



Resumen de Discusión: Una mirada estructurada a MA: Socios Directos

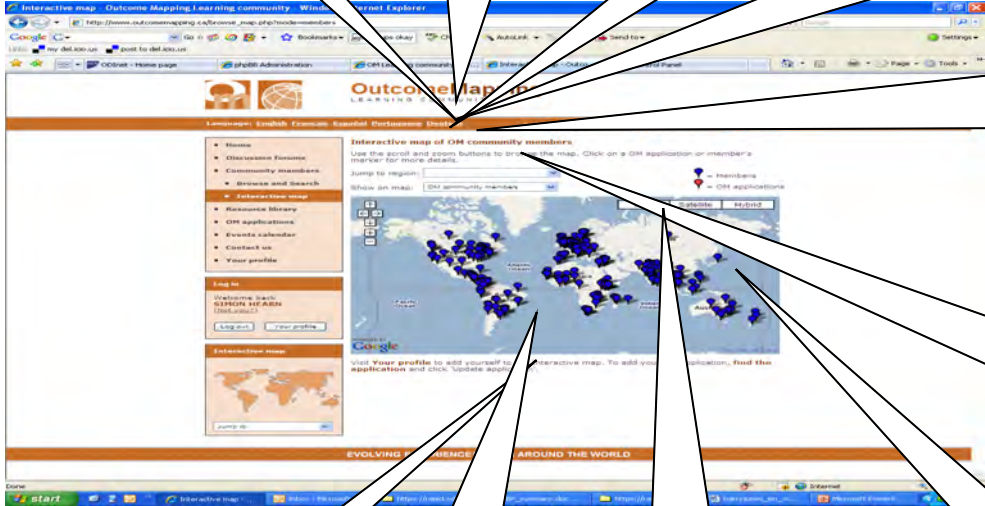
Discusión en el Mapa de la Comunidad de MA:

Pregunta:
¿Experiencias, tips, preguntas sobre el elemento del socio directo?
Simon Hearn, UK

Respuesta 1:
La AIIM es una herramienta útil para el análisis de actores, para usar junto con MA. Enrique

Respuesta 2:
a. También hay una versión 3D de la AIIM.
b. ¿Se debería definir a los SDs desde la perspectiva de las organizaciones en vez de la del programa? Rick

Respuesta 5:
Ver discusiones anteriores sobre SDs en la publicación reciente "Hacer que el Mapeo de Alcances Funcione". Ugo



Respuesta 7:
Tres cosas para recordar cuando se trabaja con redes.
Ricardo Wilson-Grau, Netherlands

Respuesta 8:
Adapta tu mapa de estrategia para pensar en el SD como parte de una red más amplia, tanto como individuo como siendo parte de un

Respuesta 3:
La AIIM nos va a ser muy útil en Zambia.
Friday Mwaba, Zambia

Respuesta 4:
La definición de MA de SDs plantea un desafío para los investigadores.

Respuesta 9:
¿Cuál es la mejor forma de agrupar a los SDs?
Andre Ling, India

Reply 6:
Ten presente a quién estás tratando de influir y quién está ejerciendo la influencia.
Weeraboon Wisartsakul,



Email Original

[Simon Hearn](#), Reino Unido
10 Octubre 2007

Estimados Todos,

Tiempo atrás iniciamos una serie de discusiones centradas alrededor de los 12 pasos de MA. Primero nos ocupamos de Visión (Harry Jones produjo un resumen aquí: <http://www.outcomemapping.ca/resource/resource.php?id=119>), después consideramos Misión (<http://www.outcomemapping.ca/resource/resource.php?id=120>).

Vamos a inaugurar la nueva temporada con una discusión sobre el tercer paso de MA: Socios Directos.

El manual de MA dice que "Socios Directos son aquellos individuos, grupos, u organizaciones con las que el programa interactúa directamente y con quienes el programa puede prever oportunidades de influencia".

¿Cuáles son sus experiencias de la aplicación del elemento Socios Directos de MA?

¿Existen tips para identificar socios directos, y de qué modo podemos dar forma al trabajo con ellos?

¿Alguien tiene preguntas acuciantes sobre esta parte de Mapeo de Alcances?

Saludos,

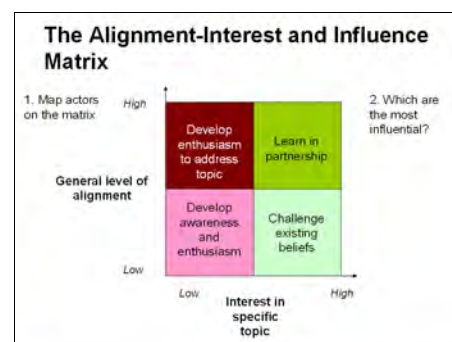
Simon

Agradecemos las respuestas recibidas de:

1. [Enrique Mendizabal](#), Reino Unido
2. [Rick Davies](#), Reino Unido
3. [Friday Mwaba](#), Zambia
4. [Julius Nyangaga](#), Kenia
5. [Harry Jones](#), Reino Unido
6. [Simon Hearn](#), Reino Unido
7. [Weeraboon Wisartsakul](#), Tailandia
8. [Ricardo Wilson-Grau](#), Países Bajos
9. [Steve Powell](#), Bosnia-Herzegovina
10. [Andre Ling](#), India

Summary of Responses:

1. [Enrique Mendizabal](#) ofreció una herramienta simple para análisis de actores usada por [RAPID](#), llamada AIM por sus siglas en inglés (Matriz de Alineación, Interés, Influencia). Se la ha encontrado útil para identificar socios directos y da una idea del tipo de trabajo que debe hacerse, y de cuán desafiante puede ser. Para ver más detalles acerca de la herramienta y lineamientos sobre





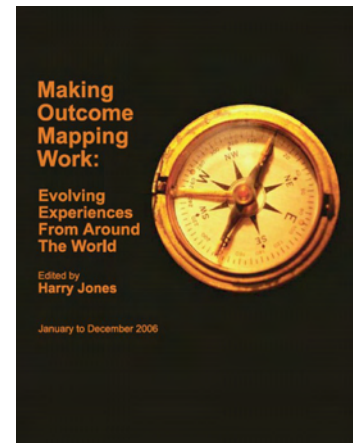
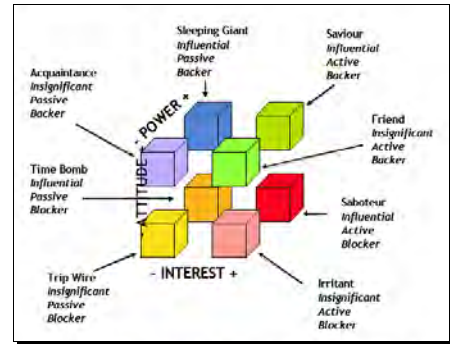
OutcomeMapping
LEARNING COMMUNITY

cómo usarla, ver el recurso cargado por Enrique:

<http://www.outcomemapping.ca/resource/resource.php?id=135>



2. [Rick Davies](#) llevó más allá esta idea, al dirigir a la comunidad a una versión tridimensional de la AIIM desarrollada por Ruth Murray-Webster & Peter Simon en su publicación de 2006, "Entender el Mapeo de Actores": <http://www.pmforum.org/library/tips/2006/PDFs/11-06-Lucidius.pdf>.
3. Rick también introdujo la cuestión de que definir a los socios directos desde la perspectiva del programa, como se indica en el manual, es un problema, dado que los programas frecuentemente son muy complicados, y muchas veces inciertos en cuanto a quién está en el programa y quién es un SD del programa. Rick sugirió que sería más fácil hacerlo operativo si se definiese a los SDs desde la perspectiva de la organización.
4. [Friday Mwaba](#) compartió su experiencia de trabajo con socios en Zambia y vio inmediatamente el potencial de usar las herramientas de análisis de actores que se describieron anteriormente, para simplificar el trabajo de selección de socios.
5. [Julius Nyangaga](#) contribuyó a la discusión con un breve artículo acerca de los SDs desde la perspectiva del investigador (<http://www.outcomemapping.ca/resource/resource.php?id=136>). Su premisa para el artículo es que los investigadores trabajan de manera diferente a la de los especialistas en desarrollo, y que la definición de MA de los SDs presenta un desafío para los investigadores que usan el método para planear sus proyectos. A saber,
 - a. los investigadores son reacios a involucrarse con otros actores durante la fase de diseño;
 - b. los investigadores frecuentemente no alcanzan a ver el valor de medir el cambio de conducta de los SDs y encaran directamente los cambios en los beneficiarios.En el artículo, Julius comparte su experiencia de trabajar con equipos de investigadores aplicando MA y algunas formas posibles de comprender y aplicar el concepto de socios directos.
6. [Harry Jones](#) hizo una relación con discusiones anteriores de este foro e hizo una cita de la reciente publicación "Hacer que Mapeo de Alcances Funcione", una colección de resúmenes de discusiones del primer año de la Comunidad de Aprendizaje de Mapeo de Alcances <http://www.outcomemapping.ca/resource/resource.php?id=139>. Las discusiones eran acerca de la importancia de los SDs como concepto de MA y algunas inquietudes en cuanto a si este concepto restringe la manera en que funciona el proyecto/programa.
7. [Simon Hearn](#) respondió al comentario de Rick Davies en cuanto a la perspectiva y en cuanto a definir si un actor en particular es un SD o una parte del programa. Dio un par de ejemplos recientes en los que este problema planteó un desafío, y pidió que otros miembros compartieran sus experiencias y ofrecieran consejos.
8. [Weeraboon Wisartsaku](#) compartió algunas ideas acerca de la manera en que la Thai Health Promotion Foundation (Fundación Tailandesa para la Promoción de la Salud) enfrentó este desafío. Se concentraron en cuál (de quién) es la conducta que debe cambiar y quién tiene la influencia para cambiarla. En ciertos casos Thai Health está ejerciendo influencia para el cambio sobre sus beneficiarios, en cuyo caso serían SDs internos. Pero no todos los beneficiarios son SDs. En otros casos los beneficiarios, en conjunto con Thai Health, están ejerciendo influencia para el cambio sobre otras personas u organizaciones; estos serían SDs externos.
9. [Ricardo Wilson-Grau](#) ofreció tres recomendaciones desde su experiencia de trabajar con redes internacionales para el cambio social:
 - a. es aconsejable reevaluar constantemente el límite en que cesa el control y empieza la influencia;





- b. los alcances internos u orgánicos son un complemento necesario de los cambios en actores sociales externos;
 - c. es más importante hacer un monitoreo intenso de los socios directos y de los cambios en su conducta, relaciones y acciones, que el planeamiento o la evaluación.
10. [Steve Powell](#) agregó un abordaje alternativo, relacionado con el desafío que presentan las redes como SDs, que surgió de su trabajo en Bosnia- Herzegovina, y considera a los SDs como individuos y como sistemas al mismo tiempo, a la vez que planea estrategias para ambos. La idea es agregar una tercera fila en la tabla de los mapas estratégicos, con el título de *sistema* o *grupo*, ubicada entre las filas *individual* y *ambiente*.
 11. Ricardo estuvo de acuerdo en que la distinción entre grupos e individuos es útil para pensar en situaciones de redes, porque a menudo se desea influir sobre el personal o representantes de la red, además de hacerlo sobre sus miembros. Pero no le pareció útil pensar en sistemas como SDs en este contexto, porque los cambios sistémicos generalmente son cambios de estado o de ambiente y el MA no se ocupa de medir estos últimos.
 12. Steve estuvo de acuerdo con estos puntos y sugirió mantener el título de *grupos*. También sugirió, como alternativa de la adaptación de los mapas de estrategia, que los individuos y los grupos pueden ser considerados como SDs separados.
 13. [Andre Ling](#) pedía más aclaraciones sobre esta adaptación de los mapas de estrategia. Objetó el agregado de la fila de *grupo*, sugiriendo que para que esté completo se necesitaría también una fila de *organización*. También ofreció algunos consejos en cuanto a pensar en términos de *sistema*. Primero, que es útil para ver el panorama amplio de cómo está funcionando “la totalidad de lo que está contenido en el marco de MA”. Segundo, que la complejidad de la realidad no se pierde cuando se usan los sistemas para crear “modelos”.
 14. Andre también planteó una pregunta acerca de la aplicación del elemento SD de MA en un proyecto de desarrollo comunitario en la India, en el que él está involucrado. Pidió consejos en cuanto a la manera de agrupar a los SDs y si se debería considerar a un sub-grupo (“líderes ciudadanos particularmente activos”) como SDs separados.

Comentarios finales y acciones a seguir:

- El concepto de socios directos es una de las maneras en que el Mapeo de Alcances realmente se diferencia de otros abordajes. Nos obliga a reconocer los límites de nuestra influencia y a pensar de manera realista con quiénes podemos trabajar para lograr un cambio efectivo.
- El asunto crucial que hay que recordar en Mapeo de Alcances es la perspectiva. Al identificar socios directos, debemos ubicarnos dentro del panorama en un punto específico y definir SDs desde ese punto.
- El Mapeo de Alcances es suficientemente robusto y flexible para permitir que se adapte y se aplique a una amplia gama de contextos. El elemento de socio directo a menudo requiere consideración cuidadosa al principio del proyecto para asegurar que funcione en el contexto específico – por ejemplo, investigadores, redes.
- A menudo puede resultar beneficioso encarar un análisis integral de los actores para complementar el paso de socios directos. Existen herramientas adicionales para ayudar en este proceso.
- La cuestión de cómo agrupar mejor a los socios directos queda sin respuesta todavía.