

mentar de mejor manera. Para eso es necesario averiguar la opinión de esta persona, ya sea en actividades institucionales o sociales, donde podamos conversar con ella y plantear la posibilidad de negociación de nuestras demandas.

5. Plan de actividades:

Para planear las actividades de cabildeo, debemos analizar la cantidad de recursos humanos y materiales con la que cuenta nuestra organización. A partir de esto podemos definir las actividades que se pueden realizar y quiénes serían las personas responsables.

También es importante planificar las siguientes actividades:

- Conocer las políticas, programas y planes oficiales existentes que se relacionan con el tema que hemos escogido para cabildear.
- Identificar las relaciones que tenemos con los actores del sector público y cuán buenas o cercanas son.
- Preparar y programar las visitas a las personas identificadas.
- Capacitarnos e informarnos en el tema que queremos cabildear.
- Hacer comunicados, conferencias de prensa e invitar a los medios de comunicación.
- Identificar a posibles personas aliadas y buscar su apoyo.
- Identificar e invitar a las actividades a las mujeres afectadas por el mismo problema para que puedan unirse al cabildeo.

- Identificar nuestros argumentos.
- Elaborar declaraciones, artículos y publicarlos en medios de comunicación escrita.
- Participar en programas de radio y televisión.
- Exigir el cumplimiento de compromisos previos mediante cartas dirigidas a las autoridades.
- Elogiar las buenas prácticas de las instituciones públicas y criticar aquellas que han sido poco beneficiosas o dañinas.

Y la más importante:

- **Escribir las propuestas concretas y sus principales argumentos en una hoja para que sea analizada por quienes toman decisiones y las mujeres y hombres de nuestra comunidad u organización que apoyan la propuesta.**



Proyecto para el fortalecimiento del liderazgo de las mujeres

Muje(r) vos podés



EMBAJADA DE ESPAÑA EN COSTA RICA

aecid OFICINA TÉCNICA DE COOPERACIÓN

Área Ciudadanía Activa, Liderazgo y Gestión Local
Centro de Formación Política de las Mujeres

Correo electrónico: ciudadania@inamu.go.cr
100 metros sur y 25 oeste del Restaurante Spoon,
Los Yoses, San Pedro Montes de Oca
Apartado Postal: 59-2015
Teléfono: 2527-8469
www.inamu.go.cr



Herramientas para la incidencia y la participación política

Nº. 3



El Cabildeo

¡Incidí!
¡Nosotras lideramos el cambio!

¿Qué es el cabildeo?

El cabildeo es la capacidad para alcanzar un cambio específico en un programa o proyecto gubernamental. En otras palabras es un proceso o estrategia en el cual se fortalece la sociedad civil a través de promover su participación activa, organizada y planificada para incidir en el ámbito público, en el pleno uso de sus derechos humanos.

¿Qué podemos hacer para cabildear?

Pasos

1. Capacitarnos:

Para cabildear tenemos que fortalecer y capacitar a todas las integrantes de una organización para lograr tener las siguientes habilidades:

- Trabajar en equipo.
- Negociar con las instituciones públicas.
- Incidir en instancias gubernamentales.
- Influir sobre una persona con poder de decisión.
- Iniciar un proceso de cambio social que implica una nueva relación ciudadanía-gobierno.

2. Para cabildear necesitamos:

- Escoger y definir un problema o tema específico.
- Tener un objetivo claro y concreto.
- Determinar cuál es la meta de nuestra acción.
- Ubicar a las personas que trabajan en instituciones y otras organizaciones que tengan poder de decisión.

- Desarrollar una estrategia de influencia política sobre los actores con poder de decisión.
- Elaborar un plan de actividades.

3. Priorización y elaboración de propuestas:

Cuando hemos elaborado una agenda de mujeres que reúne nuestras demandas, ya hemos avanzado en definir los problemas o temas que queremos tratar. El proceso de cabildeo nos ayuda a ordenar cómo vamos a incidir en las instancias gubernamentales. Es importante para la estrategia de cabildeo priorizar aquellas demandas y propuestas de nuestra agenda, que creamos tienen mejor acogida en las instituciones con las cuales vamos a negociar.

- Las propuestas que planteemos deben ser cuantificables y medibles, por ejemplo *Construcción y acondicionamiento de la Casa de la Mujer en la Clínica de la Comunidad Las Flores*.
- Además, deben ser específicas y entendibles: no es recomendable mezclar varias propuestas, sino elegir una sola y que ésta sea muy clara para que todo el grupo entienda que se quiere alcanzar.
- La propuesta tiene que ser factible y realizable en un plazo razonable: no le podemos pedir a una institución que construya la Casa de la Mujer en un año porque hay que comprender los procedimientos administrativos y los recursos humanos y financieros que implica. Además, no le podemos pedir algo a una institución que no esté dentro de sus competencias.
- Es importante señalar, además, los beneficios mutuos que se lograrán con la consecución de la pro-

puesta: siguiendo con el ejemplo de la Casa de la Mujer, podemos decir *que se beneficiarán 1000 mujeres de la comunidad y se descongestionarán los servicios que se otorgan en el Hospital de la provincia*.

4. Análisis de la toma de decisiones:

En este paso hay que analizar quién toma la decisión final, es decir, tenemos que identificar a la autoridad que toma las decisiones o los distintos espacios y procedimientos para la toma de decisiones.

Podemos hacernos las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes toman las decisiones?
- ¿Cuándo se toman las decisiones?
- ¿Hay reuniones o espacios específicos para la toma de decisiones?
- ¿Cuándo se realizan las reuniones?
- ¿Quiénes son las personas responsables de elaborar la agenda de estos espacios de toma de decisiones?

Con esto sabremos a quién dirigirnos para solicitar un espacio en la reunión.

Cuando identifiquemos a las personas tomadoras de decisiones podemos clasificarlas con relación a si están de acuerdo, se oponen o son indecisas en relación a nuestra propuesta.

Es importante analizar quiénes son las personas que toman decisiones en esas instituciones, qué piensan acerca de la petición que le haremos, para así argu-