



Kit de herramientas de incidencia política de StreetNet International

Influenciar a los tomadores de decisión para defender y promover los derechos de los y las vendedores/as ambulantes y de mercado.





Índice

Introducción	4
¿Por qué hacer incidencia?	5
¿Qué es la incidencia?	10
El poder y el derecho a la acción colectiva	18
¿Para qué hacemos incidencia?	35
¿Cómo hacer incidencia?	50
Amplificando nuestra voz: estrategias para la comunicación y las campañas	60
Principios de la Educación Popular y prácticas de facilitación	65
Conclusión	70
Recursos	71

Introducción

Bienvenidos al kit de herramientas de incidencia política de StreetNet International.

Este material tiene como objetivo apoyar a los líderes de los vendedores ambulantes y de mercado que desean mejorar sus estrategias para luchar por sus derechos.

Puede ser utilizado por líderes locales que buscan influir en las comunidades y ciudades; por líderes nacionales que pretenden cambiar la legislación y las políticas nacionales; por líderes que representan a los vendedores ambulantes y de mercado a nivel regional, por ejemplo, ante bloques políticos como la Unión Africana, la CELAC, la ASEAN, la Unión Europea, etc.; y puede ser utilizado por líderes internacionales en espacios multilaterales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las Naciones Unidas (ONU), etc., para promover y defender los derechos de los vendedores ambulantes y de mercado.

Este material está destinado a los miembros de StreetNet y es un recurso fácil de usar que puede utilizarse siempre que sea necesario para orientar, apoyar e inspirar a nuestros líderes.

A lo largo de este conjunto de herramientas, hablaremos de por qué hacemos incidencia política, cómo representar y liderar a nuestros miembros, y cómo defender los derechos de los vendedores ambulantes de una manera participativa, orientada a las bases, eficaz y estratégica, ofreciendo herramientas para mejorar su trabajo de incidencia política.

Esperamos que hagan buen uso de este material y que recuerden siempre el lema principal de StreetNet:

¡Nada para nosotros sin nosotros!



¿Por qué hacer incidencia?

Los vendedores ambulantes y los vendedores de mercados son esenciales para el tejido de nuestras comunidades, ya que proporcionan bienes y servicios vitales a las poblaciones locales, al tiempo que mantienen a sus familias y se ganan la vida. Sin embargo, los vendedores ambulantes a menudo se enfrentan a importantes retos que amenazan su capacidad para trabajar libremente y con seguridad. Desde la violencia y el acoso por parte de las autoridades o del público hasta la confiscación de mercancías y la falta de lugares de trabajo y condiciones seguras, las barreras son muchas. Estos retos dificultan a los vendedores mantener sus negocios y su bienestar.



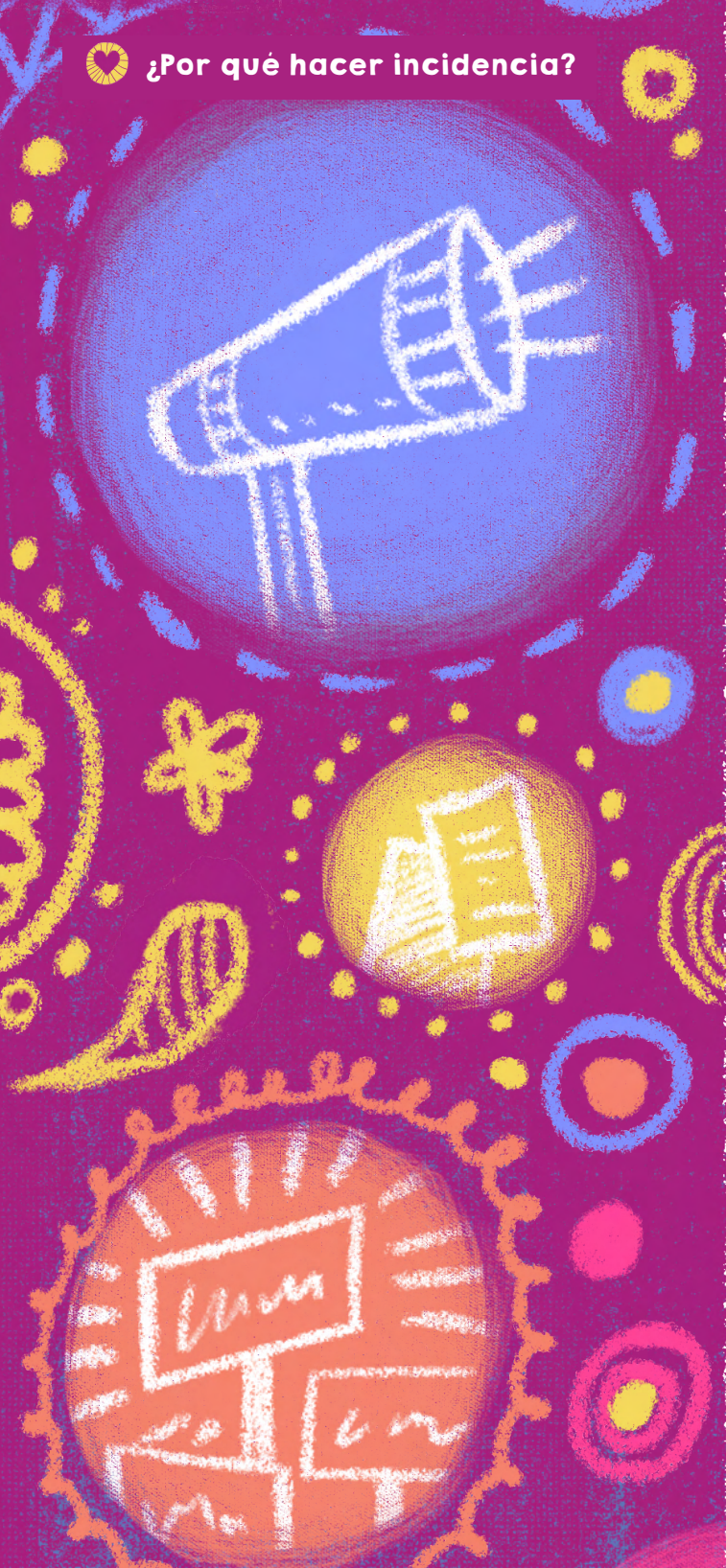
La incidencia es una herramienta poderosa que permite a los vendedores ambulantes hacer frente a estos problemas. Les da poder a ustedes y a su comunidad para defender sus derechos y abogar por políticas que protejan sus medios de vida y garanticen un trato justo.



Participar en actividades de incidencia significa participar activamente en los procesos políticos que dan forma a las políticas, leyes y decisiones que afectan directamente a su sustento y a su comunidad. Se trata de alzar la voz para garantizar que los vendedores ambulantes sean escuchados, reconocidos y respetados en los procesos de toma de decisiones más importantes. Se trata de encarnar la representación que se le ha confiado y actuar con eficacia. A través de la incidencia política, los vendedores ambulantes pueden influir en las políticas, prácticas y leyes gubernamentales para lograr entornos de trabajo más seguros y exigir que se respeten sus derechos.

El trabajo de incidencia política implica crear conciencia, generar apoyo y llevar a cabo acciones colectivas y comunicaciones estratégicas para garantizar que sus demandas lleguen a los responsables políticos y, de este modo, generar un cambio.

La incidencia puede adoptar muchas formas: organizar protestas, campañas públicas, participar en reuniones con responsables políticos, ejercer presión, redactar peticiones o utilizar los medios de comunicación para poner de relieve determinados problemas. Sea cual sea el método, el objetivo es siempre el mismo: generar un cambio positivo que beneficie a la comunidad.



La importancia de la incidencia radica en su capacidad para desafiar los sistemas injustos y propiciar un cambio duradero. Sin personas que se consideren a sí mismas ciudadanos, sujetos de derechos, y que trabajen para garantizar que las políticas públicas reflejen sus intereses y necesidades, no hay democracia.

La incidencia es una parte integral del funcionamiento de los sistemas democráticos. Los gobernantes esperan que los ciudadanos se organicen y soliciten lo que necesitan y exigen. Los gobiernos son representantes elegidos cuya función es escuchar las reivindicaciones de la sociedad, y la incidencia es el medio por el que esto se lleva a cabo. Lamentablemente, a menudo los ciudadanos desconocen las formas de defender sus derechos. Pero estas existen.

Este conjunto de herramientas **está diseñado para guiarle a través del proceso de incidencia y proporcionarle herramientas prácticas, estrategias y recursos para hacer oír su voz.** Tanto si acaba de iniciar su andadura en la incidencia como si desea reforzar sus esfuerzos, este material le ayudará a orientarse en el panorama político, crear alianzas sólidas y aplicar diferentes tácticas para promover los cambios que desea ver.

Es hora de actuar y dar forma a las políticas que afectan a tu vida y tu trabajo. A través de la incidencia, podemos garantizar que se respeten y protejan los derechos de los vendedores ambulantes y los vendedores del mercado.



Llevamos a cabo actividades de incidencia para que se aborden los problemas a los que se enfrentan los vendedores ambulantes, como las condiciones de trabajo inseguras, el acoso o el trato injusto y la falta de derechos laborales.



Al participar en actividades de incidencia, las comunidades adquieren el poder de influir en las decisiones que afectan directamente a su sustento y su futuro.



Usted puede ayudar a crear un entorno más justo para usted y para los demás, defendiendo que los vendedores ambulantes y los vendedores de los mercados sean reconocidos, respetados y protegidos.

¿Qué es la incidencia?



La incidencia puede adoptar muchas formas, pero suele ser una actividad que consiste en¹:

INFLUIR EN LOS QUE ESTÁN EN EL PODER

y concientizar a los responsables de la toma de decisiones sobre su responsabilidad de defender los derechos de los pobres, los vulnerables y los oprimidos. Fomenta la responsabilidad y es capaz de ajustar las relaciones de poder.

ALZAR LA VOZ Y COMUNICAR,

presentando un mensaje claro basado en pruebas sólidas, dirigido a aquellos que tienen la capacidad de provocar el cambio.

EMPODERAR A LOS QUE NO TIENEN PODER,

para que se conviertan en sus propios agentes de cambio. Ayuda a quienes se sienten impotentes a ver el poder que ya tienen en sus manos. Es capaz de fortalecer la sociedad civil.

BUSCAR JUSTICIA

para las personas necesitadas, vulnerables, oprimidas o agraviadas.

UN PROCESO ORGANIZADO,

planificado y estratégico, más que una acción puntual. Busca un resultado definido, aunque también es flexible y a menudo impredecible.

PREGUNTAR “¿POR QUÉ?”

hasta llegar a las causas fundamentales de la pobreza y la injusticia.

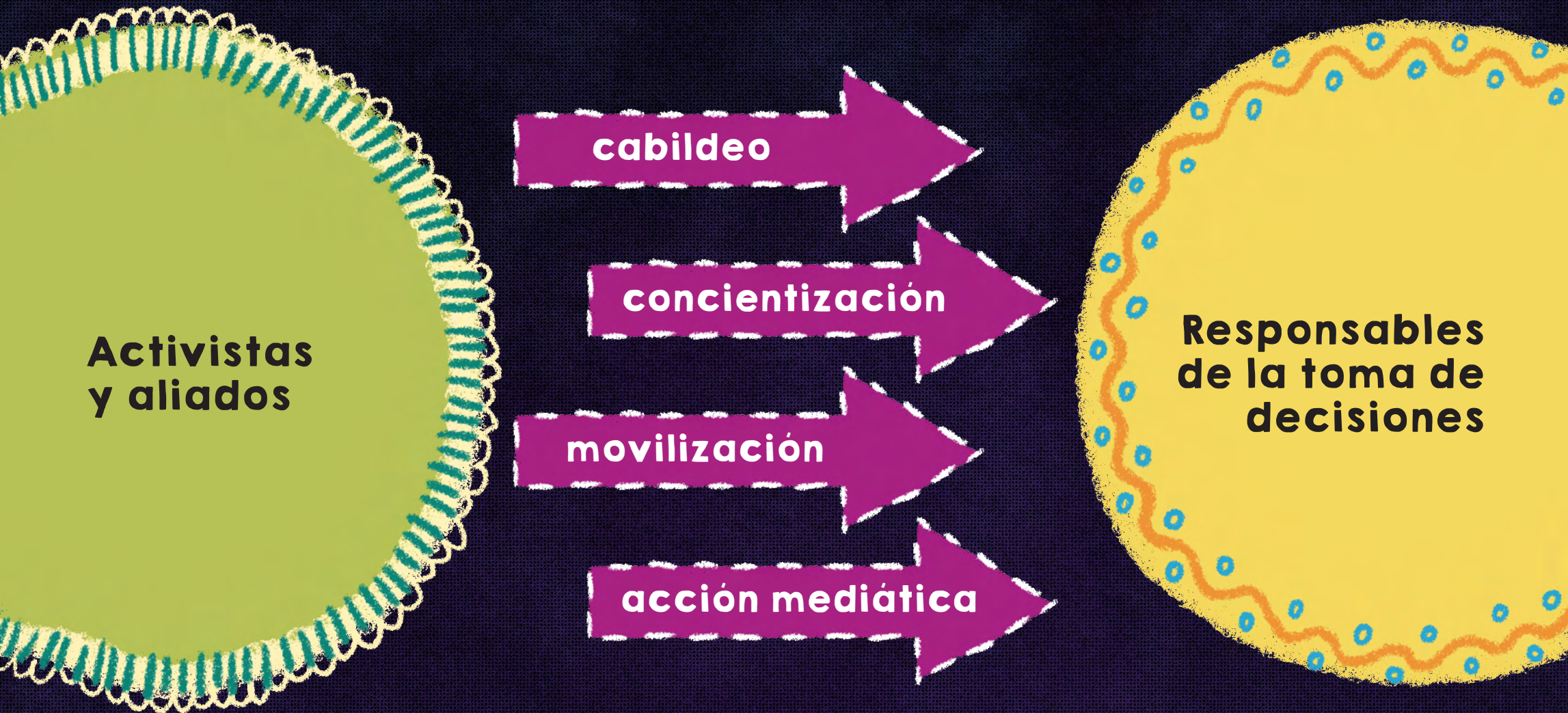
SER INTENCIONAL

identificando los cambios deseados y las personas capaces de promoverlos.

UN OBJETIVO CLARO

que busca combatir la pobreza y la injusticia promoviendo cambios en los sistemas, estructuras, políticas, decisiones, prácticas y actitudes que conducen a la pobreza y la injusticia.

¹Guía introductoria completa a la teoría y la práctica de la defensa de causas Tearfund (2002)



Para StreetNet, el objetivo principal de la incidencia es **cambiar políticas o prácticas de los responsables de la toma de decisiones** a favor de los vendedores ambulantes y de mercado.



La incidencia y la negociación colectiva: comprender la diferencia

Si bien la incidencia y la negociación son estrategias esenciales para promover los derechos de los vendedores ambulantes, existen diferencias sustanciales entre ambas que debemos tener claras para planificar y ejecutar adecuadamente nuestro trabajo como organizaciones de base (MBO, por sus siglas en inglés).

Incidencia se trata de moldear la percepción pública e influir en los responsables políticos para que reconozcan y apoyen al colectivo que defendemos, los vendedores ambulantes y los vendedores del mercado. Cualquier acción que difunda un mensaje y/o contribuya a la defensa de nuestro sector, que afirme sus contribuciones a la economía y defienda un trato justo, el reconocimiento y los derechos, es incidencia. Implica un abanico bastante amplio de acciones, como la sensibilización, la creación de alianzas, la movilización, las acciones en los medios de comunicación, la obtención de apoyo público, el cabildeo y la negociación para impulsar cambios en las leyes, las políticas y las actitudes sociales hacia los vendedores ambulantes y los vendedores de mercado.





La incidencia y la negociación colectiva: comprender la diferencia

La incidencia puede correr a cargo de organizaciones de la sociedad civil (OSC), líderes comunitarios (elegidos o no), simpatizantes y agentes sociales que simpatizan con la causa de nuestro grupo. Y, por supuesto, también pueden hacerlo los líderes de organizaciones representativas o de base. Cualquier agente social que tenga un conocimiento básico de las cuestiones relacionadas con los vendedores ambulantes y quiera contribuir a su defensa puede defender los intereses de los vendedores ambulantes y de mercado, o colaborar con ellos. Y nosotros, los vendedores ambulantes y de mercado, por supuesto, también defendemos nuestros propios intereses.

Lo peligroso de la incidencia, y lo que debemos tener en cuenta, es que también puede llevarla a cabo de forma individual personas influyentes, sin una responsabilidad inherente hacia aquellos en cuyo nombre se lleva a cabo. Cuando defendemos nuestros intereses, nosotros lo hacemos con la legitimidad de representar a los vendedores ambulantes.





La incidencia y la negociación colectiva: comprender la diferencia



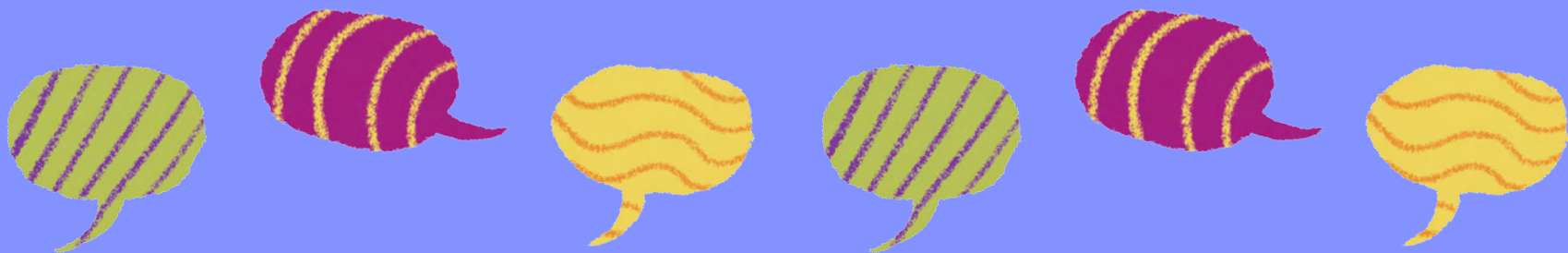
Negociación colectiva, por otro lado, es un proceso estructurado de diálogo con el propósito de alcanzar un acuerdo, con contrapartes claras, entre los actores clave del mundo laboral. Históricamente, se ha reconocido como el diálogo oficial entre empleador y empleado, mediado y legitimado por los gobiernos para garantizar la democracia en las relaciones laborales, ya que permite a las partes involucradas – capital y trabajo– construir convenios colectivos que reflejen los intereses mutuos, evitando imposiciones unilaterales.

Sin embargo, dado que el trabajo también existe en formas no asalariadas, también implica negociaciones colectivas entre los trabajadores y aquellas contrapartes que tienen el poder de tomar decisiones que influyen en las condiciones de trabajo, que pueden ser gobiernos (a diferentes niveles) y entidades privadas (por ejemplo, gestores de mercado de asociaciones público-privadas).



La incidencia y la negociación colectiva: comprender la diferencia

La negociación colectiva es la extensión natural de una organización sindical fuerte y, por lo tanto, la vía más poderosa para los trabajadores, ya que es posible gracias a su propia agencia colectiva. Es el proceso en el que los representantes legítimos de los trabajadores negocian colectivamente las demandas específicas de sus representados, ante quienes son responsables y por quienes han recibido el mandato de negociar, lo que en el caso de los vendedores ambulantes y de mercado puede incluir, entre otras cosas, la garantía de espacios de venta designados, políticas de concesión de licencias justas, protección contra el acoso o acceso a la protección social.





La incidencia y la negociación colectiva: comprender la diferencia



Tanto las negociaciones colectivas como la incidencia política pueden dirigirse a un público más amplio y a la participación política. A diferencia de la incidencia política, que se dirige a un público más amplio y a la participación política, y que puede ser llevada a cabo por diversos actores sociales y de diversas maneras, incluso por personas que utilizan su influencia personal, la negociación colectiva es una forma específica de garantizar los derechos, llevada a cabo únicamente por representantes legitimados por un movimiento de base y orientada a acuerdos y mejoras concretos.



Tanto la incidencia política como la negociación son complementarias y fundamentales para nuestra lucha por el Trabajo Decente y los derechos. Si comprendemos sus diferencias y las utilizamos de manera estratégica, responsable y eficaz, podremos fortalecer nuestro poder colectivo y lograr un cambio positivo y duradero para los vendedores ambulantes.



El poder y el derecho a la acción colectiva

Como líderes y representantes de los vendedores ambulantes, tenemos el mandato, el poder y la responsabilidad de influir en las leyes y políticas públicas que afectan a nuestros medios de vida.

Para actuar de manera efectiva y lograr un impacto sólido en los derechos de los vendedores ambulantes y de mercado, debemos ante todo estar convencidos en nuestro interior de que somos representantes legítimos y partes interesadas en la esfera pública, es decir, en los espacios donde se formulan las decisiones y las políticas. Como ciudadanos, pero también como trabajadores, a través del principio del diálogo social.

El derecho al diálogo social: somos trabajadores

Los países signatarios de la OIT reconocen que los trabajadores tienen derecho a organizarse en asociaciones y a participar en las decisiones que afectan a sus condiciones de trabajo.

La OIT entiende que el diálogo social incluye todo tipo de negociación, consulta e intercambio de información entre representantes de los gobiernos, los empleadores y los trabajadores sobre cuestiones de interés común relacionadas con la política económica y social.

El diálogo social es tanto un medio para lograr el progreso social y económico como un fin en sí mismo, ya que da voz y participación a las personas en sus sociedades y lugares de trabajo.²

Por eso debemos impulsar leyes que nos reconozcan como trabajadores, para que ya no se nos considere gente de negocio o comerciantes ilegales. El reconocimiento es el primer paso para garantizar que los vendedores ambulantes sean incluidos en las negociaciones y, por lo tanto, en la protección de los derechos laborales, lo que nos permitirá trabajar con dignidad y acceder a lo que nos corresponde.

²<https://www.ilo.org/topics-and-sectors/social-dialogue-and-tripartism>

ESTUDIO DE CASO

La Ley de Vendedores Ambulantes de la India

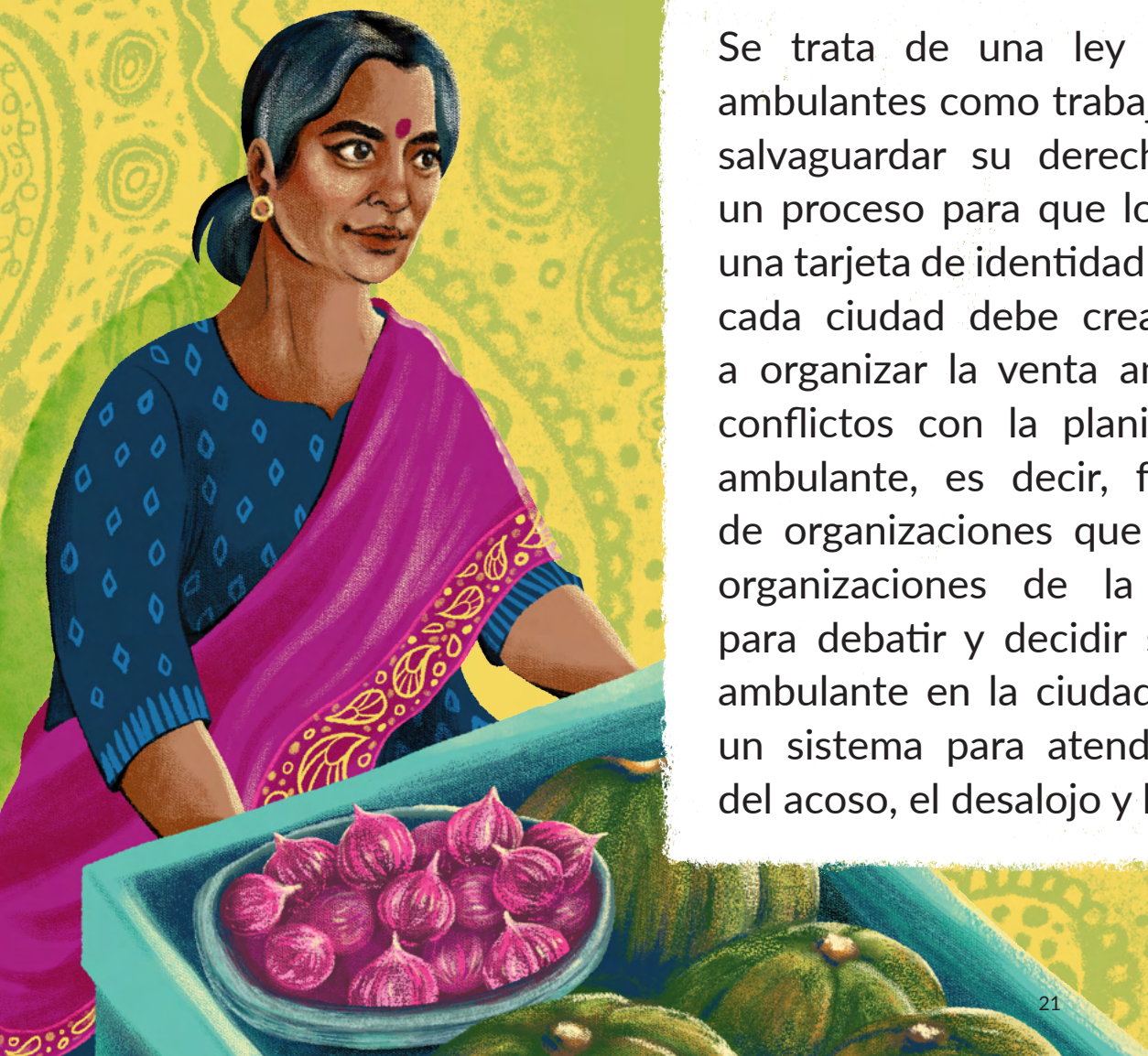
Hay un ejemplo esperanzador de progreso en la India, donde en 2014 se aprobó la Ley de Vendedores Ambulantes (Protección de los Medios de Vida y Regulación de la Venta Ambulante), comúnmente conocida como la Ley de Vendedores Ambulantes. Esta ley es un logro histórico para los vendedores ambulantes, ya que es el primer marco jurídico del mundo diseñado específicamente para proteger los derechos y los medios de vida de los vendedores ambulantes.



ESTUDIO DE CASO

La Ley de Vendedores Ambulantes de la India

Se trata de una ley nacional que reconoce a los vendedores ambulantes como trabajadores y proporciona un marco jurídico para salvaguardar su derecho a un medio de vida. La ley establece un proceso para que los vendedores soliciten licencias y obtengan una tarjeta de identidad como vendedores ambulantes. Establece que cada ciudad debe crear zonas de venta designadas para ayudar a organizar la venta ambulante de manera que se minimicen los conflictos con la planificación urbana, y crear comités de venta ambulante, es decir, foros locales formados por representantes de organizaciones que representan a los vendedores ambulantes, organizaciones de la sociedad civil y el gobierno municipal para debatir y decidir sobre cuestiones relacionadas con la venta ambulante en la ciudad. Lo más importante es que la ley describe un sistema para atender las quejas y proteger a los vendedores del acoso, el desalojo y la explotación.



ESTUDIO DE CASO

La Ley de Vendedores Ambulantes de la India



Esta ley es crucial porque reconoce la realidad del comercio ambulante como parte esencial de la economía urbana, proporcionando una forma estructurada para que los vendedores trabajen de manera legal y segura. También refleja el poder de la acción colectiva: los vendedores ambulantes, junto con los sindicatos y otras partes interesadas, trabajaron juntos durante muchos años para promover esta legislación.

Esta ley se aprobó tras muchos años de campaña por parte de la Asociación de Mujeres Autónomas (SEWA), una organización que representa a las mujeres autónomas, incluidas las vendedoras ambulantes, que cuenta con alrededor de 2 millones de miembros y está afiliada a StreetNet.

La existencia de la Ley de Vendedores Ambulantes en la India es una inspiración y un ejemplo para los vendedores ambulantes de otros países. Demuestra que, con un esfuerzo colectivo y una defensa sostenida, los vendedores ambulantes pueden influir en las políticas públicas y obtener el reconocimiento legal como trabajadores. La ley ayuda a los vendedores a acceder a mejores condiciones de trabajo, reduce el acoso y promueve entornos de venta más seguros y organizados. También sienta un precedente para el resto del mundo, demostrando que los derechos de los vendedores ambulantes pueden y deben incluirse en los marcos legales nacionales.

Como líderes de base, fundamentados en los principios del buen liderazgo, sabemos que al construir una fuerza colectiva podemos lograr más. Grandes logros como la Ley de Venta Ambulante de la India no fueron el resultado del trabajo de un solo líder, o de un pequeño grupo de líderes, sino de la construcción de un poder colectivo. Esta es la munición más eficaz que puede tener cualquier iniciativa para influir en las políticas públicas.

Pero para actuar legítimamente en nombre de los vendedores ambulantes, también debemos asegurarnos de contar con un mandato sólido.

Un mandato firme: por qué es importante

StreetNet es una organización representativa con miembros, comúnmente conocida como organizaciones de base (MBO, por sus siglas en inglés), lo que significa que las personas que ocupan puestos de liderazgo son elegidas para esos puestos por los miembros a través de procesos democráticos periódicos por un mandato específico. Por lo tanto, los líderes están ahí para representar a una base de afiliados de vendedores ambulantes y de mercado, y tienen la responsabilidad de anteponer sus intereses, necesidades y demandas siempre que actúen en nombre de StreetNet.

En organizaciones como la nuestra, un mandato se refiere a la autoridad y el apoyo que tienen los líderes para representar a los miembros. Esta autoridad no proviene del poder personal, sino de la confianza y el consenso que el colectivo deposita en estas personas.

Cuando defendemos los intereses de nuestra base de miembros, es muy importante asegurarnos de que tenemos un mandato para actuar, garantizando que las acciones de los líderes se basan en las necesidades y experiencias de los miembros, y no en los intereses de ningún líder individual.

Un mandato firme: por qué es importante

Para cumplir con un mandato es necesario participar en consultas, diálogos y actividades continuas. Este proceso se basa en la toma de decisiones democrática, que además de garantizar que todos los miembros tengan voz y voto en la dirección que tomamos, también moviliza y organiza a nuestros afiliados, generando fuerza colectiva para presionar a los responsables de la toma de decisiones y fortaleciendo los lazos de solidaridad dentro de nuestro sindicato.

Como líderes de organizaciones de base, ustedes cuentan con la legitimidad de una base de afiliados que da fuerza a sus acciones y los califica en la arena pública como partes interesadas. Por esta razón, podemos (y tenemos el deber de) defender los intereses de los vendedores ambulantes. Un liderazgo fuerte no debe ser de arriba abajo, sino un esfuerzo colaborativo, en el que las decisiones se tomen por consenso del colectivo, reflejando la diversidad de experiencias y necesidades dentro del grupo.



Ser representante es un poder que debe utilizarse de forma ética y responsable.

Un liderazgo fuerte y democrático

Como organización de trabajadores, creemos que una buena representación de los vendedores ambulantes y de mercado se basa en un liderazgo de base fuerte. Este tipo de liderazgo surge de los propios miembros, basado en las experiencias, las luchas y las realidades compartidas de ser vendedor ambulante. Los líderes legítimos no son solo figuras de autoridad, sino personas que conocen y sienten los retos diarios a los que se enfrentan los vendedores ambulantes.



Además, el buen liderazgo se da cuando se guía por **principios y valores** de compromiso y alineación con la justicia social y la ética. Además de tener **habilidades de liderazgo y visión estratégica**.

Valores y principios de StreetNet

**Democracia
y toma de
decisiones
colectiva**



Solidaridad



**Integridad,
responsabilidad
y transparencia**



**Justicia
de género**



**Diversidad
e inclusión**



Unidad



Estos son los pilares que guían nuestra forma de interactuar, tomar decisiones y participar en nuestra lucha colectiva por la dignidad y la justicia.

Sin embargo, también hay características que definen a un buen líder y a un buen representante. Es importante que te conozcas a ti mismo, evalúes tus habilidades y lo que necesitas mejorar, o reconozcas en tus compañeros. Y cultiva esas habilidades para representar mejor a tu base.

Habilidades y cualidades de un buen líder



ASERTIVO

Sé lo que queremos (mandato) y puedo expresarlo con firmeza.



TRANQUILO

Mantengo la calma incluso cuando estoy enfadado.



CLARIDAD Y OBJETIVIDAD

Soy capaz de presentar argumentos claros, exponiendo el tema de forma objetiva, sin desviarme.



MINUCIOSO

Soy minucioso y me preparo bien.



VALIENTE

Soy valiente y puedo plantarle cara a mi interlocutor.



CONOCEDOR

Me aseguro de estar familiarizado con los temas y los argumentos.



HABILIDADES DE REDACCIÓN

Soy capaz de tomar notas durante reuniones importantes.



MEDIACIÓN DE CONFLICTOS Y COMPROMISO

Soy bueno resolviendo conflictos y llegando a acuerdos que hacen que todas las partes se sientan respetadas.

Habilidades y cualidades de un buen líder



INFORMO Y COMPARTO

Informo a los miembros de forma clara y honesta.



SENSIBLE AL GÉNERO

Me aseguro de que las mujeres formen parte de todas las actividades y desempeñen un papel destacado.



CONFIANZA

Tengo confianza en mí misma.



ESCUCHA

Sé escuchar.



REFLEXIÓN

Pienso antes de hablar.



EXPRESIÓN ORAL

Me comunico con claridad.

Por supuesto, es difícil encontrar a una sola persona que reúna todas estas habilidades... ¡Por eso creamos un equipo de líderes y las habilidades del grupo juntas pueden llegar muy lejos!



VISIÓN

En conclusión, podemos decir que un liderazgo fuerte tiene una visión sólida, un objetivo a largo plazo capaz de guiar nuestro avance. Necesitamos un horizonte al que queramos llegar y que nos impulse, asegurándonos de que nuestras luchas se traduzcan en victorias tangibles que respalden nuestros derechos, nuestros medios de vida y nuestra dignidad.



Visión de StreetNet

Los vendedores ambulantes y los vendedores de la calle y los mercados, que venden bienes y/o servicios, son trabajadores reconocidos legalmente, empoderados, organizados democráticamente, que viven con dignidad y disfrutan de un trabajo decente.

En conclusión, **el poder de un liderazgo representativo y fuerte** reside en estar respaldado por un **mandato** claro de los miembros. Debe basarse en el **compromiso, los principios y los valores**, con **habilidades, conciencia de sí mismo** y el deseo de mejorar siempre, combinado con una **visión estratégica**.

Ser líder no es tarea fácil. Representar a su membresía y a un sector requiere responsabilidad e implica muchas exigencias. Al basarnos en estas cuestiones fundamentales, reforzamos nuestra capacidad para incidir eficazmente y, por lo tanto, influir en el cambio de políticas en la defensa de los vendedores ambulantes y del mercado. El caso de la India es una inspiración y una fuente de esperanza, que nos muestra el camino a seguir.

Reflexiones para la acción

Dialogo Social

- ❁ ¿Participamos actualmente en el diálogo social con los gobiernos u actores sociales relevantes?
- ❁ ¿Nos consideran las autoridades una organización representativa y una parte interesada clave a la que se debe escuchar en las decisiones que afectan a los vendedores ambulantes y de mercado?
- ❁ ¿Cómo podemos reforzar nuestra participación para garantizar que se escuchen nuestras voces y se protejan nuestros derechos?
- ❁ ¿Cómo podemos registrarnos y ser reconocidos como trabajadores?

Aprendiendo del ejemplo de India

- ❁ ¿Cómo podemos inspirarnos en la Ley de Vendedores Ambulantes de la India y aplicarla a nuestras propias iniciativas de incidencia?





Reflexiones para la acción

Representar a sus miembros y contar con un mandato sólido

- ❁ ¿Me he tomado el tiempo para escuchar las experiencias y preocupaciones de los miembros, incluidos los más marginalizados (por ejemplo, las vendedoras ambulantes), y les he pedido su opinión y sus comentarios?
- ❁ ¿Cómo puedo interactuar regularmente con los miembros para comprender las cuestiones que más les importan?
- ❁ ¿Compruebo regularmente que mis acciones de liderazgo son inclusivas y están en consonancia con el mandato que me ha otorgado la diversidad de los miembros, compartiendo regularmente mis acciones, consultando a los miembros antes de tomar decisiones importantes y creando consenso y apoyo?
- ❁ ¿Qué puedo hacer para aumentar la transparencia, la participación de los miembros, la representatividad y crear apoyo colectivo en mi organización?

Reflexiones para la acción

Liderazgo fuerte, ético y comprometido

- ❁ ¿Actúo de acuerdo con los valores y principios de StreetNet —democracia, solidaridad, justicia de género, inclusión y responsabilidad— en todas mis decisiones y acciones?
- ❁ ¿Estoy liderando con el ejemplo, manteniendo altos estándares éticos y promoviendo activamente los valores fundamentales de la organización?
- ❁ ¿Demuestro respeto por la diversidad dentro del sindicato, asegurándome de que fomentamos un entorno inclusivo para todos los miembros?
- ❁ ¿Abogo por enfoques sensibles al género y doy prioridad a la inclusión de las vendedoras ambulantes en los procesos de toma de decisiones?
- ❁ ¿He establecido líneas claras de responsabilidad para garantizar que rindo cuentas a los miembros por mis decisiones y acciones?
- ❁ ¿Pueden los miembros expresar sus preocupaciones o desacuerdos con el liderazgo sin temor a represalias o marginación?
- ❁ ¿Fomento un espíritu de solidaridad entre los miembros, asegurándome de que trabajamos juntos hacia objetivos comunes?


Reflexiones para la acción

Liderazgo fuerte, ético y comprometido

- ❁ ¿Fomento activamente la cooperación y la colaboración, tanto dentro del liderazgo como entre los miembros en general?
- ❁ ¿Me he asegurado de que todos los miembros, independientemente de su estatus o posición, se sientan valorados e incluidos en nuestros esfuerzos colectivos?
- ❁ ¿Conozco mis fortalezas y debilidades como líder? Utilizo mi potencial para promover la causa que defiendo y busco alternativas para lidiar con aquello en lo que no soy bueno.

Visión y objetivos a largo plazo

- ❁ ¿Tenemos una **visión y objetivos a largo plazo en mi organización?**
- ❁ ¿He compartido la visión de la organización con los miembros, asegurándome de que todos trabajamos por los mismos objetivos a largo plazo?
- ❁ ¿Qué objetivos a largo plazo debemos fijarnos en nuestra defensa de los vendedores ambulantes para garantizarles una mejor protección jurídica y un reconocimiento formal en nuestros países?



¿Para qué hacemos incidencia?

Se puede influir en los responsables de la toma de decisiones en materia de derechos de los vendedores ambulantes y de mercado desde diversas perspectivas.

En la mayoría de los casos, las organizaciones representativas actúan en respuesta a las violaciones más graves de los derechos, utilizando la reacción colectiva y la fuerza en esos momentos para presionar para que se respete la dignidad. Sin embargo, la incidencia también puede y debe ser una acción planificada, con objetivos a corto, medio y largo plazo.

Hay áreas estratégicas que StreetNet reconoce como clave para el reconocimiento de los vendedores ambulantes y el respeto de sus derechos. Llamémoslas áreas de interés clave.



La Agenda de Trabajo Decente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) Es un marco global destinado a promover oportunidades para que mujeres y hombres obtengan un trabajo decente y productivo en condiciones de libertad, equidad, seguridad y dignidad humana. La Agenda de Trabajo Decente no se limita a conseguir cualquier empleo, sino que se trata de garantizar que los trabajadores tengan acceso a salarios justos, condiciones de trabajo seguras y saludables (libres de acoso y violencia), la posibilidad de formar y afiliarse a sindicatos y que estos sean reconocidos y consultados cuando se tomen decisiones que afecten a su trabajo, y que se les incluya en los sistemas de protección social que garantizan la pensión, la maternidad, las bajas por enfermedad y las vacaciones anuales, el seguro médico y la protección por desempleo, es decir: la protección de los derechos humanos fundamentales. Para los vendedores ambulantes y sus sindicatos, la Agenda de Trabajo Decente proporciona una hoja de ruta para lograr los derechos laborales que durante mucho tiempo se han negado a quienes trabajan en la economía informal.



La Agenda del Trabajo Decente reúne los derechos que tendría un trabajador reconocido y protegido por el Estado. Por eso la reconocemos como nuestra Agenda. Nuestra visión es que todos los vendedores ambulantes y de mercado deberían tener Trabajo Decente, con T y D mayúsculas, porque nos referimos a esta agenda que enumera todo lo que deberíamos tener como derechos y que se nos niega.

Y no es de extrañar que esta agenda sea promovida enérgicamente por la OIT. La OIT entiende que garantizar un empleo productivo y un nivel de vida digno para todos los trabajadores es fundamental, ya que cuando las personas tienen acceso a empleos justos y condiciones de vida de calidad, se impulsa el desarrollo social y económico, lo que contribuye a un desarrollo humano más amplio.



Áreas de interés clave

Los dirigentes y miembros de la SNI están dando prioridad a cuatro ámbitos para la promoción a nivel nacional y mundial:



Estos constituyen los cuatro pilares de una formalización basada en los derechos, una transición justa hacia la formalización.



1 Seguridad social

La SNI pide que se incluya a los vendedores ambulantes, los comerciantes de los mercados y los vendedores ambulantes en los regímenes de seguridad social y asistencia social. Esto incluye garantizar que los trabajadores tengan acceso a protecciones contra la enfermedad, el desempleo, la vejez, la maternidad, las pensiones por discapacidad y más, así como acceso a la atención médica y otros servicios esenciales. Se trata de incluir a los vendedores ambulantes y de mercado en la cobertura de los sistemas de protección social disponibles para los trabajadores reconocidos.

Al abogar por políticas que extiendan la protección social a los trabajadores de la economía informal, luchamos por que los gobiernos nos reconozcan como trabajadores con plenos derechos y garantizamos que se protejan los derechos y los medios de vida de los vendedores ambulantes.

2 Derecho al espacio público

Los miembros de StreetNet están exigiendo a las autoridades municipales y nacionales un acceso seguro al espacio público y a las infraestructuras para poder trabajar. Esto está relacionado con el **derecho al trabajo**, que se niega constantemente a los vendedores ambulantes y de mercado.

Las autoridades municipales de todo el mundo a menudo no reconocen el papel que desempeñan estos trabajadores en el suministro de bienes y servicios esenciales. Al no ofrecer procesos de concesión de licencias, no incluir la venta ambulante y los mercados en sus planes maestros y, por lo tanto, excluirlos de los procesos de planificación urbana y reglamentación, violan nuestro derecho a trabajar con dignidad.



2 Derecho al espacio público (continuación)

Como resultado, a menudo nos enfrentamos a la criminalización y la ilegalidad, sufriendo violencia estatal en forma de desalojos, acoso y confiscación de bienes; y estamos sujetos a intimidación, extorsión y abuso físico, lo que hace que nuestro entorno de trabajo sea inseguro y precario. Las vendedoras, en particular, son más vulnerables a la violencia y la discriminación de género.

Es esencial aplicar políticas que protejan a los vendedores de tales amenazas para garantizar un **lugar de trabajo libre de acoso y violencia**.

Del mismo modo, las autoridades se abstienen de asumir la responsabilidad de proporcionar infraestructura urbana (baños, puestos de trabajo, espacios de almacenamiento, etc.) que, en la práctica, significaría que los vendedores ambulantes tuvieran **condiciones de trabajo dignas que los protegieran de los riesgos laborales**.

Abogar por políticas que reconozcan la venta ambulante como una forma legítima de trabajo y proporcionen zonas de venta designadas e infraestructura urbana puede ayudar a proteger nuestros medios de vida y nuestras condiciones de trabajo, y contribuir a crear espacios urbanos más saludables y organizados. En esta lucha, unimos fuerzas con todos los movimientos sociales urbanos que luchan por el derecho a la ciudad.





3 Dialogo Social

Los miembros de StreetNet deben ser reconocidos como interlocutores sociales y ser incluidos y escuchados en las plataformas de diálogo social locales, nacionales y mundiales, entre otras cosas mediante la aplicación de la Recomendación 204 de la OIT sobre la transición de la economía informal a la formal.

Debemos insistir en que los sindicatos den cabida a nuestros representantes y que los gobiernos nos garanticen un lugar en las mesas participativas y tripartitas del mundo del trabajo.

4 Economía Social y Solidaria

Los miembros de StreetNet pueden beneficiarse de un entorno propicio a nivel mundial y nacional que apoye el crecimiento y el desarrollo de las experiencias de economía social y solidaria (ESS). Esto puede conducir a un mejor acceso a los mercados, una mayor seguridad de los ingresos, mejores condiciones de trabajo y acceso a los servicios y mejores condiciones de vida a través de cooperativas de trabajadores y apoyo mutuo. Además, las experiencias de ESS crean la solidaridad y la fuerza colectiva necesarias para exigir derechos.

Debemos abogar por marcos jurídicos propicios y el apoyo de los gobiernos para que los vendedores ambulantes puedan desarrollar estas iniciativas y organizar de forma autónoma formas de acceder a derechos que más tarde puedan convertirse en políticas públicas.

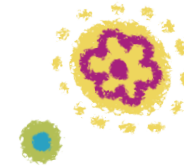


Estas áreas clave para la incidencia de los vendedores ambulantes y de mercado comprenden la **formalización basada en los derechos de los trabajadores de la economía informal** que StreetNet promueve y defiende. Una formalización que:

- ✓ Es inclusiva, centrada en las personas y basada en los derechos de los trabajadores.
- ✓ Empodera a los trabajadores (incluidos los autónomos).
- ✓ Mejora las condiciones laborales.
- ✓ Amplía la protección social.
- ✓ Garantiza los derechos económicos y los medios de subsistencia.



Esta es la agenda del Trabajo Decente aplicada específicamente al sector del comercio informal, y estas son las causas que nosotros, como organizaciones que representan a los trabajadores, debemos defender y por las que debemos luchar.



Escanee aquí para leer nuestro documento de posición sobre la formalización de defendemos:



ESTUDIO DE CASO

La Ley de Emergencia Social de Argentina, el Registro Nacional de la Economía Popular y el Salario Social Complementario

En 2016, Argentina se enfrentó a una crisis económica que sumió a muchos argentinos en el hambre. En este contexto, la Unión General de Trabajadores de la Economía Popular (UTEP), un sindicato que representa y defiende los derechos de todas las personas excluidas del mercado laboral (incluidos los vendedores ambulantes) y miembro de StreetNet, presionó al gobierno de derecha del país mediante una amplia movilización social para que adoptara políticas públicas de apoyo a estos trabajadores.






ESTUDIO DE CASO

La Ley de Emergencia Social de Argentina, el Registro Nacional de la Economía Popular y el Salario Social Complementario

La UTEP luchó con éxito por la aprobación de una Ley de Emergencia Social, que incluía un Registro Nacional de Trabajadores de la Economía Popular y un Salario Social Complementario, lo que significaba que todos los trabajadores inscritos en el registro recibirían un pago mensual equivalente a la mitad del salario mínimo. La política se basaba en el entendimiento de que, dado que el gobierno no puede ofrecer pleno empleo, es responsable de abordar la vulnerabilidad de los trabajadores por cuenta propia.

Además, lograron un Monotributo Social, que garantiza a todos los trabajadores de la economía informal un acceso 100 % subvencionado a la protección social, con un acceso digital simplificado a un precio muy asequible.



**TRABAJAR EN LA CALLE
NO ES DELITO**



ESTUDIO DE CASO

La Ley de Emergencia Social de Argentina, el Registro Nacional de la Economía Popular y el Salario Social Complementario

Es el principal ejemplo mundial de reconocimiento de los trabajadores de la economía informal dentro de la legislación laboral colectiva, con una prestación social vinculada a la inclusión en el actual régimen de protección social. Y, por supuesto, es el resultado de la movilización y la acción coordinada de diversos movimientos sociales para influir en los que detienen el poder.





Instrumentos jurídicos internacionales que pueden fortalecer nuestra incidencia

Los derechos de los vendedores ambulantes están respaldados por varios instrumentos jurídicos internacionales que podemos utilizar para reforzar nuestras iniciativas de defensa. Muchos de ellos proceden de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el organismo de las Naciones Unidas responsable de establecer las normas laborales mundiales. La OIT reúne a gobiernos, empleadores y representantes de los trabajadores para elaborar políticas y normas que se aplican al mundo del trabajo.

Cada año, la OIT organiza la **Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) en Ginebra**, donde representantes de sus 187 Estados miembros debaten cuestiones laborales, establecen prioridades y adoptan nuevos acuerdos. Estas normas internacionales establecidas por la OIT adoptan la forma de convenios o recomendaciones:

- **Las convenciones** son tratados jurídicamente vinculantes que los países pueden optar por ratificar, comprometiéndose así a aplicar las normas acordadas en sus legislaciones nacionales.
- **Las recomendaciones** son directrices no vinculantes que proporcionan asesoramiento sobre políticas y mejores prácticas, pero no requieren ratificación formal.

Tanto las convenciones como las recomendaciones son herramientas poderosas que los vendedores ambulantes y los trabajadores informales pueden utilizar para impulsar cambios políticos a nivel nacional. Al hacer referencia a estos instrumentos, podemos exigir responsabilidades a los gobiernos y abogar por políticas que respalden nuestros derechos y medios de vida.



Instrumentos clave que protegen a los vendedores ambulantes

- **Recomendación 204 de la OIT sobre la transición de la economía informal a la formal (2015):** esta recomendación histórica reconoce las contribuciones de los trabajadores de la economía informal y exhorta a los gobiernos a adoptar políticas que faciliten la formalización, al tiempo que garantizan los derechos y la protección de quienes tienen un empleo informal. La Recomendación 204 de la OIT es una hoja de ruta hacia una formalización gradual e inclusiva que proteja los medios de vida. Los gobiernos deben invertir en el desarrollo de capacidades y en infraestructuras; elaborar marcos jurídicos que faciliten la formalización; y promover la sensibilización y la formación sobre la R204, especialmente entre las autoridades locales.
- **Convenio 190 de la OIT sobre la violencia y el acoso en el mundo del trabajo (2019):** este convenio jurídicamente vinculante reconoce el derecho de todos los trabajadores, incluidos los trabajadores de la economía informal, a no sufrir violencia ni acoso, incluida la violencia de género. Obliga a los gobiernos a promulgar leyes y medidas para prevenir y abordar estas cuestiones.
- **Convenios de la OIT sobre la libertad sindical y la protección del derecho de sindicación (Convenios 87 y 98):** Estos convenios afirman el derecho de todos los trabajadores, incluidos los de la economía informal, a organizarse, formar asociaciones y participar en la negociación colectiva para mejorar sus condiciones de trabajo.



Instrumentos clave que protegen a los vendedores ambulantes

- 🕒 **Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS):** Los ODS de las Naciones Unidas, en particular el Objetivo 8 (Trabajo decente y crecimiento económico) y el Objetivo 11 (Ciudades y comunidades sostenibles), apoyan el reconocimiento y la protección de los trabajadores de la economía informal, incluidos los vendedores ambulantes. Estos objetivos impulsan políticas inclusivas que mejoran las condiciones de trabajo, la protección social y la planificación urbana para los trabajadores de la economía informal.
- 🕒 **Nueva Agenda Urbana (2016):** Adoptada en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Vivienda y Desarrollo Urbano Sostenible (Hábitat III), este marco reconoce la importancia de los trabajadores de la economía informal en las economías urbanas y aboga por ciudades inclusivas en las que los vendedores ambulantes tengan acceso a lugares de trabajo seguros y oportunidades económicas justas.
- 🕒 **Declaración Universal de Derechos Humanos (artículo 23):** Este artículo establece que toda persona tiene derecho al trabajo, a condiciones de trabajo justas y favorables y a la protección contra el desempleo, principios que se aplican a todos los trabajadores, incluidos los vendedores ambulantes.



Al utilizar estos instrumentos internacionales en nuestra incidencia, podemos exigir políticas que protejan y promuevan nuestros derechos como trabajadores. Estas herramientas dan legitimidad a nuestras reivindicaciones y nos ayudan a conectar nuestras luchas con los esfuerzos mundiales para garantizar un trabajo digno para todos.



Reflexiones para la acción

- ❁ ¿Cómo podemos utilizar los instrumentos jurídicos internacionales para respaldar nuestras iniciativas de incidencia de los vendedores ambulantes?
- ❁ ¿Cuáles de estos instrumentos clave ha ratificado mi país?



¿Cómo hacer incidencia política?

Ahora que hemos explorado las cuestiones clave que afectan a los vendedores ambulantes y los instrumentos jurídicos internacionales que respaldan nuestros derechos, es hora de pasar del qué y por qué al cómo actuar.

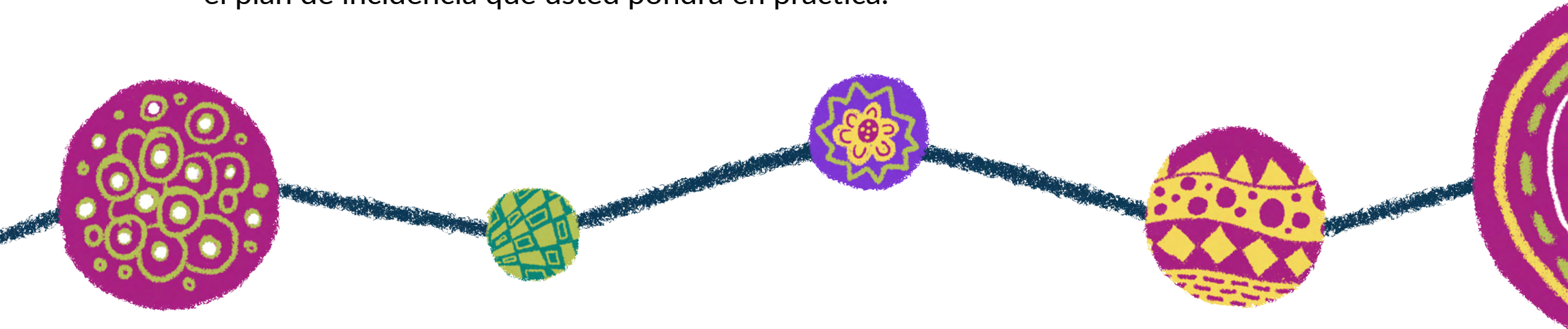
En las siguientes secciones, nos centraremos en las medidas prácticas que pueden adoptar los líderes de los vendedores ambulantes para organizarse y abogar por mejores condiciones de trabajo, reconocimiento legal y protección social. Desglosaremos las estrategias clave para colaborar con los responsables políticos, movilizar el apoyo público e influir en los cambios.

Esta sección del manual está diseñada para proporcionarle orientación práctica con el fin de fortalecer nuestro movimiento. Los siguientes pasos le ayudarán a convertir el conocimiento en acción. Juntos, podemos fortalecer el poder de los trabajadores y construir un futuro en el que los vendedores ambulantes sean reconocidos, protegidos y empoderados.

Estrategias prácticas:

guía paso a paso para realizar actividades de incidencia en nuestro sector

Una incidencia eficaz requiere una planificación y una estrategia cuidadosas: debemos definir qué queremos cambiar, quién tiene el poder para realizar esos cambios y cómo vamos a influir en ellos. Las respuestas a estas preguntas conformarán el plan de incidencia que usted pondrá en práctica.





PASO 1

Identificar los principales retos, recopilar datos y establecer prioridades

- Consulte con los miembros a través de reuniones, encuestas o conversaciones informales para comprender sus principales dificultades (por ejemplo, acoso policial, falta de reconocimiento legal, acceso restringido a los espacios de venta).
- Recopile pruebas, como testimonios personales, datos y estudios de casos, para respaldar estos retos.
- Priorice junto con sus miembros las preocupaciones más urgentes y compartidas que requieren defensa.



PASO 2

Define y decide cuál es tu objetivo

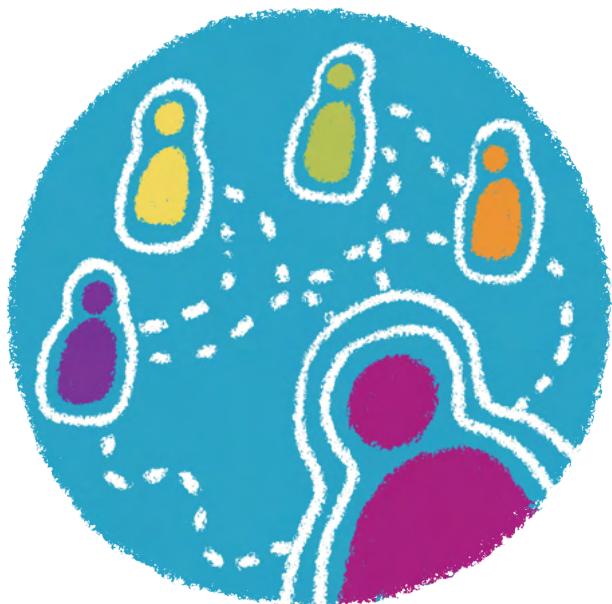
- Determine qué cambios específicos desea ver: nuevas políticas, nuevas actitudes por parte de las autoridades, reconocimiento, una mejor imagen de los vendedores ambulantes por parte de la sociedad, una narrativa que respete los derechos de los vendedores ambulantes, etc.
- Asegúrese de que los objetivos de la incidencia estén en consonancia con las necesidades de nuestros miembros y se decidan democráticamente mediante consultas.
- El cambio específico que desea ver es su objetivo. Asegúrese de que sea claro y realista.





PASO 3

Identificar a los actores clave en nuestra esfera de influencia



- Identificar a los actores clave que tienen el poder de realizar los cambios que buscamos: responsables políticos, organismos gubernamentales, autoridades municipales, otros responsables de la toma de decisiones, medios de comunicación, organizaciones de la sociedad civil, etc.
- Analizar sus funciones, intereses y disposición a colaborar con nuestra organización. ¿Tenemos alguna relación previa con estos actores?
- Desarrollar estrategias para colaborar con ellos, ya sea mediante reuniones directas, peticiones o propuestas políticas. Asegúrate de obtener sus datos de contacto para ponerte en contacto con ellos de manera oficial y de redactar una carta formal solicitando una reunión.



PASO 4

Identificar posibles aliados y crear redes



- Busque organizaciones y movimientos que compartan nuestras preocupaciones, como sindicatos, grupos de derechos humanos, organizaciones de asistencia jurídica, organizaciones de la sociedad civil que defienden los derechos y defensores de la planificación inclusiva. Busque estas organizaciones identificadas y póngase en contacto con ellas o participe en actividades públicas en las que estén presentes, preséntese, hable con personas clave y establezca relaciones (creación de redes).
- Involúcrate con redes nacionales e internacionales para fortalecer nuestra voz colectiva.
- Formar o unirse a coaliciones para amplificar nuestras demandas y aumentar la presión sobre los responsables de la toma de decisiones.

PASO 5

Desarrollar mensajes clave y herramientas de promoción

- Crear mensajes claros y convincentes que comuniquen nuestras demandas de manera que resuenen en los responsables políticos, el público y los medios de comunicación.
- Utilizar pruebas, testimonios y marcos jurídicos (como las normas de la OIT y los acuerdos sobre derechos humanos) para respaldar nuestros argumentos.
- Elegir las mejores herramientas de promoción, como cartas a las autoridades, peticiones y campañas en los medios de comunicación.





PASO 6 Movilizar y pasar a la acción

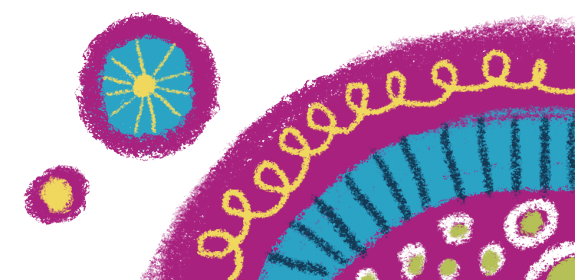
- Organizar acciones de incidencia, como manifestaciones públicas, campañas en los medios de comunicación y ruedas de prensa, reuniones con funcionarios gubernamentales, incluidos parlamentarios aliados, funcionarios gubernamentales de diferentes niveles y grados de influencia.

El cabildeo a menudo implica llevar una carta oficial en la que se explica el punto que se defiende y acudir en persona al Congreso, al Ayuntamiento, a la Alcaldía, al Poder Judicial, a los ministerios nacionales para acercarse a los responsables de la toma de decisiones o a figuras clave que puedan transmitir el mensaje, presentar su tema, intercambiar contactos y buscar su compromiso e interés.

Actuar a través de representantes electos aliados también puede ser prometedor.

Lo importante es comprender que se puede hacer esto, que los ciudadanos tienen derecho a dirigirse a los responsables de la toma de decisiones y presentar sus demandas, y que, como líder, tienes el deber de intentar hacerlo.

- Asegúrate de que los miembros participen activamente en las acciones, manteniéndolos informados y comprometidos.
- Utiliza diversas tácticas, tanto formales (reuniones políticas, defensa jurídica) como informales (protestas, intercambios en el mercado, difusiones por WhatsApp, publicaciones en Facebook).





PASO 7 Supervisar el progreso y adaptar las estrategias

- Hacer un seguimiento de las respuestas de los responsables políticos y las autoridades para evaluar el impacto de nuestra incidencia.
- Recabar opiniones de los miembros para evaluar si las iniciativas de incidencia satisfacen sus necesidades.
- Ser flexibles: ajustar las estrategias y tácticas según sea necesario para superar los obstáculos y aprovechar las nuevas oportunidades.



PASO 8

Garantizar la rendición de cuentas y la transparencia



- Mantener una comunicación regular con los miembros sobre los avances en materia de incidencia.
- Tomar decisiones de forma democrática, garantizando que los dirigentes rindan cuentas ante el conjunto de los miembros.
- Reflexionar sobre las lecciones aprendidas junto con los miembros y documentar las experiencias exitosas en materia de incidencia para reforzar los esfuerzos futuros. Compartir la documentación con los miembros.



Siguiendo estos pasos y manteniéndonos fieles a nuestros valores de participación democrática y consulta, las organizaciones de vendedores ambulantes pueden crear campañas de incidencia sólidas e impulsadas por sus miembros que generen un cambio duradero.

Reflexiones para la acción

- ✿ **Trabajo de incidencia anterior:** ¿Hemos movilizado a la opinión pública y/o influido en la formulación de políticas a favor de los vendedores ambulantes y de mercado en el pasado? ¿Cómo sucedió?
- ✿ **Comprensión del panorama jurídico:** ¿Cuál es el marco jurídico actual para los vendedores ambulantes en nuestro propio contexto? ¿Existen leyes o políticas que aborden específicamente nuestros derechos y nos protejan de la vulnerabilidad? ¿Qué falta en nuestro sistema jurídico y debemos promover?
- ✿ **Desarrollar políticas para el cambio:** ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrentan los vendedores ambulantes de nuestra comunidad y nuestro país? ¿Cuáles son sus necesidades más urgentes (por ejemplo, seguridad frente a la violencia, el acoso, los desalojos, la falta de condiciones de trabajo seguras)? ¿Qué cambios políticos específicos podemos proponer?

Reflexiones para la acción

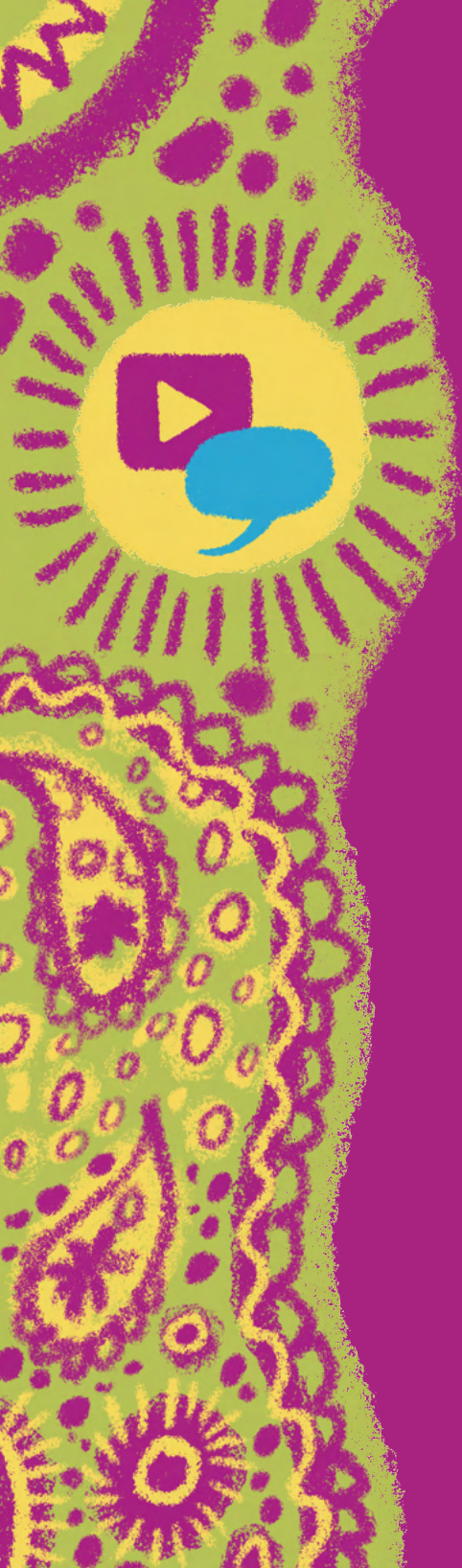
- 🌸 **Planificación estratégica de la incidencia:** ¿Podemos definir estratégicamente nuestros objetivos de incidencia e identificar a los responsables de la toma de decisiones a los que podemos influir? ¿Qué puntos fuertes tenemos ya como grupo organizado que podamos utilizar para que nuestra incidencia sea más eficaz?
- 🌸 **Aliados y redes:** ¿Quiénes son nuestros aliados y quiénes son las otras partes interesadas que debemos involucrar?
- 🌸 **Crear unidad y movilización:** ¿Cómo podemos fortalecer nuestra unidad y trabajar juntos con otros vendedores, sindicatos y partes interesadas para impulsar el reconocimiento legal y una mejor protección para los vendedores ambulantes en nuestros propios países?

ESTUDIO DE CASO

Asiye eTafuleni - AeT (Durban/Sudáfrica)



En Durban, los vendedores ambulantes lograron una gran victoria tras esfuerzos sostenidos de incidencia por derechos. Se trata de una experiencia a nivel local liderada por la organización AeT, en la que los vendedores ambulantes y los vendedores del mercado lograron, durante un largo periodo de tiempo, resistirse a los planes de remodelación urbana de la administración municipal en una concurrida estación de tren donde solían trabajar un gran número de vendedores. Y a través de un proceso participativo en el que participaron vendedores ambulantes y de mercado, lograron cambiar los planes de la ciudad, lo que condujo a la construcción de un mercado diseñado y planificado con la participación de los trabajadores, que incluye un complejo comercial muy bien organizado y planificado, con un gran número de vendedores que trabajan en condiciones saludables, con acceso a la infraestructura urbana y un buen movimiento económico. Un ejemplo de planificación urbana llevada a cabo con diálogo social y participación.



Amplificando nuestra voz: estrategias para comunicaciones y campañas

Cuando abogamos por el cambio, los medios de comunicación y la comunicación son fundamentales.

El simple hecho de difundir un mensaje puede ser una forma de incidencia, cuando se trata de una acción para desafiar la narrativa predominante defendiendo una perspectiva que afirma nuestros derechos y denunciando las violaciones de derechos que ya no pueden ser aceptadas por la sociedad. La comunicación y los medios de comunicación son **estrategias para la credibilidad, la sensibilización, la influencia y la movilización.**

Para desarrollar un plan de comunicación estratégico que respalde una campaña de promoción, debemos ser conscientes de nuestros públicos específicos (a quiénes queremos llegar); nuestros mensajes clave (qué queremos que sepan o hagan); y adaptar nuestros canales de comunicación (por ejemplo, radio, mítines, redes sociales, etc.) y materiales (por ejemplo, vídeos, canciones, folletos, etc.) de acuerdo con nuestro público y nuestros mensajes.

Credibilidad e interacción



Si solicita una reunión con un responsable de la toma de decisiones para abogar por un cambio de política, lo primero que hará la oficina de dicho responsable será investigar quién es usted y la organización a la que dice representar. Por eso, **es extremadamente importante que cuide su imagen pública.** Debe asegurarse de que su presencia en Internet (por ejemplo, su sitio web o sus plataformas en redes sociales) presente una imagen clara de quién es usted, qué representa y por qué debe ser considerado una parte interesada creíble.

Además, una **buena campaña de promoción es transparente e interactúa constantemente con los simpatizantes,** y no se puede ser transparente si no se documenta y se comparte con el público cómo va la campaña. Si se reúne con los responsables de la toma de decisiones, es importante compartirlo con sus miembros y otras personas que apoyan su campaña; si recibe apoyo (financiero o de otro tipo) de otros socios, también es algo que debe revelar. No se necesitan conocimientos técnicos especializados para ello: una página en las redes sociales bien gestionada y actualizada periódicamente ya puede ayudarle a generar credibilidad a largo plazo.

Sensibilización

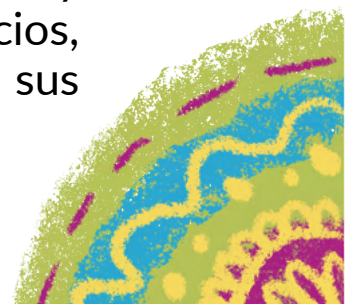
También utilizamos **los medios de comunicación para concientizar a nuestro público objetivo sobre nuestras principales reivindicaciones**. Podemos hacerlo a través de diferentes medios: la radio, folletos, pregoneros, vídeos, teatro comunitario... Lo importante es saber qué canal de comunicación prefiere tu público y adaptar tu estrategia de comunicación en consecuencia.

Los medios de comunicación también pueden ser **herramientas para presionar a los responsables de la toma de decisiones para que cumplan con sus demandas**. Por ejemplo, puede utilizar materiales de comunicación como vídeos y artículos para denunciar violaciones de los derechos laborales (por ejemplo, un vídeo de un mercado destruido por las autoridades locales). También puede utilizar **comunicados de prensa y conferencias de prensa** para involucrar a los medios de comunicación y concientizar al público sobre los problemas que afectan a sus miembros.



Movilización

No se puede abogar por el cambio por sí solo. Por eso, los medios de comunicación también se vuelven muy importantes a la hora de movilizar a sus miembros, socios, aliados y actores sociales relevantes en torno a sus reivindicaciones clave.





La importancia de construir una narrativa

Una buena campaña de incidencia **cuenta una historia**. A veces nos centramos demasiado en promover cambios políticos de una forma que puede resultar demasiado técnica y abstracta para el público en general, e incluso a veces para nuestros miembros y responsables políticos. Por eso es importante que seas capaz de crear **una narrativa convincente sobre por qué es necesario el cambio que promueves, a quiénes afectará y qué esperas conseguir en el futuro**.

Por ejemplo, en StreetNet, a menudo utilizamos nuestras **historias de impacto** como material de promoción, ya que son relatos en primera persona sobre el poder de organizar a los vendedores ambulantes y de mercado y cómo eso ha llevado a un cambio en las vidas de trabajadores específicos y también de comunidades.

Recuerda que toda buena historia implica **esperanza**: no se puede movilizar a la gente y abogar por el cambio si no se les convence de que lo que se está intentando hacer traerá consigo un mundo mejor. Por eso es importante que nuestros mensajes clave no sean solo negativos sobre todo lo que está mal. También deben incluir nuestra visión e inspirar a otros a unirse a nosotros para abogar por el cambio.

Diseño participativo de campañas

StreetNet International, a través de su red global de activistas de base y líderes juveniles comprometidos con el trabajo en los medios de comunicación, desarrolla campañas utilizando un enfoque fuertemente participativo y desde abajo. Basándose en las experiencias y conocimientos de los miembros de todas las regiones, la organización se asegura de que los mensajes reflejen sus realidades y prioridades. Esto significa que las estrategias no se imponen desde arriba o desde la oficina central, sino que surgen de debates colaborativos, intercambios de historias y análisis compartidos, especialmente con activistas que trabajan con herramientas mediáticas. Al basar las campañas en las perspectivas de las personas directamente afectadas, StreetNet no solo amplifica sus propias narrativas, sino que también refuerza la capacidad de sus miembros para dar forma al discurso público.



Principios de la Educación Popular y prácticas de facilitación





Cuando construimos procesos colectivos de toma de decisiones y acción, es interesante establecer prácticas de diálogo con nuestros miembros en consonancia con los principios de la educación democrática. StreetNet desarrolla sus prácticas de aprendizaje basándose en los principios de la Educación Popular, una metodología comprometida con la transformación de las injusticias sociales y que históricamente ha sido promovida por movimientos sociales y trabajadores en todo el mundo.

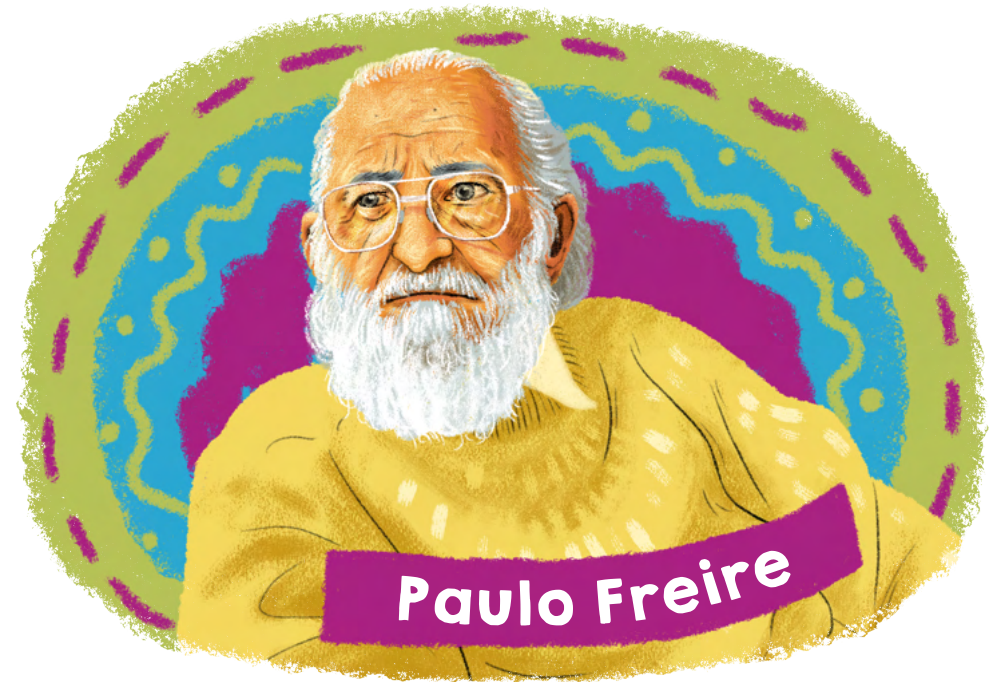


La educación popular es un enfoque educativo que busca promover el aprendizaje de manera participativa, democrática y contextualizada, involucrando a la comunidad y valorando los conocimientos cotidianos de las personas. Su objetivo es democratizar el acceso al conocimiento, fortalecer la cultura local y promover la transformación social, reconociendo y respetando las experiencias de vida de las personas como parte fundamental del proceso educativo.

En este enfoque, los alumnos y sus realidades son protagonistas del proceso educativo, en lugar de meros receptores de información, y la interacción fomenta el pensamiento crítico sobre la realidad y valora la experiencia y los conocimientos previos de los alumnos.

La educación popular tiene sus raíces en los movimientos sociales latinoamericanos del siglo XX, en particular aquellos que surgieron como respuesta a la colonización y los gobiernos autoritarios, inspirando movimientos sociales y el pensamiento académico sobre la educación transformadora en todo el mundo.

El educador brasileño Paulo Freire (1921-1997) es una figura central en este movimiento y se dio a conocer mundialmente por innovar al promover una pedagogía del diálogo, la autonomía y la conciencia.



Para unir a todos en un proceso colectivo, los principios y la metodología de la educación popular son valiosos y pueden contribuir en gran medida.

Principios de la educación popular



Metodología dialógica, inclusiva y participativa

el aprendizaje se lleva a cabo de forma colaborativa, a través del diálogo, valorando el conocimiento popular, con la participación activa del grupo, el reconocimiento de sus conocimientos previos y el intercambio de experiencias.

Cuestiona la lógica de la enseñanza tradicional en la que el profesor es el único poseedor del conocimiento y los alumnos son meros receptores, proponiendo un entorno de intercambio en el que todos son bienvenidos a contribuir.

Una forma más horizontal de aprender: el entorno de formación debe ser circular, donde todos puedan mirarse a los ojos, en lugar de a las espaldas de los demás, construyendo un espacio donde el conocimiento pueda fluir y se pueda percibir y fomentar la valoración de cada persona como poseedora de conocimientos (y derechos).



Conciencia crítica y emancipadora

desarrollo de una conciencia crítica que lleve a las personas a reflexionar, cuestionar y transformar su realidad social. Buscar siempre ofrecer un análisis del contexto en el que se sitúa el tema para comprender mejor los intereses en juego.

Prácticas de facilitación

Si vamos a desarrollar un proceso de incidencia participativa, seguiremos los principios de la educación popular.



Hacer una convocatoria amplia a través de los canales de comunicación para garantizar la participación de todos. Pensar en un horario y días que sean convenientes para todos.



Preparar el entorno: colocaremos las sillas en círculo. Podemos colocar algunos elementos que simbolicen la venta ambulante y en el mercado, nuestras banderas, flores, etc. Objetos que honren el día, el trabajo y la vida de las personas.



Puede utilizar algunas de las actividades que se proporcionan al final de este material en la sección de recursos en distintos momentos: rompehielos, dinamizadores, trabajo en grupo, lluvia de ideas en distintos momentos para que las personas participen activamente en la actividad.



Recuerde: la perspectiva de todos es importante. Escuchar es una acción. Alinése y converja para construir una fuerza colectiva.



Conclusión

Gracias por llegar hasta aquí.

Ha sido un gran viaje.

Esperamos que usted y su organización utilicen este material con frecuencia y que sirva como recurso para revisar y utilizar cuando sea necesario, como base para desarrollar estrategias de incidencia que tengan sentido en su contexto, en su organización y en su comunidad.

StreetNet está con ustedes. Nuestros organizadores regionales estarán encantados de conocer y seguir cualquier proceso de incidencia que puedan implementar. Por favor, manténganse en contacto con nosotros.

Que los vendedores ambulantes y de mercado estén cada vez más presentes en la agenda pública, haciéndose oír, marcando la agenda de los debates sobre el mundo del trabajo y las ciudades justas. Que esto sea una contribución para encender la chispa que nos impulse a avanzar, sin retroceder, en la lucha por los derechos y la dignidad de los vendedores ambulantes.

Recursos



Puede encontrar todos los recursos en este enlace:

<https://bit.ly/SNIrecursosincidencia>



Créditos

Fecha de publicación: diciembre de 2025.

Publicado por:

StreetNet International

Organización sin ánimo de lucro registrada en Sudáfrica.

PBO 930030585

45 Claribel Road Windermere Durban 4001, Sudáfrica

media@streetnet.org.za

Este material puede reproducirse con fines educativos, organizativos y políticos, siempre que se cite la fuente.

Diseño e ilustraciones: Rio Marcelang

Publicación:

Investigación, producción de contenidos y edición: Maira Vannuchi y Nash Tysmans (StreetNet).

Investigación y revisión: Patrick Kane (StreetNet)

Coordinación de StreetNet International: Oksana Abboud.

StreetNet StreetNet es una alianza mundial de vendedores de la calle, ambulantes y de mercado presente en más de 50 países y que representa a más de 700 000 miembros en todo el mundo.

Nuestra misión es fortalecer y empoderar a las organizaciones de nuestros miembros para proteger y promover los derechos y los medios de vida de los vendedores ambulantes y de mercado, especialmente de las mujeres, a través de acciones de defensa, desarrollo de capacidades, educación, gobernanza democrática, representación y solidaridad entre todos los trabajadores.

www.streetnet.org.za

