

Análisis e involucramiento de actores

Una herramienta para valorar la relación entre actores clave y tu iniciativa y encontrar posibles estrategias para gestionar esas relaciones

Esta propuesta la construimos combinando múltiples modelos de vinculación de actores con la propuesta de Murray-Webster y Simon (2008) (Figura 1) para comprender a los actores en función del propósito de una iniciativa. Es, en cierto sentido, un “mapa” de actores que se organiza en torno a los objetivos del proyecto o colectivo. Para utilizarla, tienes que tener muy claro cuál es el propósito u objetivo general de tu iniciativa, y tener ese objetivo en mente a la hora de llenar la tabla que verás en la última página.

Esta es una herramienta para ser utilizada de manera ligera y ágil, que puede servir tanto al inicio de un proceso, cuando estás apenas tanteando el panorama, como en medio de la implementación cuando ya hayas interactuado un poco con todas las partes interesadas y les conozcas mejor. Es como una fotografía: a medida que interactúas con las partes interesadas, necesitarás actualizar esta fotografía para que sea una mejor representación de la realidad.

Análisis de poder, interés y actitud

El modelo de Murray-Webster y Simon (2006) distingue ocho tipos de actores. Cada tipo de actor requiere tipos de acciones distintas dependiendo de la relación que tenga con la iniciativa en cuestión. Los tipos de actores, descritos en el orden de las manecillas del reloj, son:

- **“Salvador”** (*Saviour*): Poderoso, con gran interés y actitud positiva; o alternativamente, influyente, activo y apoya el proyecto. Hay que ponerles atención y hacer lo que sea necesario para mantenerlos a favor del proyecto, consentirles y ser atento a sus necesidades.
- **“Amigo”** (*Friend*): Poco poder, con gran interés y actitud positiva; o no tiene mucha influencia, activo y apoya el proyecto. Ellos pueden ser confidentes del proceso o servir para hacer sondeos de distintas cosas.
- **“Saboteador”** (*Saboteur*): Poderoso, alto interés, actitud negativa; o influyente, activo y bloqueador. Necesitan ser involucrados para poder desengancharse. Debes estar preparado para “limpiar lo que ensucien”.



ARARE

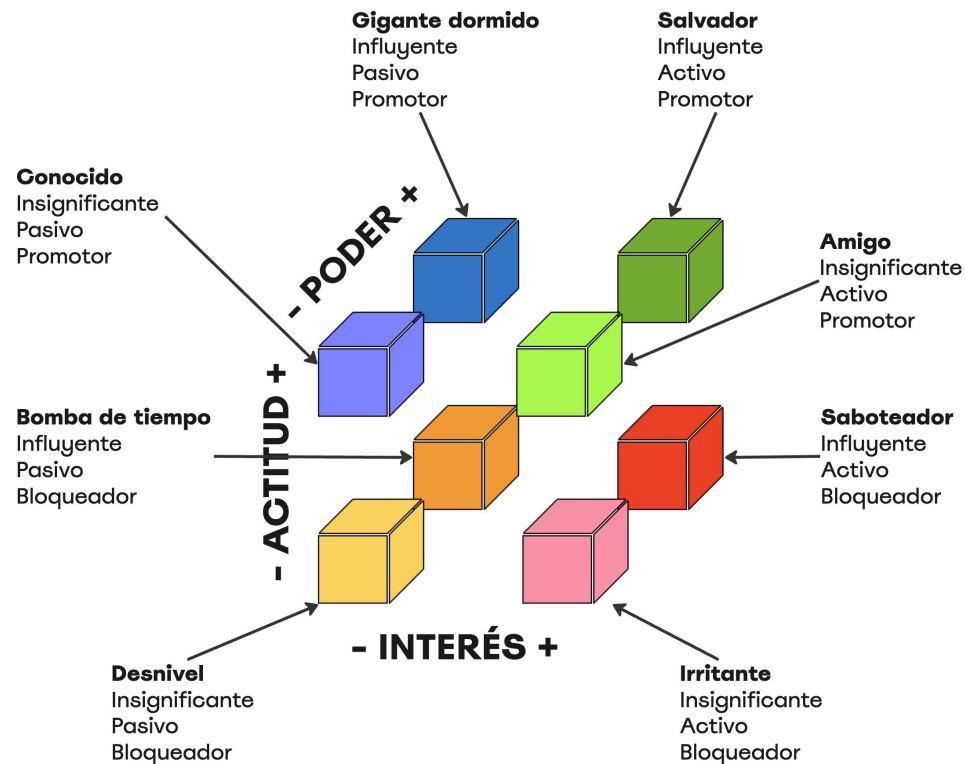


Figura 1. Posicionamiento de actores. Tomado de: Murray-Webster y Simon (2006).

- **“Irritante”** (*Irritant*): Poco poder, alto interés, actitud negativa; o bloqueador insignificante y activo. Es necesario involucrarlos para que dejen de “socavar” el proyecto y luego “volver a ponerlos en su caja”.
- **“Desnivel”** (*Trip Wire*): Poco poder, bajo interés, actitud negativa; o insignificante, pasivo, bloqueador. Es necesario entenderlos para que usted pueda “cuidar sus pasos” y evitar “tropezar”.
- **“Bomba de tiempo”** (*Time Bomb*) - Poderoso, de bajo interés, actitud negativa; o influyente, pasivo, bloqueador. Es necesario entenderlos para poder “desactivarlos antes de que estalle la bomba”.
- **“Conocido”** (*Acquaintance*): Poco poder, bajo interés y actitud positiva; o no tiene mucha influencia, pasivo en su involucramiento y apoya el proyecto. Deben mantenerse informados y recibir una comunicación basada en transmitir mensajes claros.
- **“Gigante dormido”** (*Sleeping giant*): Poderoso, con poco interés y actitud positiva; o influyente, pasivo en su involucramiento y apoya el proyecto. Deben ser involucrados para que despierten.



Herramienta de planificación de estrategias de vinculación de actores

Nombre y roles del actor	Influencia - Poder	Interés - Importancia	Actitud	Asuntos e intereses clave	Vinculación al proyecto	Acciones necesarias y tipo de actor
Nombre y rol/ posición que ocupa dentro del sistema de actores del proyecto	El grado en que un actor tiene el poder o la habilidad para influenciar el desarrollo del objetivo del proyecto. El grado en que las acciones del actor afectan la posibilidad de transformar el sistema.	El grado en que un actor se puede ver afectado, ganar o perder significativamente con el logro del objetivo del proyecto, y la medida en que será activo o pasivo en la implementación de estos cambios.	El grado en que un actor apoya o se resiste al objetivo del proyecto y sostiene opiniones favorables o desfavorables frente al mismo.	Las cosas que son importantes para el actor. El tipo de incentivos o retornos que requeriría para involucrarse en cualquier proceso.	Lo que la implementación del proyecto requeriría/necesitaría del actor.	Posibles pasos para generar vinculación con el actor en espacios de participación en los que su presencia es clave.