

**Hacia un
modelo marco
para un sistema de
negociación colectiva a
nivel local para
comerciantes
ambulantes**

2013

StreetNet Internacional

Introducción

En muchos pueblos y ciudades de todo el mundo el comercio ambulante es una fuente de trabajo importante e ingresos para muchas personas pobres. En muchos pueblos y ciudades los vendedores ambulantes se han agrupado en sindicatos, asociaciones y otras organizaciones para luchar por mejores condiciones de trabajo. Al hacer esto, los vendedores ambulantes son similares a muchos otros tipos de trabajadores que se unen a los sindicatos para luchar por mejores condiciones de trabajo y remuneración.

Para los demás trabajadores, los sindicatos a menudo forman parte de sistemas de negociación colectiva, establecidos para que la representación de los trabajadores se reúna de forma regular con los patrones y negociar sobre las demandas. Para los comerciantes ambulantes no existen empleadores con quienes negociar. En cambio los vendedores ambulantes en general tendrán que negociar con el gobierno local (municipalidades), ya que el gobierno local tiene el poder de tomar decisiones con respecto a muchas de las cuestiones que afectan a los comerciantes ambulantes. Estas cuestiones incluyen quien puede comerciar, dónde pueden comerciar, si tienen que pagar una cuota, y los servicios que puede esperar obtener del gobierno.

Algunos comerciantes ambulantes y sus organizaciones han logrado negociar con el gobierno local. Sin embargo, por lo general esta negociación sucede sobre la base de una sola vez, sólo cuando hay una crisis. El gobierno local puede estar de acuerdo en negociar después de una protesta de los trabajadores o al hacer oír su voz de otra forma. Pero después de que la crisis haya pasado, las reuniones terminan y en muchos casos lo que se acordó no se implementa.

En este documento se presentan las ideas sobre el tipo de sistema de negociación colectiva por el cual los vendedores ambulantes y sus organizaciones deben luchar. Las ideas contenidas en el documento provienen de la investigación, que fue encargada por StreetNet sobre experiencias de negociación colectiva de los vendedores ambulantes y sus organizaciones en Brasil, República Democrática del Congo (RDC), India, Kenia, Malawi, Nicaragua, Senegal y España. Los informes de la investigación se pueden descargar desde www.streetnet.org.za bajo "Recursos".

Las ideas contenidas en el documento son *ideas* más que *normas*. Las ideas que se ofrecen como un conjunto de principios destinados a establecer la máxima responsabilidad y transparencia.

Hay varias razones por las que no se pueden seguir todas las ideas.

- En primer lugar, una idea particular puede no adaptarse a la situación particular de los comerciantes ambulantes en su ciudad o país. Cualquier sistema de negociación colectiva tiene que encajar con la ley, las políticas, la política y la forma como funcionan las cosas en un lugar en particular.
- En segundo lugar, las ideas muestran lo que desearían poder trabajar. Ustedes no van a conseguir todo lo que quieren de inmediato. Lo importante es conseguir un sistema o foro de negociación establecido. Ustedes deben decidir cuál de las siguientes ideas no son negociables como punto de partida. Una vez que el foro esté en su lugar sobre la base de los aspectos no negociables, se puede usar para negociar mejoras en la forma en que funciona el foro.
- En tercer lugar, las ideas se basan en un foro que se ha configurado especialmente para los comerciantes ambulantes. En algunos casos puede haber razones por las que un foro independiente para los comerciantes ambulantes puede no ser posible o deseable. Por ejemplo, en algunos lugares puede que no haya suficientes comerciantes ambulantes para que el gobierno local tenga un foro aparte. En algunos lugares, los vendedores ambulantes pueden sentir que será más fuerte si negocian en el mismo foro como otros trabajadores informales o formales.
- En cuarto lugar, en algunos casos, los comerciantes ambulantes tendrán que negociar en su lugar con otros partidos, o conjuntamente, con el gobierno local. Esto dependerá, entre otras, sobre las responsabilidades de los gobiernos locales y otros niveles de gobierno y sus partes en su país y ciudad.

Por estas y otras razones las ideas expuestas en este documento deben ser adaptadas a su situación.

Antes de considerar las ideas detalladas...

Antes de considerar las ideas detalladas para la negociación colectiva y cómo debería funcionar, es necesario que se pongan de acuerdo con el gobierno local para discutir ya sea:

- 1) la creación de un foro con su organización o
- 2) la mejora de un foro existente para que funcione con mayor eficacia.

Para los afiliados de StreetNet, esto también puede hacerse como parte de la Campaña del Nuevo Manifiesto, en términos de que los vendedores

ambulantes están desarrollando lista de demandas para presentar a la municipalidad y otras autoridades. La creación de un foro de negociación es una demanda tal que es importante en muchos casos. Será la responsabilidad de cada afiliado de StreetNet determinar la mejor manera de luchar por el foro de negociaciones que quieran.

Ustedes necesitarán buenos argumentos para convencer a la municipalidad que es una buena idea la creación de un foro. Algunas ideas para persuadir a los gobiernos locales son las siguientes:

- Presentar evidencia que muestre que los **vendedores ambulantes son un grupo importante**, por ejemplo, debido a su cantidad numérica. En algunos países, los comerciantes ambulantes son un importante bloque de votantes en las elecciones. La evidencia puede incluir el número de miembros. Si hay una encuesta de comerciantes ambulantes, también puede mostrarse que sus miembros forman un porcentaje de los comerciantes.
- Presentar evidencia de la forma democrática en la que su organización trabaja. Puede utilizar esta evidencia para demostrar que la organización habla con la verdadera "**voz de los vendedores ambulantes**."
- Haciendo hincapié en que los vendedores ambulantes **son gente trabajadora** que están tratando todo lo posible por mantenerse a sí mismos ya sus familias.
- Destacar que los vendedores ambulantes ofrecen un servicio importante, conveniente y accesible para las personas que viven en la ciudad.
- La lucha contra la percepción de que los vendedores ambulantes son una molestia, o incluso criminales, y señalando que la presencia de comerciantes ambulantes en las calles significa que hay muchos ojos extra para disuadir a otras personas de cometer un delito.
- Haciendo hincapié en que los vendedores ambulantes **son ciudadanos y residentes que necesitan servicios** (por ejemplo, eliminación de residuos, agua, instalaciones de cuidado de los niños), incluidos los servicios que les ayuden a tener éxito en ganar dinero.
- Señalando que el suministro organizado a los comerciantes ambulantes que cumpla con las necesidades de los comerciantes ambulantes ayudará a facilitar el logro de una mejor y más participativa **planificación urbana**.

- Teniendo en cuenta que cuando el negocio de los comerciantes ambulantes mejora, esto puede aumentar los **ingresos de los gobiernos locales**, por ejemplo a través de tasas cobradas.
- Teniendo en cuenta que el trabajo con los vendedores ambulantes y sus organizaciones en una manera regulada **reducirá la corrupción**, porque todo el mundo sabe cuáles son las reglas y la forma en que están diseñadas para ser puestas en marcha. Esto, entre otras cosas, liberará a la policía para dedicar tiempo a otras tareas, en lugar de acosar a los vendedores ambulantes. También reducirá la probabilidad de violencia entre los comerciantes ambulantes.
- Argumentar que un foro de negociación establecido que opere de acuerdo con buenas reglas resultará en un gobierno local que tenga una **contraparte confiable que proporcionará un canal efectivo de comunicación**. Un foro de negociación establecido aumentará la **democracia participativa**.

Su caso con el gobierno local será más fuerte si tiene aliados estratégicos.

- El **primer** grupo de aliados son otras organizaciones que representen o estén trabajando con los comerciantes ambulantes. Esto puede incluir los sindicatos y otras organizaciones de membresía, así como las organizaciones no gubernamentales que ayudan a los comerciantes ambulantes.
- El **segundo** grupo de aliados potenciales son los trabajadores municipales y sus aliados. Uno de los argumentos que pueden utilizar con los trabajadores municipales es que si la municipalidad se compromete a proporcionar más servicios a los vendedores ambulantes, esto puede crear más puestos de trabajo municipales.
- El **tercer** grupo de aliados es la gente que puede apoyar en temas técnicos. Esto puede incluir académicos, abogados, y personas y organizaciones que saben acerca de los derechos humanos.

Cuando se haya convencido a la municipalidad...

Una vez que la municipalidad se haya comprometido a establecer un nuevo foro o mejorar un foro existente, es necesario negociar sobre cómo será el foro. Como se mencionó anteriormente, las siguientes son *ideas* a considerar en la elaboración de una propuesta para la municipalidad. No

es necesario que sigan todas las ideas la primera vez que configuren el foro.

- El foro de negociación debe tener escritos claros términos de referencia. El alcance de las discusiones del foro debe incluir leyes y estatutos, reglas para el registro, la naturaleza y la duración de las licencias, la ubicación de los mercados y sitios de venta, la asignación de los lugares y la duración de la tenencia, tasas y rentas, policía, higiene, otros servicios e infraestructuras que debe proporcionar la autoridad local, las responsabilidades y derechos de los comerciantes y la política de las autoridades locales, en materia de multas y sanciones; además la eliminación de todas las formas de discriminación contra determinadas categorías de comerciantes, como los extranjeros, los jóvenes o las mujeres. Las partes en el foro también deben ser capaces de poner puntos adicionales en el orden del día que se presente.
- El foro debería, siempre que sea posible, tener poder en la toma de decisiones y no sólo tener funciones consultivas. Su propósito principal no debe limitarse al intercambio de información.
- La condición jurídica, los poderes y las decisiones del foro deben darse a conocer a otros actores relevantes. En particular, la policía debe ser informada acerca de las decisiones tomadas y deben ser sancionados si actúan de una manera que va en contra de las decisiones del foro.
- El foro debería ser lo más amplio posible para TODOS los vendedores ambulantes que venden bienes y servicios en el espacio público de la municipalidad. Nunca es conveniente que este tipo de foros represente solamente a un "grupo elite" (por ejemplo, sólo aquellos con permisos, o sólo los que tienen registro oficial), a expensas de los que están más marginados en el sector. Estas prácticas pueden crear elitismo y acentuar las divisiones entre los vendedores ambulantes en terreno. Los representantes de los comerciantes ambulantes en el foro puede correr peligro al ser utilizados por la municipalidad en la táctica de divide y vencerás.
- El foro de negociación debe tener un horario regular de reuniones, con fechas y horas acordadas previamente. También debe haber disposición para cualquiera de las partes negociadoras para solicitar reuniones adicionales cuando surjan asuntos urgentes.
- Las reuniones deben celebrarse en la fecha y lugar que sean convenientes y seguros para todas las categorías de comerciantes ambulantes, incluidas las mujeres con responsabilidades familiares.

- Si el presidente del foro es un representante de la autoridad local, el vicepresidente deberá ser un representante de los comerciantes, y viceversa.
- Los miembros del Foro deberán recibir una solicitud por lo menos tres semanas antes de cada reunión en donde se les pregunte sobre qué elementos deben incluirse en la agenda de la reunión.
- Los representantes deberían recibir una agenda y los documentos relacionados con al menos dos semanas de anticipación de cada reunión para que tengan tiempo para consultar y discutir los temas con los miembros.
- Las actas escritas deberán ser registradas en cada reunión del foro, y aprobadas en la reunión siguiente. El responsable de la producción de las actas debería estar obligado a circular el proyecto de acta para comentarios y revisiones sugeridas dentro de una semana después que la reunión se haya llevado a cabo.
- El tiempo adecuado deberá permitirse entre las reuniones para permitir que los representantes informen de vuelta y busquen el mandato de respuesta entre los que ellos representan.
- Todos los acuerdos deben ser por escrito y firmados por todas las partes en el acuerdo. Las copias del acuerdo deben ser proporcionadas a todas las partes.
- El foro debería recibir periódicamente informes escritos y orales sobre la aplicación de todos los acuerdos.
- El foro debería presentar regularmente informes por escrito a los concejales municipales electos.
- Los representantes de los comerciantes ambulantes deben contar con los medios para informar a sus miembros. Estas instalaciones podrían, por ejemplo, incluir un lugar de reunión o el uso del espacio público, fuertes altavoces y el uso de tableros de anuncios.
- Los miembros del foro deben incluir, como mínimo, las autoridades locales y los comerciantes. Otras partes interesadas, como las empresas formales, operadores de transporte, empresas de seguridad privada y los sindicatos también pueden asistir a las reuniones particulares de las sesiones en función del alcance de los temas tratados en el foro.

- Las autoridades locales deben estar representadas por funcionarios que son lo suficientemente altos para comprometer la autoridad local a los acuerdos y que estén debidamente en su mandato de celebrar acuerdos vinculantes en nombre de la municipalidad. Las autoridades locales también deberían estar representadas por funcionarios con la experiencia técnica necesaria y el conocimiento de la situación y del sistema con respecto a los comerciantes. Esto último podría incluir a la policía y / u otros funcionarios encargados de la protección y de la seguridad, los funcionarios del Departamento de Trabajo, los planificadores urbanos y los funcionarios que se ocupan del tráfico y la salud.
- Los comerciantes deben estar representados en el foro de negociación por organizaciones independientes que ellos hayan establecido.
- Ambas partes deben tener el derecho de contar con asesores técnicos cuando cuestiones concretas sobre las que los asesores tengan conocimientos se estén discutiendo. Estos asesores deben tener poder de externar su opinión, pero no poder de voto.
- Las organizaciones de comerciantes idealmente deben estar registradas. Sin embargo, esto sólo debería ser necesario si el sistema de registro de las organizaciones no es innecesariamente oneroso en términos de costos, requisitos de información, otros requisitos y la duración del proceso. El sistema no debería excluir organizaciones representativas fidedignas.
- Organizaciones de comerciantes representadas en el foro deben estar basadas en la afiliación, tener una constitución, hacer cumplir su constitución, y tener un área geográfica especificada de funcionamiento en relación de su pertenencia.
- La representación de los comerciantes en el foro podría adoptar diversas formas, dependiendo de la naturaleza de la organización de comerciantes en el área. Si hay un número limitado de organizaciones y el tamaño de la membresía de las organizaciones no difiere sustancialmente, cada organización debe tener derecho a un representante. Si hay muchas organizaciones, el sistema de elección de los representantes debe ser democrático. Esto puede ocurrir a través de que todas las organizaciones acuerden formar una coalición en la que los representantes en el foro son electos. Un sistema similar de representantes electos será necesario si algunas de las organizaciones se centran en cuestiones sindicales, mientras que otras se centran principalmente en otras cuestiones, como los planes de ahorro, y no tienen las habilidades necesarias para la

negociación. En el diseño del sistema de representación, se debe pensar que todos los grupos - especialmente los marginados- tendrán una voz. Estos grupos podrían incluir a las mujeres, jóvenes, comerciantes, extranjeros indocumentados, religiones, etnias particulares, castas particulares y las personas con discapacidad.

- Cada año, todas las organizaciones representadas en el foro deben presentar prueba de sus credenciales de acuerdo con los criterios acordados por el foro.
- Cada año, las partes en el foro deben confirmar quienes los representarán en el foro.
- Los representantes no deben ser pagados por asistir a las reuniones del foro, pero pueden tener costos como el transporte cubiertos. Ser un representante no debe traer ningún beneficio financiero personal.

Monitoreo y supervisión en la aplicación de los acuerdos después de establecer el foro...

Una vez que hayan llegado a un acuerdo sobre la forma del foro y cómo debería funcionar, es necesario vigilarlo para asegurarse de que funciona bien, y de acuerdo con lo pactado.

Hay dos niveles que deben ser monitoreados.

- En **primer lugar**, debe comprobarse si las normas de funcionamiento convenidas del foro están siendo seguidas. Por ejemplo, es necesario asegurarse de que el foro se reúna regularmente, que los representantes del gobierno local y los comerciantes todos asistan con regularidad, que los programas se preparen y distribuyan en el tiempo, y que las minutas se mantengan adecuadamente.
- En **segundo lugar**, debe supervisarse si los acuerdos están siendo alcanzados en el foro (en temas como las licencias, sitios, tasas, servicios y demás) y si los acuerdos se están aplicando.

Para el segundo nivel de supervisión, todos los comerciantes incluidos en el acuerdo deben ser alentados a formar parte de la supervisión. Para que esto suceda, todas las partes interesadas - incluyendo todos los comerciantes - deben tener una copia del contrato firmado. Si es necesario, el acuerdo debe ser traducido a los idiomas hablados por los vendedores ambulantes. Si el acuerdo es muy largo y difícil en el lenguaje jurídico, una versión más corta y simple debe ser desarrollada conteniendo

todas las cláusulas más importantes. La municipalidad debe pagar por la traducción y por hacer suficientes copias del acuerdo para que todos los comerciantes puedan tener uno.

Si todos los comerciantes tienen copias del convenio, podrán comprobar que el acuerdo es respetado por la correcta ejecución. Tan pronto como alguien sospeche que el acuerdo no se está aplicando correctamente, pueden informar de ello a los líderes de los comerciantes ambulantes o los representantes de los comerciantes ambulantes del foro. Si el problema no se resuelve dentro de uno o dos días, una reunión especial del foro debe ser llamada para corregir el problema antes de que empeore. En cada reunión ordinaria del foro también debe haber un punto en la agenda en la que los representantes puedan informar sobre los casos de falta de aplicación que han sido denunciados desde la última reunión.

Por último...

Este documento presenta ideas sobre cómo se puede establecer o mejorar un foro de negociación colectiva para los comerciantes ambulantes. Depende de ustedes decidir cómo utilizar y cambiar estas ideas. Pero en todos los casos, es probable que sean cinco los pasos importantes para lograr un buen funcionamiento del foro de negociación colectiva, a saber:

1. Construir una organización fuerte y democrática entre los comerciantes ambulantes
2. Convencer a la municipalidad para establecer un foro
3. Negociar las reglas de cómo funcionará el foro
4. Participar en la negociación colectiva
5. Supervisar y hacer cumplir la implementación.

Estos pasos no se siguen perfectamente uno después del otro. En particular, es probable que se muevan hacia atrás y hacia delante entre 3, 4 y 5, al tratar de mejorar cómo funciona el foro y como negociar nuevos acuerdos sobre temas clave que enfrentan los comerciantes ambulantes.

La negociación colectiva de los vendedores ambulantes es relativamente nueva, y es importante que las organizaciones de comerciantes ambulantes de todo el mundo aprendan unos de los otros. Por favor, mantenga a StreetNet informada sobre lo que usted y su organización están haciendo. Cuéntenos acerca de los logros y los desafíos por correo electrónico **coordinator.streetnet.org.za**