

Guía de Referencia de la Defensa

De fen sor (sustantivo): una persona que apoya públicamente o recomienda una causa particular o política.

Puede que no lo parezca, pero la defensa sí marca la diferencia. Los niños y las familias necesitan que hable por ellos en los pasillos del poder, ya sea que esos pasillos estén en su ayuntamiento, capitolio estatal o Washington, DC. Esta guía está diseñada como una referencia útil para sus esfuerzos de promoción. BTC creó esta guía para ayudarlo a que sea rápido y fácil para usted involucrarse en la defensa de un cambio sistémico en la comunidad y las políticas en nombre de los bebés, los niños y las familias con las que se asocia.

Esta guía proporciona una referencia sobre cómo:

- Utilice su historia personal y su credibilidad profesional como proveedor de atención a la familia para influir en un cambio positivo para los bebés, los niños y las familias.
- Abogar en nombre de los problemas que le preocupan a nivel comunitario, estatal o federal
- Comprenda el proceso de elaboración de políticas públicas y cómo se relaciona el proceso con sus esfuerzos de promoción.
- Motivar a los responsables de la toma de decisiones para que se centren y apoyen la salud y el bienestar de los niños.
- Encuentre y trabaje con otras personas en su comunidad que se preocupan por los problemas que son importantes para usted y su comunidad.
- Trabaje con los medios de comunicación para crear una mayor conciencia y comprensión de los problemas que están afectando a los niños y las familias a quienes brinda cuidado.
- Ayude a que sus problemas sean una prioridad para las actividades de defensa de los formuladores de políticas

En esta guía, encontrará:

- I. ¿Por qué la defensa?
- II. Tipos y niveles de defensa
- III. Habilidades básicas de defensa
- IV. Resumen de abogacía
- V. Consejos para enviar correos electrónicos a los tomadores de decisiones
- VI. Consejos para llamar a los tomadores de decisiones
- VIII. Consejos para reunirse con tomadores de decisiones



I. ¿Por qué la defensa?

La incidencia comienza con un problema que necesita ser cambiado, y es una forma de impulsar o efectuar ese cambio. Ser un defensor eficaz no significa que deba saber todo sobre un tema. Se necesita pasión, compromiso y cierto conocimiento del proceso. Una vez que haya identificado un problema que afecta a los niños y las familias, puede comenzar a abogar por el cambio creando conciencia sobre el problema para ayudar a encontrar una solución. La defensa viene en muchas formas; independientemente del tipo o nivel de defensa en el que se involucre o cuánto tiempo dedique a la defensa, sus esfuerzos se conectan con otros que están haciendo una contribución diferencia para los niños y las familias.

La defensa puede marcar una diferencia real para los niños y las familias, así como para la profesiones orientadas a la familia, porque:

- **Hace uso de su experiencia profesional, al permitirle hablar en nombre de los niños y las familias mientras contribuye con su experiencia como profesional orientado a la familia a las discusiones de políticas e influye en la toma de decisiones.**
- **Alimenta una sensación de energía y comunidad, creando emoción e impulso que llama la atención de los líderes y funcionarios electos.**
- **Influye en la política al crear conciencia y educar a los tomadores de decisiones que pueden cambiar las reglas para apoyar aún más a los niños y las familias.**
- **Impacta las elecciones al persuadir a otros en su comunidad a votar teniendo en cuenta la salud de los niños.**
- **Ofrece un antídoto contra el cinismo al aprovechar las experiencias personales y traducirlas en cambios concretos y significativos.**
- **Muestra fuerza en los números al impulsar a la comunidad y organizar a personas con ideas afines**
- **Crea un cambio significativo y sistémico para los niños y las familias.**

Los proveedores orientados a la familia están motivados para marcar la diferencia en las vidas de los niños y las familias, que tienen nombres y rostros y necesitan ser escuchados. Las historias de los niños y las familias de su comunidad pueden poner un rostro humano a problemas más amplios, haciéndolos auténticamente reales de una manera que las hojas de datos y las estadísticas por sí solas no pueden. Esto atrae la atención de los líderes comunitarios, los funcionarios electos, los medios de comunicación y el público en general, y les ayuda a comprender cómo estos problemas afectan personalmente a los niños que viven en sus comunidades.

II. Tipos y niveles de defensa

La defensa se puede hacer individualmente o en comunidad con otras personas que se preocupan por el mismo problema o asunto que le interesa. Puede ocurrir en ámbitos locales, estatales y federales, dependiendo de dónde se toman las decisiones que rigen las políticas en torno a ese tema.

Defensa individual:

La defensa individual es la atención directa y los recursos que brinda todos los días, y describe el trabajo que ya está realizando para mejorar la salud y el bienestar de los bebés, los niños y las familias con las que se asocia. La defensa puede adaptarse rápida y fácilmente al trabajo que realiza todos los días. Considere algunas de las siguientes formas de integrar la promoción en su rutina diaria:

- **Siga sus medios de comunicación locales:** esto puede permitirle saber qué sucede en su comunidad, quién está activo y quién toma las decisiones.
- **Escriba un Op-Ed breve (Editorial de Opinión) o una carta al editor:** Cuando vea algo en las noticias que le interese o que refleje lo que está viendo regularmente en su trabajo, escríbeles una carta sobre la importancia de este tema desde tu perspectiva profesional. No tiene que ser largo y detallado; se publican muchas cartas que van directo al grano en cinco o seis frases.
- **Regístrese y responda a alertas de acción de grupos y coaliciones de defensa:** Regístrese y responda a alertas de acción de grupos de defensa y coaliciones comunitarias cuyos temas coincidan con sus intereses. Muchos enviarán un enlace a un correo electrónico llenado previamente a los funcionarios electos. Todo lo que tiene que hacer es ingresar su nombre y código postal para enviar el correo electrónico a los funcionarios que lo representan.
- **Llame a sus funcionarios públicos y electos:** Las llamadas telefónicas a los líderes de su comunidad o funcionarios públicos estatales y federales tienen un gran impacto y elevan aún más el problema. Las llamadas no tienen que ser largas y detalladas; puede dejar un mensaje con el asistente que contesta el teléfono diciendo "Llamó para pedirle a mi representante electo que apoye a X" o "por favor, póngase á Y".
- **Hable con otros profesionales de la familia y padres/cuidadores:** hable con sus colegas sobre la importancia del problema en el que está involucrado y edúquese sobre cómo pueden apoyar el problema ellos mismos.
- **Invite a los líderes de la comunidad o a los encargados de tomar decisiones a recorrer su entorno profesional:** invitar a los líderes de la comunidad y a los funcionarios electos a visitar su programa o entorno profesional diario puede brindarles información de primera mano sobre los niños, las familias y los problemas que le preocupan.

En años electorales, hay aún más formas para que las personas aboguen:

- **Vote por candidatos que den prioridad a los niños y las familias.** A veces puede ser difícil encontrar la posición de un candidato sobre temas que afectan a los niños y las familias; su literatura, anuncios y sitios web pueden centrarse en los temas de la plataforma que creen que obtendrán más atención y más votos. Si todo lo demás falla, llame a la oficina de campaña y pregunte cuál es la posición del candidato sobre las cosas que le interesan para que sepa cómo votar.
- **Participe en foros de candidatos y haga preguntas a los candidatos.** Las preguntas relacionadas con los niños, en particular la educación, la salud maternoinfantil, la salud mental, las experiencias infantiles adversas y el apoyo a los padres y los niños que viven en la pobreza tienen muchas menos probabilidades de plantearse en debates abiertos que las preguntas sobre otras cuestiones políticas y temas candentes. Use su pregunta para educar al candidato(s) y la audiencia!

Defensa de la comunidad:

La defensa comunitaria se basa y va más allá de la defensa individual al involucrar a otros en la defensa de los niños dentro de su comunidad.

Algunos ejemplos del papel que puede desempeñar en la defensa de la comunidad incluyen:

- Asóciese con organizaciones y coaliciones de defensa de niños y familias en su área
- Ofréctete como voluntario en una organización que apoye y defienda a los niños y las familias
- Genere conciencia compartiendo su historia en foros comunitarios y eventos públicos, o brindando testimonios de actividades oficiales.
- Educar a los líderes comunitarios, los encargados de la toma de decisiones y los funcionarios electos sobre los problemas que afectan a los niños de su comunidad en visitas conjuntas, reuniones virtuales u otro tipo de divulgación.
- Anime a los padres, maestros y otros profesionales de la familia en su área a involucrarse en los esfuerzos locales para apoyar a los niños y las familias.
- Ofrézcase como voluntario para candidatos favorables a los niños y las familias. Las campañas siempre necesitan ayuda y, a menudo, ofrecen turnos nocturnos y de fin de semana para realizar una amplia variedad de actividades diferentes que pueden adaptarse a una amplia variedad de horarios, habilidades e intereses.

Encontrar el nivel adecuado: defensa local, estatal y federal:

La defensa se trata de cambiar las políticas públicas y alentar la financiación de programas que impactan a los niños y las familias. Para hacer eso, necesita averiguar qué nivel de gobierno está tomando decisiones. De esa manera, puede enfocar su defensa en las personas que pueden tener el mayor impacto en el problema que está tratando de resolver.

Por ejemplo, supongamos que hay un parque en su vecindario que no es seguro para que jueguen los niños. Puede llamar a su Representante en Washington, DC, pero esa persona no es directamente responsable de la vigilancia local, el saneamiento, la iluminación o cumplimiento del tráfico. Comenzar con un miembro del ayuntamiento de su ciudad o pueblo local, la junta de supervisores o su alcalde es probablemente más efectivo.

Su gobierno estatal puede tomar otras decisiones, como cuánto dinero invertir en vivienda o cómo asignar los ingresos fiscales estatales. Si el problema que está tratando de resolver está bajo la jurisdicción de su gobierno estatal, es posible que deba hablar con los legisladores de su estado o con la oficina del gobernador. Y, si el problema se rige principalmente por la política federal, como la financiación de Head Start o la elegibilidad para el crédito fiscal por hijos, deberá comunicarse con su representante federal y los senadores, y tal vez escribir una carta al presidente.

Encontrar el nivel de gobierno adecuado, con las personas que puedan abordar su problema de manera más directa, lo ayudará a concentrar su tiempo y energía en las personas que pueden marcar la diferencia.



III. Habilidades básicas de defensa

1. 1. Identificación de problemas

Para comenzar como defensor, primero elija los problemas y las áreas de enfoque que son importantes para usted y los niños y las familias con quienes se asocia, y donde cree que existe una solución realista. De hecho, un elemento crítico de la promoción es que se enfoca en crear un cambio real para las familias y sus comunidades.

2. Establecer metas

La política pública y el cambio sistémico provienen de definir y establecer objetivos claros. Al delinear sus objetivos de promoción, considere:

- **Ser realista:** al menos, sus objetivos deben ser alcanzables. Considere limitar la cantidad de objetivos en los que elige trabajar a un número manejable. Esto le permitirá concentrarse bien en un número limitado de cosas y eliminar el riesgo de extenderse demasiado.
- **Pensar de manera incremental:** si bien su objetivo a largo plazo puede ser audaz y agresivo, asegúrese de crear objetivos e hitos a corto plazo que celebren su progreso en el camino. Por ejemplo, si su objetivo a largo plazo es garantizar la financiación continua de un programa en particular que ayuda a los niños y las familias, un objetivo a corto plazo podría ser obtener la legislación para financiar introducida.
- **Defina el éxito de manera amplia:** hay muchas maneras en que se puede definir el éxito, como la introducción y aprobación de leyes, llamar a un cierto número de puertas para crear conciencia sobre el tema, publicar una carta al editor o reclutar a las partes interesadas clave para que se unan. Usted es el apoyo a una solución particular.

3. Saber quién decide

Por cada tema que le preocupa, hay múltiples tomadores de decisiones que pueden afectar el resultado. Según el tema, los responsables de la toma de decisiones incluyen funcionarios electos y designados que prestan servicios en el gobierno local, estatal o federal; miembros de la comunidad, líderes religiosos y dueños de negocios que ayudan a influir y formar la opinión pública; instituciones comunitarias y sus líderes, como hospitales y escuelas.

4. Cómo influir en los tomadores de decisiones

Los tomadores de decisiones están influenciados por el contacto personal y las comunicaciones. Al elegir cómo desea contactar a un tomador de decisiones, tenga en cuenta que cuanto más individualizada pueda hacer su comunicación, mejor. Hay varias cosas a considerar cuando se contacta con un tomador de decisiones:

- Haga que su comunicación sea personal al contar su historia y ayudar a poner una cara real a su problema
- Sea claro y concreto sobre cómo avanzan en una solución
- Establezca un contacto continuo o repetido con la persona que toma las decisiones para que puedan conocerlo a usted y su problema y se sientan inspirados para actuar.

5. Negociar con los tomadores de decisiones

La negociación es una parte fundamental de la promoción que implica un toma y daca entre intereses contrapuestos. Trabajar juntos, ya sea con un tomador de decisiones elegido o designado, un líder comunitario o una organización de defensa opuesta, es parte de una defensa exitosa. Las variables clave para una negociación exitosa incluyen:

- Diferentes opiniones y prioridades a menudo pueden significar percepciones radicalmente diferentes de datos similares y emociones fuertes. Separe a las personas del problema y trate a todos con respeto.
- Determine los intereses específicos que subyacen a una posición particular sobre un tema e identifique lo que está en los intereses personales de alguien para aceptar.
- Construir puentes entre intereses contrapuestos mediante la identificación de opciones y soluciones beneficiosas para todos.

6. Sosteniendo sus esfuerzos

La promoción requiere tiempo y constancia, así que no olvide celebrar su progreso y las "pequeñas victorias" a lo largo del tiempo. Esto ayudará a mantener sus esfuerzos y lo mantendrá comprometido con la promoción. Desarrollar una relación con sus funcionarios electos y su personal para que pueda convertirse en una fuente confiable de información para ellos ayuda a construir sobre esas victorias, ¡pero también lleva tiempo! Recuerda:

- Sea consistente y no se dé por vencido: toma tiempo construir relaciones, especialmente con los tomadores de decisiones y otras personas que demandan su tiempo y atención.
- Elige temas que te apasionen
- Establezca cronogramas realistas e identifique hitos a lo largo del camino hacia su objetivo final ¡Célebre, y celebre a menudo!
- Evalúe sus esfuerzos para saber qué funciona y qué no.

IV. Resumen de la defensa

En resumen, la promoción implica estos pasos:

- Encuentre el problema que más le afecta a usted y a los niños y familias con quienes trabaja
- Determine sus objetivos de promoción para identificar las formas en las que sabe que su promoción está marcando la diferencia y mida su éxito.
- Identificar a los tomadores de decisiones y partes interesadas.
- Construir relaciones con los tomadores de decisiones y las partes interesadas
- Reclute aliados que se preocupen por los mismos problemas que usted
- Sea persistente y abogue con frecuencia

La defensa no tiene que tomar mucho de su tiempo.

En menos de una hora, puedes:

- Votar en una elección primaria o general
- Llame, envíe un correo electrónico o escriba una breve carta a sus responsables de la toma de decisiones
- Contribuir a una campaña política o a una organización de defensa sin fines de lucro
- Regístrese para recibir correos electrónicos de listas de correo electrónico de grupos de defensa y coaliciones que se enfocan en problemas de la niñez.
- Patrocine negocios que contribuyan activamente o estén involucrados en asuntos que le interesen a usted, a los niños y a las familias.

En aproximadamente una hora, puede:

- Participe en una conversación con los tomadores de decisiones en su comunidad para construir relaciones
- Escriba una carta al editor de su periódico local
- Hable con los padres y otros profesionales que se ocupan de la familia sobre los temas de defensa que le interesan.
- Reúnase con un tomador de decisiones en su lugar de trabajo o en la comunidad, o tenga una reunión virtual con el tomador de decisiones cuando él o ella esté en la oficina
- Asista a un evento comunitario o foro de defensa donde aparecerán los tomadores de decisiones

En una hora o más, puede:

- Testificar ante la legislatura estatal o participar en foros comunitarios
- Vaya de puerta en puerta en su vecindario o comunidad para crear conciencia entre otros sobre sus problemas e inquietudes.
- Personal de un puesto de información o exhibición en un evento comunitario o foro de defensa
- Ofrézcale como voluntario en una coalición u organización de defensa en su comunidad



V. Consejos para enviar correos electrónicos a los tomadores de decisiones

El correo electrónico es rápido y fácil, pero también puede perderse entre las bandejas de entrada de los ocupados responsables de la toma de decisiones y su personal. Para combatir esto, es útil personalizar sus correos electrónicos. Sea profesional en su comunicación. Entregue su información de manera clara y concisa: si el correo electrónico es demasiado largo, es posible que no se lea por completo. A menudo, las organizaciones comunitarias o las organizaciones sin fines de lucro distribuirán un mensaje de muestra o usarán un software que le permite enviar un mensaje escrito previamente con o sin la adición de su información personalizada.

Los correos electrónicos pueden ser un complemento valioso para otras formas de comunicación, como las llamadas telefónicas. Los correos electrónicos también son una buena manera de solicitar una conversación telefónica más larga o una reunión para discutir un problema.

Estas pautas pueden ayudar a que sus correos electrónicos sean efectivos y se destaque en una bandeja de entrada:

- Indique el problema en la línea de asunto. Esto ayuda a que su mensaje llegue a la persona adecuada en la oficina.
- Si vive en el distrito que representa el funcionario electo, comience diciendo “Soy un elector que vive en ___” y proporcione el nombre de su comunidad. Suele ser útil proporcionar el nombre de su ciudad y/o código postal. Por lo general, no es necesario proporcionar su dirección postal.
- Si está enviando un correo electrónico que fue escrito por un grupo de defensa para que muchas personas lo envíen, no tenga miedo de cambiarlo y personalizarlo.
- Sea claro y conciso con su solicitud, y manténgala breve y al punto.
- Comparta enlaces a recursos, hojas informativas o sitios web de grupos que trabajan en su problema para ayudar al tomador de decisiones a aprender sobre el problema y sus posibles soluciones.
- Reclute a otras personas que conozca para que también envíen correos electrónicos y ayúdalos a hacerlo simple compartiendo su correo electrónico para que puedan usarlo y modificarlo con su propia voz.
- Haga un seguimiento con una llamada u otro correo electrónico, haciendo referencia a su correo electrónico original o reenviando el mensaje que se envió anteriormente en su nuevo correo electrónico

VI. Consejos para llamar a los tomadores de decisiones

Hay dos tipos de llamadas con funcionarios electos: llamadas cortas unilaterales a una oficina y llamadas más largas con una oficina. Cada uno sirve a una persona diferente.

Las llamadas a una oficina suelen organizarse cuando una decisión o votación es urgente e inminente. Los electores llaman a sus funcionarios electos solo para dejar un mensaje con un miembro del personal que contesta el teléfono. Por lo general, estas conversaciones duran alrededor de un minuto o menos. Podría estar llamando para decir "Soy un elector y llamo para instar al Senador Fulano de tal a que apoye el proyecto de ley de nutrición infantil" o "Soy un elector y llamo para instar al Concejal Tal y tal a oponerse". recortes en los salarios de los maestros". El miembro del personal puede pedirle su nombre y su código postal. El personal hará un seguimiento de cuántas llamadas se reciben- en ambos lados de los problemas - y eso se informará al funcionario electo.

Por supuesto, también es posible tener una llamada más larga con un funcionario electo (o un miembro del personal que asesora a ese funcionario electo) para compartir información e intercambiar puntos de vista. Ocasionalmente, es posible hacer una llamada no programada a una oficina y tener la suerte de hablar por teléfono con el miembro del personal o el funcionario electo. Lo más probable es que estas llamadas más largas deban programarse con anticipación. Si puede tener una llamada más larga con un funcionario electo o un miembro del personal, vale la pena planificar y prepararse con anticipación.

Llamar a un tomador de decisiones puede ser desalentador o intimidante incluso para defensores experimentados, y es importante que su llamada sea efectiva. Estas pautas pueden ayudar a maximizar el impacto de su llamada y aliviar cualquier ansiedad que pueda tener acerca de comunicarse por teléfono.

- Planifica lo que vas a decir antes de hacer la llamada. No necesita leer un guión, pero tener sus pensamientos organizados puede ayudarlo a ser conciso.
- A menos que le hayan dicho lo contrario de antemano, espere que solo tenga unos quince minutos para expresar su punto. Debido a que los horarios cambian inesperadamente, sepa en qué se concentrará si tiene menos tiempo para hablar de lo que había planeado. Esté preparado para hablar con un miembro del personal o reprogramar si el funcionario electo no puede estar presente.
- el teléfono
- Haga su llamada personal y dígales lo que espera que hagan, ya sea votar sobre legislación, asistir a un foro comunitario o hablar sobre un tema.

- Es importante agradecer a los tomadores de decisiones o a cualquier persona con la que esté hablando por su tiempo, su apoyo y su interés en el tema.
- Reclute a otros que conozca para que también llamen y comparta con ellos sus notas o un resumen de lo que debe decir para que les resulte más fácil. ¡Siempre hay fuerza en los números!
- La consistencia y la frecuencia son importantes en la promoción, así que manténgase en contacto con el tiempo para seguir alentando el progreso o verifique dónde se encuentran las soluciones a sus problemas.



VII. Consejos para reunirse con tomadores de decisiones

Las reuniones en persona o por zoom con los tomadores de decisiones y/o su personal es una forma muy poderosa de promoción, que le brinda la oportunidad de hablarles directamente sobre sus problemas, aprender sobre su conocimiento del tema y medir sus reacciones a posibles soluciones o soluciones. su solicitud de apoyo o acciones.

También te ayuda a posicionarte como un recurso valioso para ellos como un constituyente apasionado y experto en el campo. Estos pasos pueden ayudarlo a tener una reunión exitosa con los tomadores de decisiones y los miembros de su personal:

- Antes de la reunión, averigüe cuánto durará la reunión y decida si se reunirá solo o con un grupo de personas. Si se reúnen en grupo, identifique a una persona como líder y planee cómo cada persona contribuirá a la conversación. No es necesario tener un guión, y los guiones pueden hacer que una reunión parezca rígida e inauténtica. Es una buena idea haber planeado los puntos que se deben hacer y quién en el grupo hará cada uno. ¡Haz un simulacro por adelantado! La práctica siempre es útil.
- Realice una investigación de antecedentes sobre el tomador de decisiones con el que se reunirá para saber cómo votó en el pasado, cuáles son sus posiciones y qué papel pueden desempeñar en el avance de las soluciones propuestas.
- Identifique dos o tres puntos principales que lleguen al meollo del asunto y comparta su historia personal y profesional
- Si es posible, reúnase con los tomadores de decisiones en su comunidad de origen, cuando estén menos apurados y tengan menos distracciones para su tiempo y atención.
- Intente comenzar su reunión con algo que tengan en común, como haber asistido a las mismas escuelas, niños en equipos deportivos o algún otro tipo de conversación breve que pueda servir para romper el hielo y mantener a todos relajados. ¡Pero no se entreteenga en una pequeña charla tanto tiempo que su reunión termine antes de hablar sobre el tema que lo trajo allí!
- Sea claro acerca de por qué está allí, por qué deberían estar interesados y qué quiere que hagan.
- Pídeles su opinión y que compartan su conocimiento sobre el tema, y asegúrate de escuchar primero y luego responder sin interrupciones.
- Solicite algún tipo de acción, como votar sobre un proyecto de ley, asistir a un foro comunitario o visitar un espacio comunitario para ver un problema de primera mano.
- Si es posible, tenga algún tipo de documento que pueda dejar atrás, como una hoja informativa sobre el tema o enlaces a recursos que puedan ver en su propio tiempo, y asegúrese de incluir su nombre e información de contacto en él.
- Agradezcais en el momento y como seguimiento, ya sea a través de una nota escrita a mano, correo electrónico o llamada telefónica.

Esta guía de referencia fue creada por Brazelton Touchpoints Center para ayudar a los proveedores de servicios familiares en su trabajo de promoción.

***Publicación original: Septiembre de 2022 /
todos los derechos reservados***

El **Brazelton Touchpoints Center** brinda desarrollo profesional y de liderazgo, aprendizaje y cambio organizacional, y servicios de investigación y evaluación para profesionales orientados a la familia en pediatría, primera infancia, salud mental infantil, bibliotecas y museos para niños, visitas domiciliarias y bienestar infantil. El Centro de Puntos de Contacto de Brazelton es el hogar del Enfoque de Puntos de Contacto, el Instituto Brazelton (el sistema de Observaciones de Comportamiento del Recién Nacido y la Escala de Evaluación del Comportamiento Neonatal), la Colaboración de Aprendizaje Temprano Indígena, Conexiones Familiares y el equipo de Investigación y Evaluación de BTC. En BTC, nos dedicamos a crear una comunidad duradera en la que prosperen la equidad, la diversidad, la inclusión, la pertenencia y el acceso.

La visión del **Brazelton Touchpoints Center** es que todos los niños crezcan y se conviertan en adultos que puedan hacer frente a la adversidad, fortalecer sus comunidades, participar constructivamente en la vida cívica, administrar los recursos de nuestro planeta y experimentar la alegría de nutrir al próximo generación esté preparada para hacer lo mismo.

Nos asociamos con las familias de niños pequeños y las comunidades y los sistemas de cuidado que los rodean para que todos los niños, independientemente de las circunstancias de la vida, los desafíos y los recursos, estén saludables, tengan éxito como aprendices tempranos y tengan la oportunidad de prosperar.

De fen sor (Sustantivo): apoyo público o recomendación de una causa o política en particular.