

#### 4) ¿Cómo lograr que su país ratifique la Convención de las Naciones Unidas sobre Discapacidad?

**Al finalizar la Sección 4 usted debería:**

1. Comprender el entorno en el que ocurrirá la Campaña de Ratificación
2. Tener una buena idea por qué su gobierno debería querer ratificar la Convención
3. Saber de qué áreas necesitará obtener apoyo para asegurar el éxito
4. Identificar una serie de primeros pasos en su campaña

#### • Análisis del entorno

Antes de diseñar un plan para lograr que su gobierno ratifique la nueva Convención, será importante que tenga un entendimiento claro del contexto en el que ocurrirá esta campaña de presión. Hay muchas maneras de hacer esto y su grupo, por supuesto, tiene la libertad de elegir lo que le resulte más conveniente. Una herramienta excelente que se usa ampliamente en todo el mundo es el análisis *SWOT* (por sus siglas en inglés). Aquí se incluye, para su consideración y conveniencia, un breve bosquejo de esta herramienta. Puede consultarla antes de que vayamos a lo específico de desarrollar una “campaña de ratificación”. A medida que avance con estas actividades, le invitamos a emplear las respuestas de los ejercicios hechos en las secciones dos y tres para poder pensar los puntos y desarrollar sus propios materiales informativos.

#### • Comprender sus puntos fuertes y débiles, las oportunidades y los peligros (SWOT)

##### ¿Por qué usar *SWOT*?

El análisis *SWOT* es una manera eficaz de observar su entorno e identificar los puntos fuertes y débiles, y analizar las oportunidades y los riesgos que su organización deberá enfrentar para lograr la ratificación de la Convención por parte de su país. La experiencia ha demostrado que llevando a cabo el análisis usando el sistema *SWOT*, asistirá a enfocar sus actividades en las áreas donde su grupo tiene fuerza y donde yacen las oportunidades más importantes. De manera similar, le asistirá a determinar aquellas áreas débiles que podrá manejar en el esfuerzo de lograr la ratificación de la Convención en su país.

##### Cómo usar *SWOT*:

Para realizar el análisis *SWOT*, escriba las respuestas de las siguientes preguntas. Donde corresponda, tenga la libertad de modificar las preguntas:

Considere esto desde el punto de vista de su organización y de las personas con las que interactúa. Sea realista, sin modestia. Si tiene cualquier tipo de dificultad con esto, trate de hacer una lista con las

***Puntos fuertes:***

- ¿Cuáles son sus ventajas?
- ¿Qué es lo que hace bien?
- ¿Qué ven otras personas como sus puntos fuertes?

características de su agrupación. Algunas de éstas serán seguramente virtudes de su grupo.

Nuevamente, considere esto desde una base interna y externa. ¿Otras personas perciben

***Puntos débiles:***

- ¿Qué puede mejorar?
- ¿Qué hace mal?
- ¿Qué debería evitar?

puntos débiles que usted no identifica? En este momento, es mejor ser realista y enfrentar cualquier tipo de verdad desagradable lo antes posible.

Tenga presente oportunidades presentar con el nueva momento, será anticipar la posible de ellas.

***Oportunidades:***

- ¿Cuáles son las buenas oportunidades que se le presentan?
- ¿Cuáles son las tendencias interesantes de las que tiene conocimiento?

que muchas útiles se van a advenimiento de una Convención. En este de ayuda tratar de mayor cantidad

Este tipo de análisis es muy esclarecedor, tanto para determinar qué debe hacerse, como para poner en perspectiva los problemas.

***Riesgos:***

- ¿Qué obstáculos enfrenta?
- ¿Cuenta su grupo con todas las habilidades necesarias para realizar el trabajo?

Obtenido de *Mind Tools*. Para más detalles, consultar en línea en la dirección:

<http://www.mindtools.com/swot.html>

### **Ejercicio: ¿Por qué los gobiernos deben adherirse a la nueva Convención sobre Discapacidad?**

Todos sabemos por qué *nosotros* pensamos que la nueva Convención sobre Discapacidad es una buena idea, y qué es lo que *nosotros esperamos* que se logre con ella. Sin embargo, será necesario convencer a los gobiernos por qué deberían *ellos* comprometer a sus países para ser Estados Partes. En otras palabras, puede que deba ayudarlos a comprender por qué es *beneficioso para ellos* firmar y ratificar la nueva Convención.

A continuación presentamos una lista de algunas razones por qué un país puede que quiera adherirse; véalas para determinar si ellas pueden ser apropiadas para *su* país. Por ejemplo, puede que usted desee modificar dependiendo si su país es desarrollado o en vías de desarrollo.

- Para ser un país respetado en el mundo actual, se necesita proteger y defender los derechos humanos de todos los miembros de la sociedad. Ratificar esta Convención da el mensaje al mundo de que su país demuestra seriedad con respecto a los derechos humanos de las personas con discapacidad.
- Todos nosotros deseamos vivir en sociedades exitosas y productivas. Ninguna sociedad puede llegar a esto completamente si se excluye a las personas con discapacidad y se ven forzadas a ser una carga en lugar de ser miembros respetados que contribuyen a la sociedad. Esta Convención ofrece la guía que los países necesitan para comprender cómo incluir a las personas con discapacidad en la sociedad y apoyar sus aportes.
- Ratificar esta Convención brinda el acceso a una red de mecanismos y actividades (tales como actividades de seguimiento y colaboración internacional) que puede asistir a los países en su labor por defender los derechos humanos de las personas con discapacidad.
- Ratificar e implementar esta Convención ayudará a lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio, con los cuales se han comprometido todos los países.
- Ratificar e implementar esta Convención puede ayudar a que los países hagan durar más sus recursos monetarios de desarrollo, ya sean donantes o beneficiarios.

Además de éstas, ¿qué otras razones podría agregar a la lista?

## **Áreas de apoyo necesarias para asegurar la Ratificación de la Nueva Convención sobre Discapacidad**

Teniendo ahora un buen entendimiento de su entorno, es momento de considerar con cierto detalle cómo puede trabajar con su gobierno y otras partes interesadas para asegurar que la Convención se ratifique en su país. Hay cinco áreas en las que su organización deberá concentrarse para garantizar una campaña de éxito. Se las esquematiza brevemente en el siguiente cuadro, y se las presenta con más detalle en una matriz que esperamos resulte de utilidad al diseñar campañas propias.

Note que se han proporcionado los detalles describiendo cada herramienta en los cuadros de herramientas. Su tarea será identificar una acción, o un conjunto de acciones, que le dé vida a dicha herramienta.

### **Áreas focales de una campaña de ratificación**

1. Crear apoyo comunitario: Será importante trabajar mediante los medios de comunicación y otras maneras para lograr que la comunidad amplia apoye la Convención.
2. Relaciones fuertes con personas claves que toman las decisiones: Su organización deberá identificar los líderes políticos y comunitarios y obtener su apoyo.
3. Alianzas en diferentes circunscripciones: También, se necesitarán alianzas con otros grupos de derechos humanos. Y de manera similar, se deberían buscar alianzas con otros grupos que podrían beneficiarse con un nuevo tratado como grupos de padres o profesionales de rehabilitación, personas de tercera edad, etc.
4. Fuerte base de membresía: Deberá tener una base fuerte de miembros y su grupo deberá estar en alerta para movilizarse si no se obtiene apoyo.
5. Relaciones con aquellos individuos que toman decisiones sobre asuntos específicos: Muchas organizaciones han desarrollado buenas relaciones con los negociadores del tratado en las Naciones Unidas, lo que puede servir como base para un diálogo continuado en su país.

## *“Caja de herramientas” para la ratificación*

<b>Foco</b>	<b>Herramienta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Asuntos a considerar</b>	<b>Acción</b>
<b>Crear apoyo comunitario</b>	Marketing y Relaciones Públicas	Comunicar al público en general la importancia de la igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad.	Evitar mensajes que hagan ver a las personas con discapacidad como necesitadas. Asegurarse de usar firmemente un tipo de lenguaje sobre igualdad y derechos humanos.	
	Usar los medios de comunicación	Conocer a periodistas y editores.	Tener cuidado con aquellos que “piensan que entienden” pero no lo hacen. Sus notas pueden ser nocivas para el mensaje de igualdad que desea transmitirse.	
	Eventos especiales	Se usa para darle importancia a un asunto y presentar a las personas con discapacidad como participantes activos en la comunidad.	Se quiere proyectar la imagen de que las personas con discapacidad son miembros igualitarios de la comunidad. Tenga cuidado de no ser condescendiente.	
	“Campeones célebres”	Pueden darle mucha importancia a una causa.	Asegurar el control de la agenda por parte del consumidor	
	Cartas al Editor	Puede emplearse para destacar injusticias.	Cartas con información errónea pueden ser muy dañinas. Los esfuerzos deben calcularse cuidadosamente.	

<b>Foco</b>	<b>Herramienta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Asuntos a considerar</b>	<b>Acción</b>
<b>Relaciones fuertes con personas claves que toman las decisiones</b>	Crear/mantener credibilidad con los oficiales electos	Educar sobre asuntos de discapacidad y asegurarse que ellos sean una prioridad.	Los políticos tienen un entendimiento limitado sobre los asuntos de la discapacidad de manera que tenga precaución de no hacer concesiones ni aceptar menos de lo que se puede obtener.	
	Designar líderes comunitarios en juntas asesoras	Designar líderes comunitarios en las juntas de directores de las organizaciones de discapacidad.	No quiere que su grupo se vea en la necesidad de hacer concesiones por intereses de negocios o que se intimide a los consumidores; tampoco querrá que las estrategias de la agrupación se vean restringidas.	
	Presencia visible de miembros del grupo en debates claves	Asistir preparado para presentar temas de discapacidad.	Muchos grupos diferentes tratarán de ser escuchados; sea claro y conciso con su mensaje.	

<b>Foco</b>	<b>Herramienta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Asuntos</b>	<b>Acción</b>
<b>Alianzas en diferentes circunscripciones</b>	Desarrollo de alianzas y coaliciones con otros grupos de la sociedad civil	Trabajar con otras agrupaciones que buscan la igualdad.	Por lo general se necesita algún tipo de compromiso. Conozca a la agrupación, infórmese por lo que lucha y el enfoque que aplica antes de formar la alianza.	
	Redes de interconexiones informales y compartimiento de información	Haga que otros sectores sepan lo que está ocurriendo con los asuntos sobre discapacidad. Envíe boletines informativos e invite a otros a eventos especiales.	Consume mucho tiempo. Tenga cuidado de no sobrecargarse de trabajo.	
	Participación en redes de interconexión, ser miembro de clubes de servicio, fomentando contactos con vecinos, amigos y familiares de influencia	Trabajar con otros en la comunidad en asuntos no relacionados con la discapacidad puede ser muy beneficioso para crear relaciones y crear alianzas cuando sea necesario.	Tenga cuidado de que sus miembros no se sobrecarguen de trabajo.	

<b>Foco</b>	<b>Herramienta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Asuntos</b>	<b>Acción</b>
<b>Fuerte base de membresía</b>	Buena educación	Los miembros necesitan tener un buen entendimiento del potencial del nuevo tratado para que se produzca un cambio.	Puede ser complejo; la naturaleza a largo plazo del proceso puede que no le agrade a todos.	
	Acción directa	Las protestas y acciones similares <b>sólo</b> deben usarse cuando fallan todas las demás tácticas.	Puede crear enemigos y debería ser la última solución.	
	Estrategia de comunicación	Necesita mantener a los miembros informados.	Toma mucho tiempo y energía del personal de trabajo.	
	Eventos de diversión	Se necesita mantener entusiasmados a los miembros.	Cuando los recursos son escasos, puede ser costoso y difícil.	

<b>Foco</b>	<b>Herramienta</b>	<b>Descripción</b>	<b>Asuntos</b>	<b>Acción</b>
<b>Relaciones con aquellos que toman decisiones sobre temas específicos</b>	Crear y mantener credibilidad con los líderes empresariales claves	Especialmente útil en cuanto a promover oportunidades de empleo y el acceso a bienes y servicios.	Elegir el asunto con cuidado para que sus intereses sean complementarios o de lo contrario, puede terminar con rechazo o haciendo concesiones.	
	Crear y mantener credibilidad con burócratas claves	Importante para asegurar que la legislación y las políticas reflejen de manera precisa los asuntos de las personas con discapacidad.	Elegir cuidadosamente el nivel correcto de burocracia, para evitar perder el tiempo con personas que no pueden hacer nada por usted.	
	Legislación local sobre derechos humanos	Puede emplearse para promover el acceso y la igualdad de oportunidades.	Puede conducir a discusiones sobre la nula necesidad de una nueva Convención.	
	Instrumentos internacionales de derechos humanos	Puede emplearse para influenciar y educar a aquellos que toman las decisiones a nivel interno en el país.	Puede crear confusiones sobre esfuerzos actuales.	

## Lista de verificación de los 10 puntos para una reunión de promoción

Para poder implementar su plan de promoción para la ratificación, puede que deba estar en contacto con una amplia variedad de distintos tipos de participantes, ya sea para proporcionarles información, para persuadirlos, o ambas cosas a la vez. La siguiente lista de verificación se ha diseñado para asistirle a prepararse para un encuentro con alguna de estos participantes. Recuerde siempre: sea profesional, atento y tenga una actitud positiva.

1. ¿A quién desea contactar y qué espera lograr encontrándose con esta persona? (Considere específicamente cómo el reunirse con esta persona beneficiará su plan de ratificación.)
2. ¿Qué información necesitan? (Diferentes participantes necesitarán distintas clases y cantidades de información, de manera que prepare los datos personalizados para dárselos a aquellos con quienes se va a reunir.)
3. ¿Cómo puedo llegar a ellos? (Especialmente si se va a reunir con un oficial gubernamental, puede que sea una persona muy ocupada. Quizá deba programar una reunión con mucha anticipación para que lo incluya en sus actividades.)
4. ¿Qué tipo de seguimiento puedo ofrecer? (El mejor tipo de reuniones son en las que usted crea o incrementa una relación positiva con la persona que se reúne. Una de las mejores maneras de hacer esto es formar una relación donde la persona lo tenga en cuenta como un recurso muy valioso; alguien que puede ofrecer información útil y puede asistir como guía en el proceso de toma de decisiones.)
5. ¿A quién es necesario incluir en la visita? (Puede que muchas personas quieran participar en la reunión. No obstante, contar con demasiados participantes puede que dificulte la coordinación de lo que harán todos durante la reunión. Piense sobre quién realmente debe estar durante la reunión.)
6. ¿Cuál es su plan? ¿Quién hará/dirá qué cosa? (Este punto es realmente importante si en la reunión habrá más de una persona representando a su agrupación, o si es una reunión conjunta con otros grupos. Usted no quiere que los participantes del encuentro ofrezcan información contradictoria, o que parezcan desorganizados. Puede que usted quiera practicar qué es lo que se hará y lo que se dirá. Una forma muy útil de hacer esto es un juego de roles como práctica con sus colegas.)
7. ¿Qué es lo que específicamente se le pedirá que haga nuestro contacto? (Siempre tenga consideración sobre lo que su contacto puede hacer realmente, y piense sobre lo que puede hacer usted para ayudar a que cumplan con su pedido.)
8. ¿Qué dejará? (Piense sobre la información que necesita su contacto. Algunos datos pueden transmitirse cuando hable durante el encuentro, aunque algunos más detallados puede entregarse por escrito. De esta manera puede mantener la reunión breve y enfocada, y el contacto puede leer la información posteriormente. También podrían compartirla si fuera necesario con otros colegas. No se olvide de asegurarse que la persona sepa cómo ponerse en contacto con usted posteriormente.)
9. ¿Debe informarle a alguien sobre esta reunión? (Asegúrese de informar a los colegas que deben conocer sobre los resultados de la reunión.)
10. ¿Qué ocurre luego? (Si se comprometió a brindar más información, haga un seguimiento con su contacto de algún modo, y hágalo cuando prometió. Si su contacto debe comunicarse con usted, asegúrese de que sepa cómo localizarlo a usted.)