

ISCOD-Alas de Igualdad

# El rostro de la mujer haitiana en el comercio informal urbano de República Dominicana

Estudio sobre las condiciones socio-económicas y laborales  
de las migrantes haitianas participantes del comercio  
informal urbano en República Dominicana

Graziella Scudu  
Noviembre 2009

**Autora:** Graziella Scudu.

**Sugerencias:** Ester Bolaños Sabater, Helena Rodríguez de Guzmán, Diego F. Perez, María Barbosa Ciruelos.

**Traductora entrevistas y grupos focales:** Marguerite Florant.

## ÍNDICE

Resumen.....	4
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>5</b>
<b>2. MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>7</b>
2.1. La economía informal en los países en vía de desarrollo.....	8
2.2. La economía informal en América Latina.....	10
2.3. Informalidad económica y migración.....	13
2.4. Economía informal y perspectiva de género.....	15
2.5. Informalidad económica en República Dominicana.....	16
2.6. Características de la migración haitiana hacia República Dominicana.....	17
2.6.1. La feminización de la migración haitiana.....	18
<b>3. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA.....</b>	<b>20</b>
<b>4. RESULTADOS: CARACTERIZACIÓN DE LAS MUJERES MIGRANTES HAITIANAS</b>	
<b>PARTICIPANTES DEL COMERCIO INFORMAL.....</b>	<b>22</b>
4.1. Características socio-demográficas de las comerciantes haitianas.....	23
4.2. Historia migratoria.....	28
4.2.1. Redes migratorias.....	31
4.2.2. Vínculos familiares y sociales.....	32
4.2.3. Realización de viajes a Haití.....	33
4.2.4. Envío de remesas.....	34
4.3. Estatus migratorio.....	35
4.4. Las mujeres migrantes haitianas en el comercio informal.....	36
4.4.1. Inserción en el comercio informal.....	37
4.4.2. Motivaciones.....	38
4.4.3. Categorización de las comerciantes haitianas.....	41
4.4.4. Instalación de los pequeños establecimientos informales.....	42
4.5. Modalidades de financiamiento de la mercancía.....	44
4.6. Relación con las autoridades.....	46
4.7. Condiciones laborales.....	47
4.7.1. Jornada de trabajo de las comerciantes haitianas.....	47
4.7.2. Los ingresos obtenidos en el comercio informal.....	50

4.8. Perfil de salud.....	51
4.9. Seguridad y discriminación en la calle.....	53
4.10. Circuitos sociales de las comerciantes haitianas.....	54
4.11. Nivel organizativo y disponibilidad al cambio.....	54
4.12. Las dificultades en el comercio informal.....	55
4. 13. Proyectos laborales futuros.....	57
<b>5. CONCLUSIONES.....</b>	<b>59</b>
5.1. Recomendaciones.....	61
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>63</b>
Anexo 1.....	65
Anexo 2.....	68

## ÍNDICE DE GRÁFICOS Y CUADROS

**Grafico 1-** Edad de las encuestadas según lugar de residencia

**Grafico 2-** Nivel de instrucción de las encuestadas según lugar de trabajo

**Grafico 3-** Redes migratorias

**Grafico 4-** Frecuencia de los viajes

**Grafico 5-** Días semanas de trabajo

**Grafico 6-** Modalidades de financiación

**Cuadro 1-** Estado civil de las comerciantes haitianas

**Cuadro 2-** Número de hijos por mujer

**Cuadro 3-** Lugar de residencia de los hijos

**Cuadro 4-** Años de permanencia en el país de acogida

**Cuadro 5-** Frecuencia envío de dinero

**Cuadro 6-** Estatus migratorio de las comerciantes encuestadas

**Cuadro 7-** Tiempo de comercio

**Cuadro 8-** Tipo de mercancía comerciada

**Cuadro 9-** Desalojo y confiscación de mercancía

**Cuadro 10-** Distribución de las horas semanales de trabajo por ciudad

**Cuadro 11-** Niveles estimados de ingresos mensuales de las comerciantes por ciudad

**Cuadro 12-** Riesgos de salud importantes

## RECUADROS

**Recuadro I-** Trabajo Decente

**Recuadro II-** Los comerciantes de la calle

**Recuadro III-** Economía informal en América Latina

**Recuadro IV-** Convenios de la OIT relacionados con trabajadores migrantes

**Recuadro V-** Informalidad y género

**Recuadro VI-** Historia de la migración haitiana hacia República Dominicana

## ABREVIACIONES

FLACSO	<i>Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales</i>
OIT	<i>Organización Internacional del Trabajo</i>
PAS	<i>Programa de Ajuste estructural</i>
PEA	<i>Población Económicamente Activa</i>
PIB	<i>Producto Interno Bruto</i>
PNUD	<i>Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo</i>
SEWA	<i>Self-Employed Women's Association</i>
UNIFEM	<i>United Nation Development Fund for Women</i>
WIEGO	<i>Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing</i>
WTO	<i>World Trade Organization</i>
SEEPYD	<i>Secretaria de Estado de Economía, Planificación y Desarrollo</i>
BCRD	<i>Banco Central de la República Dominicana</i>
BM	<i>Banco Mundial</i>
PVD	<i>Países en vía de desarrollo</i>

## RESUMEN

Este informe apunta a presentar la situación actual de la mujer migrante haitiana insertada en el comercio informal urbano en República Dominicana. Identifica su perfil socio-demográfico, sus motivaciones, el tipo de comercio realizado, los ingresos, sus dificultades, el nivel organizativo y las posibles demandas de derechos.

Se aplicó una encuesta a 52 comerciantes haitianas y se realizaron tres grupos focales en tres zonas del país: Santo Domingo, provincia de San Pedro de Macorís y Santiago de los Caballeros.

Los resultados muestran que la mayoría de las comerciantes haitianas son jóvenes, con edades comprendidas entre los 23 y 38 años, que tienen hijos, poseen un nivel escolar bajo, y que sus condiciones económicas y laborales son precarias y difíciles.

Sin embargo, pese a las dificultades encontradas en sus trabajos, ellas deciden comerciar, porque, debido al limitado nivel de capital humano y falta de cualificación técnica, las alternativas laborales que se les ofrecen son poco atractivas. Bajo esta óptica, su labor no constituye una mera estrategia de supervivencia, sino refleja la existencia de objetivos *goal oriented* que responden a sus roles de proveedoras económicas de hogar.

Los resultados obtenidos pueden incentivar el interés hacia la formulación de programas de planificación urbana y ser la base del desarrollo de proyectos de microcréditos, que involucren tanto a las comerciantes haitianas como a los/as comerciantes dominicanos/as.

**Palabras clave:** economía informal, comercio informal, migración, género.

# 1. INTRODUCCIÓN

Los países en vías de desarrollo se encuentran afectados por elevados índices de informalidad laboral, tanto entre los trabajadores dependientes como entre los trabajadores autónomos. A esto hay que unir la ausencia de derechos y protección social, además de unas precarias condiciones de trabajo que afectan la productividad y calidad del mismo. Sin embargo, la informalidad económica en esos contextos no puede ser considerada *strictu sensu* una anomalía respecto a la economía formal, sino una modalidad de valorización alternativa a la “forma asalariada”. Efectivamente el sector informal constituye una importante fuente de empleo por gran parte de la población de las regiones menos desarrolladas del mundo.

La categoría más visible del sector informal está constituida por pequeños comerciantes y vendedores ambulantes, siendo, al mismo tiempo, la que más mujeres ocupa. El comercio ambulante juega un papel muy importante en la absorción de una parte significativa de los trabajadores y en la reorganización de los espacios urbanos.

En las áreas urbanas de República Dominicana, la informalidad económica constituye una modalidad de producción y generación de recursos basada en la originalidad y en las relaciones sociales, e involucra tanto a dominicanos como a migrantes haitianos. A pesar de la importancia del comercio informal -por su magnitud, por la generación de empleo y por la oferta de bienes y servicios asequibles también a lo más pobres- resulta ser un campo todavía poco explorado por las ciencias sociales.

Actualmente se señala un número creciente de mujeres haitianas que migra hacia República Dominicana y se auto-inserta en el comercio informal; son vendedoras de vegetales, frutas, cosméticos, cabellos, ropa, zapatos y dulces. Las condiciones en las que viven y trabajan son precarias a causa de la falta de recursos, de su estatus migratorio, de la insalubridad de los lugares en que trabajan y del desconocimiento de sus derechos.

Este estudio se propone reflejar el papel que desempeña la mujer migrante haitiana en el comercio informal urbano en República Dominicana. Analizar su contribución al desarrollo de la vida urbana y su situación tanto laboral y económica como el nivel de vida.

Los objetivos específicos marcados han sido: analizar las motivaciones de las participantes, las condiciones laborales, sus problemas y las posibles demandas de

derechos laborales, así como identificar la base para fomentar una acción colectiva que conlleve a la auto-organización de las comerciantes.

El estudio se estructura en cuatro partes. En la **primera** se expone el marco teórico de la investigación que comprende las diferentes conceptualizaciones sobre el término de “sector informal” a partir de su descubrimiento, en 1971, por el economista inglés Keith Hart, hasta llegar a las nuevas formulaciones. El análisis de la informalidad se focaliza, sobre todo, en contextos menos desarrollados, como los de América Latina y Caribe. Las migraciones y la feminización de la fuerza laboral en la época de la globalización son analizadas como elementos anexos a la informalidad.

En una segunda sección del mismo capítulo se analizan brevemente las características de la actual migración haitiana en República Dominicana, como la diversificación de los sujetos involucrados, la feminización del movimiento migratorio y la importancia de las redes familiares y comunitarias.

En la **segunda parte**, se detallan los objetivos del estudio y la metodología empleada para la investigación de campo. Se han realizado un total de 52 encuestas y se han creado 3 grupos focales en barrios seleccionados de Santo Domingo, provincia de San Pedro de Macorís y Santiago de los Caballeros. Esta elección responde a los proyectos que Alas de Igualdad-ISCOD está llevando a cabo en estos tres lugares.

Han sido utilizados conjuntamente métodos cuantitativos y cualitativos que han permitido lograr una visión más profunda del tema. Las encuestas y los grupos focales se han realizados casi exclusivamente en los lugares de trabajo tales como mercados, ferias y calles caracterizadas por una elevada presencia de comerciantes informales.

La **tercera parte** está dedicada a la caracterización de las comerciantes haitianas a partir de la reconstrucción de sus historias migratorias. Se analizan las diferentes estrategias empleadas en la ocupación de los espacios públicos y privados, las condiciones laborales, los ingresos, la existencia de formas de cooperación y conflictos entre ellas, las posibles demandas de derechos laborales y la existencia de una voluntad de auto-organización.

La **cuarta parte** concluye el trabajo, sintetizando los hallazgos de la investigación y exponiendo las recomendaciones y propuestas de políticas. La mejora tanto de las condiciones de vida como laborales de las comerciantes haitianas puede ser lograda a mediante la promoción de formas de asociacionismo que constituyan la base de un proceso de reivindicación de oportunidades y derechos.

## 2. MARCO TEÓRICO

### 2.1. LA ECONOMÍA INFORMAL EN LOS PAÍSES EN VÍA DE DESARROLLO

El comercio informal, que trataremos en esta investigación con relación a la mujer migrante haitiana, representa solamente una de las múltiples expresiones de la heterogeneidad que abarca la noción de economía informal.

La definición del concepto de economía informal es todavía controvertida a causa de los diferentes ámbitos espaciales en los cuales se ha desarrollado el término. Sin embargo, hoy en día este concepto es ampliamente utilizado por académicos y *policy-makers* para describir las economías de los países en vía de desarrollo. Se estima que los empleos informales constituyen el 48% del total de los empleos no-agrícolas en África del Norte, el 51% en América Latina, el 65% en Asia y el 78% en África Sub-Sahariana (OIT, 2002). El continuo incremento del sector informal y del segmento de trabajadores que en él participan, revela la magnitud que el fenómeno asume en las regiones menos adelantadas por lo cual, no sería apropiado definirlo como atípico o residual respecto al sector formal, sino más bien considerarlo una modalidad de valorización económica alternativa a la “forma asalariada”.

En este apartado se pretende analizar las diferentes interpretaciones de la informalidad económica y ofrecer una definición que permita enmarcar los confines del concepto de empleo informal. Los procesos de informalización involucran tantos países en vía de desarrollo como países desarrollados, nuestro análisis se enfocará en los primeros. Ahora bien ¿Qué es el sector informal, la economía informal o la economía sumergida e irregular?

Hasta los años sesenta estaba ampliamente difusa, entre los economistas, la idea de que las “economías tradicionales”, compuestas por comerciantes de pequeña escala, pequeños productores y trabajadores casuales, eran destinadas a desaparecer, absorbidas por el capitalismo moderno. En otras palabras, las “economías tradicionales” eran interpretadas como una fase transitoria hacia el desarrollo de la economía capitalista moderna.

El *framework* teórico del concepto de “sector informal” se ha desarrollado cuando el positivismo acerca de la conversión de las “economías tradicionales” en economías capitalistas modernas se había desvanecido a causa de la persistencia de relaciones económicas consideradas arcaicas (OIT, 2002). En este periodo, economistas,

activistas y *policy-makers* comenzaron a indagar acerca de las estrategias que permiten, a las masas pobres sobrevivir en las periferias de las mayores ciudades del Sur y del Norte del mundo (Colletto, 2007).

El término “sector informal” hace su primera aparición en un estudio realizado por Keith Hart para la Organización Internacional del Trabajo (OIT) acerca de la economía del Ghana (Hart, 1973). El economista inglés, después de haber observado las formas de reproducción económica, presentes en los mercados urbanos de Accra, elaboró un análisis de tipo dualista, según el cual, la informalidad económica constituye una actividad de subsistencia diferente y opuesta a la del sector formal, el cual se caracteriza por la presencia de la forma asalariada (Hart, 1973). Esta perspectiva de análisis fue adoptada por la OIT en 1972 durante su misión en Kenia.

En general, los primeros paradigmas teóricos del fenómeno tenían la tendencia a definirlo en negativo respecto a la economía formal y a interpretarlo según un esquema dicotómico basado en la contraposición tradicional/moderno.

El debate acerca de la informalidad, hoy día, se resume en tres enfoques principales:

- El enfoque **dualista**, adoptado por las organizaciones internacionales, interpreta la informalidad como un conjunto de actividades marginales y distintas de las del sector formal (Hart, 1973; OIT, 2002).
  
- El enfoque **estructuralista** describe el sector informal como estrechamente conexo al sector formal. El eje principal es el estudio de las relaciones entre los dos sectores como facetas del mismo sistema económico (Portes y Schauffler 1993:48.) Según esta visión, la economía informal tiene la función fundamental de apoyar la acumulación capitalista moderna mediante la oferta de bienes y servicios a bajo costo que permiten la reproducción de la fuerza laboral empleada en el sector formal (Ibídem).
  
- El enfoque **legalista** describe la informalidad económica como el resultado de las deficiencias reglamentarias del estado (de Soto, 1986). Según esta perspectiva, el actor económico que se auto-inserta en el mercado laboral es enteramente informado de las ventajas y desventajas que ofrecen tanto el sector informal como el formal, y decide operar en el primero porque le permite lograr mayores beneficios económicos (Portes y Schauffler, 1993).

A partir de los años noventa, se articulan nuevos paradigmas teóricos de “sector informal” a fin de reflejar el aumento de informalidad laboral en la época de la globalización. La globalización, por un lado, creaba nuevas oportunidades de empleo para los países en vía de desarrollo, por el otro, la competitividad de las empresas transnacionales por la conquista de nuevos mercados daba como resultado el aumento de trabajos atípicos, precarios, irregulares y de prácticas de subcontratación.

La OIT, junto con varios grupos de activistas<sup>1</sup>, ha adoptado una nueva visión del fenómeno, con la finalidad de incluir todos los tipos de informalidad laboral. De esta forma, del concepto de sector informal se ha pasado al de “economía informal”, que toma en consideración en sus cálculos estadísticos también los empleos precarios y mal remunerados realizados en empresas formales (OIT, 2002; Chen, 2006, WIEGO) y, al mismo tiempo, logra expresar el dinamismo, la complejidad y la heterogeneidad del fenómeno. Precisamente, la nueva definición se enfoca no tanto en el tipo de empresa empleadora, sino en el tipo de trabajo realizado.

Actualmente, la prioridad programática de la OIT es promover el *trabajo decente*, es decir, un trabajo productivo, justamente remunerado, en condiciones de libertad, seguridad, equidad y dignidad humana (**Recuadro I**). Según la OIT la economía informal no tiene que ser apoyada a conveniencia y a bajo costo para crear oportunidades de empleo, sino que estas han de ser de una calidad aceptable (OIT, 2002a).

La nueva base conceptual elaborada por las organizaciones internacionales, para medir la amplitud de la economía informal, comprende una multiplicidad de actividades distintas. La OIT identifica dos categorías principales:

- Auto-empleo en empresas informales<sup>2</sup>, de pequeñas dimensiones y no registradas;
- Empleo asalariado en empresas informales y formales.

El primer grupo está constituido por una clase de empresarios, micro-empresarios, trabajadores cuentapropistas y familiares no remunerados. Mientras el segundo grupo por jornaleros, trabajadores domésticos, no declarados, temporeros, sin un contrato seguro, beneficios laborales y protección social (OIT, 2002).

#### Recuadro I. Trabajo Decente

El trabajo decente es reconocido como el objetivo primordial de la OIT. Este concepto resume las inspiraciones de las personas en su vida laboral. Se puede sintetizar en cuatro objetivos estratégicos:

- ❖ Principios y derechos fundamentales en el trabajo y normas laborales internacionales;
- ❖ Oportunidades de empleo e ingresos;
- ❖ Protección y seguridad social;
- ❖ Diálogo social y tripartismo.

<sup>1</sup> SEWA, WIEGO, HomeNet.

<sup>2</sup> Por empresa informal se entiende la que tiene menos de cinco empleados.

Dentro de las categorías mencionadas encontramos dos subgrupos: los trabajadores *a domicilio* y los comerciantes de la calle (**Recuadro II**); el primero es el más numeroso, mientras el segundo el más visible (OIT, 2002). Esta última categoría es la que nos interesa para estudiar las condiciones laborales y de vida de las comerciantes haitianas en los ámbitos urbanos dominicanos.

#### **Recuadro II. Los comerciantes de la calle**

La venta callejera es un fenómeno global y aunque los gobiernos locales han tratado de prohibirla o restringirla persiste en los centros urbanos de todo el mundo. Se realiza en espacios públicos tales como calles y parques e incluye tanto la comercialización de bienes y servicios como la producción y reparación de bienes. Los vendedores de la calle constituyen un grupo muy heterogéneo y pueden ser categorizados según el tipo de producto comercializado, el lugar de comercio y el estatus reconocido. Peluqueros, limpia botas, acróbatas, choferes de taxi, mecánicos, recolectores de basura son solo algunas de estas categorías.

La venta callejera es, en muchos casos, interpretada como un obstáculo al comercio formal y al tráfico urbano. Debido a la falta de estatus legal y de reconocimiento, los comerciantes son a menudo víctima de desalojos, confiscación de bienes y arrestos. Sin embargo, el comercio informal es la única opción por una gran parte de población pobre y, por esta razón, el derecho a vender debería ser reconocido como un derecho económico básico (OIT, 2002).

#### **Declaración de Bellagio sobre los derechos de los vendedores ambulantes**

La Declaración de Bellagio fue creada en 1995, cuando un grupo de activistas y representantes de asociaciones de vendedores ambulantes se reunió en Italia para discutir acerca de la creación de estrategias nacionales para promover y proteger los derechos de los vendedores de la calle.

Los principales puntos de la declaración son:

- ❖ Dar a los vendedores un estatus legal;
- ❖ Proporcionar el acceso a espacios urbanos;
- ❖ Que los vendedores ambulantes sean parte integrante de los planes del desarrollo urbano;
- ❖ Poner en vigor reglamentos y promover auto-gobernabilidad;
- ❖ Establecer mecanismos de representación.

Fuente: <http://streetnet.org.za/espanol/page4.htm>

## **2.2. LA ECONOMÍA INFORMAL EN AMÉRICA LATINA**

En América Latina la informalidad es un fenómeno en progresiva expansión. Los datos relativos al número de personas involucradas son diferentes por país e ilustran como el sector informal tiene una incidencia determinante en estos contextos. En las ciudades latinoamericanas, las empresas de pequeñas dimensiones, semi-legales, de baja productividad y de carácter familiar emplean desde el 30% hasta el 70% de la fuerza laboral urbana (Maloney, 2004:1159).

De acuerdo con estimaciones de la OIT, el sector informal urbano en América Latina ha pasado del 52% en 1990, al 58% en 1997 (OIT, 2000a). Las causas principales de este incremento fueron identificadas en el crecimiento de la fuerza laboral debido a razones demográficas, en la migración rural-urbana y en la contracción de las oportunidades de

empleo formal. Hoy día, las cifras son aun más impresionantes, porque en la medición del sector informal se incluyen también los empleos precarios y mal remunerados realizados en empresas formales. En 2007, en algunos países latinoamericanos, se ha calculado que 6 de cada 10 empleados urbanos trabajaban en el sector informal (OIT, 2009). Sin embargo, los niveles de informalidad económica muestran una diferencias significativas entre los países latinoamericanos, de hecho la tasa más baja se registra en Chile con el 32% de trabajadores informales y la más alta en Paraguay con el 74% (OIT y WTO, 2009).

En cuanto a las actividades realizadas, la categoría más amplia está compuesta por cuentapropistas (entre 40% y 60%), seguidos por empleados en empresas con menos de cinco trabajadores. Familiares, remunerados y no remunerados, y trabajadores domésticos representan solo el 20% (Ibídem). La categoría del comercio informal está notoriamente difundida en las urbes latinoamericanas, que son caracterizadas por la proliferación de

**Recuadro III. Sobre economía informal en América Latina** ver también:

- ❖ Galli R. Y Kucera D., *Informal employment in Latin America: Movements over business cycles and the effects of worker rights*, Discussion paper, DP/145/2003 Decent Work Research Programme.
- ❖ Loayza, N. V. (1994). *Labor regulations and the informal economy*. Policy Research Working Paper 1335, World Bank, Washington, DC.
- ❖ Tokman, 2007, *The informal economy, insecurity and social cohesion in Latin America*, International Labour Review, 146, 1/2; ABI/INFORM Global

puestos de venta en la calle, en particular en los centros históricos y coloniales (Rover, 2006:3). Algunos han logrado crear negocios lucrativos, otros, como los ambulantes, viven al margen de la subsistencia (Ibídem).

En cuanto a la conceptualización de la informalidad latinoamericana, podemos afirmar que no existe una interpretación unívoca. Algunos estudios han identificado sus raíces en el

proceso de industrialización comenzado después de la II Guerra Mundial (Tokman, 1989; Portes y Shauffler, 1993). Entre 1950 y 1980, las economías de América Latina crecieron a un ritmo acelerado como consecuencia del progresivo aumento de las inversiones en el sector industrial. Efectivamente, el modelo económico que se estaba implementando, se basaba en la substitución de las importaciones con la industrialización y se apoyaba casi por completo a capital extranjero. Las grandes ciudades se impusieron como las nuevas protagonistas del progreso, mientras las áreas rurales fueron dejadas al margen. El aumento de empleo en los sectores no-agrícolas fue acompañado por el crecimiento acelerado de la población económicamente activa (PEA), que no podía ser absorbida totalmente por el nuevo sector formal. Este proceso, combinado con la disminución de oportunidades económicas en las zonas agrícolas, fue la causa del éxodo masivo de campesinos hacia los centros urbanos-industriales (Portes y Shauffler, 1993). Como consecuencia, una parte extensa de fuerza laboral en exceso resultó empleada en actividades caracterizadas por una baja productividad o informales (Tokman, 1989).

Los límites de esta dinámica de desarrollo resultaron aun más evidentes en la década de los ochenta, cuando la región fue atravesada por un periodo de profunda crisis económica.

En este periodo en la mayoría de los países fueron implementados Programas de Ajuste Estructural (PAE) que modificaron la arquitectura económica, política y social de la región (Sainz, 1989).

La crisis reveló otra característica del sector informal, es decir, la correlación existente entre el aumento de empleo informal y los recesos económicos (OIT, 2002).

En este periodo comenzó un dinámico debate sobre el concepto de informalidad que generó muchas teorías. Por un lado, la economía informal es considerada la respuesta a la imposibilidad de integración de los migrantes rurales a la economía formal urbana. Por el otro, el resultado de una excesiva reglamentación estatal (de Soto, 1986) que desalienta al actor económico a operar en el sector formal. En última instancia, la informalidad es interpretada como el reflejo de un análisis costo-beneficio por el cual el trabajador opta incorporarse de forma voluntaria al sector informal (Maloney, 2004).

### 2.3. INFORMALIDAD ECONÓMICA Y MIGRACIÓN

#### Recuadro IV. Convenios de la OIT relacionados con trabajadores migrantes.

**OIT, C97** Convenio sobre los trabajadores migrantes (revisado) Entrada en vigor: 22 de enero de 1952;

**OIT, R86**, Recomendación sobre los trabajadores migrantes (revisado);

**OIT, C100**, Convenio sobre igualdad de remuneración. Entrada en vigor: 23 de mayo de 1953;

**OIT, C111**, Convenio relativo a la discriminación en materia de empleo y ocupación. Entrada en vigor: 15 de junio de 1960;

**OIT, C118**, Convenio sobre la igualdad de trato (seguridad social). Entrada en vigor: 25 de abril de 1964;

**OIT, C122**, Convenio sobre la política del empleo. Entrada en vigor: 15 de julio de 1966;

**OIT, C143**, Convenio sobre los trabajadores migrantes (disposiciones complementarias). Entrada en vigor: 9 de diciembre de 1978;

**OIT, R151**, Recomendación sobre los trabajadores Migrantes;

**OIT, C157**, Convenio sobre la conservación de los derechos en materia de seguridad social. Entrada en vigor: 11 de septiembre de 1986;

**OIT, R167**, Recomendación sobre la conservación de los derechos en materia de seguridad social.

Convenios ratificados por República Dominicana: C100 y C111.

A menudo los conceptos de informalidad y migración son analizados conjuntamente al intentar explicar la reorganización de ámbitos económicos urbanos y de procesos productivos de países desarrollados y en vía de desarrollo.

Sin embargo, la literatura sobre el impacto de las migraciones en el sector informal, hasta hace poco tiempo, se enfocaba primeramente en el análisis de los mercados de trabajo de los países desarrollados, sin tomar en cuenta los reflejos que este nexo tiene en regiones menos adelantadas, como América Latina y Caribe. Esto se atribuye, por un lado a que las dinámicas migratorias dominantes, hace hasta dos décadas, eran constituidas mayormente por movimientos de personas que de los países menos desarrollados se dirigían hacia Europa y Estados Unidos a la búsqueda de oportunidades laborales y valorización económica. Y por el

otro, a que los estudios acerca de la informalidad en los países en vía de desarrollo, se concentraban principalmente en los efectos de la migración rural-urbana, olvidándose de la migración de carácter transnacional. Sin duda, en la época del desarrollo industrial latinoamericano, eran sobre todo los migrantes rurales los que se dirigían hacia las ciudades y realizaban actividades relacionadas con el sector informal. Hoy día, las migraciones Sur-Sur, es decir, que de países en desarrollo se dirigen hacia otros países en desarrollo, han adquirido mayor importancia y consecuentemente la categoría de los trabajadores informales se ha diversificado, incluyendo también muchos migrantes transnacionales.

Un ejemplo de esta relación son los migrantes bolivianos, paraguayos y peruanos en Argentina, donde ejecutan labores informales y temporales en el servicio doméstico, fabricas textiles y construcción (OIT, 2002a: 18); los nicaragüenses en Costa Rica que trabajan como temporeros en el sector cafetalero y azucarero, los dominicanos en Puerto Rico que desarrollan actividades de venta ambulante y los haitianos en República Dominicana que trabajan en la construcción, sector agrícola y comercio informal.

Además de la mera condición de migrante, la inserción laboral del migrante en el contexto de llegada depende también de otros factores como la entrada “legal” o “ilegal”, las políticas migratorias, las oportunidades laborales existentes, el nivel de instrucción y capacitación del migrante mismo.

La condición de indocumentado impide la integración laboral en la economía formal y también dificulta el desarrollo de las mismas actividades informales, como sacar un permiso para vender en la calle o tomar parte de una asociación de vendedores. Las políticas migratorias, en muchos casos, contribuyen a la creación de mecanismos políticos y sociales que promueven procesos de etnización de la mano de obra migrante. Hay que tomar en cuenta también, que si el mercado de trabajo presente en el país de destino se caracteriza por altos niveles de informalidad, hay una mayor probabilidad que el migrante se inserte en el sector informal. Como ya se ha comentado, claro está que la inclusión se vincula también al nivel educativo y a la capacidad de interpretar y adaptarse a la sociedad receptora.

Finalmente, podemos considerar las migrantes haitianas en República Dominicana como el emblema de un proceso de informalización que definimos “moderno”, en el sentido que, por un lado, la categoría analizada se coloca en un movimiento migratorio de tipo Sur-Sur y, por el otro, refleja el fenómeno de la feminización de los movimientos migratorios y de la fuerza laboral en la época de la globalización.

## **2.4. ECONOMÍA INFORMAL Y PERSPECTIVA DE GÉNERO**

A partir de la década de los noventa, se ha asistido al incremento de la participación femenina en la fuerza laboral global. Actualmente las mujeres representan el 40% de la PEA, esto significa que, por un lado, ha aumentado el número de mujeres que trabajan, aunque habría que subrayar que todavía se trata de una minoría respecto a los hombres (Chen, 2006).

Las mujeres participan en la economía informal más que los hombres (Chen, 2006: 2133). De acuerdo con estimaciones de la OIT, aproximadamente 2.4 millones de mujeres son trabajadoras informales en contra de 1.6 millones de hombres (OIT, 2002:). Lo cual significa que el incremento de la participación femenina en el mercado laboral ha sido relacionado sobre todo con su inserción en el sector informal.

Las estadísticas por regiones muestran que en el Norte de África las mujeres en el sector informal representan el 43%, en África sub-sahariana son el 84%, en Latinoamérica el 58% y en Asia el 65% (Chen, Vanek, Heinz, 2006: 2133).

A menudo dentro de la economía informal, las mujeres suelen concentrarse en las posiciones de más bajo nivel, siendo ocupadas en las actividades más precarias y de menor ingreso (Silveira y Matosas, 2003; UNIFEM, 2005). Los sectores de inserción revelan también una marcada segregación de género, predominando el trabajo a domicilio, por cuenta propia y domestico. A pesar de la importancia de dichos nichos laborales, es difícil contar con estadísticas creíbles porque se trata de actividades poco asequibles a la investigación por la invisibilidad que las caracteriza.

El panorama descrito denota la existencia de una fuerte correlación entre dimensión de género e informalidad que se expresa en la simultaneidad con la cual se han desarrollado los fenómenos de la feminización e informalización de la fuerza laboral a nivel global (UNIFEM, 2005). Sin embargo, estos procesos son determinados por más factores y, por esta razón, tienen que ser estudiados mediante una perspectiva más amplia que tome en consideración también las consecuencias de la globalización.

## 2.5 ECONOMÍA INFORMAL EN REPÚBLICA DOMINICANA

El mercado laboral de República Dominicana, al igual que otros países de América Latina y Central, está caracterizado por altos índices de desempleo, informalidad laboral, ausencia de protección social y condiciones de trabajo precarias. Sin embargo, existen pocos estudios acerca de la informalidad económica dominicana.

**Recuadro V.** Sobre el tema **informalidad y género** ver también:

- ❖ Charmes J., *Informal Sector, Poverty and Gender a Review of Empirical Evidence*, Background paper for the World Development Report 2001.
- ❖ Wilson T.D., *Approaches to Understanding the Position of Women Workers in the Informal Sector*, Latin American Perspectives, Vol. 25, No. 2, 1998, pp. 105-119, Sage Publications.

De acuerdo con el estudio “La informalidad en el mercado laboral urbano de República Dominicana”, el 50% de los trabajadores urbanos es informal. Un porcentaje significativo (33%) es cuentapropista, seguido por trabajadores asalariados en empresas informales y trabajadores domésticos o no remunerados (SEEPYD, BCRD, BM, 2007:31). Las estimaciones del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) revelan que en el Distrito Nacional el sector informal representa el 46%, mientras que en las otras zonas urbanas es del 54% y en las zonas rurales llega al 74% (PNUD, 2008). Si bien se señala que la tasa de desempleo ha disminuido en el 2008 de 15.6% a 14% (OIT, 2009), esto no ha significado el aumento de empleos en el sector formal, sino el incremento de trabajos precarios y mal remunerados.

Como muestran las pocas estadísticas disponibles, el sector informal tiene una incidencia crucial en el mercado laboral dominicano y, al mismo tiempo, constituye una fuente importante de empleo para los sectores más vulnerables de la población.

A diferencia de la mayoría de los países en desarrollo, en el sector informal dominicano, se encuentran más hombres que mujeres (SEEPYD, BCRD, BM, 2007). Se trata de hombres con un bajo nivel escolar, baja calificación técnica y que proceden de hogares pobres. Los sectores en los cuales se insertan mayormente son la construcción, el comercio, el turismo y los transportes.

En los ámbitos urbanos de Santo Domingo y de las mayores ciudades dominicanas, la informalidad económica constituye una modalidad de producción y generación de recursos, basada en la originalidad y en las relaciones sociales, que incluye tanto a dominicanos como migrantes haitianos. El pequeño comercio y la venta ambulante de bienes y servicios, conocida popularmente como *buhonería*, emplea un número muy elevado de personas y ofrece productos a bajo costo asequibles también a los sectores más pobres. Sin embargo, estos trabajadores no gozan de reconocimiento legal ni de protección social.

## 2.6. LA MIGRACIÓN HAITIANA A REPÚBLICA DOMINICANA

### **Recuadro VI.** Historia de la **migración haitiana** hacia República Dominicana.

La migración haitiana hacia República Dominicana es un fenómeno antiguo que se relaciona con el desarrollo de un sistema moderno de plantación de caña de azúcar en el siglo XIX. La necesidad de mano de obra a bajo costo, por parte de este sector, fue cubierta mediante la contratación anual de miles de braceros haitianos. El modelo migratorio originario era de tipo *circular* y los desplazamientos se realizaban en la época de la zafra azucarera. Durante la experiencia migratoria muchos braceros decidían establecerse en los *bateyes*, dando vida a una amplia comunidad haitiana.

En los años ochenta el sector azucarero dominicano sufrió una fuerte crisis y la demanda de mano de obra haitiana declinó rápidamente. En este periodo en República Dominicana se desarrollaron otros sectores económicos en los que se utiliza la mano de obra haitiana, como el sector agrícola no azucarero, la construcción, las zonas francas y el sector del turismo.

La globalización ha transformado el panorama económico, político y social contemporáneo y ha ejercido una influencia significativa en el desarrollo de las corrientes migratorias, a partir de las últimas décadas del siglo XX. Hasta los años setenta era posible pronosticar los países emisores y los receptores; hoy día los migrantes se mueven y se dirigen hacia cualquier dirección, también hacia metas antes excluidas de los circuitos migratorios. Ha aumentado el número de personas involucradas en la migración, no solo en la de tipo transnacional, sino también interna y regional.

Las migraciones en la época de la globalización han asumido una mayor complejidad y se caracterizan por la multiplicación de los patrones migratorios, la aceleración de los flujos, el incremento del volumen de las personas involucradas, la diferenciación de los tipos de migración- económicas, forzadas, de estacionamiento- la feminización y el aumento de la politización de los movimientos mismos (Castles and Miller, 2003).

El “doble proceso” de globalización y migración ha transformado la perspectiva geopolítica global y ha llevado a los científicos sociales a reconsiderar la conceptualización del discurso migratorio (Papastergiadis, 2000). Las teorías neoclásicas, basadas en factores de expulsión y atracción, conocidos como *push and pull factors*, tendían a explicar los movimientos humanos mediante un modelo “hidráulico”, según el cual estos eran provocados por causas y factores objetivos. Mientas las de aspiración marxista atribuían los movimientos de población a la desigual distribución de la riqueza a favor de una minoría del planeta. Hoy prevalece un enfoque de tipo multidisciplinar que trata de resaltar la complejidad global del fenómeno. El nuevo paradigma de análisis, conocido como *new economy of migration*, pone el acento sobre los sujetos involucrados, sus subjetividades y aspiraciones y sobre la importancia de las redes familiares y comunitarias en el determinar las fases de los movimientos migratorios.

Volviendo a la migración haitiana hacia República Dominicana, se puede afirmar que la globalización ha ejercido efectos significativos en la determinación de las características del movimiento actual. Los académicos dominicanos la han definida como “nueva migración haitiana”, con la finalidad de distinguirla claramente de las dinámicas migratorias que han dominado hasta los años ochenta.

Las nuevas características conciernen los sujetos involucrados, los lugares de procedencia, el incremento de la complejidad de la composición del movimiento, la adquisición de autonomía por parte de la “corriente” migratoria, la importancia de los *networks* familiares y sociales, los sectores económicos en los cuales los migrantes se insertan, las modalidades de contratación y las motivaciones que empujan los proyectos migratorios.

En cuanto a los sujetos involucrados, ya no se trata de un movimiento compuesto solo por braceros, procedentes de zonas rurales y contratados para realizar la zafra azucarera, sino

de personas de todas las clase sociales y que provienen de todas las regiones de Haití, en particular del *milieu urbain*.

Un rasgo peculiar de la migración haitiana actual es el peso creciente adquirido por las mujeres. Ellas ya no representan un “sujeto sombra” que se mueve detrás de sus cónyuges o familiares, sino migran autónomamente, no solo a la búsqueda de una mejora económica, sino también guiadas por proyectos que podemos definir de emancipación de género.

Otra característica, que merece ser mencionada, es el rol significativo adquirido por las redes familiares y comunitarias en la determinación de las dinámicas migratorias. La acción de las redes ha permitido lograr el aumento de autonomía respecto a una efectiva demanda de fuerza laboral. Se puede sostener que actualmente nos encontramos frente al desarrollo de una mente más emprendedora. No obstante las redes han logrado una importancia crucial, es necesario especificar que todavía están poco desarrolladas, es decir, que no se apoyan a instituciones económicas, políticas, sociales, culturales y aun menos sobre una *leadership* bien definida (Siliè, Dora, Segura, 2002:116, FLACSO/OIM, 2004:11). Dichas redes actúan principalmente a través de lazos familiares o de amistad y de un simple “boca a boca” acerca de las posibilidades laborales y del contexto de llegada. Según los sociólogos Siliè y Segura, esto se debe a la hostilidad del país receptor, al anti-haitianismo que ha frenado la formación de una comunidad étnica fuerte y a la falta de recursos económicos y culturales por parte de la comunidad haitiana (Ibídem, 117-118).

Los migrantes haitianos se han insertado en nuevos sectores económicos, como el sector agrícola no-azucarero, la construcción, el turismo, el servicio domestico, el transporte y el comercio informal. Los lugares de trabajo son mixtos y se ha superado, por lo menos en la migración, el confino y el aislamiento del batey.

A diferencia de los patrones migratorios anteriores, los contactos con Haití son más fluidos, dado que los migrantes vuelven frecuentemente a su país. También las motivaciones conexas a la decisión de migrar se han multiplicado, ya no dependen exclusivamente de factores económicos, sino de proyectos laborales y de vida más amplios que abarcan la afirmación profesional, el crecimiento personal y la emancipación femenina.

### 2.6.1. LA FEMINIZACIÓN DE LA MIGRACIÓN HAITIANA

La feminización de los flujos migratorios es un fenómeno global que no alude solo al incremento del número de mujeres involucradas en la migración, sino que denota un cambio cualitativo en la composición del movimiento. Hoy día una gran cantidad de mujeres migran de forma autónoma asumiendo el rol de proveedoras económicas de hogar (INSTRAW, 2008: 34).

En las últimas décadas se ha evidenciado el incremento de la presencia femenina haitiana en República Dominicana. Las dinámicas migratorias anteriores eran dominadas por hombres, que migraban para incorporarse en el sector agrícola azucarero, y estaban reguladas mediante negociaciones bilaterales entre los dos países. En este periodo la migración femenina correspondía a procesos de reunificación familiar. Hoy día un gran número de mujeres haitianas migran de forma autónoma, en vez de viajar con sus cónyuges o familiares, o reunificarse con ellos en República Dominicana. Este proceso revela el aumento de protagonismo y autonomía por parte de la mujer haitiana que, al mismo tiempo, es la principal proveedora económica del hogar.

Aunque no existen cifras oficiales acerca del volumen y composición de la migración haitiana en República Dominicana, la feminización del movimiento migratorio es un fenómeno que ha adquirido una visibilidad innegable. De acuerdo con estimaciones de FLACSO/OIM el 22,4% de los migrantes haitianos son mujeres (FLACSO/OIM, 2004:19).

Según algunos estudios, las mujeres haitianas llegan al país con una mayor determinación respecto a los hombres y también el tiempo en que piensan quedarse es más largo. Casi siempre llegan con un trabajo asegurado por la red social haitiana presente en República Dominicana (FLACSO/OIM, 2004:16).

Los sectores de inserción laboral son el cuidado domestico, el comercio informal, las zonas francas y el sector agrícola. La mayor concentración de mujeres, el 49%, se encuentra en el pequeño comercio informal, que abarca tanto la venta ambulante como la venta de ropa y alimentos en puestos fijos (FLACSO/OIM, 2004: 81).

Los efectos de la migración femenina son muy profundos y afectan también la perspectiva de género y el rol femenino en el país de origen. De esta forma, la mujer haitiana se traslada de un ámbito reproductivo a uno productivo, proceso en el que manifiesta la adquisición, mediante la migración, de un cierto grado de empoderamiento.

En última instancia hay que señalar que la mujer migrante haitiana mantiene lazos familiares y sociales que impiden la disgregación inmediata y total de los circuitos sociales de procedencia. El envío de remesas y la realización constante de viajes a Haití son la expresión del mantenimiento de dichos compromisos familiares.

### 3. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

El presente trabajo tiene el objetivo general de identificar la mujer migrante haitiana insertada en el comercio informal en los contextos urbanos de República Dominicana. Los objetivos específicos son analizar las motivaciones de las participantes, sus problemas y las posibles demandas de derechos laborales, así como individuar las bases para fomentar una acción colectiva que conlleve a la auto-organización de las comerciantes haitianas.

El método de investigación contempló dos fases. La primera fue de tipo exploratorio y consistió en la revisión bibliográfica sobre la economía informal en los países menos adelantados y sobre los nexos informalidad económica-migración y informalidad-genero. Se investigaron también las características del movimiento migratorio haitiano hacia República Dominicana. El propósito fue de indagar y sistematizar las informaciones existentes acerca del fenómeno.

La segunda fase consistió en un trabajo de campo en los lugares seleccionados. Se realizaron un total de 52 encuestas y se crearon 3 grupos focales en los barrios de Santo Domingo, la provincia de San Pedro de Macorís y Santiago de los Caballeros. Esta elección respondió a que Alas de Igualdad-ISCOD está llevando a cabo sus proyectos en estos tres lugares. Se emplearon conjuntamente métodos cuantitativos y cualitativos que han permitido lograr una visión más profunda del tema.

Las encuestas se suministraron en los lugares de trabajo tales como mercados informales, ferias y calles caracterizadas por una elevada presencia de comerciantes informales. La fase de compilación de los cuestionarios fue precedida de un coloquio informal breve con las participantes para trazar el propósito del cuestionario, indicar y explicar los objetivos de la investigación, los posibles beneficios y el tipo de información requerida.

El equipo de investigación fue conformado por dos personas: una investigadora principal y un traductor de kreyól. Las mujeres aptas para la encuesta se seleccionaron con el método aleatorio simple y los criterios de inclusión fueron los siguientes:

- Ser mujer;
- Haber nacido en Haití;
- Trabajar como comerciante informal.

Antes de comenzar la fase de encuesta, se suministró un cuestionario de prueba en uno de los lugares seleccionados. Debido al breve tiempo que las comerciantes podían dedicarnos, nos vimos obligados a modificar el cuestionario haciéndolo más breve, pero sin omitir las cuestiones que nos interesan para nuestra investigación. En cuanto a los grupos focales, el número de participantes en Santo Domingo, San Pedro y Santiago fue de 6, 8 y 11, respectivamente. Las discusiones desarrollaron varios temas vinculados a la condición migratoria, la inserción en el comercio informal y las demandas de derechos. El criterio de selección de las vendedoras que conformaron los tres grupos, dependió casi exclusivamente de la voluntad misma de participar y de expresarse. En cada ciudad, los grupos se formaron al término de la recopilación de las encuestas, y se realizaron en dos de los casos después de la hora punta en los mercados en los cuales estas mujeres trabajan, obedeciendo al hecho que muchas comerciantes trabajan siete días a la semana y no disponen de tiempo libre. En el caso de Santiago se logró conformar un grupo focal en casa de una de las comerciantes al término del día de trabajo.

Durante las visitas a los mercados y barrios con alta presencia de vendedoras haitianas, se empleó la técnica de la observación participante para recoger datos acerca de las relaciones sociales entre las comerciantes haitianas, entre ellas y los otros comerciantes y todas las informaciones consideradas relevantes para la investigación.

Los lugares identificados en Santo Domingo fueron cuatro: la calle Benito, conocida como *Pequeña Haití*, y la avenida Duarte en el Barrio San Carlos y Villa Faro y El Almirante en Santo Domingo Este. Estos sitios se caracterizan por la elevada presencia de migrantes haitianos que los habitan y por su vitalidad comercial.

La *Pequeña Haití* se caracteriza por una actividad comercial de tipo cotidiano, operada casi exclusivamente por migrantes haitianos, y tiene una importancia principal en el desarrollo de las redes del comercio informal haitiano porque constituye el punto de llegada de las mercancías procedentes de Haití. Muchas de las comerciantes haitianas, mayoristas y minoristas, llegan de distintas partes de la República Dominicana para comprar sus mercancías en este lugar.

En la provincia de San Pedro de Macorís se realizaron 21 encuestas en diferentes lugares: en el mercado del batey Consuelo, en el mercado y en algunas vías comerciales de la ciudad de San Pedro.

Y por último, en Santiago se recogieron informaciones en el mercado de Pueblo Nuevo y en el barrio de Mercado Nuevo. El mercado de Pueblo Nuevo se realiza un día a la semana y participan tanto migrantes haitianas como comerciantes dominicanos, mientras el barrio de Mercado Nuevo se ubica en el centro de la ciudad, siendo un lugar muy transitado, y alberga un mercado turístico donde las comerciantes no tienen acceso y se ponen en las diferentes entradas para vender sus productos.

## 4. RESULTADOS: LAS MUJERES HAITIANAS PARTICIPANTES DEL COMERCIO INFORMAL



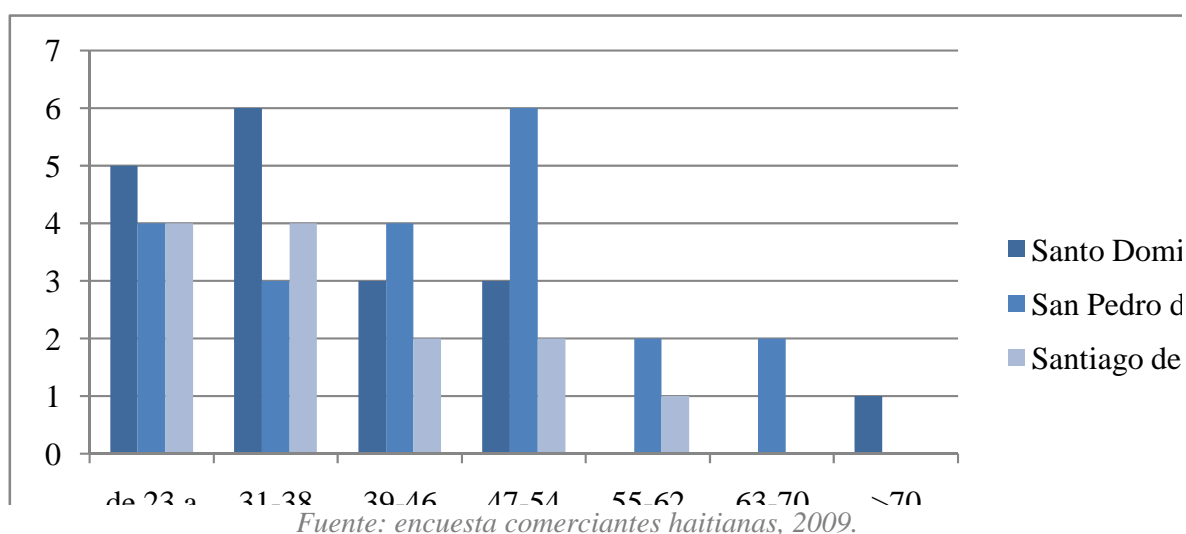
*Vendedora de vegetales en el batey Consuelo, San Pedro de Macorís.*

## 4.1 CARACTERÍSTICAS SOCIO-DEMOGRÁFICAS DE LAS COMERCIANTES HAITIANAS

En los lugares donde se han llevado a cabo las encuestas, hay evidencia de un predominio de mujeres haitianas y de hombres dominicanos ocupados en actividades relacionadas con el comercio informal. Se trata de lugares caracterizados por un alto nivel de heterogeneidad, debida al tipo de comercio practicado y a los actores involucrados. El análisis empírico muestra que, al rededor de la población migrante haitiana, el comercio informal constituye una actividad ejecutada predominantemente por mujeres.

Se han encontrado mujeres de todas las edades, pero el grupo más significativo, exactamente el 50%, se encuentra entre los 23 y 38 años. Es decir, que la mayoría está en edad productiva y reproductiva y tiene hijos pequeños. El porcentaje más bajo se encuentra entre los 55 y 62 años y entre las mayores de 71 años, alcanzando un 6% y 4% de presencia, respectivamente.

**Grafico 1- Edad de las encuestadas según lugar de residencia**



El estado civil de las encuestadas refleja un elevado número de hogares bi-parentales. Como podemos apreciar en el siguiente cuadro, el 37% de las encuestadas están casadas, el 24% en unión libre y el 25% permanecen solteras. De las encuestadas, 7 de ellas tienen la condición de separadas y viudas.

**Cuadro 1- Estado civil de las comerciantes haitianas**

Estado civil	Frecuencia	%
<i>Comerciantes</i>		
Casada	19	37
Unión libre/placé	12	24
Soltera	13	25

Separada	1	2
Viuda	6	12
Total	52	100

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

Casi la totalidad de las encuestadas tienen responsabilidades familiares, de hecho el 94% afirmó tener hijos. De estas, el 46% tienen de uno a dos hijos. El promedio de hijos por mujer es de 2.9.

### Cuadro 2 -Numero de hijos por mujer

Numero hijos	Frecuencia	%
<i>Comerciantes</i>		
Ninguno	3	6
De 1 a 2 hijos	24	46
de 3 a 4	15	29
de 5 a 6	4	8
Más de 7 hijos	6	11
Total	52	100

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

El 62% del número total de los hijos se encuentra en República Dominicana, sin embargo los restantes residen en Haití, con abuelos o con otros familiares cuando se trata de menores de edad. El 42% de las encuestadas tiene hijos en Haití, dentro de este grupo el 19% los tiene en ambos países. En Santo Domingo y Santiago, predominan las comerciantes que han dejado hijos en el país de origen, contrariamente a lo que se puede observar en la zona de San Pedro. Lo anterior se atribuye a la antigüedad del movimiento migratorio hacia esta zona y al hecho de que la mayoría de los hijos de las comerciantes allí encuestadas han nacido en territorio dominicano.

### Cuadro 3- lugar de residencia de los hijos

Residencia hijos/as	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	Total	%
<i>Comerciantes</i>					
República Dominicana	8	17	2	27	52
Haití	8	0	4	12	23
Ambos países	2	3	5	10	19
No tiene hijos	0	1	2	3	6
Total	18	21	13	52	100

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*



En los casos en que los hijos residen en Haití, como se verá más adelante, las madres conservan y alimentan lazos que impiden la disgregación de los círculos familiares y sociales. El envío de remesas y la realización constante de viajes son la expresión del mantenimiento de los compromisos familiares.

Sin embargo, aunque los hijos viven con su madre, el tiempo dedicado a ellos es limitado a causa de los extenuantes horarios laborales y del tipo de trabajo ejecutado. Se dan también situaciones en las que las vendedoras son obligadas a traer los hijos pequeños a los lugares de trabajo, no disponiendo de alternativas por los escasos recursos económicos que no les permiten pagar el cuidado de los mismos.

*Vendedora de frutas, Avenida Duarte. En muchos casos las comerciantes son obligadas a traer sus hijos pequeños consigo, porque no disponen de servicios de cuidado infantil ni de recursos económicos para pagarlos.*

En cuanto a los roles en el hogar, se señala el predominio de la jefatura femenina. Las experiencias de las encuestadas sugieren que son ellas las principales proveedoras económicas del hogar; se ocupan del mantenimiento de los hijos, de la vivienda y, en muchos casos, de sustentar económicamente a núcleos familiares extensos y a su pareja<sup>3</sup>.

Como se ha explicado previamente, la mayoría de los hogares son bi-parentales, sin embargo, se observa un 33% de hogares mono-parentales, conformados por madre e hijos

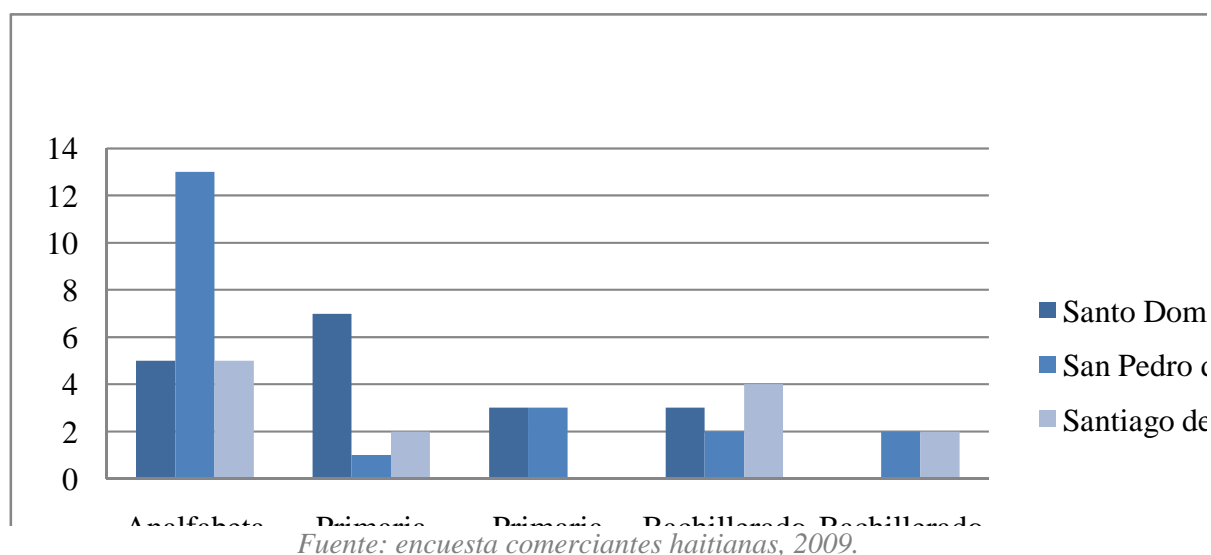
---

<sup>3</sup> Se han presentado varios casos en que la mujer provee económicamente por su pareja, encontrándose esta en condición de cesantía.

y con una estructura expandida, que incluye otros miembros familiares, tales como abuelos y tíos.

En relación al nivel de instrucción, se puede afirmar que es en general muy bajo y, en muchos casos inexistente, si se considera que el 44% de las mujeres encuestadas son analfabetas. En el siguiente gráfico se pueden apreciar unas diferencias significativas entre los tres lugares donde han sido recogidas las informaciones.

**Gráfico 2- Nivel de instrucción de las encuestadas según lugar de trabajo**



El nivel más alto de analfabetismo (61%) ha sido calculado en la provincia de San Pedro, que puede ser explicado por el hecho de que una parte significativa de las comerciantes presentes se encuentran entre los 47 y 54 años, proceden mayormente del *milieu rural* y de pequeños centros urbanos haitianos y residen en el país en media desde más de 18.2 años. El 50% de estas mujeres afirmó haber cruzado la frontera como “dependiente” del esposo o de otros familiares que se dirigían a los *bateyes* para realizar el corte de caña de azúcar. Es decir, que la decisión de emprender la experiencia migratoria, ha sido impulsada indirectamente por la demanda de mano de obra por parte del sector azucarero. Contrariamente, en Santo Domingo el nivel de instrucción es más elevado. Las analfabetas representan el 28%, cifra aparentemente baja comparada con el 61% registrado en la zona de San Pedro. Esto se atribuye al hecho de que en Santo Domingo las encuestadas son más jóvenes, proceden mayormente de Port-au-Prince y sus proyectos migratorios tienden a expresar una mayor autonomía e independencia. Por último, Santiago de los Caballeros se sitúa en una posición intermedia en lo que se refiere al nivel educativo de las comerciantes.

De todos modos resulta más que curioso que, a pesar de la menor presencia de analfabetas en Santo Domingo, entre las encuestadas no han habido personas que hayan terminado el bachillerado, a diferencia de cuanto comprobado en la provincia de San Pedro y en Santiago.

Los datos presentados muestran que se está frente a un universo compuesto en su mayoría por mujeres jóvenes, con un nivel escolar bajo, es su mayoría casadas y con hijos pequeños que asumen la responsabilidad material y afectiva sobre ellos también en los casos en que éstos se encuentren en el país de origen.



*Vendedoras de vegetales en el barrio de Villa Faro, Santo Domingo Este.*

## 4.2. HISTORIA MIGRATORIA

El desempleo y la pobreza son los motivos más mencionados por las migrantes haitianas para salir del país. La búsqueda de oportunidades de empleo o simplemente de “una vida mejor” y el asegurar el acceso a mejores condiciones de vida para sus hogares son la base de la formulación de sus proyectos migratorios. Los factores económicos-estructurales juegan un papel determinante en el impulsar el movimiento migratorio de las mujeres haitianas, sin embargo hay que subrayar que éstos interactúan con motivaciones de

I: ¿Por qué decidió venir a República Dominicana?

A: “Yo salí de Haití por la miseria, por trabajar, por el hambre. Yo llego aquí para buscar el dinero para ayudar mi familia”.

El Almirante, Santo Domingo Este, grupo focal, 11/09/2009.

San Pedro de Macorís, grupo focal, 18/09/09.

carácter personal.

I: ¿Por qué decidiste venir aquí?

A:” Porque Haití tiene muchos problemas, es por eso que nosotros llegamos en República Dominicana (...) Jamás nosotros llegaríamos en República Dominicana si teníamos un buen dirigente en mi país”.

San Pedro de Macorís, grupo focal, 18/09/09.

En el análisis de las trayectorias migratorias recorridas por las encuestadas, se ha considerado el lugar de partida equivalente al lugar de origen. Es decir, que no se ha tomado en cuenta si la mujer encuestada había sido involucrada en el éxodo rural hacia los principales centros urbanos haitianos.

En los siguientes mapas se pueden observar diferencias significativas entre los modelos migratorios emprendidos por las comerciantes haitianas en los tres lugares donde se han realizado las encuestas.

### Mapas 1-2-3- Patrones migratorios: lugar de procedencia de las encuestadas y lugar de residencia en República Dominicana.

Mapa 1- Santo Domingo



Mapa 2- Provincia de San Pedro



Mapa 3- Santiago de los Caballeros



Una simple mirada a los mapas, permite realizar el siguiente análisis: las comerciantes encuestadas en Santo Domingo proceden mayormente del *milieu urbain*, en particular de Port-au-Prince (44%), Gonaïve y Saint-Michel. Solo tres afirmaron provenir de zonas

rurales ubicadas en el Département de l'Artibonite. Al contrario, en la Provincia de San Pedro se ha registrado una mayor diversificación en cuanto a las zonas de origen de las migrantes. Cinco proceden de zonas rurales, situadas en el Département du Centre, du Nord y du Sud. Las restantes han migrado de medianos y pequeños centros urbanos como Jérémie, Jacmel, Carrefour, Gonaïve, Léogane, Thiotte, y Thomazeau. Solo dos provienen de la capital.

En Santiago, cinco de las encuestadas han tenido como origen zonas rurales ubicadas en el Département du Sud y en el du Nord, mientras las restantes proceden de Port-au-Prince, Jacmel, Jérémie y Ouanaminthe y Les Cayes.

El tiempo que las comerciantes llevan residiendo en República Dominicana es un indicador crucial para analizar las perspectivas y los proyectos de vida vinculados a la experiencia migratoria.

**Cuadro 4 -Años de permanencia en el país de acogida**

Años de permanencia	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	Total	%
<i>Comerciantes</i>					
De 1 a 7 años	6	5	7	18	36
8-15	8	5	2	13	26
16-23	2	4	4	10	20
24-31	2	4	0	6	12
32-39	0	2	0	2	4
>40	0	1	0	1	2
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

Las mujeres encuestadas llevan viviendo en República Dominicana una media de 13.5 años. El tiempo varía entre 1 a 42 años. Es interesante observar que en Santo Domingo el tiempo promedio de residencia es de 10.7 años, en Santiago de 9.7, mientras en San Pedro es de 18.2, cifras que permiten reafirmar que se trata de modelos migratorios distintos.

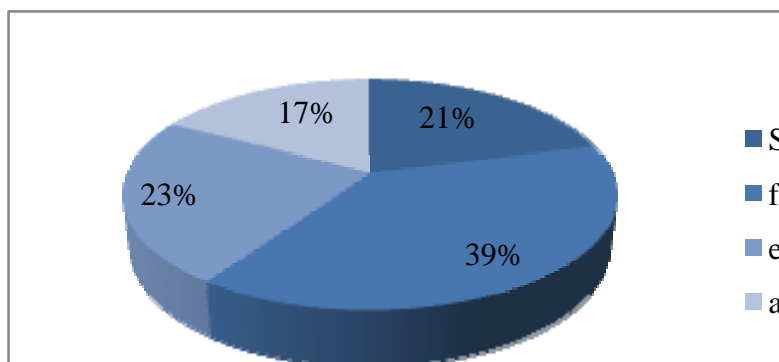
#### **4.2.1. REDES MIGRATORIAS**

Analizar las redes migratorias de las mujeres encuestadas, es importante para identificar los elementos de *agency* que derivan del protagonismo adquirido por las migrantes mismas. Es mediante los *networks*, de tipo familiar y comunitario, que se impulsan nuevos procesos migratorios y se promueve la inserción laboral en los lugares de destino. Las experiencias de las encuestadas, como se verá más adelante, revelan la existencia de una fuerte “capacidad de emprendimiento” vinculada a la decisión de migrar. Las informaciones recibidas o el contacto con personas que han migrado anteriormente, asumen una importancia crucial en este proceso.

Sin embargo, como se ha definido previamente, las redes sociales que sostienen el proceso migratorio haitiano, son débiles y poco desarrolladas. Analizando en compañía

de quien las encuestadas han emprendido la experiencia migratoria, se puede determinar de qué forma han actuado las redes en impulsar la decisión de migrar.

**Grafico 3- Redes migratorias**



*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

Según se aprecia en el gráfico, el 39% de las comerciantes han llegado al país con familiares y el 23% con sus cónyuges, modalidad más frecuente en la provincia de San Pedro y en Santiago.

Por lo general, las mujeres que han migrado siguiendo los pasos de familiares de sexo masculino han comenzado con la venta de productos y comida en los lugares relacionados con el trabajo de estos, en la construcción y en bateyes, mientras quienes han migrado con un familiar de sexo femenino les ha sido más fácil incorporarse en el comercio informal. Esto se debe a que esta actividad es ejercida mayormente por mujeres y, en este sentido, se puede identificar el desarrollo de una red migratoria femenina que sostiene la migración y apoya la inserción laboral.

Las que migraron con un/a amigo/a (17%), dijeron que su ayuda ha sido fundamental al momento de la inserción laboral. Finalmente, un 21% ha emprendido esta experiencia por iniciativa propia, guiada por un proyecto personal de valorización económica. Cabe enfatizar que las informaciones recibidas antes de la partida han influido significativamente en esta decisión y que una gran cantidad de estas mujeres se dedicaban al pequeño comercio informal en Haití.

En Santo Domingo predominan las comerciantes que han migrado solas, característica reflejada en los factores de edad, nivel educativo y procedencia. Se puede afirmar que en Santo Domingo se han encontrado mujeres más autónomas y independientes.

#### **4.2.2. VÍNCULOS FAMILIARES Y SOCIALES**

Como se ha visto anteriormente, un porcentaje significativo de las comerciantes tiene hijos en Haití y en ambos países; por esta razón, es muy importante para ellas mantener

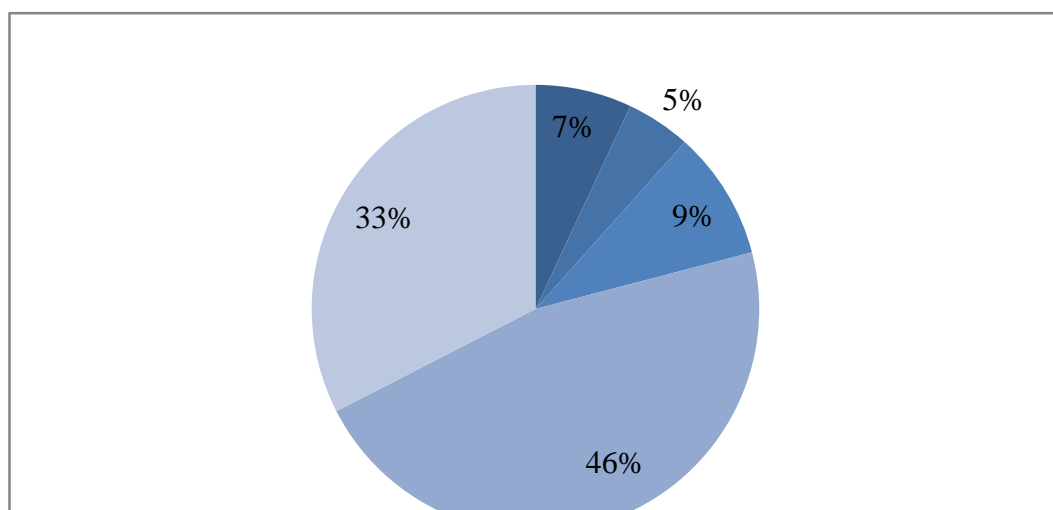
vínculos sólidos con sus círculos de origen. Para evaluar en qué modo las encuestadas ejercen su maternidad, o simplemente conservan lazos familiares y sociales con el contexto de origen, se han tomado en consideración dos indicadores: los viajes realizados y las remesas enviadas.

La literatura acerca de la migración femenina y de la familia transnacional ha puesto el acento sobre la reorganización de la estructura familiar y sobre las modalidades de lo que ha sido definido como cuidado materno a distancia. El concepto de *transnational motherhood* (Hondagneu-Sotelo y Avila, 1997) logra explicar cómo el significado de maternidad se ha reacomodado consecuentemente a las separaciones espaciales y temporales de los hijos.

#### 4.2.3. REALIZACIÓN DE VIAJES A HAITÍ

De las mujeres encuestadas, la gran mayoría (45) afirmó haber regresado a Haití por lo menos una vez desde que ha llegado a República Dominicana.

**Grafico 4- Frecuencia de los viajes**



*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

Los viajes se realizan con más frecuencia desde Santo Domingo y Santiago que desde la provincia de San Pedro. De hecho allí hemos encontrado mujeres que llevaban más de veinte años sin volver a su país, que sienten no poseer ningún vínculo con Haití y que han construido y proyectado su vida en República Dominicana, como demuestra la adquisición de un terreno o de una vivienda.

Las motivaciones de los viajes son principalmente de carácter familiar e incluyen también eventos como funerales y matrimonios. En una minoría de casos se realizan viajes con el fin de traer mercancías o buscar documentos.

Las mujeres que dejaron hijos pequeños en Haití, viajan con más frecuencia respecto a las otras, lo cual demuestra una continuidad, aunque limitada, del ejercicio de la maternidad.

#### 4.2.4. ENVÍO DE REMESAS

Las experiencias de las encuestadas revelan que el 60% envía remesas a su país, práctica más común en Santo Domingo y Santiago. En la provincia de San Pedro solo un número limitado de mujeres envía dinero a sus familiares, lo cual muestra que la antigüedad de la migración ha comportado la disgregación del núcleo familiar y social de origen.

En cuanto a la frecuencia de envío, se señala que en Santo Domingo y Santiago es más elevada, predominando envíos quincenales y mensuales, mientras en la zona de San Pedro es generalmente irregular.

**Cuadro 5-Frecuencia envío de dinero**

Frecuencia envío	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	Total	%
<i>Comerciantes</i>					
Irregular	1	4	3	8	25
Quincenal	2	0	3	5	16
Mensual	6	2	3	11	34
Trimestral	2	1	2	5	16
Semestral	1	2	0	3	9
Anual	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>12/18</b>	<b>9/21</b>	<b>11/13</b>	<b>32/52</b>	<b>100</b>

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

El monto enviado varía de 500 a 3000 pesos a la vez y es destinado, no solo para mantener económicamente a los hijos dejados en Haití, sino también al sustento de núcleos familiares más extensos que incluyen padres y madres, hermanos/as, tíos/as y abuelos/as. Algunas mujeres afirmaron enviar también alimentos básicos, como arroz y legumbres.

Mediante la expedición de dinero, las madres proveen a las curas materiales (Parreñas, 2001) de los hijos, garantizándoles una mayor seguridad económica, aunque a causa de la distancia, no pueden proveer a las curas emocionales, las cuales serán de todos modos inadecuadas, recayendo enteramente a núcleos familiares extensos.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Parreñas en su estudio sobre las madres transnacionales filipinas en Los Ángeles y en Roma se distinguen tres tipos de curas que aseguran el funcionamiento de la familia: 1) curas morales, 2) curas emotivas y 3) curas materiales.

Las modalidades de expedición de las remesas son las siguientes:

- Mediante conocidos y amigos;
- Mediante mensajeros;
- Mediante casas de cambio y bancos.

Los canales de envío más comunes entre las comerciantes son los de carácter informales, porque los servicios financieros formales son considerados poco atractivos por los elevados costos de envío, no asequibles a causa de la falta de documentación y su poco conocimiento.

Cabe señalar que estos flujos de dinero pueden tener un efecto beneficioso en el desarrollo local y un elevado potencial estabilizador sobre la balanza de pagos solo se realizados a través de canales formales (INSTRAW, 2008:14).

De lo anterior se puede deducir que la mayoría de las comerciantes haitianas que ha migrado más recientemente, mantiene vínculos bastantes sólidos con los familiares y con los/as hijos/as que residen Haití. Sin embargo, la situación económica y la condición de irregularidad les impiden viajar con frecuencia.

### 4.3. ESTATUS MIGRATORIO

En este apartado se analiza el estatus migratorio de las comerciantes al momento de realizar la encuesta. Es decir, que no se ha tomado en consideración si el cruce de la frontera se ha realizado de manera regular o irregular. Sin embargo, la carencia total de documentos o de un pasaporte al día es sinónimo de que el cruce de la frontera ha sido de forma irregular o *amba fil*.

**Cuadro 6- Estatus migratorio de las comerciantes encuestadas**

Estatus migratorio	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	Total	%
<i>Comerciantes</i>					
Cedula dominicana	0	2	0	2	4
Residencia	3	2	0	5	10
Pasaporte con visa	7	2	8	17	33
Pasaporte sin visa	2	3	2	7	13
Cedula haitiana	2	4	0	6	11
Acta de nacimiento haitiana	0	0	2	2	4
Nada	4	8	1	13	25
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

En el Cuadro 6 podemos apreciar que el 33% tiene pasaporte con visa, contra el 13% que no dispone de ésta o está vencida, solo el 10% tiene residencia y el 4% cedula dominicana. Un porcentaje bastante elevado (25%) no dispone de ningún tipo de documento, mientras un 4% y un 11% poseen documentos haitianos tales como acta de nacimiento y cedula, respectivamente.

La mayor concentración de las indocumentadas se encuentra en la zona de San Pedro<sup>5</sup>, mientras en Santo Domingo y en Santiago predominan las comerciantes, cuyo estatus migratorio está en regla. Lo anterior parece contrastar con cuanto dicho hasta ahora. Es decir, si en la zona de San Pedro de Macorís la migración haitiana resulta ser más antigua y predominan los/as hijos/as que han nacido en territorio dominicano, las encuestadas tienen vínculos débiles con Haití y han proyectado su futuro exclusivamente en República Dominicana, ¿Por qué encontramos el mayor número de encuestadas con un estatus migratorio indefinido? Este punto conlleva a reflexionar sobre la necesidad, por un lado, de una amnistía por parte del gobierno dominicano y, por el otro, de una obra de sensibilización y concientización de la población haitiana misma acerca de la necesidad de poseer un documento válido.

#### **4.4. LA MUJER MIGRANTE HAITIANA EN EL COMERCIO INFORMAL**

Las comerciantes entrevistadas son auto-empleadas informales, cuya capacidad de interpretación del contexto de llegada les ha permitido elaborar proyectos económicos orientados al sustento propio y de sus familiares. Las informaciones captadas, el desarrollo de la capacidad creativa y el poner en práctica los conocimientos y experiencias acumuladas en el tiempo, son imprescindibles en la inserción del comercio informal.

En este apartado se describen una serie de temáticas relacionadas con las modalidades de desarrollo del comercio callejero realizado por las migrantes haitianas. Se hablará con detalle de las motivaciones, condiciones laborales, ingresos, estrategias empleadas en la ocupación de los espacios públicos y privados, existencia de formas de cooperación y conflictos entre ellas, sus dificultades, posibles demandas de derechos laborales y existencia de una voluntad de auto-organización.

##### **4.4.1. INSERCIÓN EN EL COMERCIO INFORMAL**

La totalidad de las mujeres encuestadas expresó dedicarse de manera exclusiva al comercio informal; esto significa que actualmente no están involucradas en actividades económicas alternativas y distintas; por lo tanto, la venta callejera constituye su única fuente de ingreso.

La primera variable que se tomará en consideración, es el tiempo que las encuestadas llevan comerciando.

---

<sup>5</sup> Aunque cabe señalar que algunas de las encuestadas expresaron no tener interés en el arreglar su estatus migratorio por un sentimiento de rechazo hacia esta práctica.

### Cuadro 7- Tiempo de comercio

Años de comercio	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	Total	%
<i>Comerciantes</i>					
Menos de 1 año	3	2	1	6	12
de 1 a 7	5	7	8	20	40
de 8 a 14	7	5	3	15	26
de 15 a 21	1	3	0	4	8
de 22 a 28	1	2	1	4	8
de 29 a 35	1	1	0	2	4
de 36 a 42	0	1	0	1	2
promedio	8.5	11.5	6.1		
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

El 40% informó trabajar como vendedora desde uno hasta siete años, mientras que el 26% lo está ejerciendo entre ocho y catorce años. Si se analiza el tiempo de comercio mediante el promedio de cada lugar, se obtiene que en Santo Domingo, San Pedro y Santiago son 8.5, 11.5 y 6.1, respectivamente. Una simple mirada al Cuadro 7, permite apreciar como en la provincia de San Pedro la práctica del comercio informal es más antigua que en Santo Domingo y Santiago.

Estos resultados muestran que la venta callejera, practicada por las mujeres haitianas, no constituye un trabajo transitorio, realizado en la espera de poderse emplear en otros sectores, sino una actividad estable y a largo plazo.



*Vendedora de sopitas en el batey Consuelo, San Pedro de Macorís.*

Con respecto a las trayectorias laborales recorridas por las comerciantes antes de acceder a esta forma de trabajo, el 67% afirmó no haber tenido ocupaciones distintas a la venta informal, mientras las restantes habían trabajado en otros sectores, como en el servicio doméstico, zonas francas, sector agrícola y en tiendas y comedores. Veintiséis de las mujeres encuestadas habían realizado actividades relacionadas con el comercio informal antes de migrar, en particular con la venta alimentos básicos como arroz y legumbres.

#### 4.4.2. MOTIVACIONES

A diferencia de lo que se puede comúnmente pensar, lo que motiva las migrantes haitianas encuestadas a inclinarse por este tipo de trabajo, es principalmente el hecho de que lo consideran un negocio atractivo; en primer lugar por la independencia y flexibilidad que les permite conservar y, en segundo lugar, por los ingresos económicos que son, en muchos casos, más elevados de los ofrecidos por el servicio doméstico, zonas francas y fincas agrícolas. Sin embargo, comenzar a “vender en la calle” no siempre constituye una elección, sino una estrategia de supervivencia frente a la falta de alternativas laborales, documentación y cualificación técnica.

*La venta callejera practicada por las mujeres haitianas, no constituye un trabajo transitorio, sino una actividad estable y a largo plazo.*

Según las encuestadas las motivaciones para trabajar en el comercio informal, por orden de prioridad, serían:

- Negocio atractivo;
- Falta de alternativas;
- Falta de capacitación.

Las comerciantes, que consideran el comercio informal como un negocio atractivo, explicaron que las ventajas se deben al hecho de obtener dinero en forma diaria, no tener que cumplir con horarios de trabajo establecidos, poder empezar esta actividad sin necesidad de un elevado capital inicial, ni capacitación técnica y ser más autónomas e independientes. Al mismo tiempo, lo que desalienta la incorporación en otros sectores, formales e informales, son los reducidos ingresos que ofrecen, el maltrato y, en algunos casos, la necesidad de documentos en regla.



Vendedora de dulces con puesto fijo y vendedora ambulante de guineos. Avenida Duarte, Santo Domingo.

Los pequeños fragmentos de entrevistas, que exponemos a continuación, demuestran que el comercio informal, en algunos casos, constituye una elección.

“Me gusta trabajar independiente, cuando uno es dependiente la gente le habla mal, le dice cosas feas. En Haití no hay vida, aquí tiene mucha vida, negociando buscas los cuartos de una vez”.

Calle Benito, Santo Domingo, 08/09/2009

“Trabajar en casa de familia no es suficiente para mantener la familia, y como yo tenía un conocido que trabajaba en la Duarte vine aquí y empecé a vender.”

Avenida Duarte, Santo Domingo, 10/09/09.

“Me gusta más negociar que trabajar donde el *picapollo* chino, no tengo dinero para negociar todos los días, pero si tienes más mercancía ganas más”.

San Pedro de Macorís, 18/09/09.

Podemos sostener entonces, que una parte de las comerciantes encuestadas, se ha incorporado de manera voluntaria al comercio informal, es decir que a través de un cálculo costo-beneficio y mediante la interpretación del contexto de llegada, ha decidido operar en este sector. Una demostración de cuanto dicho es que el 27% de las encuestadas dejó su trabajo previo para dedicarse a la venta informal.

Las que sostuvieron que el comercio informal es la única opción frente a la falta de alternativas, ponen el acento sobre la necesidad de encontrar una forma de sustento inmediata que les permita mantener sus hogares.

“Yo no he decidido trabajar en la calle, lo que yo quiero es conseguir como sea los cuartos”.

Calle Benito, Santo Domingo, 08/09/09.

“Mi esposo es tuerto, perdió un ojo en un trabajo es por esto que yo vine, no es por mi voluntad que yo llegué aquí (...) No tengo a nadie que pueda ayudarme, solo Dios puede ayudarme, es por obligación que salgo a la calle, es por mis hijos”.

San Pedro de Macorís, 18/09/09.

Las migrantes haitianas, que motivaron comerciar por la falta de cualificación técnica, muestran al mismo tiempo que se ha tratado de una decisión óptima frente a las limitadas oportunidades de empleo disponibles:

“No sé hacer otra cosa, a mi no me gusta trabajar en casa de familia, prefiero comerciar”.

Calle Benito, Santo Domingo, 08/09/09.

Ante la pregunta acerca de los proyectos laborales futuros, la mayoría contestó que le gustaría seguir comerciando, pero de una forma “decente”, agrandar los negocios, importar mercancía de Haití o vender al por mayor. Lo cual revela que, trabajar en el pequeño comercio informal, deriva de un análisis previo y, en muchos casos, constituye una decisión voluntaria, pero esto no significa que ellas no estén viviendo en condiciones de pobreza (Maloney, 2004:1160).

Finalmente, los casos encontrados manifiestan una fuerte heterogeneidad y, por esta razón, no sería correcto delimitar el pequeño establecimiento informal a una forma de refugio frente a la discriminación laboral e identificarlo *strictu sensu* con la pobreza, sino que constituye, en algunos casos, una elección que exprime *agency* y un elevado nivel de independencia. Sin embargo, hay que precisar que, debido al limitado nivel de capital humano, falta de capacitación y documentación, los otros posibles empleos formales e informales, tales como servicio doméstico y zonas francas, son muy pocos atractivos y, en este sentido, el comercio informal constituye una elección laboral.

#### 4.4.3. CATEGORIZACIÓN DE LAS COMERCIANTES INFORMALES

Para evaluar las diferencias y las similitudes entre las vendedoras haitianas, es necesario hacer una distinción en base a la estabilidad espacial y según el tipo de mercancía comerciada.

En cuanto a la estabilidad espacial, hemos identificado tres categorías:

- Vendedoras con puestos fijos o estacionarias;
- Vendedoras itinerantes;
- Vendedoras ambulantes.

Hacen parte de la primera categoría todas las comerciantes que venden siempre en el mismo lugar. Algunas pagan un impuesto al ayuntamiento, otras hacen acuerdos con los comercios formales que se ubican a su alrededor. La segunda categoría incluye aquellas que viajan de un mercado a otro o por ferias y la última está compuesta por comerciantes que recorren varias calles o barrios cargando sus mercancías generalmente en poncheras. Entre las encuestadas predominaron las que tienen puestos fijos, seguidas por las itinerantes y, por último, las ambulantes. Aunque es interesante detallar que ha resultado más fácil realizar las encuestas a personas que tienen puestos fijos debido a la ubicación estática, por lo cual más accesible a un análisis empírico. También cabe destacar que en muchos casos las comerciantes itinerantes trabajan como ambulantes los días que no se realizan ferias.



*Comerciante con puesto fijo, San Pedro de Macorís*

En cuanto a la distribución espacial de los puestos, se puede apreciar que coexisten diferentes estrategias. Los puestos se ubican en general según modalidades vinculadas a *networks* familiares y sociales, por ejemplo unas partes de calle están ocupada por una familia y sus allegados y otras por comerciantes que han creado lazos de amistad entre ellas. La ubicación depende también de las relaciones que las comerciantes establecen con los otros vendedores informales y con las tiendas presentes a sus alrededores en el

momento de instalarse. Por ejemplo, hay comerciantes que venden a la entrada de una tienda o que comparten el puesto de venta con comerciantes dominicanos.

Otro aspecto importante, para la comparación de los niveles salariales y las condiciones de trabajo, está relacionado con el tipo de mercancía vendida.

**Cuadro 8- Tipo de mercancía comerciada**

Años de permanencia	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	Total
<i>Comerciantes</i>				
Productos agrícolas frescos	7	3	0	10
Alimentos industrializados	1	4	0	5
Comida	2	3	0	5
Productos para la higiene personal	2	0	5	7
Textiles y calzados nuevos	0	1	6	7
Textiles y cosméticos	2	8	1	11
Ropa usada	4	4	1	9
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>52</b>

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

En el Cuadro 8 se observa que las mercancías más vendidas son textiles y cosméticas, seguidos por alimentos agrícolas frescos, productos para la higiene personal, textiles y calzados nuevos.

Gran parte de las comerciantes afirmaron comprar sus productos a mayoristas haitianos, sin embargo, se abastecen también de mayoristas dominicanos y chinos, muchos de los cuales traen las mercancías directamente en los lugares donde las comerciantes realizan la venta.

En general, las mercancías que preceden de Haití son textiles usados, cosméticos y jabones. Estos últimos son producidos en países terceros, mayormente en Estados Unidos y España. Los textiles nuevos son adquiridos en las importadoras ubicadas en Santo Domingo y los alimentos procesados en los supermercados y distribuidoras.

#### **4.4.4. INSTALACIÓN DE LOS PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS INFORMALES**

Las modalidades de ocupación de los espacios y obtención de los puestos son múltiples. Por exigencias de esquematización las hemos resumidas en cuatro modelos:

- *Networks* familiares y sociales;
- Contratación con el ayuntamiento y con otras instituciones;
- Contratación con tiendas y negocios formales;
- Simple ocupación.

Entre las encuestadas predomina la primera categoría. Sin embargo, como se verá más adelante, estas modalidades se mezclan una con otra. La primera comprende varios medios de obtención, tales como cesión, alquiler y venta de puestos y del “derecho informal” sobre el uso del espacio público. Los *networks* son imprescindibles en el intercambio de informaciones que pueden proceder de familiares, del círculo social haitiano y de *buhoneros* dominicanos. Tienen una importancia primaria en la decisión inicial de donde ubicar el puesto, es decir en qué calle o mercado empezar a vender.

Los fragmentos de entrevistas a continuación son demostrativos de la existencia de lazos familiares y sociales que apoyan la inserción de las comerciantes en el comercio informal:

“Yo no tenía trabajo, un día me prestaron 250 pesos y con una amiga compré por 500 pesos una caja de guineos y así empecé a negociar”.  
Avenida Duarte, Santo Domingo, 10/09/09.

“Un amiga un día me trajo al mercado, empecé vendiendo atrás, escondida, pagaba 100 pesos todos los sábados para la mesa, después me dijo que un señor del mercado estaba vendiendo su puesto y lo compré por 7000 pesos”.  
El Almirante, Santo Domingo Este, grupo focal, 11/09/09.

La contratación con el ayuntamiento o con otras instituciones, con tiendas o negocios formales, tiene lugar en una segunda fase de la instalación de los puestos y constituye una garantía informal de los espacios ocupados. En algunos casos, esta fase comprende un intercambio monetario o de ventajas recíprocas. Como el cobro de un impuesto por parte de las autoridades municipales o el intercambio de favores con la tienda que le permite ponerse al frente. Por ejemplo, se han encontrado casos en los que los dueños de las tiendas dejan sentarse a las comerciantes a cambio de que ellas se ocupen de mantener la acera limpia y cuidada o casos en los que la Junta de Vecinos alienta a las comerciantes a establecerse en su barrio porque permiten a los habitantes acceder a productos básicos por un precio menor con respecto a las tiendas, como en Villa Faro (Santo Domingo Este).

En general, se trata de un sistema muy complejo que se articula en torno a una serie de alianzas y oposiciones que las comerciantes van desarrollando desde el momento que instalan sus puestos. Sin embargo, hay que especificar que las modalidades de ocupación y mantenimiento de los espacios dependen también del contexto comercial preexistente. En síntesis, las vendedoras han elaborado sus propios criterios de ocupación de las calles y lo respetan. De hecho las que tienen un lugar fijo de venta han adquirido un “sentido de propiedad” del espacio ocupado, que surge de tácitos acuerdos entre ellas y entre ellas y los vendedores dominicanos u otros trabajadores de la calle.



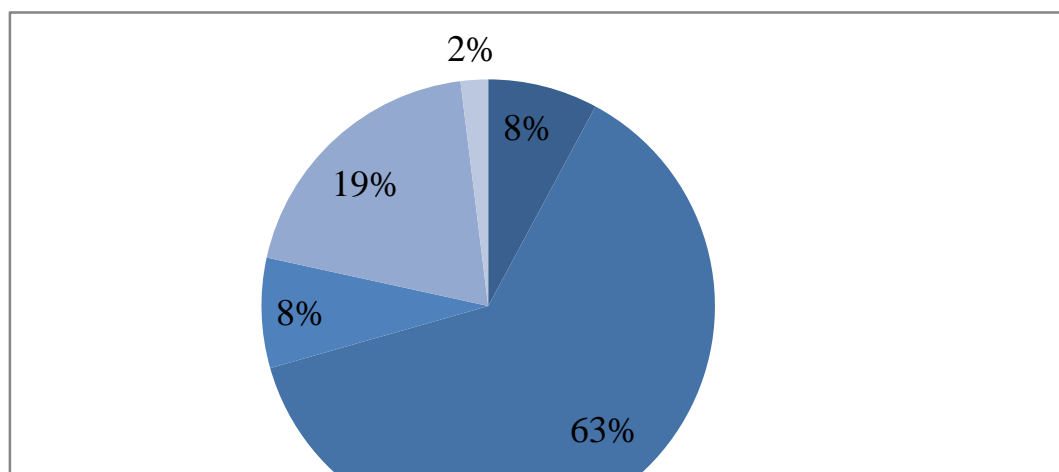
*Comerciante de sopitas,  
San Pedro de Macorís.*

En última instancia, la categoría del comercio informal realizado por las mujeres haitianas, no puede ser observada como un sistema aislado, por esta razón es fundamental tomar en cuenta un sistema económico de dimensiones macro donde juegan un papel fundamental actores como los clientes, el ayuntamiento, las tiendas que surten y que venden al por mayor y los prestamistas.

#### **4.5. MODALIDADES DE FINANCIACIÓN DE LA MERCANCÍA**

Existen varias modalidades a través de las cuales las comerciantes haitianas financian la adquisición de mercancía para sus negocios.

**Grafico 6- modalidades de financiamiento**



*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

La forma más común de financiación, como se aprecia del gráfico, es el préstamo informal. Las encuestadas lo consideran más a su alcance respecto a otros sistemas porque los prestamistas informales no exigen de ellas muchos requisitos, los préstamos son individuales y el dinero es entregado en efectivo y rápidamente. Sin embargo, las tasas de interés son muy altas. Según los informantes claves entrevistados, las tasas de interés son más elevadas en el caso de prestatarias haitianas que de prestatarios dominicanos. Esto se atribuye a que las comerciantes haitianas representan, para el prestamista, un riesgo elevado porque no disponen de una red social amplia y fuerte que les permite demostrar con facilidad la reputación de “buen pago” o de “mal pago”, que es imprescindible al momento de adquirir un préstamo.

Los préstamos solicitados varían de 1000 a 20.000 pesos a la vez, dependiendo del tipo de negocio y del género de mercancía comerciada.

Las comerciantes consiguen también créditos por parte de tiendas formales y a través de la modalidad conocida popularmente como “coger fiao”. Esta consiste en que un mayorista les entrega mercancías, para que las vendan. En relación a lo vendido, las comerciantes entregan una parte del dinero al mayorista, quedándose con una pequeña ganancia. Esta modalidad es utilizada por el 19% de las encuestadas.



*Comerciante de ropa usada, Santiago de los Caballeros.*

Menos comunes son los créditos ofrecidos por las bancas. Para acceder a esto tipo de financiación es necesario constituir un grupo de mínimo cinco personas, que representa una forma de garantía para la obtención del préstamo. Los intereses son menores respecto a los préstamos ofrecidos por los prestamistas informales, pero el hecho de que se trata de

un préstamo colectivo desmotiva a las comerciantes por la misma falta de confianza entre ellas.

Tan solo el 8% de las comerciantes afirmó financiarse con dinero propio y el 2% a través de préstamos familiares, que son pequeños y sin intereses.

El tener que comerciar con dinero prestado, a tasas de interés tan altas, ha creado entre las comerciantes haitianas un sentimiento de vulnerabilidad, de hecho ellas perciben que sus pequeños establecimientos en realidad no les pertenecen, como revela el fragmento de entrevista a continuación:

“El negocio no es mío porque el dinero es prestado”.  
El Almirante, Santo Domingo Este, 11/09/09.

#### 4.6. RELACIÓN CON LAS AUTORIDADES MUNICIPALES

El ayuntamiento es responsable de gestionar el espacio público, los mercados y las ferias, administrar la limpieza y recogida de basura y aplicar el sistema tributario municipal mediante el cobro de impuestos, arbitrios y tasas (Ley No 176-07). Según la normativa vigente para obtener un puesto en un mercado o en una feria, el comerciante interesado tiene que enviar una solicitud a la Dirección General de Servicios Públicos vía el Departamento de Mercados y si esta es aprobada se estipulará un “contrato de ocupación de puesto” que provee el pago de un arriendo anual<sup>6</sup>.

El 52% de las encuestadas afirmó pagar un impuesto por la ocupación del suelo público. Durante las visitas a mercados y calles comerciales, se han identificado tres formas de pago: diaria, temporal y las dos al mismo tiempo. La primera es cobrada en los simples puestos de la calle que no forman parte de un mercado y la cifra varía de 5 a 20 pesos según el lugar. La segunda garantiza la ocupación de un puesto en un mercado y constituye un “pago de renovación de contrato de puesto”, y puede ser pagada semanalmente, mensualmente o anualmente. La cifra en este caso varía aproximadamente de 160 a 400 pesos mensuales. La tercera forma consiste en un pago anual por la renovación del contrato de puesto más un pago por cada día de mercado efectuado; esto es el caso del mercado de Pueblo Nuevo en Santiago, donde las comerciantes pagan 300 pesos anuales más 20 pesos por cada día trabajado.

En general, al momento del pago el ayuntamiento entrega a las comerciantes un recibo. Sin embargo, esto no significa adquirir el derecho formal a la ocupación de la calle o un permiso para vender. De hecho, los casos de desalojos y confiscación de mercancía son muy frecuentes.

<sup>6</sup> Dirección General de Servicios Públicos, A.D.N. Procedimientos administrativos para solicitud de asignación de puestos, mesas y casillas en los mercados y plazas.

## Cuadro 9- Desalojos y confiscación de mercancía

Desalojos y confiscación	Frecuencia	%
<i>Comerciantes</i>		
SI	14	27
NO	38	73
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

El 27% de las encuestadas expresó haber sido víctima de desalojos y confiscación de mercancía. En el barrio de Mercado Nuevo, en Santiago, las expulsiones se realizan casi a diario y son acompañadas de violencia y maltrato físico por parte de las autoridades.

En caso de confiscación de mercancía, las comerciantes deben pagar una multa, que varía entre 500 y 1500 pesos, para poder recoger sus pertenencias, lo que hace que, en muchas ocasiones por falta de recursos, éstas terminen abandonándolas. La entrevista a continuación es representativa de la relación con las autoridades municipales.

Rosamunde, Villa Faro, 09/09/09:

R: “Un día yo compré un saco de guandules, (...) no sabía si ellos (la policía municipal) estaban recogiendo, yo vine con la camioneta me paré aquí y entonces se lo llevan (la mercancía), cuando fui para ver si ellos van a devolverme el saco de guandules, ellos me piden 500 pesos para pagar una multa (...). A horita voy a perder el capital, y voy a perder todo. Yo dejé perder 1500 pesos porque ellos lo cogen y lo reparten entre ellos (...)”.

I: ¿Pero entonces el ayuntamiento les pide dinero?

R: “Si, cuando se lleva (la mercancía) (...) cuando tú fuiste se da un papel para pagar la multa para tu coger la cosa.  
Ellos no quieren uno vender en la calle, ello tienen que buscar un sitio para poner nosotros, para nosotros vender en la calle”.

## 4.7. CONDICIONES DE TRABAJO

El análisis empírico muestra que el comercio informal equivale a interminables jornadas laborales, a la falta de protección social, a frecuentes desalojos y confiscación de mercancía por parte de las autoridades municipales, a bajas ganancias, además de lugares de trabajo en pésimas condiciones higiénicas y carentes de infraestructuras.

### 4.7.1. JORNADAS DE TRABAJO DE LAS COMERCIANTES HAITIANAS

Una de las características del comercio informal, es que sus trabajadores tienen que desempeñar extensas jornadas de trabajo para alcanzar un ingreso que les permita el

sustento. Sin embargo, entre las encuestadas ha habido un grupo que trabaja un número limitado de horas.

### Cuadro 10- Distribución de las horas semanales de trabajo por ciudad

Estatus migratorio	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	Total	%
<i>Comerciantes</i>					
De 10 a 25 horas	2	3	2	7	13
de 26 a 41	2	3	1	6	12
42 a 57	6	6	2	14	27
58 a 73	5	1	4	10	19
74 a 89	2	3	4	9	17
más de 90	1	5	0	6	12
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>13</b>	<b>52</b>	<b>100</b>
Promedio horas	55.8				

*Fuente: encuesta comerciantes haitiana, 2009.*

Como se aprecia del gráfico, el 48% de las comerciantes encuestadas trabaja más de 58 horas por semana, dentro de este grupo un 12% lo hace durante más de 90 horas; mientras que un 13% y un 12% trabajan de 10 a 25 horas y de 26 a 41 horas, respectivamente. La falta de recursos económicos para adquirir mercancías y de espacios urbanos destinados a la ubicación de los puestos de venta, constituyen barreras que impiden a las comerciantes trabajar más tiempo.



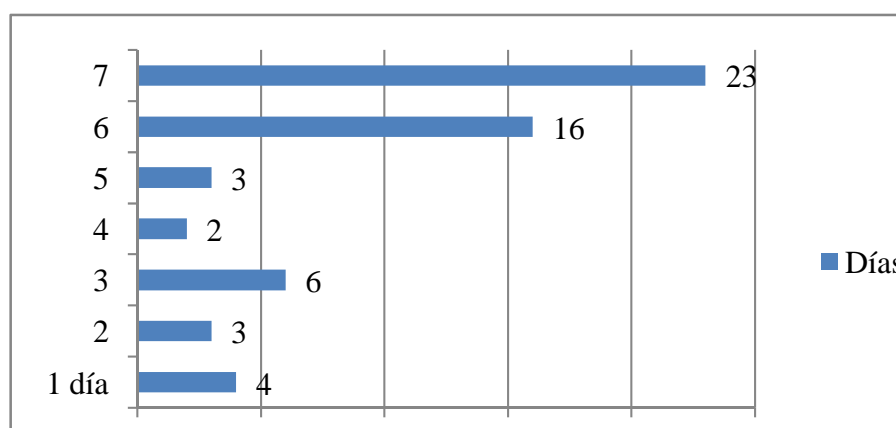
*Vendedora de  
vegetales  
en el mercado de  
El Almirante,  
Santo Domingo Este*

Sin embargo, calcular las horas de trabajo en el sector informal es difícil y los datos proporcionados anteriormente están seguramente subestimados por dos razones: en primer lugar, porque no toman en cuenta las actividades laborales relacionadas con la

elección, compra y almacenamiento de la mercancía y, en segundo lugar, porque muchas comerciantes, que declararon vender de forma estacionaria, realizan también actividades de ventas ambulantes los días que no disponen de espacios para ubicar sus puestos o para complementar sus ingresos. Sin embargo, ha sido imposible calcular estas horas de trabajo debido a que se realizan de manera irregular.

Con relación a los días de trabajo, el gráfico a continuación muestra que 23 de las mujeres encuestadas comercia siete días a la semana y 16 lo hacen durante seis días. Las restantes trabajan de uno a cinco días a la semana.

**Grafico 5- días semanales de trabajo**



*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

La duración de la jornada laboral varía según la ciudad, el barrio o si se trata de una feria con horarios establecidos, puestos en la calle o venta ambulante. El promedio de horas de trabajo diarias es de 10.5 y la jornada laboral comienza en general en la madrugada y termina al atardecer.

Ante el interrogante de si han habido momentos en que no han podido comerciar, el 81% contestó afirmativamente. Los motivos para dejar de trabajar, en orden de importancia, son los siguientes:

- Salud;
- Falta de recursos para comprar mercancía;
- Desalojos y confiscación de bienes;
- Falta de espacios destinados a la venta;
- Condiciones meteorológicas.

Solo el 19% de las encuestadas afirmó disponer de alguien, familiar o amigo, que trabaje en su lugar, en el supuesto que ella no pueda, ya sea por enfermedad suya o de un familiar.

#### 4.7.2. LOS INGRESOS OBTENIDOS EN EL COMERCIO INFORMAL

Los ingresos varían según del tipo de producto comercializado y el lugar en el cual se realiza la venta. Por ejemplo, los productos como ropa y textiles, en general, generan mayores niveles de ganancia respecto a frutas y vegetales, así como las vendedoras que participan en ferias obtienen mayores ingresos respecto a las que venden de forma ambulante. Es muy interesante destacar que existe una jerarquización entre las comerciantes, donde la vendedora ambulante ocupa el escalón más bajo, mientras la mayorista, que trae sus mercancías de Haití para revenderlas en República Dominicana y viceversa, se ubica en el más elevado y, al mismo tiempo, constituye para muchas un ejemplo de meta laboral.

Las informaciones relacionadas con los ingresos, no obstante sus bajas credibilidad, permiten analizar las diferencias entre los niveles de vida de las comerciantes. El siguiente cuadro muestra la distribución de los ingresos mensuales (relacionados con el mes de septiembre) de las comerciantes encuestadas por ciudad.

**Cuadro 11-Niveles estimados de ingresos mensuales de las comerciantes por ciudad**

Ingreso	Santo Domingo	San Pedro	Santiago	%
<i>Comerciantes</i>				
Inferior a 3000 pesos	1	1	2	7
De 3000 a 5999	3	4	1	15
De 6000 a 7999	3	2	1	13
De 8000 a 10999	6	3	2	21
De 11000 a 13999	1	3	1	10
Más de 14000	1	3	4	15
NR	3	5	2	19
Total	18	21	13	100

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

Los datos proporcionados revelan que la distribución de los ingresos es altamente desigual. El 56% gana menos de 11.000 pesos y dentro de este grupo hay un 7% cuyo ingreso es inferior a los 3000 pesos mensuales. Mientras solo el 15% gana más de 14.000 pesos al mes y este grupo vende sobre todo ropa y sandalias.

Como ya se ha comentado, para una parte de las comerciantes, la venta callejera representa un negocio atractivo, mientras para la otra un medio de supervivencia familiar, que apenas permite recuperar los costos que se invierten en el negocio. Las ganancias tienen que destinarse en gran parte al pago de

*Existe una jerarquización entre las comerciantes donde la vendedora ambulante ocupa el escalón más bajo, mientras la mayorista se ubica en el más elevado.*

prestamistas y proveedores, lo cual impide ahorrar o acumular capital y conlleva a un nivel de vida precario.

En última instancia, al alto precio del capital, se suman los gastos relacionados al transporte y almacenamiento de la mercancía, a la renta de mesas o espacios para vender, y al pago de impuestos al ayuntamiento o a otras entidades.

#### 4.7. PERFIL DE SALUD

La salud es un indicador muy importante para definir las condiciones de vida de las encuestadas. Cabe señalar que una de las características del sector informal es que sus trabajadores no cuentan con un sistema de protección social (desempleo, enfermedad, discapacidad y retiro) y que, en general, el acceso de los migrantes a los servicios de salud es limitado y deficiente.

Para establecer el perfil de salud de las encuestadas se han tomado en consideración dos variables. En primer lugar, si han tenido algún riesgo de salud importante desde que trabajan como comerciantes y, en segundo lugar, el acceso a los servicios sanitarios.



*Vendedora de cosméticos,  
Mercado Nuevo,  
Santiago de los Caballeros.*

**Cuadro 12-Riesgos de salud importantes**

Problemas de salud	Frecuencia	%
<i>Comerciantes</i>		
SI	31	60
NO	21	40
<b>Total</b>	<b>52</b>	<b>100</b>

*Fuente: encuesta comerciantes haitianas, 2009.*

Ante la pregunta acerca de las alternativas de acción en caso de enfermedad, las encuestadas respondieron:

- Trabajo aunque estoy enferma;
- Cierro el negocio y me quedo en casa;
- Me quedo en casa y mando alguien a trabajar en mi lugar;
- Acudo a un hospital o a un centro médico;



*Vendedora de guandules,  
Batey Consuelo,  
San Pedro de Macorís.*

Un porcentaje importante de las encuestadas (60%) afirmó haber tenido problemas graves de salud desde que trabaja como comerciante. Las condiciones de trabajo y los bajos niveles socioeconómicos, que las caracterizan, constituyen importantes factores de vulnerabilidad y son las causas de elevadas tasas de enfermedad y accidentes laborales.

Sin embargo, las comerciantes no tienen acceso a la debida atención de salud. Solo en situaciones muy graves acuden a hospitales y centros médicos, como en caso de accidentes y partos. La atención recibida se caracteriza por la existencia de prácticas discriminatorias.

En muchos casos, las condiciones económicas las obligan a atender sus negocios aunque están enfermas porque no disponen de otras personas que puedan trabajar en su lugar. Solo una minoría dijo cerrar el negocio y quedarse en casa.

En última instancia, las prácticas de auto-medicación, a menudo mediante remedios caseros, son muy comunes entre las encuestadas y reflejan sus antecedentes socioculturales.

## 4.8. SEGURIDAD Y DISCRIMINACIÓN EN LAS CALLES

Las comerciantes expresaron ser víctimas de varios tipos de abusos tales como robos, acoso sexual, maltrato verbal, además de constante persecución por parte de la policía municipal que actúa quitándoles la mercancía.

Con respecto a los robos, se ha registrado un 36.5% de casos. Dentro de este grupo, el 36% afirmó no haber encontrado ayuda, aunque muchas relataron no haberla pedida porque tenían miedo o porque no están en su país.

El 19% reveló haber sufrido agresiones sexuales mientras trabajaba. En Santiago se han registrado más casos respecto a Santo Domingo y a la zona de San Pedro. El riesgo de sufrir violencia sexual es muy elevado a causa de la perspectiva de género dominante y por el hecho de trabajar en la calle.

Con relación a fenómenos de discriminación, las experiencias de las encuestadas reflejan que el 46% se han sentidas discriminadas mientras estaban comerciando. Del total de estas mujeres, el porcentaje más alto (46%) se encuentra en Santiago.

Las comerciantes expresaron experimentar múltiples formas de discriminación, relacionadas con la nacionalidad, color de piel, trabajo ejecutado y género. No solo por parte de población dominicana, sino también por parte de connacionales y de dominicanos de ascendencia haitiana. Las comerciantes relataron que la policía municipal, los dueños de tiendas, con los cuales están en conflictos y, en menor medida, otros vendedores de las calles, emplean expresiones despectivas hacia ellas que revelan la existencia de radicados prejuicios raciales.

A testimonio de esta situación, mostramos algunos fragmentos de las entrevistas

“Los dominicanos no quieren que los haitianos vendan aquí, nos dicen: -No estás tu país-. Las cosas están difíciles para nosotros porque los dominicanos nos están maltratando, cuando llegamos a un hospital nos dicen:-Maldito haitiano, vente para tu país- y también cuando vamos a dar luz nos tratan mal”.

Bella Vista, Santiago de los Caballeros, Grupo focal, 25/09/09.

“Cuando el ayuntamiento viene a recoger nuestra mercancía debemos tener 500 pesos para recuperar la mercancía. A veces vamos a buscarla, no la devuelven, nos discriminan mucho, somos infelices...”

Mercado Nuevo, Santiago de los Caballeros, 24/09/09.

“Nosotros tenemos muchos problemas en la calle porque los dominicanos nos discriminan, es por esto que no vendemos casi nada”.

San Pedro de Macorís, Grupo focal, 18/09/09.

realizadas:

## 4.9. CÍRCULOS SOCIALES DE LAS COMERCIANTES HAITIANAS

Las calles y los mercados, en los cuales se realiza la venta informal, son lugares caracterizados por la presencia de una multiplicidad de relaciones sociales y de diferentes actores involucrados en la vitalidad de estos espacios urbanos.

En lo que se refiere a la relación entre las comerciantes haitianas encuestadas, el 63% afirmó que hay colaboración, mientras las restantes sostuvieron que hay mucha desconfianza entre ellas, lo cual impide la formación de grupos unidos y dificulta la auto-organización. En general, el aumento constante del número de comerciantes genera situaciones conflictivas relacionadas al hacinamiento y competencia.

Es curioso notar que algunas de las que llevan viviendo en República Dominicana desde más tiempo, que hablan bien el español y han desarrollado redes sociales amplias, dijeron que prefieren relacionarse con población dominicana, porque consideran, que al momento de solicitar un préstamo o de comprar mercancía, es más favorable tener un círculo social dominicano.

Aunque se han detectado casos de discriminación, la relación con los vendedores dominicanos en general es buena. El 60% dijo que hay colaboración y que se lleva bien con ellos. En muchos casos se intercambian favores o comparten el mismo puesto de venta. Las que afirmaron no tener una buena relación con los vendedores dominicanos, expresaron que esta situación se debe a conflictos por los espacios donde vender, creados por los prejuicios de ambas partes.

Los círculos sociales de las comerciantes haitianas pueden ser analizados según un esquema aliado/enemigo, es decir, identificando los actores que apoyan y los que obstaculizan sus actividades. La categoría de los aliados está compuesta por los residentes pobres que, gracias a los mercados informales, pueden adquirir productos a precios más convenientes que los de los colmados y supermercados; los dueños de tiendas formales, que dejan sentar las comerciantes a su alrededor, y los vigilantes (*watchmen*) que cuidan las entradas a grandes supermercados. Mientras, entre los enemigos están la policía municipal, los dueños de negocios formales y vendedores dominicanos que se ven afectados por la presencia de las comerciantes haitianas y residentes de barrio donde hay elevados grados de hacinamiento, caos y desorden.

## 4.10. NIVEL ORGANIZATIVO Y DISPONIBILIDAD AL CAMBIO

Una de las características sobresalientes del comercio informal, operado por las mujeres migrantes haitianas, es su total ausencia de organización. No solo en el sentido de la existencia de una limitada base organizativa, sino también en lo que se refiere a los pequeños aspectos vinculados a la ubicación de los puestos y al tipo de mercancía

comercitada. De hecho, los espacios se caracterizan por ser caóticos, desordenados y sin un criterio de elección de los productos comercializados. En los lugares donde se realizaron las encuestas el número de las comerciantes está en continuo aumento. Se generan así problemas de hacinamiento, de tránsito y, muy a menudo, ellas entran en conflicto por la falta de espacio y por la competencia laboral que esto ocasiona.

La limitada organización se debe a la existencia de desconfianza entre la propia comunidad haitiana, a la reproducción de las divisiones sociales del contexto de procedencia, al limitado capital humano, a la poca concientización acerca de las ventajas de estar unidas y al ambiente de trabajo hostil. El análisis empírico ha demostrado que las únicas formas de organización giran en torno a las redes familiares y sociales.

El elemento positivo a destacar es que el 79% de las encuestadas expresó estar disponible al cambio y mostró interés ante la idea de crear una asociación de vendedoras. Las que dijeron que nunca pensaron en organizarse motivaron que el mayor freno es la desconfianza entre ellas:

“No hago grupo con nadie, no hay seguridad, confío más en los dominicanos”.  
San Pedro de Macorís, /09/09.

“Yo no quiero problemas, por esto poca organización es mejor”.  
Batey Consuelo, San Pedro de Macorís, /09/09.

Ante la pregunta de si les gustaría contar con el apoyo de un actor externo que les ayude a organizarse, la totalidad de las comerciantes contestó afirmativamente.

Finalmente, es interesante notar como las mujeres encuestadas han mostrado elevados niveles de interés acerca de la posibilidad de organizarse, queriendo conocer los posibles beneficios, ventajas y estrategias de actuar para lograrlo.

#### **4.11. LAS DIFICULTADES EN EL COMERCIO INFORMAL**

Las dificultades encontradas por las comerciantes haitianas son múltiples y responden a diferentes causas. Mediante la técnica de la observación participante se ha podido apreciar la existencia de condiciones y problemas distintos.

Sin embargo, al momento de identificar sus mayores problemas y expresar sus demandas, las comerciantes han manifestado aceptar las condiciones en las cuales trabajan y viven. Cabe

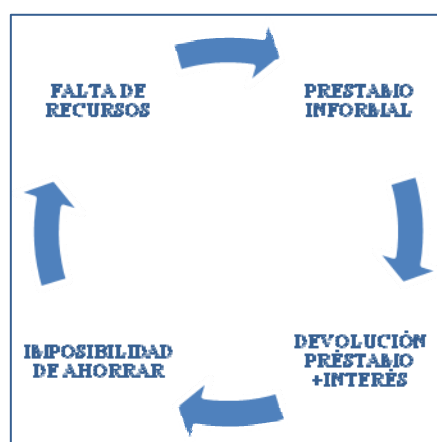
*El alto precio del capital mina la capacidad de ahorro e incrementa el riesgo de pobreza, conllevando las comerciantes a operar bajo una lógica de supervivencia.*

destacar que el universo analizado precede de contextos donde el comercio informal se realiza de forma aun más degradante y, consecuentemente, asume con un cierto grado de normalidad situaciones que resultan objetivamente precarias y difíciles.

### Las dificultades expresadas por las encuestadas, en orden de importancia, son:

- Falta de recursos para comprar mercancía;
- Desalojos y confiscación de mercancía;
- Racismo y humillación;
- Falta de espacios para vender.

El problema más importante ha sido la **limitada disponibilidad de recursos monetarios** para adquirir la mercancía, como deja ver el 62% de las encuestadas. Un porcentaje significativo de mujeres afirmó no poder comerciar un número de horas suficiente para sustentar sus hogares, porque no dispone de mercancía para realizar las actividades económicas. Para incrementar la disponibilidad de recursos monetarios destinados a las pequeñas inversiones en mercancía, la mayoría de las encuestadas afirmó solicitar préstamos informales. Sin embargo, el alto precio del capital, como se ha visto anteriormente, mina la capacidad de ahorro e incrementa el riesgo de pobreza, conllevando a las comerciantes a operar bajo una lógica de supervivencia. Se trata de un círculo vicioso, que obstaculiza la posibilidad de lograr una independencia económica. Por último, a esto se suma la baja educación económica y la incapacidad de gestionar los ingresos.



**Desalojo de los lugares de venta y confiscación de mercancía.** Este problema ha sido señalado por el 20% de las comerciantes. Se debe a la limitada disponibilidad de espacios destinados al comercio informal, que sean económicamente atractivos y en buenas condiciones, y a la falta de organización por parte de las comerciantes. Los efectos prácticos son la pérdida de la mercancía, el pago de multas y la búsqueda de otros lugares para vender, lo cual aumenta los niveles de precariedad. Mientras los efectos menos visibles son la humillación y el incremento del sentimiento de vulnerabilidad.

**Discriminación.** Las formas de discriminación que experimentan las comerciantes son múltiples y se vinculan a razones de raza, género, nacionalidad y clase. La insatisfacción por la propia experiencia migratoria, el fomento de un sentimiento de humillación y la incapacidad de desenvolverse económicamente en un ambiente hostil, son las mayores consecuencias de este fenómeno.

**Falta de espacios para comerciar y hacinamiento.** Este problema contribuye al desorden de los espacios públicos y es la causa del continuo aumento de puntos de venta en las áreas urbanas más transitadas y centrales. El hacinamiento es la mayor causa de conflicto urbano e involucra tanto a vendedores de la calle, como a peatones, dueños de establecimientos formales y a residentes.

Aunque no han sido mencionados por las encuestadas, se señalan:

- Barreras que dificultan el **acceso a una oportuna atención médica**, lo que lleva a que las migrantes no reciban la atención necesaria y presenten altas tasas de enfermedad;
- La falta de **reconocimiento formal** y de permisos para vender, lo cual incrementa la precariedad laboral;
- La falta de **servicios e infraestructuras**, como baños y espacios de almacenamiento, en los lugares de comercio, que contribuye al desorden y a la existencia de condiciones higiénicas pésimas.
- Las **barreras lingüísticas**, que minan la capacidad de comunicación y representan un obstáculo importante en el momento de reclamar sus derechos. Aunque la mayoría de las encuestadas vive en el país desde hace ya bastante tiempo, no puede comunicarse adecuadamente en español, de hecho gran parte de las encuestas se han realizado en kreyól.
- La **inseguridad** en la calle y en los lugares de venta, que incrementa la vulnerabilidad a robos y acosos sexuales.

Finalmente, el comercio informal presenta condiciones de fuerte precariedad, que se atribuyen principalmente a la falta de reconocimiento por parte de las autoridades interesadas.

#### **4.11. PROYECTOS LABORALES FUTUROS**

Para entender más profundamente el sujeto de nuestra investigación, se ha optado analizar, no solo sus dificultades, sino también dar voz a sus deseos y expectativas.

Las encuestas han revelado que gran parte de las comerciantes haitianas aspiran a seguir comerciando, pero lograr obtener condiciones laborales, que ellas mismas definieron como “dignas” y “decentes”. Sin embargo, debido a que el grupo estudiado es muy heterogéneo, porque abarca tanto a vendedoras ambulantes, con ingresos muy reducidos, como a mayoristas, las aspiraciones también son múltiples.

Los proyectos laborales de las vendedoras ambulantes están vinculados a la obtención de una estabilidad espacial que les permita comerciar una variedad más amplia de productos y así alcanzar mayores ganancias económicas. Disponer de un puesto de venta en un mercado o en una feria constituye el mayor objetivo para ellas.

Contrariamente, las comerciantes que venden en puestos fijos aspiran a agrandar sus negocios, abrir un *mentorillo* (género de colmado en el domicilio), o una *fantasia* (pequeña tienda de ropa y accesorios en el domicilio) o volverse mayoristas.

Entre las demandas expresadas se destaca el poder acceder a microcréditos que les permitan adquirir capital a menor costo, poder constituir una asociación de vendedoras y contar con el apoyo de un actor externo que les ayude a organizarse y capacitarse.

Solo una pequeña minoría expresó querer cambiar de trabajo, y esto demuestra que, aunque la venta callejera constituye un empleo precario, es más atractivo de otras oportunidades de trabajo a su alcance en República Dominicana.

En última instancia, las experiencias de las encuestadas evidenciaron la articulación de proyectos laborales y de vida que incluyen, tanto lograr una independencia económica como la demanda de derechos laborales y sociales, que son enfocados al conseguimiento de objetivos específicos.

### III. CONCLUSIONES

Los datos recopilados durante la investigación de campo, en los mercados y calles comerciales de Santo Domingo, de la provincia de San Pedro de Macorís y Santiago de los Caballeros, han permitido reconstruir el panorama socio-económico de las migrantes haitianas en el comercio informal urbano en República Dominicana. Lo que las caracteriza mayormente es la gran visibilidad física, en cuanto a su presencia en las calles, y contrariamente su invisibilidad ante investigaciones sociales y por partes de organizaciones y ONG's.

El análisis de las características socio-demográficas ha revelado que la mayoría son jóvenes, se encuentran en edad reproductiva y productiva y tienen hijos pequeños.

El estado civil refleja un elevado número de hogares bi-parentales, de hecho la mayoría de las encuestadas están casadas o en unión libre.

Casi la totalidad de las comerciantes tiene responsabilidades familiares y los hijos se encuentran, en la mayoría de los casos, con su madre; sin embargo hay una parte de ellos que reside en Haití. En estos casos, las madres tienden a conservar y alimentar vínculos, que impiden la disgregación de los círculos familiares y sociales, mediante el envío de remesas y la realización constante de viajes.

El nivel de capital humano, capacitación y instrucción de estas mujeres es muy bajo, de hecho un porcentaje importante son analfabetas.

Las principales motivaciones de los proyectos migratorios son de carácter económico, como la búsqueda de mejores oportunidades de empleo o simplemente de “una vida mejor”. Las comerciantes encuestadas residen en República Dominicana desde hace ya bastante tiempo y, una gran parte de estas, han llegado al país con sus esposos y familiares, sin embargo, se destaca un grupo de mujeres que han migrado de forma autónoma, asumiendo el rol principal de proveedoras económicas de hogar.

Cuanto a los documentos poseídos se observa que un 33% dispone de pasaporte con visa, contra el 25% que no posee ningún tipo de documento.

La totalidad de las mujeres encuestadas expresó dedicarse de manera exclusiva al comercio informal, esto significa que no está involucrada en actividades económicas alternativas y distintas.

Lo que las motiva a inclinarse por este tipo de trabajo es principalmente el hecho de que lo consideran un negocio atractivo, en primer lugar, por la independencia y flexibilidad que les permite tener y en segundo lugar por los ingresos económicos que son, en muchos casos, mayores de los ofrecidos por el servicio doméstico, zonas francas y fincas agrícolas. Sin embargo, empezar a “vender en la calle” no constituye una elección en el verdadero sentido de la palabra, sino una estrategia de auto-valorización económica frente a la falta de alternativas laborales, documentación y cualificación técnica.

Se han identificado tres categorías de vendedoras: las que tienen puestos fijos, las itinerantes y las ambulantes. Las modalidades de ocupación de los espacios públicos o privados y de obtención de los puestos son múltiples, sin embargo, entre las encuestadas predomina el sistema de los *networks* familiares y sociales, los cuales son imprescindibles en el intercambio de informaciones acerca de dónde ubicar el puesto y donde comprar la mercancía. La contratación con el ayuntamiento o con otras instituciones, con tiendas o negocios formales, tiene lugar en una segunda etapa de la instalación del puesto y constituye una garantía informal de los espacios ocupados. En algunos casos, esta fase comprende un intercambio monetario o de ventajas recíprocas. Se trata de un sistema muy complejo que se articula en torno a una serie de alianzas y oposiciones que las comerciantes van desarrollando desde el momento que colocan sus puestos de venta.

Gran parte de las encuestadas afirmó pagar un impuesto al ayuntamiento para la ocupación del suelo público, sin embargo esto no significa adquirir un derecho formal ni un permiso para comerciar. De hecho, los casos de desalojo y confiscación de mercancía son muy comunes y a menudo son acompañados de actos de violencia física y verbal.

Una de las características del comercio informal, operado por las comerciantes haitianas, son las extensas jornadas laborales que tienen que realizar para alcanzar un ingreso que les permita el sustento. Sin embargo, hay muchas mujeres que trabajan durante un número limitado de horas, porque no disponen de recursos para adquirir sus mercancías. En general, los ingresos obtenidos en el comercio informal revelan unas condiciones de vida precarias.

La forma más común de financiación de la compra de mercancía es el préstamo informal, cuyos intereses son tan altos que impiden traer beneficios de esta actividad. Los ingresos resultan aún más reducidos si se considera que una parte significativa tiene que ser destinada al transporte y almacenamiento de la mercancía, renta de mesas y espacios para vender e impuestos.

Las comerciantes son a menudo víctimas de robos, acoso sexual, maltrato físico y verbal y discriminación, lo cual agudiza el sentimiento de vulnerabilidad de las mismas.

Las condiciones de trabajo y los bajos niveles socioeconómicos, que las caracterizan, constituyen importantes factores de vulnerabilidad y son las causas de elevadas tasas de enfermedad y accidentes laborales. Sin embargo, ellas no tienen acceso a la atención oportuna de salud. Solo en situaciones muy graves acuden a hospitales y centros médicos, como en caso de accidentes y partos. Aunque, la atención recibida se caracteriza por la presencia de prácticas discriminatorias.

En la mayoría de los casos hay una buena relación entre las comerciantes haitianas y entre éstas y otros vendedores de la calle; se intercambian favores y hay una ayuda recíproca. Aunque, la colaboración no corresponde a la existencia de bases organizativas.

La ausencia de organización, no se expresa solo en el sentido de la inexistencia de asociaciones, sino también en los pequeños aspectos relacionados con la ubicación de los puestos y con el tipo de mercancía comerciada. La limitada organización se debe a la existencia de desconfianza entre la propia comunidad haitiana, a la reproducción de las divisiones sociales del contexto de procedencia, al limitado capital humano, al ambiente de trabajo hostil y a la poca concientización acerca de las ventajas de estar unidas.

Los problemas más significativos indicados por las comerciantes son la falta de dinero para adquirir mercancía, los desalojos y confiscaciones de bienes por parte de las autoridades municipales y la falta de lugares para comerciar. A estos se añaden la falta de reconocimiento y organización, el limitado acceso a los servicios de salud, la carencia de infraestructuras y servicios en los lugares de venta, las barreras lingüísticas y la falta de seguridad en la calle y en los lugares de venta.

Sin embargo, a pesar de que el comercio informal constituye una actividad inestable y precaria, las comerciantes encuestadas presentan aspiraciones relacionadas a esta labor y manifiestan el deseo de expandir sus negocios, por ejemplo volverse “grandes marchantas” o mayoristas. Estas mujeres articulan proyectos laborales y de vida en relación al contexto de llegada, sus necesidades y sus aspiraciones y, bajo esta óptica, sus experiencias migratorias pueden ser consideradas como una expresión de *agency* y el comienzo de un proceso de empoderamiento de género y social.

Finalmente, este informe ha mostrado cuatro aspectos principales: que el comercio informal urbano es una fuente importante de empleo para las migrantes haitianas; que sus condiciones, tanto laborales como económicas, son precarias y difíciles; que son víctimas de diferentes formas de abuso, como robos, acosos sexuales y desalojos; y por último, que su labor no constituye una mera estrategia de supervivencia, sino refleja la existencia de objetivos *goal oriented* que responden a sus roles de proveedoras económicas de hogar.

## 5.1. RECOMENDACIONES

En los mercados, ferias y calles donde se realizan actividades relacionadas al pequeño comercio informal, las vendedoras haitianas comparten con los dominicanos los mismos espacios y hacen parte del mismo sistema comercial urbano. Aunque la situación de los vendedores dominicanos es levemente mejor, es necesario trabajar con ambos grupos porque, solo los proyectos que tomen en cuenta la situación global de esos lugares, pueden seriamente mejorar las condiciones de los involucrados y fomentar la solidaridad entre las dos nacionalidades.

A la luz de los resultados obtenidos y bajo este enfoque, han surgido las siguientes recomendaciones:

- Realizar un **estudio cuantitativo** sobre el comercio informal urbano en República Dominicana que abarque tanto a comerciantes haitianos/as como a dominicanos/as.
- Ofrecer **sesiones de capacitación** a todos los trabajadores de la calle sobre sus derechos y deberes y para determinar sus necesidades.
- Garantizar el acceso a **espacios** destinados a la venta informal que sean provistos de infraestructuras, organizados y económicamente atractivos.
- Realizar **proyectos de microcréditos** que favorezcan a los vendedores de la calle en su conjunto.
- Ejercer presión a todas las partes interesadas, como autoridades públicas, asociaciones de vendedores dominicanos y ONG's, para actuar con mira hacia la integración de todos los comerciantes de la calle en los programas de **planificación urbana** que comprendan regulación de espacios públicos, provisión de infraestructuras y servicios (limpieza de calles, baños y lugares de almacenamiento de la mercancía), al fin de promover la mejora, no solo de las condiciones de los vendedores de la calle, sino también de barrios marginales.
- Establecer vínculos con organizaciones internacionales que se ocupen de la **sindicalización** de los comerciantes informales.
- Garantizar a toda la población migrante el acceso a una adecuada **atención médica**.
- Concientizar y sensibilizar a los migrantes haitianos sobre la necesidad de poseer un documento válido y facilitar el acceso a procesos de **documentación** y regularización migratoria.
- Ofrecer **cursos de aprendizaje de español** con la finalidad de promover la integración.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Castles y Miller, 2003, *The Age of Migration*, Third edition, the Guilford Press, New York-Londres.

Chen M. A., Vanek J., Carr M., 2004, *Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction*, A Handbook for Policy-makers and Other Stakeholders.

Chen M., Vanek J., Carr M., 2006, *Informality, Gender and Poverty, A Global Picture*, Economic and Political Weekly May 27.

De Soto F., 1986. *El otro sendero. La revolución informal*, Instituto Libertad y Democracia, Lima.

FLACSO/OIM, 2004, *Encuesta sobre Inmigrantes Haitianos en la República Dominicana*, editora BUHO, Santo Domingo.

Hart K., 1973, *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*, The Journal of Modern African Studies, Vol. 11, No. 1 (Mar., 1973), pp. 61-89 Published by: Cambridge University Press

Hondagneu-Sotelo y Avila E., *I'm Here, but I'm There: The Meanings of Latina Transnational Motherhood*, Gender and Society, Vol. 11, No. 5 (Oct., 1997), pp. 548-571

Husmanns, 2001, *Informal Sector and Informal Employment: Elements of a conceptual Framework*, Bureau of Statistics International Labour Office Route des Morillons 4 CH-1211 Geneva 22 Switzerland.

ILO & WTO, 2009, *Globalization and Informal Job in Deleveloping Countries*, WTO Secretariat, Switzerland.

ILO, 2002, *Women And Men In The Informal Economy: A Statistical Picture*, International Labour Office, Geneva.

ILO, 2002a, *Decent Work and Informal Economy*, International Labour Office, Geneva.

Loayza N. V., *The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from Latin America*, World Bank, Washington.

Maloney W. F., 2004, *Informality Revisited*, World Development Vol. 32, No. 7, pp. 1159–1178.

OIT, 2009, Oficina Regional para América Latina y Caribe, *Panorama Laboral 2008, América Latina y Caribe*, Lima, 2009.

- Papastergiadis N., 2000, *The Turbulence of Migration*, Polity press, Great Brittan.
- Parreñas R. S., 2001, *Mothering from a Distance: Emotions, Gender, and Intergenerational Relations in Filipino Transnational Families*, *Feminist Studies*, Vol. 27, No. 2 (Summer, 2001), pp. 361-390 .
- PNUD, 2008, *Desarrollo Humano, una Cuestión de Poder*, Santo Domingo, 2008.
- Portes, A. y Schauffler, R., 1993, *Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector*, in *Population and Development Review*, Vol. 19, No. 1 (Mar., 1993), pp. 33-60 Published by: Population Council Stable.
- Roever S., 2006, *Street Trade in Latin America: Demographic Trends, Legal Issues, and Vending Organizations in Six Cities*, Department of Public Administration Leiden University (Netherlands), Prepared for the WIEGO Urban Policies Programme, October 6.
- Sainz P. y Larin M., 1994, *Central American Men and Women in the Urban Informal Sector*, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 26, No. 2 (May, 1994), pp. 431-447 Cambridge University Press
- Sainz P., 1989, *The New Faces of Informality in Central America*, *Journal of Latin American Studies*, Vol. 30, No. 1 (Feb., 1998), pp. 157-179 Published by: Cambridge University Press
- SEEPYD, BCRD, Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento / Banco Mundial, 2007, *La Informalidad en el Mercado Laboral Urbano de la República Dominicana*, Santo Domingo.
- SILIÈ R., 2003, *la Nueva Inmigración Haitiana*, International Migration Conference in The Americas: Emerging Issues Conference, York University, FLACSO.
- Silveira S. y Matosas A., *Género y economía informal en América Latina. Nuevos retos y respuestas posibles desde las políticas de formación para el trabajo*. Formación en la economía informal, Boletín 155.
- Tokman, 1989, *Labor Markets Segmentation in the Latin American Periphery*, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 31, No. 1/2, Special Issue: Latin America at the Crossroads: Major Public Policy Issues (Spring - Summer, 1989), pp. 23-47 Published by: Center for Latin American Studies at the University of Miami.
- UNIFEM, 2005, *Progress of the World's Women. Women, Work and Poverty*, UNIFEM, New York.

## ANEXO 1

### ENCUESTA SOBRE LA MUJER MIGRANTE HAITIANA EN EL COMERCIO INFORMAL EN REPÚBLICA DOMINICANA

Encuesta n° \_\_\_\_\_ Lugar: \_\_\_\_\_

Fecha: / /

<b>Nombre</b>	¿Cuál es su nombre?	
<b>Edad</b>	¿Cuántos años tiene?	
<b>Procedencia</b>	¿De qué parte de Haití es usted?	
<b>Residencia</b>	¿En qué barrio vive?	
<b>Condición familiar</b>	1)¿Tiene hijos? 3)¿Donde se encuentran?	SI ___ NO ___ Numero ____ a)Haití ___ b) República Dominicana ___ c) otro ____
<b>Estado civil</b>	1) ¿Está casada? 2) Divorciada, viuda, relación libre.	SI ___ NO ___
<b>Nivel de instrucción</b>		a)Analfabeta ___ b)Primaria ___ c) bachillerato ____
<b>Historia migratoria</b>	¿Cuando llegó a República Dominicana?	
	¿Con quien vino?	a)Sola ___ b) esposo ___ c) hijos ___ d) _____
	1)¿Desde que vino ha vuelto a Haití? 2)motivación:	SI ___ NO ___ frecuentemente ___ muy poco ___ a)Comprar mercancía ___ b)familia ___ c) _____
<b>Inserción laboral</b>	¿Hace cuanto tiempo trabaja como vendedora en la calle?	Especifique _____
	¿Había hecho este trabajo en Haití?	SI ___ NO ___
	1)¿Hizo otros trabajos en República Dominicana antes de este?  2)¿Cuáles?	SI ___ NO ___  Especifique _____
	¿Cómo instalo el negocio?	a)cuenta propia b) familia c) préstamo d) otro
	1)¿Trabaja para alguien? 2) Si depende de alguien, su empleador es:	SI ___ NO ___  a) haitiano b) dominicano c) otro

<b>Situación laboral</b>	1)¿Cuántas horas trabaja al día? 2)¿Trabaja todos los días? 3)¿Hay momentos en los cuales le ha resultado imposible trabajar? 4)Causas:	Especifique_____ SI___NO___  SI___NO___ _____
	1)¿Trabaja siempre en el mismo sitio? 2)Si trabaja siempre en el mismo lugar, como se reparten los espacios con las demás?	SI___NO___ a)acuerdos___ b) turnos___ c)orden de llegada___ d)otros___ Especifique_____
<b>Situación económica</b>	1)¿Cuánto gana a diario?	
	Mantiene a alguien con su trabajo?	SI___NO_____
	2)¿ Envía dinero en Haití?	SI___NO___ a)con frecuencia ocasional b)mensual c)trimestral
<b>Tipo de comercio</b>	¿Qué mercancía vende?	Especifique_____ _____
	1)¿Dónde compra su mercancía? 2)Si la compra en Haití, paga algún impuesto al traerla?	a)Haití ___ b) República Dominicana___ c)_____ SI___NO___
<b>Seguridad</b>	1)¿Ha tenido problemas de atracos o robos mientras estaba trabajando? 2)¿Si dice que si, encontró ayuda por parte de:	SI___NO___ a)policía__ b)otras mujeres vendedoras__ c)otros___ d) no encontró ayuda
	1)La policía alguna vez le ha secuestrado su mercancía? 2)¿Pedido dinero?	SI___NO___ SI___NO___
<b>Discriminación</b>	1)¿Ha sentido discriminación alguna vez mientras estaba ejerciendo su trabajo? 2)¿Por parte de quien?	SI___NO___ a)vendedores dominicanos___ b) clientes___ c) otros_____
	¿Por ser mujer, ha sentido presión por parte de comerciantes varones?	SI___NO___
<b>Salud</b>	1)¿Ha estado enferma alguna vez desde cuando	SI___NO___

	tiene su negocio? 2)Mientras estuvo enferma:	a)trabajó___b)cerró el negocio___ b)alguien trabajo por usted___
<b>Redes sociales</b>	1)¿Pertenece a algún grupo? 2)¿De qué tipo?	SI___NO___ a)social___b) religioso___ c) otro___
	1)¿Hay colaboración con las otras mujeres comerciantes? 2)¿Se lleva bien con los otros trabajadores de la calle?	SI___NO___ SI___NO___
<b>Dificultades</b>	¿Según usted cuales de estos problemas afectan más a su trabajo? (indique uno o dos)	a)delincuencia y robos___ b)discriminación___ c)lugar de trabajo sucio___ d)falta de dinero para comprar mercancía___ e)falta de documentos___ f)falta de permiso para vender___ g)falta de espacios para vender___ h)_____
<b>Demandas de derecho laborales y sociales</b>	1)¿Ha pensado unirse con las otras vendedoras para tratar de resolver estos problemas? 2)Se dice que si, Ha encontrado beneficios? 3)¿Le gustaría contar con el apoyo de personas que les ayuden a organizarse?	SI___NO___ SI___NO___ SI___NO___
<b>Perspectivas futuras</b>	¿Qué le gustaría hacer en un futuro?	a)seguir con este negocio b)cambiar de negocio___c)emplearse en otros sectores___d)volver a Haití
<b>Documentos</b>	1)¿Tiene algún permiso para vender? 2)¿Posee documentos? 3)¿De qué tipo? 4)¿Ha sido repatriada alguna vez?	SI___NO___ a)pasaporte y visa___ b)residencia___ c)otros___ SI___NO___

**Comentarios**\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**ANEXO 2**

**LA MUJER MIGRANTE HAITIANA EN EL COMERCIO INFORMAL EN REPÚBLICA  
DOMINICANA (ENTREVISTA A PROFUNDIDAD)**

Nombre entrevistada \_\_\_\_\_

Nombre entrevistador \_\_\_\_\_

Lugar entrevista \_\_\_\_\_

**Guía de preguntas**

1) ¿Cuáles eran sus expectativas de trabajo antes de viajar a República Dominicana?  
¿Sabía que iba a hacer este trabajo?

2) ¿Como cruzo la frontera? ¿La esperaba algún familiar, amigo o conocido en República Dominicana?

3) ¿Cómo decidió trabajar en este negocio? ¿Tenía amigas/os o conocidas/os que le recomendaron este trabajo?

4) ¿Tiene hijos? ¿Están aquí o en Haití? ¿Es usted que se ocupa de ellos? ¿Este trabajo le permite ganar lo suficiente? ¿Envía dinero a Haití?

5) Hable de los problemas que enfrenta en su trabajo. Por ejemplo, robos, discriminación, abusos por parte de la autoridad, conflictos con otros vendedores, calles sucias... ¿Cómo hace frente a estos problemas? ¿Cómo piensa que se pueden resolver?

6) Hábleme de sus documentos. ¿Se los han pedido en la calle? Ha sido repatriada alguna vez?

6) ¿Entre usted y las otras vendedoras haitianas hay solidaridad? ¿Se ayudan en caso de dificultades? ¿Han pensado en formar algún tipo de asociación?

7) ¿Hay otras personas que le ayudan por ejemplo en la compra de la mercancía, en encontrar el lugar donde vender o que le brindan informaciones?

