

Cabildeo: Feo, Gordo, Antipático y con Corbata

Cómo el arte de las Relaciones Públicas incide en los procesos que cambian la política pública de un país.

DEFINIENDO EL TEMA

▣ Cabildeo

- ▣ El “lobby”, introducido en los países anglosajones desde el siglo XIX, está traducido como “cabildeo” en español y designa la acción de **“gestionar con actividad y maña para ganar voluntades en un cuerpo colegiado o corporación”** según la RAE3.
- ▣ Por otra parte, **la participación en el proceso legislativo es un derecho ciudadano**, es necesario para hacer valer nuestros reclamos y a la misma vez una gran responsabilidad.

PERO REALMENTE, ¿QUÉ ES?

▣ Cabildeo:

- ▣ Es una **actividad sistemática enfocada en informar a personas o instituciones** cuyo poder de decisión o presión puede afectar la actividad de una empresa, institución o comunidad, con el propósito de **persuadirlas** para que **consideren o apoyen los argumentos o puntos de vista** de los mismos en torno a un **asunto controversial**.
 - **Informar** para influir
 - Es una alternativa para **dirimir un conflicto**.
 - Ayuda a **dinamizar los procesos de toma de decisiones**
 - Hace posible que un número mayor de **organizaciones y grupos representativos de la sociedad** participen en dichos procesos.

PERO REALMENTE TAMBIÉN...

- La expresión cabildeo/lobby
 - Evoca un contenido peyorativo y...
 - Se le asocia en forma burda al tráfico de influencias y al amiguismo.
- Pero lo cierto es que estas imágenes negativas...
 - Son estimuladas por gobiernos que evitan conectar y comunicar el mundo público con el mundo privado
 - Que no funcionan sobre la base de arreglos abiertos y transparentes,
 - Y donde reinan los arreglos tras bambalinas

PERO REALMENTE TAMBIÉN...

- ▣ **Los grupos de interés con mayor poder adquisitivo** muchas veces logran imponer sus criterios e influencias en las medidas por su fuerza económica.
- ▣ Los grupos con menor poder adquisitivo deben ejercer **“PRESION”**.
- ▣ **EXISTE UNA TERCERA VÍA:**
el suministro de información

CENTRANDO EL TEMA

■ **Relacionista: Miedo al cabildeo**

- Mala imagen del cabildeo
- Desconocimiento de las ramas del gobierno y su funcionamiento
- Desconocimiento de los legisladores y representantes de gobierno.
- Desconocimiento de los procesos legislativos
 - Sesiones
 - Como se convierte una idea en proyecto y luego en ley
 - Proceso decisional

¿CÓMO FUNCIONA?

Para ser efectivo en los procesos de cabildeo como relacionistas o comunicadores hay que:

- **Conocer el trámite o proceso legislativo**
- **Identificar opositores y favorecedores y sus figuras representativas**
- Fundamentar **argumentos a favor o en contra** de la medida
- **Presentar nuestra posición** a las figuras representativas
- Solicitar vistas públicas
- Participar y seguir de cerca el calendario Legislativo
- Realizar **campañas públicas**: llamadas, cartas, visitas a legisladores, publicidad, uso de redes, denuncias a la prensa (cuando sea necesario)

¿QUÉ BUSCAMOS CON EL CABILDEO?

- ▣ Detener, impulsar o modificar la radicación, aprobación o enmiendas de una medida legislativa o de una decisión del Ejecutivo
- ▣ Influir en la opinión pública hacia los objetivos y metas que impulsa una determinada organización o entidad

¿QUIÉNES EJERCEN COMO CABILDEROS?

- ▣ Abogados
- ▣ Ex miembros del ejecutivo o legislativo
 - Por sus contactos
 - Por su acceso a los responsables de la Legislatura y el Ejecutivo

PERO...

- ▣ Generalmente no poseen adiestramiento en comunicaciones

¿Cuántos cabilderos registrados conoces?

CUALIDADES DE UN BUEN CABILDERO

- ▣ **Estar bien informado**
- ▣ Saber dónde está el poder en cada caso
- ▣ **Tener capacidad de síntesis**
- ▣ **Poseer dotes de flexibilidad**
- ▣ Ser práctico y realista
- ▣ **Ser proactivo**
- ▣ **Buscar la conciliación**
- ▣ **Anticipar acciones**
- ▣ Ser firme, pero no prepotente

NUESTRO PAPEL EN EL CABILDEO

El relacionista podrá dedicarse a cabildear:

1. A tiempo completo
2. Como parte de sus servicios
3. Como un tercero en la ecuación (contrata servicio)

En cualquiera de los escenarios el **Relacionista es responsable del trabajo de cabildeo** y en el caso del #3, es responsable del trabajo del cabildero:

- ✓ Costos
- ✓ Contenido
- ✓ Comunicación
- ✓ Contactos

ENTENDIENDO EL PROCESO LEGISLATIVO

▣ **Legisladores – Requisitos**

▣ Senado-Senadores:

- ▣ 30 años;
- ▣ Saber leer y escribir español o inglés;
- ▣ Ser ciudadano de EEUU;
- ▣ Ser residente de Puerto Rico 2 años antes de la elección.

▣ Cámara de Representantes-Representantes:

- ▣ 25 años;
- ▣ Saber leer y escribir español o inglés;
- ▣ Ser ciudadano de EEUU;
- ▣ Ser residente de Puerto Rico 2 años antes de la elección.

ENTENDIENDO EL PROCESO LEGISLATIVO

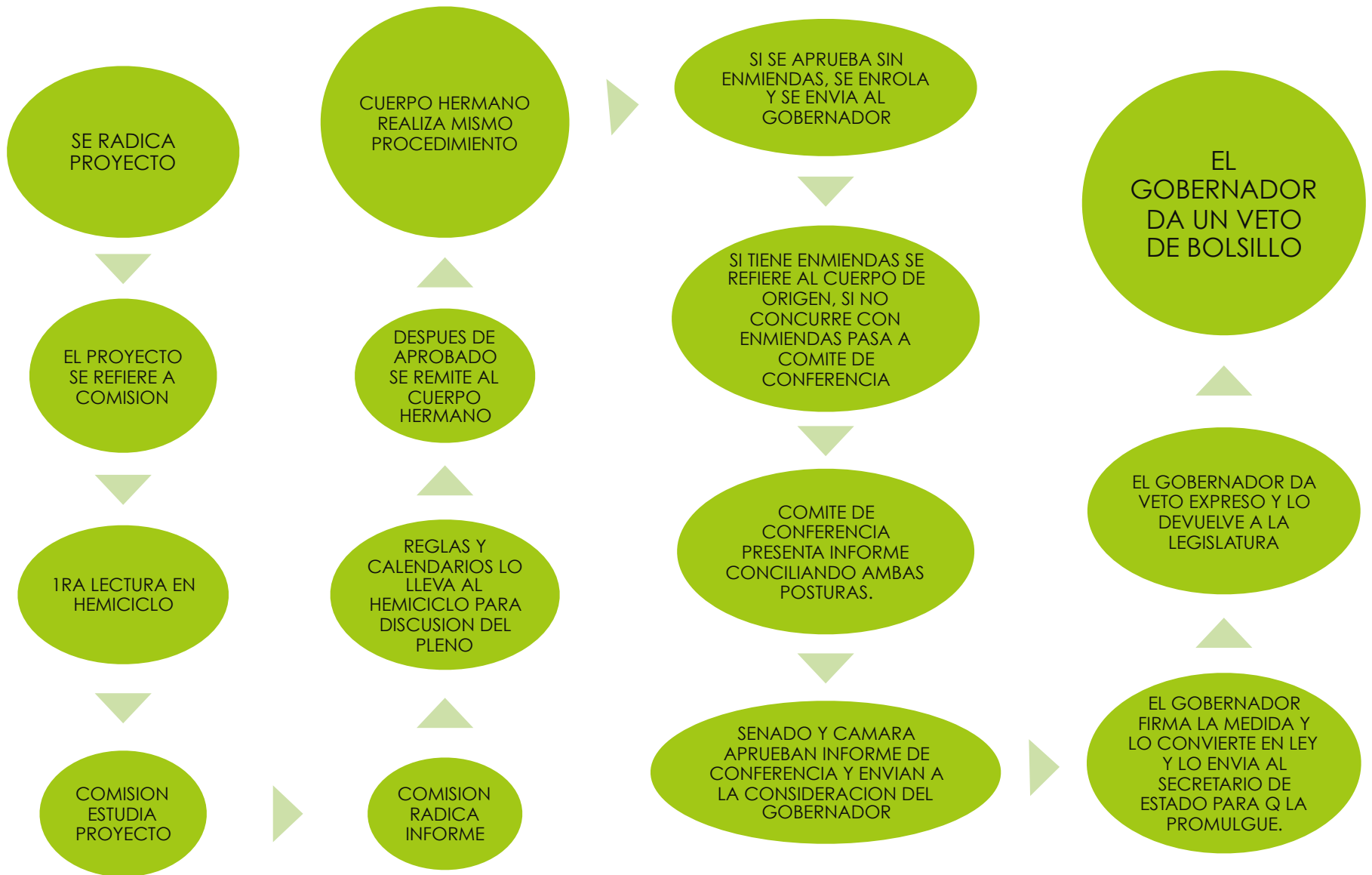
■ Funciones y Responsabilidades

- Reunirse en 7 sesiones ordinarias durante los 4 años de su mandato.
 - 1ra. Sesión: 2do lunes de enero hasta el 30 de junio.
 - 2da. Sesión: 3er lunes de agosto hasta el martes previo al 3er. jueves de noviembre.
 - En el año eleccionario no hay 2da. sesión legislativa.
- Reunirse en sesiones extraordinarias por mandato del Gobernador.
- Considerar y aprobar medidas legislativas: proyectos, resoluciones de investigación, resoluciones conjuntas, aprobar el Presupuesto y nombramientos del Gabinete.

¿CUÁNDO ACTUAR?

- ▣ Necesidad - **CABILDEO**
- ▣ Idea - **CABILDEO**
- ▣ Redacción del proyecto: **CABILDEO**
- ▣ Legislador que lo someta (auspiciador) - **CABILDEO**
 - ▣ Mayoría
 - ▣ Minoría – incluye a los independientes

***¡Hay que intervenir desde el principio,
porque luego...!***



PROCESO LEGISLATIVO

▣ 1ra. lectura

- Se da en el pleno del hemiciclo del cuerpo. Una vez se da esta lectura se le asigna # y se asigna a la comisión correspondiente.

▣ **Comisión.** Dependiendo del asunto el proyecto lo puede atender una o más comisiones, así como lo pueden atender en conjunto.

▣ **Vista Pública.** Las vistas públicas pueden variar en número. Van a depender del asunto y los grupos o personas interesadas en deponer.

- Regular
- Ocular
- Ejecutiva

PROCESO LEGISLATIVO

- **Informe.** Este informe estará basado en las ponencias que se tomaron en consideración en el asunto a tratar. El informe puede ser positivo o negativo. ***Si el informe es negativo el proyecto muere.***
- **Votación.** Esta votación es basada en el informe que surge de la comisión que atiende el asunto. Votan los miembros de la Comisión.
- **Pleno del cuerpo.** Si el informe de comisión es positivo, pasa a la Comisión de Reglas y Calendarios quien le da paso a la votación del pleno

PROCESO LEGISLATIVO

- **2ª. votación.** Esta segunda votación se desarrolla en el hemiciclo del cuerpo. En algunos casos después de una presentación de posturas de los diferentes puntos de vista o por descargue.
- **Pasa al cuerpo hermano.** Es posible que haya ocurrido un proceso similar paralelo en el cuerpo hermano o que comience desde el momento de la 1ra. lectura hasta su aprobación o no aprobación.
- **Gobernador.** Si el proyecto fue aprobado en ambas cámaras pasa a la consideración del Ejecutivo.

PROCESO LEGISLATIVO

- **Firma del Gobernador:** Una vez sale de la legislatura el proyecto aprobado (entirillado, enrolado), el proyecto es considerado por el gobernador que puede
 - **Vetar**
 - Explicativo
 - Bolsillo
 - **Firmar** . Si firma el proyecto, este se convierte en ley y se le asignará un número consecutivo para ese año en que fue firmada.

UNA CAMPAÑA DE CABILDEO DEBE CONSIDERAR:

■ Recopilación de información, información y más información

 Estudios científicos

 Opiniones de expertos

■ Comunicación

 Oral:

- Acceso
- Oficina
- Anticipar preguntas

 Escrita:

■ Postura

 Pública

■ Prensa

■ Publicidad

UNA CAMPAÑA DE CABILDEO DEBE CONSIDERAR:

Fases del cabildeo

- ▣ **Preventiva** – de preparación
- ▣ **Reactiva** – importante durante una crisis
- ▣ **De seguimiento** – asegurarse que los acuerdos se efectúen

POR FASES

▣ Preventiva – de preparación

- ⊗ Conocer los procedimientos para aprobar la normativa y donde se dan los procesos decisionales.
- ⊗ Hacer un seguimiento detallado de los acontecimientos políticos, económicos y jurídicos que puedan afectar a la organización.
- ⊗ Determinar quiénes me pueden ayudar ante una eventualidad.
- ⊗ Aprobar un presupuesto de gastos.
- ⊗ Preparar un documento de grupo – ¿quienes somos?, ¿qué representamos?, ¿por qué somos importantes?...
- ⊗ Crear una bases de datos
- ⊗ Identificar tema prioritario y objetivos
- ⊗ Plan de seguimiento y obtención de información
- ⊗ Red de contactos
- ⊗ Establecimiento de los canales de comunicación
- ⊗ Conocer al opositor

POR FASES

▣ Preventiva – de preparación


 Conocer a la oposición

 ¿Quiénes son?

 ¿Cómo piensan?

 ¿Qué buscan?

 ¿Cuál es su interés principal?

 ¿Cuál es su postura y cómo y dónde la expresan?

 ¿Quién o quiénes son sus aliados y por qué?

 ¿Cómo nos perciben?

POR FASES

▣ Reactiva

- Analizar claramente el problema a enfrentar
- Definir objetivos
- Identificar actores relevantes, tanto a favor como en contra, y evaluarlos según las circunstancias
- Establecer prioridades, escenarios, cuantificar efectos
- Delinear opciones y alternativas
- Acordar estrategia y ejecutarla
- Documentar **TODO**.

POR FASES

- ▣ **Dé seguimiento** – asegurándose que los acuerdos se cumplen
 - Verificar qué acuerdos se alcanzaron y asegurarse que se lleven a cabo.
 - Evaluar el problema tratado, errores cometidos y lecciones aprendidas
 - Confirmar que la solución alcanzada perdure
 - Cuantificar los efectos de la ejecución con el fin de insistir en la postura inicial o modificar lo establecido

***¡No subestimes a los que se oponían y nunca cantes victoria:
ELLOS SEGUIRÁN BUSCANDO COMO DERROTARTE!***

CITAS

“LA HUMANIDAD TIENE UNA DOBLE MORAL; UNA QUE PREDICA Y NO PRACTICA Y OTRA QUE PRACTICA Y NO PREDICA” – BERTRAND RUSSELL

“EL DERECHO A SER ESCUCHADO NO INCLUYE AUTOMATICAMENTE EL DERECHO A SER TOMADO EN SERIO” – HUBERT HUMPHREY

“RECUERDA NO SOLO DECIR LO CORRECTO EN EL LUGAR CORRECTO, MUCHO MÁS DIFÍCIL TODAVÍA ES NO DECIR ALGO INCORRECTO EN UN MOMENTO TENTADOR” – BENJAMIN FRANKLIN

□ Caso recomendado:

□ **Experiencia Lidia Pérez**

EXPERIENCIA LIDIA PEREZ

Nuestro encuentro un
27 de septiembre de
2005
cambió mi vida

EXPERIENCIA LIDIA PEREZ



- ▣ DOS OPCIONES:
- ▣ NO HACER NADA
- ▣ HACER ALGO

EXPERIENCIA LIDIA PEREZ

▣ Prepararme/Investigar

▣ Conectarme con gente relacionada/influyente/ empática

- Colegas
- Víctimas previas
- Políticos
- Medios de comunicación

▣ Documentar incidentes previos/proyectos de ley

- Robusta y sólida exposición de **MOTIVOS**

EXPERIENCIA LIDIA PEREZ

- ❑ Tocar muchas puertas en el Capitolio
- ❑ **Agenda de visitas:**
 - Cámara de Representantes
 - Senado
 - Depto. De Transportación y Obras Públicas
 - Gerencia y Presupuesto

EXPERIENCIA LIDIA PEREZ

▣ Opinión Pública

▣ Utilizar los medios de comunicación/ redes sociales para:

- Dar a conocer mi historia
- Crear empatía
- Convencer
- Lograr respaldo

EXPERIENCIA LIDIA PEREZ

- ▣ P. del S. 1787 - Se Convierte en Ley
- ▣ El 24 de mayo del 2012 el gobernador Luis Fortuño firma el proyecto que se convierte en la **Ley número 97 del 2012.**

CIERRE

- Preguntas y Respuestas