Elaboración de un plan estratégico de defensoría

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

Fichas de planificación

Estas fichas están diseñadas para ofrecer un método sistemático para llevar a cabo labores de **defensoría en la comunidad**. Su objetivo es ser un recurso para los concejos alimentarios y grupos comunitarios con el fin de apoyarlos en sus esfuerzos de defensoría de políticas, programas o planes que **apoyen sistemas alimentarios comunitarios sanos y equitativos.**

Estas fichas le ayudarán a:

1. Establecer resultados y metas
2. Prepararse
3. Identificar a los encargados de la toma de decisiones
4. Identificar aliados y opositores
5. Involucrar a las partes interesadas
6. Desarrollar sus estrategias
7. Entrar en acción

Después de completar estas fichas, usted podrá elaborar un plan integral para llevar a cabo labores de defensoría de forma efectiva.

Identificar resultados y metas

¿Qué cambios quiere ver en su comunidad? Establecer metas a largo, medio y corto plazo son pasos importantes para cumplir con esa visión.

Resultados:

¿Cuál es el cambio más importante que quiere realizar? ¿Cómo mejorará su comunidad?

Metas a largo plazo:

Estas son las metas generales que se esperan lograr con el tiempo, es decir, el cambio real de políticas que se desea alcanzar. Es importante establecer metas que le ayuden a alcanzar los resultados que desea y no lo que cree que puede lograr. ¡No pida muy poco!

¿Cómo contribuyen a la equidad o la justicia racial sus metas y resultados a largo plazo? ¿Cómo lo sabe?

Usted debe fijar metas que:

1. Realmente mejoren la vida de las personas
2. Se puedan lograr
3. Sean de gran alcance
4. Sean de gran profundidad
5. Sean fáciles de entender
6. Tengan un encargado claramente definido.
7. Sean imparciales (plantee el tema de forma que reúna a las partes interesadas hacia una meta en común).
8. Sean coherentes con los conceptos preestablecidos de misión, visión y valores.

Identificar resultados y metas -(cont.)

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

¿Cómo llegamos a la meta? ¿Hay metas intermedias y a corto plazo en las que pueda trabajar para avanzar hacia su meta final? Los metas intermedias y a corto plazo pueden ser cosas que sabe que se pueden lograr, como una reunión con un concejal o un alcalde. Las metas a corto plazo son pasos hacia las metas intermedias. Si es posible, organice un poco las metas en el orden en el que deben lograrse. Asegúrese de que sus metas sean SMART.

Metas intermedias:

Metas a corto plazo:

¿Es su meta SMARTIE?

- **Specific (Específica),**
- **Measurable (Medible),**
- **Achievable (Alcanzable),**
- **Results-focused (Enfocada en resultados)**
- **Time bound (Con límite de tiempo)**
- **Inclusive (Inclusiva)**
- **Equitable (Equitativa)**

Notas de resultados y metas:

Prepárese

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

¿Qué tipo de recursos necesitará para lograr con éxito sus metas? ¿Qué tipo de datos le ayudarán en su causa? ¿Qué puede aportar usted o su organización? Por ejemplo: a nivel financiero, número de empleados, instalaciones, reputación, etc.

¿Qué recursos tiene?	¿Qué recursos adicionales se necesitan?	¿Qué datos necesita?

¿Qué dicen los datos sobre las causas fundamentales de la desigualdad en relación con
su problema?

Identificar a los encargados de la toma de decisiones

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

- **¿Con qué *grupos encargados de la toma de decisiones* tendrá que comunicarse para lograr sus metas?** (Departamento de Salud, Concejo de la Ciudad, Comisionados del Condado, Comisión de Planificación, Asamblea General de Carolina del Norte, etc.)
- **¿Cuál es el historial relevante del *grupo encargado de la toma de decisiones*?**
- **¿Existe alguna *persona* de ese grupo con la que deba ponerse en contacto?**
- **¿Quiénes son los *principales encargados* de la toma de decisiones (las personas que pueden ofrecerle lo que usted desea)?**
- **¿Quiénes son los *encargados secundarios* de la toma de decisiones (las personas que pueden ofrecerle lo que usted desea)?**
- **¿Qué *poder* tiene sobre estas personas o grupos encargados de la toma de decisiones?**
- ***¿Qué debe saber sobre estas* personas encargadas de la toma de decisiones *que no sepa actualmente?***

Consejo: Cuando piense a quien contactar dentro del grupo encargado de la toma de decisiones, puede que esta persona no sea realmente la que toma decisiones. Es posible que tenga que pasar por un intermediario (el asistente del comisionado del condado) para llegar a la persona adecuada. O puede que tenga un aliado que le ayude a presentar su caso a la persona apropiada para la toma de decisiones.

Notas de las personas encargadas de la toma de decisiones:

Identificar aliados y opositores

Ahora que ya ha fijado sus metas, preparado sus recursos e identificado los encargados de la toma de decisiones, investiguemos un poco más a fondo y pensemos en quién podría ayudarle y quién podría interponerse en este cambio de políticas.

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

Aliados

- ¿A quién le interesa este tema lo suficiente como para ayudarlo a lograr un cambio?
- ¿De quién es este problema? ¿Cómo están organizados?
- ¿Qué obtienen si "ganan"? (buenas relaciones públicas, programas nuevos o mejorados).
- ¿Qué está en riesgo? (reelección, pérdida de reputación, recortes presupuestarios)
- ¿Qué poder tienen sobre los encargados de la toma de decisiones?

Cabildeo vs defensoría

De la misma forma en que educamos a nuestras comunidades, como defensores, tratamos de desarrollar relaciones con los funcionarios electos para poder informarles sobre nuestras comunidades. Como defensor, no está encargado de redactar leyes, pero la información que usted proporcione ayuda a los líderes a crear políticas más eficientes. Y puede que incluso le soliciten que se una a un grupo de trabajo con otros defensores para estudiar el impacto de una posible legislación.

Identificar aliados y opositores (cont.)

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

Opositores

- ¿Quienes son sus opositores?
- ¿Quién saldrá perdiendo o se molestará mucho si usted gana?
- ¿Cuánto les costará su victoria?
- ¿Qué poder tienen sobre los encargados de la toma de decisiones?

Involucrar a las partes interesadas

Es muy importante involucrar a los miembros de la comunidad y a las partes interesadas clave (los más afectados, los que viven en zonas marginadas) al proporcionarles información y al momento de tomar decisiones sobre temas de defensoría. Las acciones y decisiones de defensoría deben basarse en las historias de las personas directamente afectadas por los problemas.

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

Partes interesadas

- ¿Quienes son los más afectados por este problema?
- ¿Qué proveedores de servicios, agencias gubernamentales o empresas se relacionan con las personas más afectadas por este problema?
- ¿Qué información tienen que debe ser compartida con los encargados de la toma de decisiones?
- ¿Qué dicen las conversaciones con las partes interesadas clave sobre las causas fundamentales de las desigualdades relacionadas con el problema?
- ¿Cómo planea establecer relaciones con las partes interesadas clave?

Desarrollar estrategias

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

Las estrategias son los pasos que se dan para llevar a cabo el plan general. Son las cosas específicas que usted y sus aliados hacen para presionar a los grupos y personas encargadas de la toma de decisiones, con el fin de alcanzar sus metas. Las estrategias deben ser flexibles, creativas y sustanciales. Ejemplos de estrategias: llamadas telefónicas, correos electrónicos, peticiones, señales en la vía, exposiciones, artículos de opinión en los periódicos, eventos mediáticos, actos informativos, audiencias públicas, reuniones con funcionarios electos, sesiones de rendición de cuentas, negociaciones, elecciones, demandas judiciales, etc.

Consejo: Después de reunirse con sus aliados e involucrar a todos las partes interesadas clave, las reuniones exploratorias con los encargados de la toma de decisiones pueden ser útiles para identificar posibles defensores de su causa. Si identifica a un líder encargado de la toma de decisiones en la fase inicial del proceso, contará con un importante aliado para sus esfuerzos de defensoría.

Consejo: Es importante tener en cuenta el cronograma para saber qué debe hacerse primero, segundo, tercero, etc. ¿Hay una fecha límite para llevarlo a cabo (antes de un evento, antes del nuevo año escolar, etc.)? También es importante pensar en el tiempo que llevará cada paso. ¿Existen pasos que deban realizarse simultáneamente?

Estrategia	¿Quién es el encargado de la toma de decisiones?	¿Quién es su aliado? (Puede ser la misma persona)	**Secuencia** (Si se pueden hacer al mismo tiempo, utilice el mismo número)	Cronograma de participación

Desarrollar estrategias (Cont.)

COMMUNITY FOOD STRATEGIES

Es muy importante saber de qué forma sus estrategias involucran a las personas encargadas de la toma de decisiones y cómo estas también establecen relaciones con su concejo o grupo alimentario, además de fortalecer a las partes interesadas. A continuación encontrará una serie de preguntas importantes que debe tener en cuenta a la hora de planificar sus estrategias de participación.

Promover oportunidades y minimizar daños

- **¿Cómo llevará a cabo su estrategia para ampliar el círculo de influencia de su concejo alimentario?**
- **¿De qué forma su enfoque construye, ayuda y fortalece a las personas marginadas?**
- **¿Cuáles son los problemas ocultos que deben ser tratados?**
- **¿De qué manera su enfoque aumentará y/o disminuirá la justicia racial? Sea tan específico como sea posible.**
- **¿Cuáles son las posibles consecuencias o resultados imprevistos de sus labores de defensoría?**
- **¿Cómo afrontará esas consecuencias o resultados imprevistos?**

Notas del desarrollo de estrategias:

¡Entrar en acción!

Felicidades, ¡ya tiene el marco para un plan estratégico de defensoría! Pero no puede detenerse aquí. Ahora debe seguir adelante y aprovechar todo el trabajo que ha realizado para prepararse. Ha llegado el momento de entrar en acción. Empiece a reunirse con sus aliados y a contactar a las partes interesadas clave. Siga estos consejos para empezar a trabajar. **¡Buena suerte!**

Consulte nuevamente con sus aliados

Ahora que está listo para entrar en acción, reúnase nuevamente con sus aliados para asegurarse de que todos están informados sobre los puntos clave de su estrategia y sus fechas límite.

Ponga en marcha su iniciativa

Nunca habrá un momento perfecto para presentar su petición, demanda o solicitud, y en algún momento tendrá que dejar de planificar y dedicarse a su estrategia. Si se ha preparado adecuadamente, es muy probable que tenga éxito. Y como mínimo, habrá establecido nuevas conexiones.

Celebre sus victorias

Celebre cada pequeña victoria en el camino hacia sus metas, por pequeña que sea. Muchas personas se agotan por descuidar este aspecto. Recuerde: ¡hay victorias de todos los tamaños! Una vez haya logrado tener éxito, dé las gracias a sus aliados, diviértase un poco y llévese algo del mérito por el buen trabajo realizado.

Evalúe los éxitos y los fracasos

Cuando la situación se haya calmado, tómese un tiempo para reflexionar sobre lo que ha salido bien y lo que podría haber sido mejor. Hable con otras personas que puedan darle una opinión objetiva sobre cómo ha sido el proceso e incluya a las partes interesadas clave. De este forma, podrá sacar provecho de sus éxitos y evitará repetir errores.