

FORMAS EFECTIVAS DE INVOLUCRAR AL SECTOR PRIVADO

GUIA PARA LAS OSC QUE TRABAJAN EN LA PROTECCION INFANTIL

terre des hommes 
stops child exploitation

 PLAN
INTERNATIONAL

 FREE
A GIRL
FIGHT CHILD PROSTITUTION

DEFENCE for CHILDREN   ecpaf

 icco COOPERATION >



 Down to Zero

Luchando contra la explotación sexual comercial infantil

FEBRERO, 2019

Autor: DtZ Private Sector Working group
www.downtozeroplatform.com

Aviso: Éste documento refleja la guía acordada por la Alianza Down to Zero

ÍNDICE

Lista de Abreviaturas	4
Introducción	5
1. Iniciación de una nueva alianza	9
1.1 Preparar	9
1.2 Conectar	11
1.3 Aclarar el propósito	12
2. Comprometiendo al sector privado	13
2.1 Asegurar la complementariedad	13
2.2 Crear el valor	14
2.3 Considerar un acuerdo formal	14
3. Consolidación de la alianza	15
3.1 Comunicar	15
3.2 Aprendizaje Continuo	15
3.3 Comprometerse con la alianza	16
3.4 Dar reconocimiento donde se debe	16
4. Sostener y replicar el éxito y el aprendizaje	17
4.1 Sostener el esfuerzo	17
4.2 Replicar	18
4.3 Ampliar el alcance	18
Fuentes	19

Lista de Abreviaturas

CHS	Capital Humano y Social Alternativo
DtZ	Down to Zero
ECPAT	End Child Prostitution and Trafficking
ESNNA	Explotación Sexual Comercial de Niños, Niñas y Adolescentes
ESNNA-VT	Explotación Sexual Comercial de Niños, Niñas y Adolescentes en Viaje y Turismo
ICCO	Interkerkelijk Coördinatie Commissie Ontwikkelingshulp
ONG	Organización no Gubernamental
ONU	Organización de las Naciones Unidas
OSC	Organizaciones de la Sociedad Civil
RSE	Responsabilidad Social Empresarial
SCCC	Surabaya Children Crisis Centre
TIJ	Instituto de Justicia de Tailandia
YEP	Yayasan Embun Pelangi

Introducción

Esta guía fue desarrollada por la Alianza Down to Zero para apoyar a las OSC en su compromiso con el sector privado en materia de protección infantil.¹ Describe los elementos clave que pueden utilizar las OSC que trabajan en la protección de la niñez para construir una base firme para la alianza con el sector privado. Además, se incluyen algunos ejemplos para ilustrar los elementos. La guía es una respuesta directa a las preguntas de los socios de la Alianza y su deseo de aprender unos de otros.

La guía se basa principalmente en las experiencias prácticas de los socios del programa Down to Zero, con referencias cruzadas con literatura referente. El primer borrador fue desarrollado por ECPAT International junto con la consultora, Catherine Beaulé, en base a su experiencia. La versión actual también incluye experiencias de otros socios de la alianza, para los cuales Margreet Houdijk realizó entrevistas adicionales.

Varios socios implementadores han contribuido a esta guía compartiendo sus experiencias y dialogando acerca de sus éxitos y desafíos a través de foros virtuales, visitas de campo y eventos regionales de aprendizaje, organizados por la Alianza en el transcurso de 2018.

Estos intercambios se llevaron a cabo en el contexto de la agenda de aprendizaje sobre la participación del sector privado, siendo una parte integral del Programa Down to Zero. El objetivo de la agenda de aprendizaje es facilitar el intercambio de experiencias, fomentar el aprendizaje colectivo y realizar investigaciones sobre nuevos desarrollos, a fin de aumentar el impacto colectivo del programa.

Agradecemos todas las contribuciones de nuestros socios a esta guía.

DOWN TO ZERO

La Alianza Down to Zero es una asociación entre Terre des Hommes Países Bajos (Líder de la Alianza), Defence for Children-ECPAT, Free a Girl, ICCO- Cooperation, Plan International Netherlands y el Ministerio holandés de Asuntos Exteriores, con la ambición de acabar con la explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes (ESNNA) a través de la colaboración con más de 20 socios locales en Asia (India, Bangladés, Indonesia, Filipinas y Tailandia) y América Latina (Brasil, República Dominicana, Bolivia, Colombia, Nicaragua y Perú).

Down to Zero aplica un enfoque de multisectorial con cuatro actores principales:

- Niños, niñas y adolescentes que han sido explotados sexualmente o están en riesgo de serlo.
- Familias y comunidades en las áreas geográficas seleccionadas.
- Gobiernos, fuerzas policiales y departamentos de justicia en los países seleccionados.
- Industrias comerciales activas en estos países (viajes y turismo, TIC, transporte e industrias extractivas).

¹ Los socios del proyecto Down to Zero están unidos en su misión y visión con respecto a la explotación sexual de niños, niñas y adolescentes y se comprometen a implementar la Convención sobre los Derechos del Niño y los Derechos de los Niños y Principios Empresariales. Al hablar sobre la explotación sexual de niños, niñas y adolescentes nos referimos a las Directrices de Terminología de Luxemburgo, una iniciativa de 18 socios internacionales para armonizar la terminología y las definiciones relacionadas con la protección infantil.

OBJETIVOS DE DOWN TO ZERO

- o Niños, niñas, adolescentes que son vulnerables a ser explotados sexualmente pueden defenderse y defender sus derechos. Son capaces de protegerse a sí mismos porque identifican situaciones potencialmente explotadoras e informan acerca de ellas. Son capacitados, participan en campañas para crear conciencia sobre el tema y participan en la toma de decisiones en sus comunidades.
- o Los entornos en los que crecen son más seguros, ofrecen una mejor protección a las posibles víctimas y ayudan a evitar que niños, niñas y adolescentes sean (re) victimizados.
- o Los gobiernos, sistemas judiciales y organizaciones policiales han adaptado sus políticas, planes y protocolos para combatir mejor la explotación sexual comercial de niños, niñas y adolescentes.
- o Tanto los líderes del mercado como las empresas más pequeñas de las industrias comerciales (como el turismo, las tecnologías de la información y comunicación, las industrias de transporte y extractivas) participan activamente en la protección de niños, niñas y adolescentes contra la explotación sexual comercial.

Para conseguir sus objetivos, Down to Zero:

- o permite que niños, niñas y jóvenes se protejan y defiendan sus derechos; refuerza los sistemas locales de protección infantil o establece nuevos donde no existían; asegura que niños, niñas y adolescentes sepan que existen y que pueden acceder a ellos; les informa sobre sus derechos y los riesgos de la explotación sexual comercial; empodera a los niños, niñas y adolescentes dándoles las herramientas que necesitan para lograr cambios en su entorno y para sus pares.
- o apoya a las comunidades y las refuerza para proteger mejor a su niñez y adolescencia, a través de campañas educativas, discusiones con figuras clave de la comunidad y el establecimiento de sistemas locales de protección infantil; educa al público en general sobre las consecuencias de la explotación sexual comercial de niñas, niños, y adolescentes; habla con las familias sobre el tema y desafía los tabúes y la vergüenza; ofrece asistencia para sacar a los niños de situaciones de explotación y organiza el refugio y la atención adecuados para las víctimas.
- o ejerce presión sobre las autoridades locales, desarrolla la capacidad y defiende el enjuiciamiento de los perpetradores, para que los gobiernos locales, las fuerzas policiales y los sistemas judiciales se muevan para mejorar sus políticas, leyes y regulaciones; apoya a las embajadas holandesas a mantener conversaciones con estas autoridades de manera activa para que el problema continúe recibiendo la atención que necesita; guía y asesora a los gobiernos locales para mejorar las normas locales, para implementar nuevos planes y, cuando sea necesario, proporcionar designación presupuestaria.
- o establece o fortalece la cooperación del sector empresarial para la protección de los niños, niñas y adolescentes; presiona a los actores del sector privado para desarrollar códigos de conducta en colaboración con organizaciones relevantes; trabaja en conjunto con varias industrias, como el sector del turismo, desarrollando un código de conducta que las empresas de turismo locales e internacionales deben implementar para ofrecer a los niños, niñas y adolescentes la protección a la que tienen derecho; ayuda a las empresas a proporcionar oportunidades de trabajo y educación para las familias.

Esta guía se ha desarrollado principalmente en apoyo de la última estrategia. Sin embargo, el trabajo con el sector privado no se puede ver de forma aislada. Como se puede ver en los ejemplos incluidos en la guía, muchas OSC trabajan con varios actores en respuestas conjuntas y creen que la colaboración entre múltiples partes interesadas lleva a una respuesta más sólida y más sostenible.²

² ECPAT INTERNATIONAL EL DOCUMENTO DE ANTECEDENTES: COOPERACIÓN CON EL SECTOR PRIVADO. <http://www.protectingchildrenintourism.org>

EL CÓDIGO³

ECPAT Países Bajos se está asociando con ECPAT Internacional y El Código, que se menciona en varias secciones de este documento. A continuación una corta descripción del programa.

El Código, el nombre corto de “El Código de Conducta para la Protección de Niños, Niñas, Adolescentes en Viajes y Turismo”, es un buen ejemplo de la iniciativa de múltiples partes interesadas, desarrollada e implementada en muchos países, y parcialmente sostenida por el programa DtZ.

El Código apunta a abordar la ESNNA-VT mediante la creación de una industria de viajes y turismo altamente consciente, entrenada, capaz de reconocer y prevenir el posible abuso y la explotación, y que, al crear entornos de tolerancia cero, influya para que los viajeros y turistas entiendan que estos delitos son inaceptables y que los delincuentes serán procesados.

Cuando una compañía de turismo se une al Código, se compromete a desarrollar seis pasos criterios para ayudar a proteger a los niños, niñas y adolescentes:

1. Establecer una política y procedimientos contra la ESNNA.
2. Capacitar a los empleados en los derechos del niño, la prevención de la ESNNA e instruir cómo informar los casos sospechosos.
3. Incluir una cláusula en los contratos a lo largo de la cadena de valor que indique un repudio común y una política de tolerancia cero de la ESNNA.
4. Informar a los empleados sobre los derechos del niño, la prevención de la ESNNA y cómo denunciar los casos sospechosos.
5. Apoyar, colaborar y comprometer a los interesados en la prevención de la ESNNA.
6. Informar anualmente sobre la implementación del Código.

Más de 300 empresas de turismo en todo el mundo se han convertido en miembros del Código hasta ahora, obteniendo acceso total al conjunto de herramientas y servicios de responsabilidad social corporativa del Código, con el fin de ayudar a proteger a las comunidades de la explotación sexual de niñas, niños, y adolescentes.

La red de socios locales del Código proporciona asistencia, orientación, ejemplos de mejores prácticas y herramientas en línea para que estas acciones sean lo más fáciles y efectivas posible. Apoyan a los miembros de ECPAT pero también a los socios locales de los otros miembros de la alianza que estén interesados en implementar el Código.

COMO USAR LA GUÍA

Esta guía describe los elementos clave que los socios identificaron como pasos esenciales hacia una colaboración fructífera con el sector privado.

Los elementos se agrupan en tres partes y se colocan en una secuencia que podría considerarse como pasos en un proceso de compromiso con el sector privado.

³ Las operaciones del Código se realizan en cooperación entre los miembros del Código, los RLC (representantes locales del Código) y la Secretaría. Los RLC son el punto focal en el país para el Código y brindan apoyo a los miembros en ese país. El 90% de los miembros proviene de países donde existe un RLC, lo que demuestra cuán importante es su papel para la participación del sector privado. <http://www.thecode.org>

1. Iniciación de una nueva alianza

- 1.1 Preparar
- 1.2 Conectar
- 1.3 Aclarar el propósito

2. Comprometiendo al sector privado

- 2.1 Asegurar la complementariedad
- 2.2 Crear el valor
- 2.3 Considerar un acuerdo formal

3. Consolidación de la alianza

- 3.1 Comunicar
- 3.2 Aprendizaje Continuo
- 3.3 Comprometerse con la alianza
- 3.4 Dar reconocimiento donde se debe

4. Sostener y replicar el éxito y el aprendizaje

- 4.1 Sostener el esfuerzo
- 4.2 Replicar
- 4.3 Ampliar el alcance

Para cada paso, se enumeran varias recomendaciones. En algunos, se dan ejemplos a modo de ilustración del paso.

Dicho esto, el orden de los pasos no es rígido: donde comienzan las OSC puede diferir, el orden más apropiado puede variar y no todos los pasos pueden ser necesarios para cada alianza.

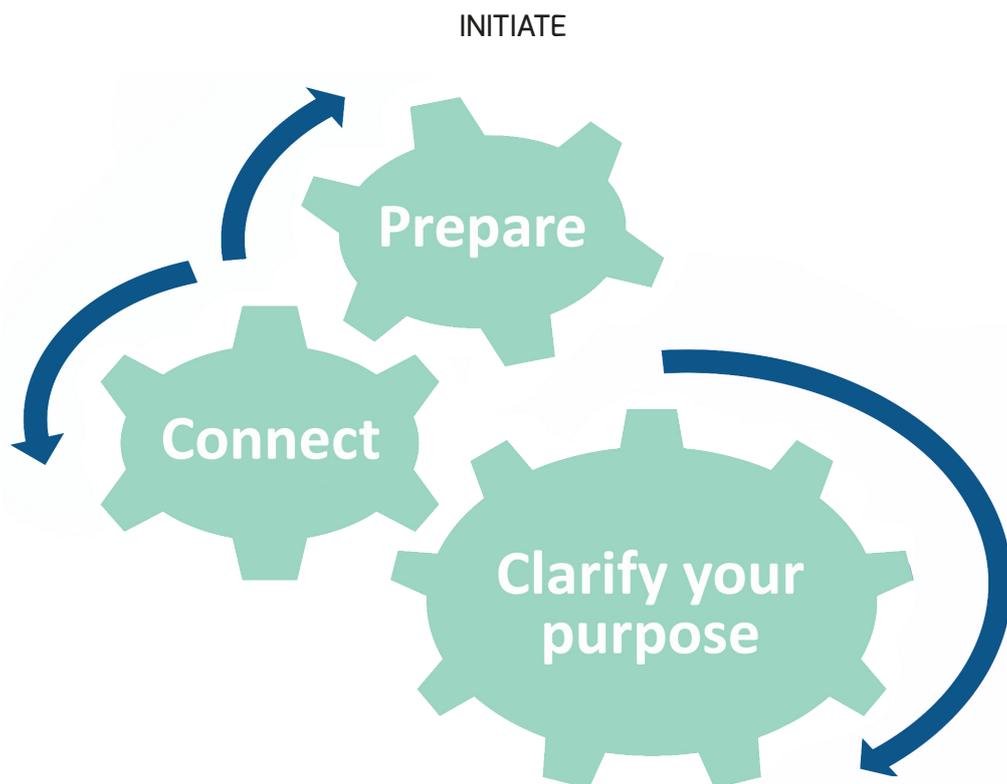
También, hay que tener en cuenta que no existe una solución de “talla única” cuando se trata de trabajar con el sector privado. Cada alianza es diferente, porque el actor del sector privado también lo es, el contexto es particular y las OSC son diferentes. Para algunas OSC, el trabajo con el sector privado está en el corazón de su misión, para otras puede ser una oportunidad. Algunas pueden tener una gran cantidad de recursos a su disposición, otras son más pequeñas con fondos limitados. Se recomienda a las OSC que seleccionen los siguientes elementos según sus necesidades y contextos.

Los ejemplos tampoco deben leerse como la mejor práctica, sino más bien como otra forma de explicar los pasos.

Finalmente, dado que esta área de nuestro trabajo está evolucionando todo el tiempo, la Alianza desea subrayar que se trata de un trabajo en progreso y que tiene la intención de actualizar y revisar la guía a su debido tiempo. Se alienta a las OSC que han trabajado con la orientación a que aporten información y comentarios al equipo editorial:

Soledad Ardaya	ICCO - Cooperation
Aude Diepenhorst	Plan International Netherlands
Judith Flick	Terre des Hommes
Willeke Kempes	ICCO-Cooperation
Gabriela Kuhn	ECPAT International
Theo Noten	ECPAT Netherlands

1. Iniciación de una nueva alianza



1.1 PREPARAR

- o Defina su razón para colaborar con el sector privado y cómo esto ayudará a su organización a lograr sus objetivos. Identifique las oportunidades. Qué tipo de alianza es apropiada para su contexto particular.

Cuando Terre des Hommes intensificó y diversificó sus enfoques hacia el sector privado en 2016, se dio cuenta de que se necesitaba una política en toda la organización que guiara las decisiones sobre la participación del sector privado. Hasta ese momento, sólo el Departamento de Financiamiento se acercaría a las Fundaciones Corporativas, y sólo con fines de financiamiento. La organización se dio cuenta de que estos dos enfoques podrían dar lugar a un conflicto de intereses (percibido) cuando la Unidad de Expertos y Cabildeo se acercó a las empresas para analizar los resultados de su investigación sobre el trabajo infantil en la minería de mica. Esto requirió orientación para las decisiones de los diferentes departamentos sobre su compromiso con diferentes sectores privados.

Después de consultas internas y externas, Terre des Hommes formuló su “Política del Sector Privado”⁴, que proporcionaría un marco general para todos los compromisos con el sector privado, alineado con su misión y que beneficiaría a toda la organización.

Un aspecto clave de la política es una aclaración inicial del propósito de la alianza (potencial) y sus consecuencias para otros aspectos de los objetivos de Terre des Hommes. Por ejemplo, si el propósito era convencer y apoyar a una empresa para que implementara medidas de protección infantil en toda su cadena de negocios, se consideró inadecuado aceptar fondos de la misma empresa. La política hizo obligatorio verificar cada compromiso en función de los criterios especificados y exigía que todas las empresas firmaran un Código de conducta al ingresar a un tipo de colaboración con Terre des Hommes. También estableció que Terre des Hommes está abierto al diálogo con todas las empresas, excepto las que participan en la producción de tabaco, alcohol o armas.

⁴ Terre des Hommes. Documento sobre la posición del sector privado (2017)

- o Realice un mapeo de posibles socios privados para entender quién hace qué y qué interés se puede tener en la protección infantil.

En Perú, el socio de ICCO CHS Alternativo obtuvo información al mapear el sector formal e informal, lo que llevó a la identificación de una estrategia diferente para cada uno. Asesoraron al sector informal para desarrollar un marco ético para prevenir la ESNNA. Para el sector formal, proporcionaron información sobre los marcos legales y las posibles consecuencias del incumplimiento de la ley. Tomaron como referencia la Ley 30802, que establece las condiciones para la entrada de menores en establecimientos de alojamiento.

Uno de los factores más importantes es que esta acción se desarrolló conjuntamente con los servidores públicos, que se fortalecieron por igual en su comprensión y capacidad para aplicar la ley. A través de este enfoque de múltiples partes interesadas, las OSC y el estado se acercaron al sector privado, estableciendo así vínculos directos, que se activarían en la aparición de cualquier detección de casos.

- o Investigue sobre los antecedentes de la empresa: ¿tiene la empresa un plan de RSE? ¿Qué tipo de actividades de RSE ha llevado hasta ahora? ¿Respetan los derechos humanos y cumplen con los requisitos de diligencia debida? ¿Cómo implementan esto en sus operaciones diarias? ¿Existen otras entidades del sector privado trabajando contra la ESNNA?
- o Verifique quién es la persona adecuada para hablar en la empresa. Es posible que deba realizar un seguimiento lateral, por lo que primero será necesario hablar con las personas que parecen estar a favor de su caso y luego con las personas que están en la posición para tomar decisiones.

En Bolivia, otro socio de ICCO, “Fundación Munasim Kullakita”, se dio cuenta de que tenía que hacer un mapa de las partes interesadas dentro de una empresa, una vez que habían identificado la organización del sector privado con la que querían asociarse. Esto permitió identificar de antemano con quién podían contar para recibir apoyo. Posteriormente, especificaron otras características importantes, como su poder de decisión, su compromiso con la protección infantil y su posible papel en la implementación.

- o Identifique potenciales socios del sector privado y establezca contactos con federaciones y asociaciones que puedan involucrar a sus miembros.
- o Prepare su discurso e intente utilizar todos los datos posibles sobre la ESNNA: utilice los estudios disponibles, estadísticas, referencias a instrumentos legales internacionales e información disponible. Una sólida base de pruebas puede ayudar a convencer a las empresas privadas de comprometerse para proteger a los niños, niñas y adolescentes en necesidad de cuidado. Presente su discurso de manera que los intereses de la empresa se puedan incluir y vincular al tema de la protección de la infancia.

SCCC en Surabaya, Indonesia, se centra principalmente en la condena de casos. Implementan enfoques múltiples en los informes de la ESNNA y la gestión de casos, como una de las estrategias para obtener mejores resultados cuando se producen condenas. Por ejemplo, alentaron a los miembros de la comunidad local a denunciar el caso porque los informes de la comunidad tienen más poder para persuadir a las autoridades a hacer su trabajo. Involucrar a los medios en la publicación de las noticias sobre los perpetradores también ayudó a avanzar en el proceso. Sobre la base de estas mejores prácticas y las lecciones aprendidas, YEP se centrará más en la participación de las comunidades, incluidos niños, niñas, adolescentes y jóvenes, esto tanto para la prevención, como también para abogar ante el gobierno local en el desarrollo de políticas sobre temas de la ESNNA.

- o Dé forma a su mensaje de acuerdo con el contexto local, especialmente en países donde hablar de explotación sexual se considera un tabú, o cuando las empresas tienen la percepción de que abordar el problema de la ESNNA podría generar una asociación negativa de sus negocios y dañar su imagen. Considere la posibilidad de debatir sobre la protección infantil y el turismo amigable con los niños, y explique la referencia y los vínculos con la explotación sexual.
- o Piense con quién más podrías asociarse. Considere el papel del gobierno para garantizar el enfoque de multisectorial. Asegúrese de que el gobierno reconozca el problema. Manténgase en contacto con el gobierno durante todo el proceso de sostenibilidad.

En Tailandia, el socio de Terre des Hommes “ThaiHotline”, sensibilizó al Departamento de Niños y Jóvenes, sobre el impacto negativo del abuso sexual infantil en línea. Posteriormente, abogaron por la necesidad de que los funcionarios, en virtud de la Ley de protección infantil, especialmente los trabajadores sociales en refugios, asistan y pasen una capacitación sobre el abuso sexual infantil en línea. Esta capacitación sobre abuso sexual infantil en línea es ahora un requisito previo para extender la licencia de los funcionarios conforme a la Ley de protección infantil. Ochenta oficiales han sido capacitados desde abril de 2018. A mediados de agosto, el Departamento de Niños y Jóvenes también aprobó fondos para ThaiHotline, para producir una guía sobre el abuso sexual infantil en línea para los funcionarios bajo la Ley de Protección Infantil que trabajan en el campo. El compromiso y el apoyo del gobierno fortalecieron su posición hacia el sector privado.

- o Conozca su marco legal nacional de adentro para afuera: ¿Cuáles son las leyes de su país contra la explotación de niños, niñas y adolescentes, que deben ser específicas sobre la explotación sexual? ¿Estas leyes se aplican a las entidades corporativas? ¿Existen leyes que hagan obligatorio el informe de RSE? ¿Están disponibles los informes de monitoreo del país, por quién son preparados y en qué marco?

La Fundación ECPAT en Tailandia trabajó en colaboración con el Instituto de Justicia de Tailandia (TIJ) para realizar un estudio sobre la explotación sexual de niños, niñas y adolescentes en línea. Un informe está listo para su publicación en octubre de 2018, que revela la prevalencia de la violencia contra los niños en forma de explotación sexual en línea en toda Tailandia. A medida que delinearán el panorama nacional actual de leyes y políticas, las compararán con el Modelo de Estrategias de la ONU sobre el Abuso de Niños, Niñas y Adolescentes en Línea y el Modelo WeProtect para proponer cambios que mejorarán la infraestructura nacional de protección infantil y otros mecanismos de protección infantil.

1.2 CONECTAR

Ambas partes deben tener un compromiso sincero hacia la protección infantil y la eliminación de la ESNNA, sabiendo que es perjudicial para los negocios si no se asegura de que los niños, niñas y adolescentes estén bien protegidos en el área donde se opera.

- o Conozca a su socio, concéntrese en construir buenas relaciones interpersonales. Tenga en cuenta que la ESNNA es un tema complejo y su público puede no entenderlo o puede sentirse incómodo con él.

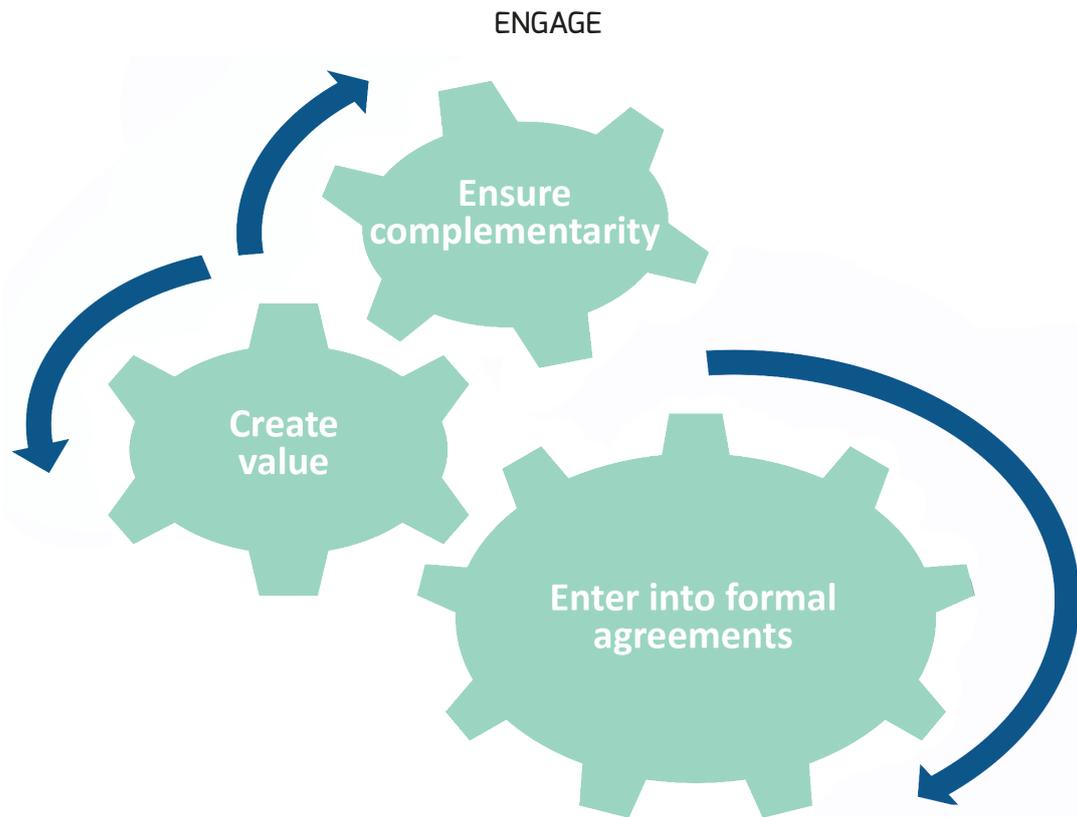
ECPAT Indonesia siempre comienza su compromiso de promoción con el sector privado mediante la celebración de reuniones con propietarios, gerentes generales y tomadores de decisiones clave para establecer contactos, generar confianza y sentar las bases para un entendimiento mutuo de valores y estrategias.

- Tendrá que convencer a su posible socio de que tiene la responsabilidad de tomar medidas y que hacerlo generará beneficios tangibles para ellos. Presente situaciones mutuamente beneficiosas.
- Demuestre cómo se presenta la ESNNA en el contexto de los viajes, el turismo y la industria extractiva y cuáles son las consecuencias para la industria en términos de reputación, disminución de la tasa de ocupación, asociación con el delito, disminución de la seguridad y pérdidas económicas a largo plazo.
- Recoja ejemplos prácticos de otras empresas para inspirar.

1.3. ACLARAR SU PROPÓSITO

- Establezca lo que está tratando de lograr como socio, incluidos objetivos claros y metas medibles.
- Defina su papel y posición en la asociación que dependen de los objetivos de la alianza.
- Prepare una declaración de propósito común y debata sobre los niveles de compromiso que se consideran. Asegúrese de que las necesidades, los recursos y las responsabilidades estén claramente establecidos y asignados en cada lado.

2. Comprometiendo al sector privado



2.1 ASEGURAR LA COMPLEMENTARIDAD Y FALTA DE CONFLICTO DE LA MISIÓN, ESTRATEGIA Y VALORES

- Asegúrese de que usted y su socio potencial entienden sus negocios y actividades
- Conozca la misión, estrategias y valores de su socio.
- Busque áreas de alineación: ¿Cuáles son las áreas de superposición actual y potencial? ¿Cuáles son las herramientas prácticas a usar en la protección infantil?

La Fundación Renacer socio de ICCO y ECPAT Colombia construyó un entorno de protección de niñas, niños y adolescentes en relación con la ESNNA en el contexto de los viajes y el turismo, basado en el diálogo entre diferentes actores.

La implementación comenzó abordando a diferentes actores individualmente para crear conciencia: autoridades públicas, asociaciones de empresas privadas, asociaciones hoteleras, comunidad, familia y niños.

Un segundo paso fue crear conciencia en las escuelas, grupos de madres, padres y líderes de las comunidades de donde provienen las víctimas.

El tercer paso fue facilitar un diálogo entre los diferentes actores con el fin de establecer medidas conjuntas para proteger a los niños, niñas y adolescentes. Estas medidas formaban parte de un plan de acción vinculado a una estrategia de movilización social. El plan de acción se diseñó conjuntamente para que los socios se sientan líderes de la lucha contra la ESNNA.

2.2 CREAR EL VALOR

- o Piense y debata sobre los recursos que se pueden movilizar y combinar para generar beneficios para ambos socios. ¿Cuáles son los beneficios para ambos y el valor para la sociedad? Los beneficios y el valor también pueden ser inmateriales, como tener una buena sensación de actuar y hacer una diferencia.
- o Tenga en cuenta que las acciones de protección infantil / turismo sostenible deben ser percibidas por las empresas como una inversión y no como un gasto. Asegúrese de tener respuestas concretas a las preguntas: ¿Cuánto va a costar? ¿Cuánto va a generar?
- o Prepárese para hablar sobre turismo sostenible / responsable y por qué esto debería incluir la protección infantil y comprometer a la comunidad. En muchos países, la responsabilidad social se percibe como limitada al apoyo a los casos sociales e impacto ambiental de una empresa y no aborda completamente el impacto social. Deberá abogar para que se incluya la protección infantil en las actividades centrales de la empresa, que a su vez generan valor para esta misma.

ECPAT⁵ ha desarrollado un caso de negocios convincente para los derechos del niño, argumentando que la explotación sexual de niñas, niños y adolescentes presenta un riesgo para las empresas y que la adopción de un modelo comercial sostenible es una inversión estratégica. ECPAT argumenta que al implementar enfoques de RSE centrados en los derechos del niño, las empresas están en una mejor posición para hacerlo;

1. Proteger su interés económico, reputación y mostrar buena voluntad.

La publicidad negativa puede perjudicar a las empresas. Se debe alentar al sector privado a denunciar casos sospechosos de explotación sexual de niñas, niños y adolescentes a las fuerzas del orden público y las organizaciones pertinentes que pueden brindar ayuda y apoyo a los niños y sus familias, y a compartir con los medios historias positivas cuando la explotación de un niño fue prevenida gracias a sus intervenciones.

2. Asegurar el cumplimiento de las leyes nacionales e internacionales.

Proteger a niñas, niños y adolescentes puede ayudar a proteger a una empresa contra posibles repercusiones legales. Las empresas tienen mucho que perder si participan o están asociados con demandas judiciales.

3. Ampliar su base de clientes.

Existe una demanda creciente de viajes y turismo sostenibles. La investigación muestra que muchos turistas elegirán no ir a un destino que tenga la reputación de estar contaminado por la ESNNA. El turismo sostenible puede generar ganancias sustanciales y mejorar las relaciones comerciales con partes interesadas externas, incluidos clientes y niños.

4. Ayudar, atraer y retener empleados.

Muchos empleados prefieren marcas responsables, y la sensación de contribuir a una causa valiosa puede generar orgullo y lealtad hacia una empresa.

Basado en este protocolo, cada organización puede adaptar estos pasos a su propio contexto.

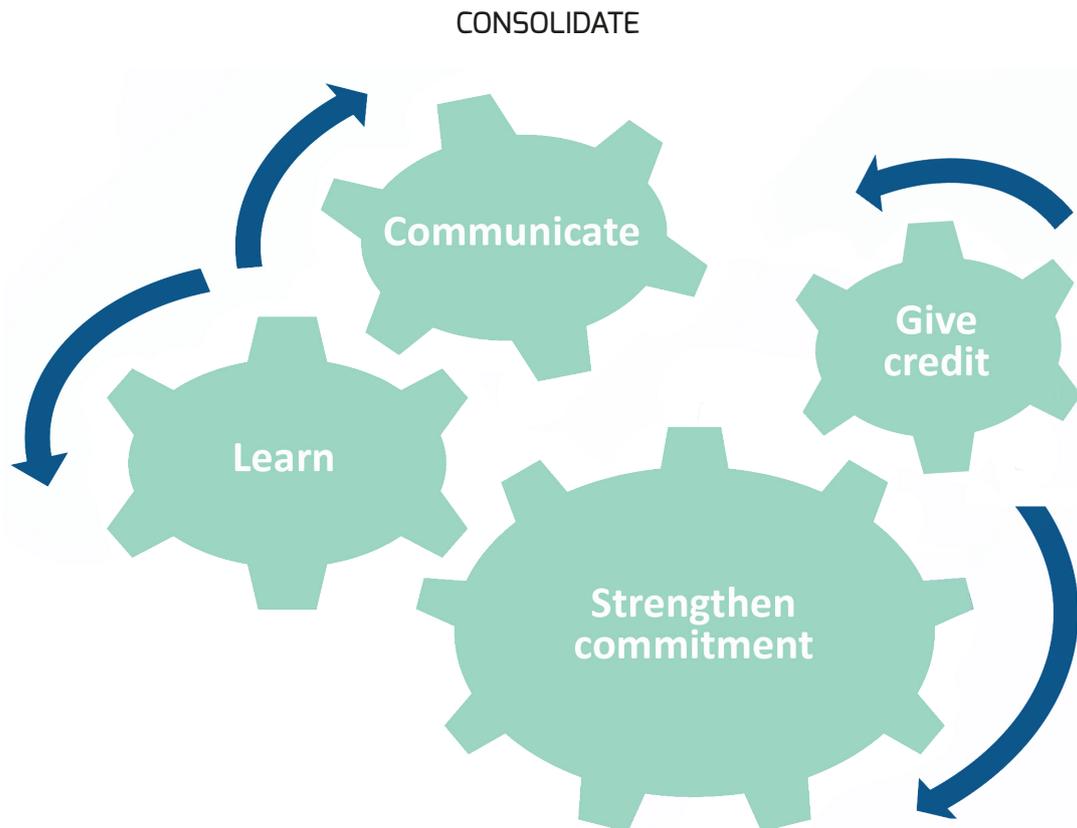
2.3 CONSIDERAR UN ACUERDO FORMAL

- o Existen muchas maneras de formalizar un acuerdo: un contrato firmado por todas las partes, un memorando de entendimiento, una carta de apoyo o una declaración de misión conjunta, etc. Esto puede ayudar a comunicar sobre su alianza y gestionar los objetivos y expectativas.

El Código es uno de los mecanismos para formalizar los acuerdos con el sector privado con el apoyo de los Representantes del Código Local.

⁵ ECPAT international documento de antecedentes: cooperación con el sector privado (2018)

3. Consolidación de la alianza



3.1 COMUNICAR

- o La comunicación entre socios es una base sólida de cualquier asociación y se basa en la confianza.
- o Documentar los acuerdos, el progreso y el aprendizaje por motivos de referencia, pero también con el propósito de aprender.

En Perú, CHS ha creado una guía: Prevención de la ESNNA en Viajes y Turismo, que distribuyen a operadores turísticos, así como a gobiernos regionales y locales. También produjeron un video de YouTube, "Mi amigo Mike", y difundieron materiales de sensibilización y calcomanías para hoteles para mostrar su posición en la ESNNA.

- o Comunicar al mundo sobre su colaboración y el progreso.
- o Compartir historias positivas con los medios, cuando se previene la explotación sexual de un niño.

3.2 APRENDIZAJE CONTÍNUO

- o El aprendizaje facilita la mejora: asegúrese de evaluar el aprendizaje de forma rutinaria y de incorporar el aprendizaje en la colaboración.
- o Concéntrese en lo que realmente pueden hacer juntos, háganlo y redefina las acciones basándose en la experiencia real.

En Filipinas, la Fundación Bidlisiw, socio de Terre des Hommes, buscaba formas de involucrar al sector privado para crear oportunidades de trabajo que serían una alternativa real para el sexo comercial. Al principio se comprometían directamente con las empresas para proporcionar oportunidades de trabajo. Cuando se dieron cuenta de que sus clientes (niños y familiares) tenían dificultades para mantener sus trabajos, establecieron sistemas, procedimientos y una coordinación regular para sostener la iniciativa. Esto finalmente llevó a la formalización del compromiso.

A través de diálogos consultivos con los dueños de las empresas, Bidlisiw aprendió más sobre las aspiraciones y limitaciones de sus socios del sector privado. Juntos, evaluaron los espacios en blanco en los procedimientos y tomaron medidas para mejorar, como el nombramiento de una persona focal para la reintegración económica. Esto también fortaleció su compromiso mutuo y llevó a una división de roles y responsabilidades que se adaptaba a ambos socios. En el futuro, Bidlisiw se centrará en la adquisición de habilidades que responda a la necesidad de la empresa de garantizar que se acepten las referencias para el empleo. Bidlisiw también institucionalizará su sistema de capacitación en habilidades, capacitación laboral y colocación laboral.

- o La evaluación conjunta de sus éxitos y sus fracasos le ayudará a progresar en su alianza.

3.3 COMPROMETERSE CON LA ALIANZA

- o La participación y el compromiso de los propietarios y la gestión de la empresa es crucial. ¿Cuál es el nivel de compromiso de la organización con la alianza? ¿Están involucrados los tomadores de decisiones?

ECPAT Indonesia identificó la necesidad de crear valor para el sector privado. Descubrieron que las empresas no ven cómo un compromiso con la protección de los niños puede traer beneficios a su negocio. Para crear valor, ECPAT Indonesia llevó a cabo sesiones de lluvia de ideas mediante las cuales planificaron políticas de protección y las vincularon con los indicadores de rendimiento de las empresas.

- o Si está trabajando con una división / departamento de una empresa o está trabajando en un producto específico dentro de una empresa, averigüe si los resultados de la alianza pueden replicarse, por ejemplo, a otros productos o partes de una empresa.
- o Trate de averiguar si esta alianza es única o si hay perspectivas de un compromiso a largo plazo. ¿Existen planes para una mayor inversión en la alianza?

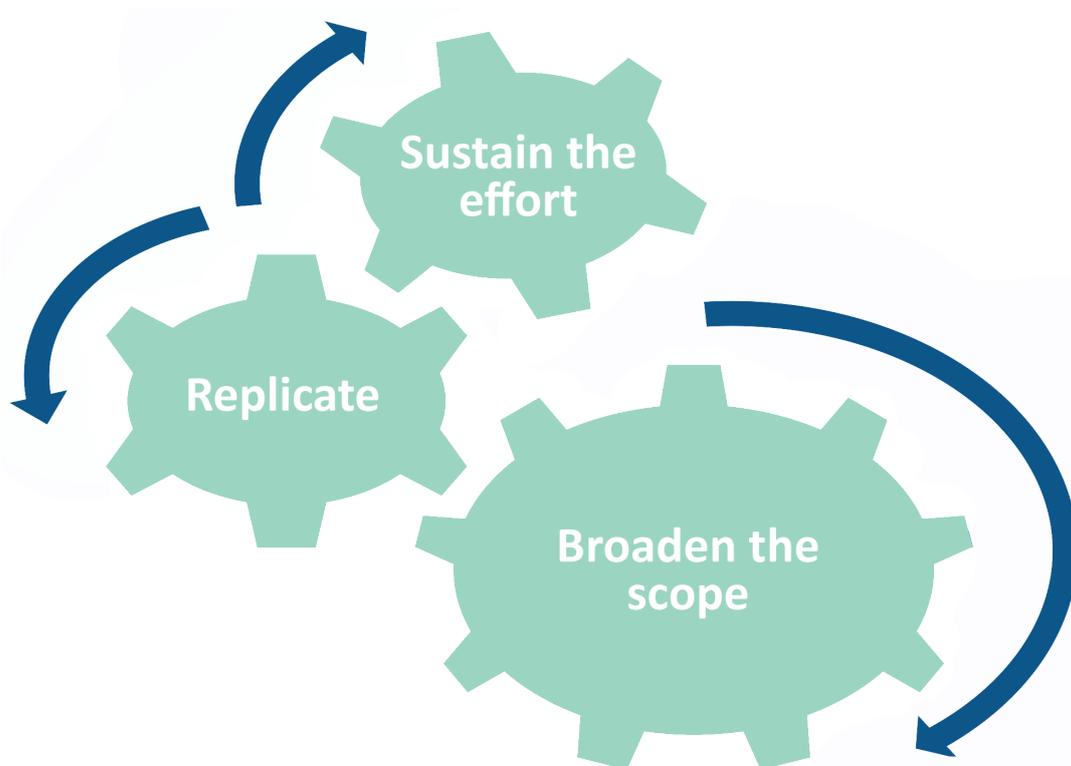
3.4 DAR RECONOCIMIENTO DONDE SE DEBE

- o Haga que la empresa se dé cuenta de que es importante y que desempeña un papel crucial en la mejora de la protección y el bienestar de los niños.
- o Las empresas probablemente apreciarán el reconocimiento público y el orgullo que conlleva asociarse con una buena causa.
- o Comunique el éxito: comunicar los logros creados por las alianzas puede aumentar la visibilidad de los proyectos y las alianzas, inspira a otros a involucrarse y ayuda a las alianzas a aprender unas de otras.

Muchas OSC promueven activamente a sus socios y miembros del Código en las redes sociales. Esta es una forma fácil y gratuita de llamar la atención a la ESNNA y de brindar un reconocimiento público positivo a las empresas que fomentarán su apoyo y compromiso continuos. Las empresas también pueden compartir este mensaje con sus seguidores en línea.

4. Sostener y replicar el éxito y el aprendizaje

SUSTAIN AND REPLICATE



4.1 SOSTENER EL ESFUERZO

- Explore expandiendo el impacto y el aprendizaje de la alianza al negocio principal del socio corporativo. ¿Cómo podría esto formar parte de sus políticas y prácticas estándar?
- Discuta la posibilidad de cambiar el liderazgo de la alianza al socio comercial o a una institución pública apropiada para crear propiedad y mantener el compromiso. Considere lo que esto significa para su propio papel en la alianza.

Cuando el socio de ICCO y ECPAT, RENACER en Colombia trabajó en la creación de entornos de protección, fue crucial involucrar al Municipio y la Asociación Nacional de Turismo (COTELCO) en su asociación para ampliar la apropiación de la estrategia. Una vez que estas dos entidades se comprometieron con la causa común (protección infantil), la implementación de “El Código” se convirtió en un propósito conjunto para todos los involucrados en la alianza.

El papel de Renacer luego cambió a monitorear el progreso. Establecieron criterios de supervisión para los hoteles que habían adquirido “el Código” para responsabilizarlos de sus compromisos. Esto hizo que los procesos fueran auditables y generaron constantes refuerzos y circuitos de retroalimentación. Ahora se realizan visitas de inspección a todos los actores del sector privado involucrados.

- Explore las posibilidades de sostenibilidad financiera de la asociación a través de los fondos del socio comercial o fuentes adicionales (externas).

4.2 REPLICAR

- Explore las posibilidades de participación de otros miembros de sucursales, asociados o empresas en el mismo sector. Estos podrían ser miembros de redes existentes o compañías que trabajan en las mismas áreas geográficas. ¿Cuáles serían las ventajas y desventajas de involucrarlos para la empresa y para la protección infantil?
- Discuta los papeles y responsabilidades de los socios al replicar o escalar la alianza. ¿Debería ser iniciado y financiado por el OSC o la empresa? ¿Qué papel debe jugar la OSC en informar a la(s) nueva(s) alianza(s)?
- Desarrolle herramientas de comunicación sobre los éxitos y desafíos de esta alianza. Documente el aprendizaje para los nuevos miembros que pueda ayudarlos a replicar los éxitos.

4.3 AMPLIAR EL ALCANCE

- Algunas alianzas incluyen otros tipos de partes interesadas desde el principio, como la policía local, el municipio, las escuelas, etc. Si la alianza hasta ahora se ha limitado a su OSC y un socio comercial, considere la posibilidad de involucrar a otras partes interesadas. Un buen punto de partida es un análisis de las partes interesadas.

La Fundación Munasim Kullakita, socia de ICCO en Bolivia, cree que el trabajo que se ha llevado a cabo con la comunidad es esencial para la prevención de la ESNNA y la reincorporación de niñas, niños y adolescentes que son víctimas de la ESNNA o niños en riesgo. “Cuando hablamos de comunidad, nos referimos a una asociación de múltiples actores y múltiples partes interesadas en la que el municipio, la policía, el sector privado formal, el comercio informal, las asociaciones de productores y sindicalistas (consejo local), pequeñas y medianas empresas, iglesias, unidades educativas, fundaciones, ONGs, centros de salud y mercados están involucrados. No se puede actuar de forma aislada; El trabajo en una red es esencial, ya que las sinergias permiten lograr resultados de mayor impacto y sostenibilidad”.

- Recuerde que otras partes interesadas deben ser invitadas a unirse a la alianza, para qué propósito y cómo. Piense quién está mejor situado para invitarlos.
- Considere la formalización de la alianza con los otros interesados. ¿Quién debería ser el presidente / líder del consorcio?

Resources

Documento de antecedentes de ECPAT International: Cooperación con el sector privado (2018).

<http://www.protectingchildrenintourism.org>

El Código fue creado específicamente para ser una herramienta de protección infantil utilizada por la industria para combatir la ESNNA-VT. El Código fomenta la práctica del turismo responsable y sostenible por parte de empresas turísticas de todo el mundo.

<http://www.thecode.org>

ECPAT. Funciones y responsabilidades del sector privado para eliminar la ESNNA, (2009).

http://www.ecpat.org/wp-content/uploads/legacy/private_sector_roles_and_resp.pdf

Marco Estratégico de ECPAT 2018-2021.

<http://www.ecpat.org/wp-content/uploads/2018/07/ECPAT-STRATEGIC-FRAMEWORK-2018-2021-ENGLISH.pdf>

ECPAT en cooperación con 67 socios. El estudio global sobre la explotación sexual de niños, niñas y adolescentes en el contexto de viajes y turismo (ESNNAVt).

<https://www.europol.europa.eu/newsroom/news/ecpat-report-global-study-sexual-exploitation-of-children-in-travel-and-tourism>

ECPAT. Lecciones aprendidas y buenas prácticas sobre cómo trabajar con el sector privado para combatir el turismo sexual infantil y la trata de personas con fines de explotación sexual, (2008).

http://resources.ecpat.net/worldcongressIII/PDF/Journals/Lesson_Learn.pdf

ECPAT. La responsabilidad del sector privado en la lucha contra la explotación sexual comercial de niñas, niños y adolescentes, (2008).

http://www.ecpat.org/wp-content/uploads/legacy/Thematic_Paper_CSR_ENG.pdf

Free a Girl. Estrategia multianual.

https://www.freeagirl.nl/wp-content/uploads/2018/06/FG_Meerjarenstrategie-2018-2020.pdf

ICCO y el sector privado (2009).

<http://www.bibalex.org/Search4Dev/files/323596/155030.pdf>

PLAN International. Un futuro de trabajo y una nueva era de colaboración: Llevar las asociaciones intersectoriales más allá de la filantropía (2016).

<https://plan-international.org/publications/working-future-and-new-era-collaboration>

Terre des Hommes. Documento de posición del sector privado (2017).

<http://www.downtozeroplatform.com/dtz/file/view/id/429>

Terre des Hommes. Código de conducta en responsabilidad social corporativa para compañías cooperando con Terre des Hommes Netherlands (2017).

<https://drive.google.com/file/d/0B0S0ALbgLlujOU9uU3J3MU9XRkU/view?ts=5c531efe>

Terre des Hommes. Compromiso del sector privado: criterios para socios (2017).

<https://drive.google.com/file/d/0B0S0ALbgLlujRkdXZ25sLUIldFE/view?ts=5c531efe>

Terre des Hommes. Auto evaluación de estrategia RSE y el status quo (2017).

<https://drive.google.com/file/d/0B0S0ALbgLlujU0dpWG5QVkvYQXM/view?ts=5c531efe>