



Anexo 3. Mapeo de actores

Uno de los puntos más relevantes para lograr diseñar una estrategia sólida desde un enfoque cultural, es realizar un diagnóstico que permita entender y acotar el problema con el que se quiere trabajar, para, a partir de ahí, comprender los comportamientos puntuales que se relacionan con ella, y sus motivaciones, actitudes, creencias y emociones, y demás factores culturales que la sustenta. Para ello es clave tener en cuenta **el contexto local** donde se va a desarrollar e implementar posteriormente la estrategia. Es decir, conocer el tipo de actividades, gustos y preferencias que se dan en ese escenario, en suma, la manera en la que operan allí los sentidos y significados compartidos.

Para el adecuado desarrollo de la fase diagnóstica, y de acuerdo con la metodología prevista para la gestión de proyectos y estrategias, como el IDEARR, posterior a una primera aproximación al problema central que queremos abordar, es preciso elaborar un **MAPEO DE ACTORES**, entendido como la identificación de los principales actores públicos, privados y comunitarios que tienen que ver directa o indirectamente con la problemática o su posible solución. Realizar un completo ejercicio de mapeo de actores nos permite:

- Comprender, cualificar y delimitar la problemática previamente identificada, a partir de una mirada intersectorial y multi actores.
- Identificar los facilitadores o aliados en la búsqueda, diseño e implementación de las soluciones.
- Identificar los actores estratégicos que posibiliten no solo la viabilidad e implementación de la estrategia, sino su sostenibilidad en el tiempo.

Ruta metodológica

1. Como lo indicamos en apartados anteriores, lo primordial es delimitar el objeto de nuestro mapa, es decir sobre qué problemática realizaremos el análisis de actores involucrados.
2. A partir de este problema identificado, relacionar los actores, tanto público, como privados y comunitarios que respondan a alguna de estas características:
 - a. se ven afectados por la problemática.
 - b. Juegan un papel a nuestro tema objeto.
 - c. tienen información, conocimiento y experiencia acerca del tema.
 - d. controlan o influyen la implementación de instrumentos pertinentes a la cuestión.
3. Al identificarlos, se sugiere clasificarlos en grupos o *clusters* (ej. – Instituciones públicas - nacionales, provinciales o locales- con incidencia en la zona – Instituciones privadas – Empresas – Organizaciones sin fines de lucro – Organizaciones sociales – Entidades religiosas – Actores individuales). (Ver mayor información en Pozo Solís (2007): Mapeo de actores sociales).

4. Asimismo, se deberá tabular el listado incorporando las funciones y roles de cada actor.
5. Análisis de los actores. Se pueden adoptar dos categorías:
 - a. Relaciones predominantes entre los actores, con énfasis en el nivel de interés:
 - i. A favor (predominan relaciones de confianza y colaboración mutua).
 - ii. Indeciso/indiferente.
 - iii. En contra (predominan las relaciones de conflicto).
 - b. Niveles de poder o influencia sobre otros actores.
 - i. Alto: alta influencia sobre los demás.
 - ii. Medio: Mediana influencia sobre los demás.
 - iii. Bajo: no hay influencia sobre los demás.
6. Matriz de actores identificados según su grado de poder y su posición respecto a la propuesta. Esto genera una organización visual según la cual es posible identificar:
 - i. aquellos actores en quienes deberán invertir menos esfuerzos.
 - ii. actores que requieren apoyo para movilizarse,
 - iii. actores que deben mantener “satisfechos”, porque pueden ser útiles como fuentes de información y opiniones o para ayudar a movilizar a otros actores.
 - iv. objetivos prioritarios y a quienes se deberá procurar traer a bordo de la iniciativa.
7. Diseñar estrategias para movilizar la participación de los actores sociales. En esta instancia se define quiénes deberían participar, de qué manera y en qué fase de protocolo para que contribuyan de la mejor manera al diseño de la estrategia.

Tipos de actores	Actores de interés	Tipo de relación	Interés	Rol del actor	Afectación de la problemática	Explique por qué sí o por qué no afecta la problemática. sea breve	Aportan al objetivo de la estrategia	Explique por qué sí o no aportan a nuestro objetivo. sea breve	Manejan información, conocimiento, experiencia de la temática	Explique cuál es el nivel acerca de información, conocimiento, experiencia de la temática

Relaciones predominantes entre los actores, con énfasis en el nivel de interés	Nivel de poder o influencia sobre los actores	Interés con referencia al objetivo	Poder o influencia con el objetivo	Niveles de poder o influencia sobre otros actores