

# Escala de Campeones del Congreso

La Escala de Campeones del Congreso es una herramienta para evaluar la relación que estás desarrollando con tu congresista y analizar su nivel de apoyo en un tema en particular. Esto te ayudará a determinar los mejores métodos para aumentar su apoyo y avanzar en la escala.

**Recuerda que cuando abogamos debemos** hacerlo teniendo en cuenta que el objetivo es el desarrollo de relaciones. Nuestros puntos de contacto con nuestros congresistas y sus oficinas deben servir como momentos intencionales y consistentes para fortalecer nuestras relaciones con ellos, esto es clave para un trabajo de promoción exitoso. Estos puntos de contacto pueden incluir preguntas concretas, notas de gratitud y actualizaciones de información.

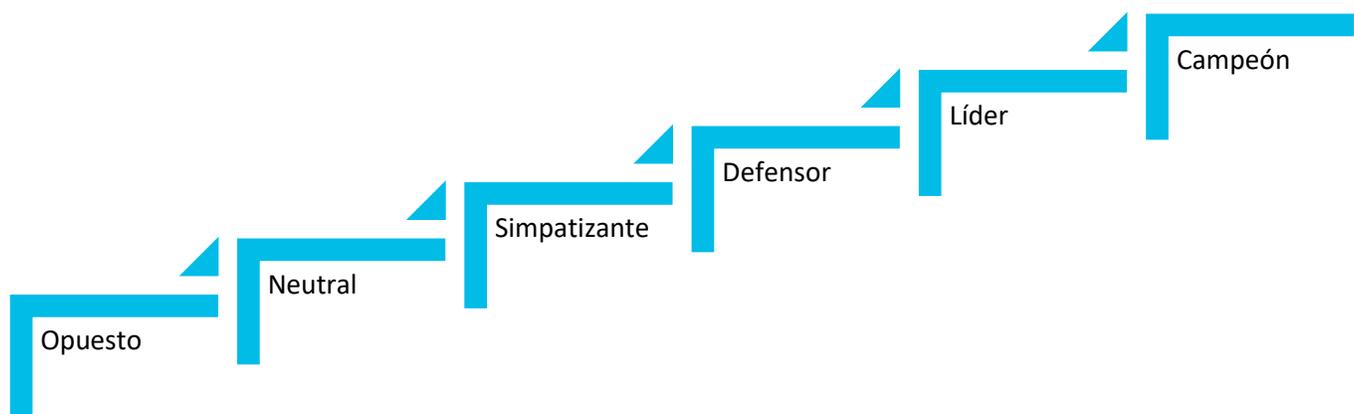
## Conoce a tu congresista

A medida que comienzas a desarrollar una relación con tu congresista asegúrate de conocer información básica y clave sobre él o ella.

- ¿Cómo se llama tu congresista?
- ¿Cuánto tiempo lleva en el Congreso?
- ¿A qué partido pertenece?
- ¿Qué otros antecedentes puedes recopilar a medida que desarrollas tu relación con la oficina y les presentas temas que son importantes para ti?

## Ubica a tu congresista en la escala de campeones

Tu congresista puede estar en diferentes posiciones de la escala y puede subir y bajar peldaños con el tiempo. Usa esta escala de manera regular para evaluar la postura de tu congresista a lo largo de tu interacción con él o ella.



**Opuesto**—Ejemplo: Llamaste o escribiste a tu congresista sobre un asunto. Un congresista que se opone podría decir: "Yo no apoyo eso", o "Mis electores no apoyarían eso", o "Eso que estás diciendo ni siquiera es un problema", o "Estoy de acuerdo en que es un problema, pero no puedo apoyar tu solución".

**Neutral**—Ejemplo: Tuviste una exitosa campaña de cartas que despertó el interés de tu congresista. Alguien que es neutral podría decir, "Necesito más información", o "¿Puedes explicarme esto más detalladamente?"

**Simpatizante**—Ejemplo: Envías información sobre una propuesta a la oficina de tu congresista, tienes una reunión para dialogar y le preguntas si copatrocinará el proyecto de ley en cuestión. Un partidario podría decir: "Lo copatrocinaré", o "Creo que es una buena solución y puedo apoyarla".

**Defensor**—Ejemplo: Le pediste a tu congresista que hablara con sus colegas sobre la firma del proyecto de ley. Un defensor podría decir: "Voy a hablar con otros congresistas de nuestra delegación del Congreso para apoyar esto". Están dispuestos a hablar con otros, ya sea en su propio partido, de otro partido, o en sus comités.

**Líder**—Ejemplo: Tu congresista acepta abogar por el proyecto ante un liderazgo clave para sacar adelante el proyecto de ley. Un líder o portavoz podría ser el patrocinador principal de un proyecto de ley o el iniciador de una carta conjunta o caucus. Es un claro líder entre sus compañeros en el tema en cuestión.

**Campeón**—Ejemplo: Un campeón es bien conocido como defensor de un tema tanto dentro del Congreso como entre el público en general. Podría decir: "He acordado con cinco colegas demócratas y cinco republicanos que organizarán reuniones comunitarias sobre esta legislación, y necesito tu ayuda para encontrar oradores en algunas de esas 10 ciudades".

## Haz que tu congresista avance al siguiente nivel

Una vez que determines dónde está tu congresista en la Escala de Campeones, es bueno tomar acciones que le ayuden a avanzar al siguiente nivel. Es importante recordar que a menudo se necesitan muchas acciones de múltiples defensores durante un período de tiempo para hacer que un congresista suba en la escala.

- **De Opuesto a Neutral**—Ejemplo: Organiza a otros electores y residentes del distrito electoral /estado para que escriban o llamen a la oficina del congresista para demostrarle que sus electores se preocupan por el tema.
- **De Neutral a Simpatizante**—Ejemplo: Envía información pertinente a la oficina y programa una reunión para hablar del tema. Después de dialogar, podrías pedirle que firme o copatrocine la legislación por la que estás abogando.
- **De Simpatizante a Defensor**—Ejemplo: Pide tu congresista que invite a otros congresistas a copatrocinar el proyecto.
- **De Defensor a Líder**—Ejemplo: Pide a tu congresista que escriba un artículo de opinión sobre el asunto. También podrías pedirle que se enfoque en lograr que líderes clave dentro del Congreso y con el poder de sacar adelante el proyecto de ley, lo apoyen.
- **De Líder a Campeón**—Ejemplo: Anima a tu congresista a tener una reunión comunitaria sobre el tema, para apoyar tu proyecto de una manera más pública e impactante.

## Preguntas para una mayor reflexión

- ¿Le has escrito a tu congresista? Si es así, ¿has recibido una respuesta al respecto? ¿Cuál será tu próxima acción de seguimiento en relación con la respuesta que te dio?
- ¿Has desarrollado una relación con el ayudante clave de tu congresista en D.C. o con el personal de la oficina local?
- ¿Cuántas veces te has reunido con el congresista o su personal?
- ¿Qué ha aceptado hacer tu congresista hasta ahora?
- ¿Has tenido cartas al editor publicadas que mencionan positivamente a tu congresista por su nombre?
- ¿Has organizado a líderes comunitarios (líderes religiosos o empresariales, funcionarios electos, miembros de la comunidad) para que apoyen la legislación? ¿Se han puesto en contacto con el congresista sobre la legislación?
- ¿Qué acciones puedes tomar para que tu congresista avance al siguiente nivel en la Escala de Campeones?