

MSF | **Expertos Por
Experiencia**

**Expertos en autodefensa
por experiencia**



MEDECINS SANS FRONTIERES
ΓΙΑΤΡΟΙ ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΟΡΑ

parte 1

**DEFENSA
EL PROCESO**

AGENDA DE HOY

▶ **¿Qué es la defensa?**

▶ **MSF y defensa**

▶ **El proceso de defensa**

▶ **Autodefensa**

**¿QUÉ
SIGNIFICA
DEFENSA
PARA TI?**



DEFINICIONES DE DEFENSA

- ▶ **“DEFENSA” PROVIENE DE ADVOCARE:** recurrir a la ayuda de alguien o hablar en nombre de alguien, como representante legal (UNICEF, 2010, p. 2). Es un proceso deliberado, basado en pruebas demostradas, en influir directa e indirectamente en los responsables de la toma de decisiones, las partes interesadas y los públicos pertinentes, para que apoyen y apliquen medidas en beneficio de los más vulnerables (UNICEF, 2010, p. 3).
- ▶ **DEFINICIÓN DE LA ONU:** “En el sistema de la ONU, la palabra ‘defensa’ tiene múltiples acepciones. Significa investigar y proporcionar la información necesaria para que los gobiernos y otros actores clave actúen basándose en pruebas y hechos. Significa prestar apoyo directo a los gobiernos en la elaboración y aplicación de políticas. También significa trabajar con la sociedad civil, los medios de comunicación, el sector empresarial, los movimientos sociales y el público en general para ayudar a crear un entorno político propicio para actuar.”
- ▶ **MOVIMIENTO DE LA CRUZ ROJA Y DE LA MEDIA LUNA ROJA:** La diplomacia humanitaria consiste en persuadir a los responsables de tomar decisiones y a los líderes de opinión para que actúen en todo momento, en interés de las personas vulnerables, respetando plenamente los principios humanitarios fundamentales.

- Influir en las actitudes, opiniones y prácticas de las personas en posiciones de poder o liderazgo de opinión.
- Desarrollar o reformar la política y práctica de las instituciones o de sus dirigentes.
- Mejorar la vida de un número significativo de personas en condiciones de vulnerabilidad o crisis o en riesgo de vulnerabilidad o crisis.
- Movilizar recursos para apoyar los objetivos de la organización.

DEFINICIÓN DE DEFENSA DE MSF

**Influir en las políticas y prácticas
aplicando estrategias basadas en
pruebas para lograr cambios positivos
para las poblaciones afectadas**

**LA DEFENSA ES UN
PROCESO, NO UNA
ACTIVIDAD**

**DEBE BASARSE EN UN
ANÁLISIS ESTRATÉGICO
EXHAUSTIVO Y COORDINADO**

**PUEDES HACERLO
SOLO O CON OTROS**

**LA DEFENSA NO ES IGUAL QUE
LOS TESTIMONIOS PORQUE NO
NOS LIMITAMOS A HABLAR,
BUSCAMOS PROVOCAR UN
CAMBIO**

¿CUÁLES SON LOS PASOS QUE SEGUIRÍAS PARA CREAR UNA ESTRATEGIA DE DEFENSA?

PASO 1

Analizar el
problema y el
contexto

PASO 2

Fijar tus
objetivos

PASO 3

Mapear/analizar
el poder de
las partes
interesadas

PASO 4

Determinación
del enfoque

PASO 5

Planificar tus
actividades de
defensa

¿CÓMO ADAPTAMOS ESOS PASOS?

PASO 1

Analizar el problema y el contexto



**¿Cuál es el problema?
Utiliza tu propia experiencia vital (historia) para identificar la formulación del problema.**

PASO 2

Fijar tus objetivos



¿Qué habría que cambiar para resolver el problema?

PASO 3

Analizar/ mapear las partes interesadas



¿Quién tiene el poder para hacer que se produzca ese cambio?

PASO 4

Determinación de un enfoque



¿Cómo puedes conseguir que esta persona/ institución haga ese cambio? ¿Qué puedes hacer para que actúen?

PASO 5

Planificar tus actividades de defensa



Establecer un plan detallado



PREGUNTAS PARA IDENTIFICAR A PARTES INTERESADAS

1

¿Quiénes son los destinatarios del asunto, es decir, los responsables de la toma de decisiones y las personas que pueden influir sobre ellos?

2

¿Quiénes son sus aliados/oponentes?

3

¿Quiénes son NUESTROS posibles aliados y oponentes?

4

¿Quiénes son los beneficiarios, es decir, las personas con las que trabajas y se espera que se beneficien de tu defensa?

5

¿Cómo podemos acceder a esas personas? ¿Tenemos contactos comunes?

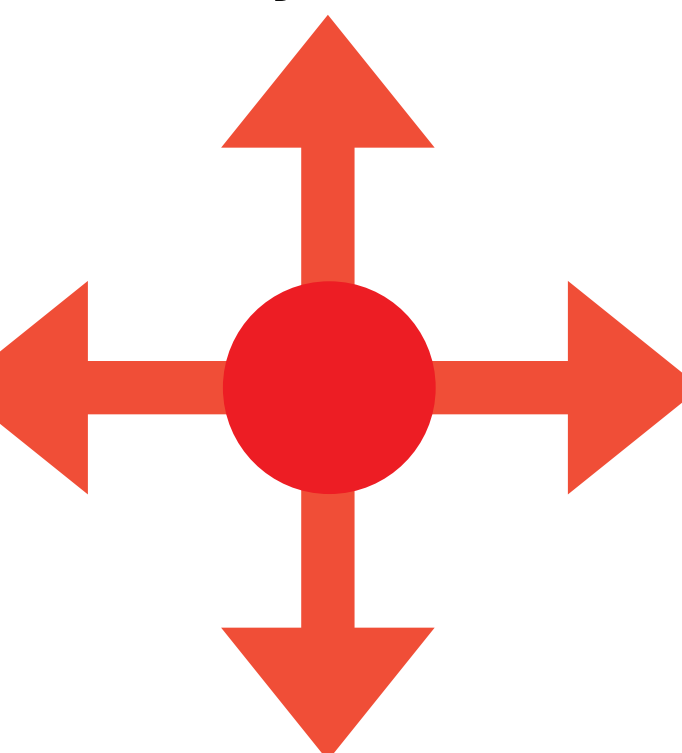
**INTENTA DISMINUIR SU PODER
O INTENTA QUE SE PONGAN DE TU PARTE**

**INTENTAR CREAR
ALIANZAS**

**Más influyente
o poderoso (en
términos de su
objetivo)**

**Se opone firmemente a su
objetivo u posición**

**Apoya firmemente su
objetivo u posición**



**Menos influyente
o poderoso para
tu objetivo**

**NO MALGASTES ENERGÍA Y TIEMPO EN
ENTIDADES POCO PODEROSAS, AUNQUE SE
OPONGAN A TU POSTURA EN PÚBLICO**

**INTENTA AUMENTAR SU
PODER**

¿CÓMO PUEDO SABER LA INFLUENCIA QUE TENGO SOBRE ELLOS?

1

**Identidad
(creencias
compartidas,
etc.),**

2

**Actividades/
Operaciones
(objetivos/
prioridades
compartidos,
etc.)**

3

**Recursos
(intereses
materiales
compartidos,
etc.)**

4

**Personal
(conocemos
a las mismas
personas, etc.)**

5

**Es importante
trabajar en red
y conocer a
las “personas
adecuadas”**

DIFERENTES TIPOS DE ENFOQUES/TÁCTICAS



DIFERENTES ENFOQUES TÁCTICOS: PERSUASIÓN, MOVILIZACIÓN, DENUNCIA.

PERSUASIÓN	MOVILIZACIÓN	DENUNCIA
Persuade a las autoridades para que hagan lo que tú quieres.	Movilizar a otros para que actúen de forma coordinada, aumentando así la presión.	Denunciar la actuación de las autoridades, (generalmente) haciendo pública la información.
Funciona mejor cuando hay buena voluntad entre nosotros y las autoridades.	Basado en el diálogo y las relaciones. Más eficaz en un tema de interés general.	Es más eficaz cuando la violación es deliberada, ordenada desde altos niveles o cuando no hay voluntad de cumplir.
Nivel de riesgo	Riesgo medio	Alto riesgo

DIFERENTES ENFOQUES/TÁCTICAS: INTERIOR O EXTERIOR

	INTERIOR	EXTERIOR
ENFOQUE	Generar confianza, obtener información privilegiada, identificar aliados dentro del sistema, cambiar las cosas desde dentro.	Posicionarse contra los que están en el poder
	Conférences bilatérales, travail en collaboration avec le ministère de la santé, etc.	Hablar, llamar la atención del público y los medios de comunicación sobre el problema, organizar una manifestación, trabajar con el Parlamento, no con el Gobierno.
VENTAJA	Plus à même de garder les parties prenantes à bord, plus «diplomatique», permet également d'obtenir plus d'informations.	Preferible si no se quiere el objetivo de defensa/autoridad, útil si se quiere adoptar una postura firme sobre un tema.
RIESGO	Peut être associé à la cible de l'action de plaidoyer (peut être problématique en termes de perception).	Peut compromettre les relations avec les principales parties prenantes et l'accès à l'information.

ACTIVIDADES DE DEFENSA

Consejos:

¡HAZ LAS COSAS BIEN Y HAZLAS BIEN!

- **Evaluar el significado de la acción:** ¿cómo podría entenderse? ¿Puede influir en la percepción de MSF y afectar a nuestras actividades?
- **Organiza tus conferencias/actividades:** si es necesario, escribe una nota (lo más breve y concisa posible) con la información esencial, el objetivo de la conferencia, los puntos de encuentro y debate previamente la estrategia.
- **Respetar las diferencias culturales y los protocolos locales:** vístete adecuadamente, comunícate con la gente como es debido, llega a la hora acordada, etc.
- **Si es posible, vincula tu labor de defensa con las actividades de MSF,** utilizando información o testimonios de MSF, trabajando con un miembro del personal operativo, etc.
- **Asegúrate de que los documento en papel** (carta, documento informativo, informe, comunicado de prensa) es adecuado para el público objetivo (longitud/contexto/nivel de detalle/tono), está redactado correctamente y se distribuye con mesura (no se puede controlar completamente la difusión de los documentos en papel, especialmente cuando están en formato digital).

4.5. ACTIVIDADES DE DEFENSA DETERMINACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Tras el análisis del problema y del entorno, y decididos los objetivos, el camino crítico/teoría del cambio, las metas, el enfoque que se quiere adoptar y los mensajes que se quieren transmitir, toca decidir las actividades que se emprenderán para alcanzar los objetivos.

Además de las reuniones bilaterales y el trabajo con los medios de comunicación, que también parece que favorecemos, hay muchas actividades... Algunas de ellas son:

- Reuniones: bilaterales, multilaterales, participación en grupos de trabajo, etc.
- Seminarios y conferencias
- Carta, correo electrónico, llamada telefónica, comunicación oficial
- Trabajo con los medios de comunicación: comunicado de prensa, declaración de prensa, rueda de prensa grabada o en directo,
- Cine, fotografía, exposiciones, espectáculos
- Movilización comunitaria: manifestación, marcha, petición
- Litigios
- Formación
- Apoyo a otros agentes, con ayuda financiera, formación y capacitación

EJERCICIO

De las siguientes afirmaciones, selecciona las que consideras que son una actividad de defensa. Justifica tu respuesta.



1. Te unes a un grupo que está limpiando el río de la zona

2. Te organizas y te mueves para conseguir más vigilancia policial y mejor alumbrado público en una zona peligrosa

3. Pasas los fines de semana ayudando en un hogar de niños

4. Hay un plan para convertir un parque público en un centro comercial. Te organizas con otras personas para conseguir que la ciudad conserve el lugar, sensibilizas a la opinión pública sobre el problema e incluso planeas obstaculizar la construcción si es necesario

1. Unos miembros de EPE escriben una carta sobre el reconocimiento de los supervivientes de una tortura publicada en El País.

2. Los miembros de EPE redactan y presentan una carta de sugerencias al Comité contra la Tortura de la ONU.

3. MSF recibe una invitación para dar una conferencia en la Cámara de Comercio sobre la salud del planeta.

4. MSF recibe una invitación para reunirse con el Ministerio de Salud para debatir una nueva legislación sobre pacientes con VIH.

5. MSF añade su firma una carta abierta sobre las condiciones de acogida de los solicitantes de asilo.

Un defensor puede ser un grupo de personas, una organización o un individuo. Un defensor es alguien que reclama un cambio o una mejora, ya sea para un sector sociedad o para toda la sociedad. Así que actúan a favor de una causa, una causa que creen justa y correcta

