



Análisis y participación de involucrados

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas





Participación de los involucrados

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas

Con base en el mapa de involucrados el equipo de proyecto diseña y aplica estrategias participativas que propicien la intervención efectiva de los involucrados en los procesos de identificación, propuesta y compromiso con la solución





Pasos para análisis y gestión de relaciones

1. Mapa de involucrados

- Ciclo de vida

- Identificación

- Diagnóstico

- Estudio de alternativas

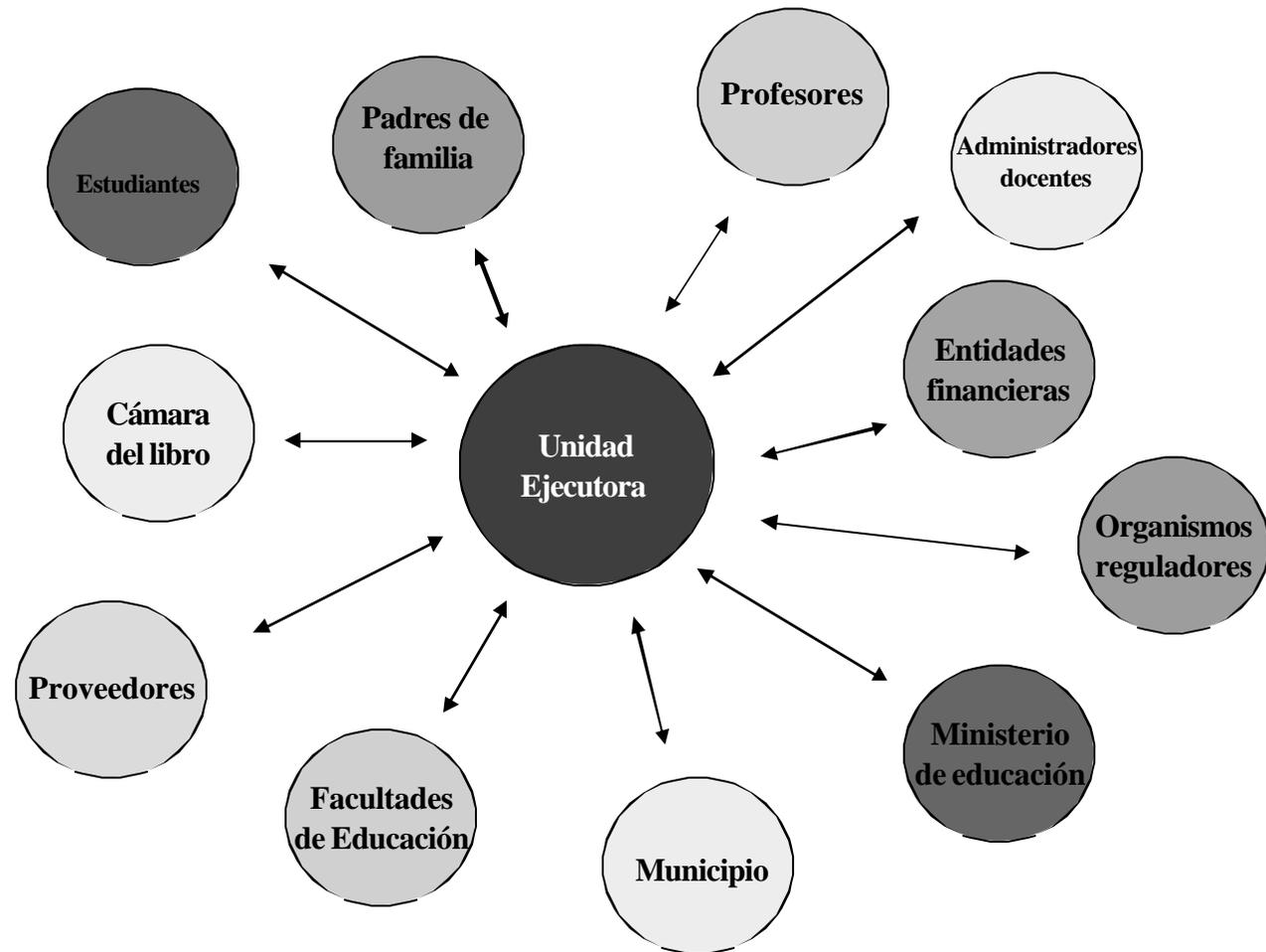
2. Diseño de estrategias participativas

3. Realización de las estrategias



1. Mapa de involucrados

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas





Valoración de expectativas, fuerzas y resultantes

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas

Expectativa	*	Fuerza	=	Resultante
5	*	5	=	25
4	*	4	=	16
3	*	3	=	9
2	*	2	=	4
1	*	1	=	1

Expectativa: Apreciación de la importancia que el involucrado le atribuye

al área de interés considerada.

- Positiva (+) si el involucrado percibe beneficios por parte del proyecto
- Negativa (-) si se percibe que el proyecto traslada costos o lesiona intereses

Fuerza: Capacidad de influir de alguna forma en el proyecto



• Ciclo de vida

• Identificación

• Diagnóstico

• Estudio de alternativas

Expectativa	*	Fuerza	=	Resultante	Posición Potencial
5	*	5	=	25	Favorecedores (Adeptos)
3	*	3	=	9	Indiferentes (Neutros)
2	*	4	=	8	
				0	
					Opositores (Obstaculizadores)
-2	*	4	=	-8	
-3	*	3	=	-9	
-5	*	5	=	-25	



1. Mapa de relaciones Valoración de expectativas, fuerzas y resultantes

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas

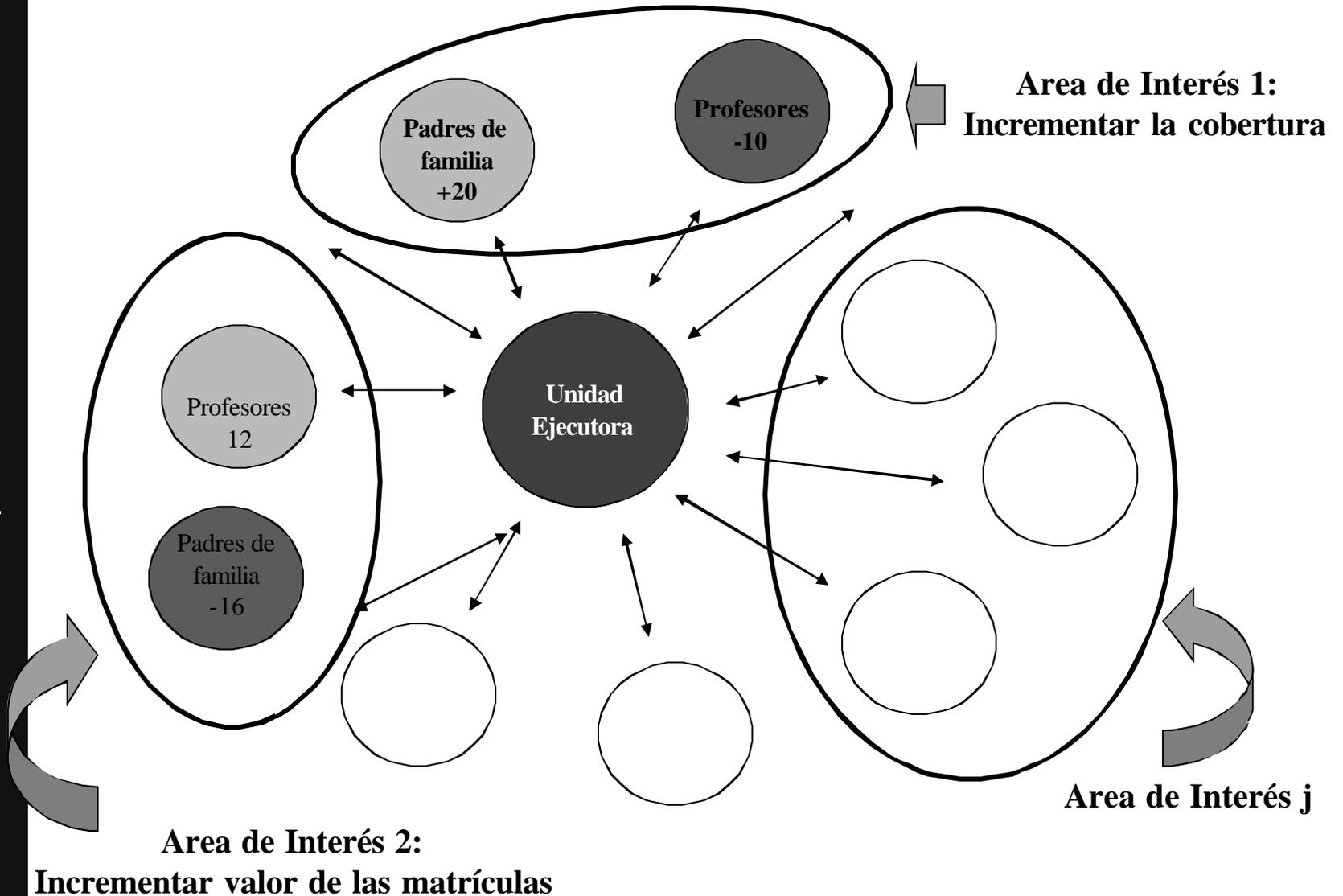
Involucrado	Interés	Expectativa	* Fuerza	=	Indice	Observaciones
Padres de familia	1. Incrementada cobertura	+5	* 4	=	20	Alto interés y apoyo a este objetivo
	2. Incrementado valor matrículas	-4	* 4	=	-16	Oposición con capacidad de intervenir
Profesores	1. Incrementada cobertura	-2	* 5	=	-10	Oposición con alto poder al aumento de cobertura sin contratar más profesores
	2. Incrementado valor matrículas	+4	* 3	=	12	Hay interés si el incremento del valor significa contratación de más profesores



1. Mapa de relaciones

Analizar categorías de involucrados por áreas de interés u objetivos de proyecto (componentes).

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas





Los proyectos desarrollados y ejecutados con los involucrados aseguran...

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas

PERTINENCIA



Pasos 2 y 3

2. Diseño de estrategias para la participación de la comunidad e intervención de los involucrados

3. Realización de las estrategias participativas. Desarrollo de Pertenencia y de Pertinencia

• Ciclo de vida

• Identificación

• Diagnóstico

• Estudio de alternativas

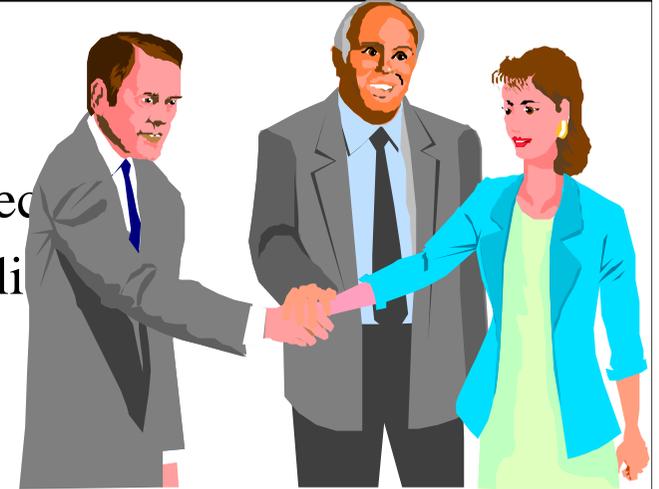


2. Diseño de **estrategias** para **ambientación** del proyecto y **manejo de las relaciones**.

- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas

2.1 Estrategias generales

- Divulgación y promoción para:
 - Comunicar los objetivos del proyecto
 - Abrirle espacio en la opinión pública
 - Facilitar apoyo y cohesión



2.2 Estrategias específicas o focalizadas

- Conocer expectativas de grupos específicos
- Resolver problemas ligados a expectativas
- Generar espacios de conciliación y logro de apoyos
- Convenir mecanismos para aplicar soluciones convenidas

2.3 Estrategias organizativas

- Diseñar mecanismos de articulación y de cooperación
- Definir grupos consultivos, comités interinstitucionales y equipos de seguimiento



3. Definición de una agenda para la gestión de las relaciones

3.1 Actividades

Preparación y programación y ejecución de:

- Actividades de comunicación por distintas formas
- Reuniones, talleres, foros para negociación
- Puesta en práctica de compromisos
- Seguimiento a compromisos



3.2 Responsabilidades

Designar encargados de manejar las distintas relaciones:

- Las de alta importancia estratégica en cabeza del Gerente de la UE
- Las de segundo orden en cabeza de gerentes de componentes
- Apoyarse en otros recursos político-institucionales para fortalecer la capacidad negociadora: El Ministro, el Líder Comunitario, el Líder político, etc.

• Ciclo de vida

• Identificación

• Diagnóstico

• Estudio de alternativas



- Ciclo de vida
- Identificación
- Diagnóstico
- Estudio de alternativas

Mapa de Involucrados

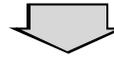
Diseño de Estrategias

Ejecución de Estrategias

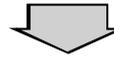
Identificación de involucrados



Apreciación - valoración



Análisis de involucrados



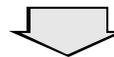
Estrategias generales



Estrategias focalizadas



Estrategias organizativas



Gestión de relaciones con los involucrados

