

**Plan de lección: Grupos de interés****60-70  
minutos****Descripción de la lección**

En esta lección, se identificarán grupos de interés comunes en la gestión de lodos fecales. Los participantes analizarán la influencia ejercida por distintos grupos y los intereses de cada uno. También se abordarán distintas formas de hacer que los grupos de interés se involucren.

**Objetivos de aprendizaje**

Al finalizar esta sesión, los participantes serán capaces de:

1. Discutir por qué el análisis y el compromiso de los grupos de interés son fundamentales para la gestión de lodos fecales.
2. Identificar los posibles grupos de interés en la gestión de lodos fecales.
3. Caracterizar los grupos de interés en base a sus niveles de interés e influencia.
4. Discutir los niveles de participación para involucrar a los grupos de interés en base a su interés e influencia.

**Materiales**

- Papel de rotafolio
- Marcadores
- Cinta adhesiva
- Notas autoadhesivas
- Dibujos de niveles de participación (1 juego)

Opcional:

- Estudios de caso y libro de ejercicios sobre gestión de lodos fecales

**Preparación**

- Repase el capítulo 15, "Análisis de los actores", y el capítulo 16, "Integración de los actores", del libro *Manejo de lodos fecales: un enfoque sistémico para su implementación y operación*.
- En una hoja de rotafolio, escriba el título "*Características de los grupos de interés*".
- En una hoja de rotafolio, escriba el título "*Influencia*".

- En una hoja de rotafolio, escriba el título "*Matriz interés-influencia*". Debajo, dibuje la siguiente tabla:

	Influencia baja	Influencia alta
Interés bajo	Improbable que participe activamente	Podría oponerse
Interés alto	Requiere esfuerzo especial para participar y satisfacer las necesidades	Debería involucrarse más activamente para garantizar el apoyo

- Imprima los dibujos de los niveles de participación (1 juego). Péguelos con cinta adhesiva a la pared, de menor a mayor participación.
- Opcional: escriba los objetivos de aprendizaje en una hoja de rotafolio.

## Introducción

**3 minutos**



1. Durante nuestra vida, vamos a muchas reuniones, incluso en un solo día. Nos reunimos con familiares, amigos y compañeros de trabajo. Hay reuniones buenas y malas.
2. Pregúnteles a los participantes: "¿Cómo se sienten después de una reunión buena?".
  - *Eficientes*
  - *Informados*
  - *Motivados*
  - *Empoderados*
  - *Influyentes*
3. Pregúnteles a los participantes: "¿Cómo se sienten después de una reunión mala?".
  - *Inútiles*
  - *Fue una pérdida de tiempo*
  - *Aburridos*
  - *Ansiosos*
4. ¿Cómo se sienten si no fueron invitados a una reunión importante?
  - *Confundidos*
  - *Desanimados*
  - *Rechazados*
  - *Enojados*
5. Explique que es importante reunirse con todos los grupos de interés importantes a lo largo del proceso de planificación del saneamiento y hacer que se involucren

adecuadamente. La planificación del saneamiento es un proceso muy delicado. Debería ser inclusivo y no hacer que nadie se enoje.

6. Presente la descripción de la lección o los objetivos de aprendizaje.

### Análisis de los grupos de interés

40 minutos



1. Pídales a los participantes que enumeren en grupos todos los grupos de interés que son parte de la gestión de los lodos fecales y escriban las respuestas en las notas autoadhesivas. Tienen 5 minutos.
2. Después de 5 minutos, pídeles que peguen todas las notas autoadhesivas en la pared. Habrá muchas respuestas repetidas. Los participantes deberían tratar de reorganizar a los grupos de interés. Como facilitador, ayúdelos en esa tarea. Lea en voz alta los grupos de interés identificados por los participantes. Complete la lista si alguno no fue mencionado.
  - *Autoridades municipales (p. ej.: alcalde, servicios técnicos, policía municipal)*
  - *Autoridades nacionales y regionales*
  - *Servicios (p. ej.: públicos, semiprivados/paraestatales o privados/privatizados)*
  - *Autoridades tradicionales y líderes influyentes (p. ej.: líderes de grupos étnicos y religiosos, dirigentes barriales)*
  - *Empresas privadas proveedoras de servicios*
  - *Organizaciones que impulsan el saneamiento (p. ej.: organizaciones comunitarias, organizaciones no gubernamentales, universidades y centros de investigación, organismos donantes)*
  - *Potenciales usuarios de los productos finales del tratamiento (p. ej.: agricultores, ganaderos, consumidores de combustible)*
  - *Familias*
3. Pregúnteles a los participantes: "¿Qué desean saber sobre los grupos de interés para determinar a quién involucrar en las distintas partes del proceso de planificación y hasta qué punto?". Escriba las respuestas en la hoja de rotafolio "Características de los grupos de interés".
  - *Interés*
  - *Fortalezas*
  - *Debilidades*
  - *Oportunidades y amenazas*
  - *Relación entre los grupos de interés*
  - *Necesidades relativas al desarrollo de capacidades*
  - *Experiencia en gestión de lodos fecales*
4. Explique que, una vez recolectada esa información, es importante categorizar a los grupos por influencia e interés. Pregúnteles a los participantes: "¿Cuál es la diferencia entre influencia e interés?".

- *Influencia: el poder que los grupos de interés tienen en un proyecto (p. ej.: toma de decisiones, implementación).*
- *Interés: grupos de interés cuyas necesidades, limitaciones y problemas son prioritarios en la estrategia.*



Nota: el término "interés" puede ser confuso. Los participantes tal vez piensen en cuán interesante (emocionante) es un tema para los grupos de interés. Asegúrese de definir claramente esos términos. Escriba las definiciones en una hoja de rotafolio si fuera necesario. Aclare que se refiere al interés por el resultado del proyecto. En lugar de "interés", también puede usar la palabra "efecto" o "impacto". El término "influencia" también puede resultar confuso. Explique que la "influencia" es un término técnico usado en el sector, motivo por el cual se lo usa en este taller.

5. Use el rotafolio para presentar la matriz influencia-interés. Explique que es una herramienta útil para categorizar a los grupos de interés. De esta forma, se garantiza que los grupos de interés importantes poco influyentes puedan expresarse.
6. Pregúnteles a los participantes: "¿Qué factores podrían alterar la influencia que tienen los grupos de interés?". Escriba las respuestas en la hoja de rotafolio "Influencia".
  - *Posición socioeconómica*
  - *Jerarquía (mando y control, gestores del presupuesto)*
  - *Liderazgo*
  - *Control de recursos estratégicos*
  - *Posesión de conocimientos especializados (p. ej.: ingenieros)*
  - *Posturas de negociación*
  - *Grado de organización (especialmente en los grupos informales)*
7. Elija algunas notas adhesivas y pregúnteles a los participantes en qué parte de la matriz ubicarían a los grupos de interés.
  - *Con frecuencia, ciertas minorías y grupos de ingresos bajos (p. ej.: proveedores de servicios manuales, agricultores y familias de bajos recursos) tienen poca influencia y no se los escucha. Es posible que los grupos de interés que tienen poca influencia consideren que las reuniones con otros grupos son una pérdida de tiempo y dinero. En general, las familias no son influyentes, aunque cargan con la mayor parte o la totalidad de los costos de los servicios.*
  - *A veces no es fácil determinar la influencia y el interés de los distintos organismos gubernamentales, en particular si no está claro el marco institucional respecto de la gestión de lodos fecales.*
  - *Las autoridades municipales suelen ser grupos de interés fundamentales en términos de influencia e interés.*
8. Indíqueles a los participantes que ahora trabajarán en el estudio de caso para identificar y categorizar los grupos de interés en función de la influencia y el interés. Pídales a los grupos del estudio de caso que vuelvan al libro de ejercicios y completen la sección 8, "Grupos de interés". Enumerarán los grupos de interés involucrados en la gestión de lodos fecales del estudio de caso y completarán la

matriz influencia-interés. Los participantes tienen 15 minutos para completar esta sección.

9. Después de 15 minutos, explique de qué forma la caracterización de los grupos de interés es una actividad que se repite a lo largo del proceso de planificación. Los grupos de interés pueden sumar o perder interés e influencia a medida que se desarrolla el proceso de planificación y se toman decisiones.
10. Pregúnteles a los participantes: "¿Por qué es importante efectuar un análisis de los grupos de interés?".
  - *Entender la manera en que piensan y actúan las personas.*
  - *Entender qué interés tiene cada uno y quién tiene un rol influyente para apoyar, bloquear, retrasar o rechazar un proyecto.*
  - *Identificar conflictos de interés entre los grupos.*
  - *Identificar las relaciones que necesitan mejorarse o fortalecerse.*
  - *Estructurar los conocimientos sobre los grupos de interés y compartirlos con otros.*
  - *Entender de qué forma tratar con distintas personas.*
11. Explique que esta herramienta funciona bien para identificar grupos de interés en etapas iniciales. A lo largo del proyecto, se identificarán otros grupos de interés, entre ellos influencias ocultas. A medida que se identifican nuevos grupos de interés, use la matriz para determinar el nivel de interés e influencia que tiene un grupo.

---

### Participación de los grupos de interés

**15 minutos**

1. Pregúnteles a los participantes: "¿Qué viene después del análisis de los grupos de interés?".
  - *Desarrollar una estrategia de involucramiento o participación de los grupos de interés.*
2. Pregúnteles a los participantes: "¿Qué significa «involucramiento»?".
  - *Definir el nivel de participación de las personas en el proceso y la mejor forma de satisfacer sus necesidades.*
3. Pregúnteles a los participantes: "¿Por qué es importante hacer un buen trabajo en lo que respecta al involucramiento de los grupos de interés?".
  - *Para desarrollar un sistema que funcione bien y cumpla con los objetivos de saneamiento.*
4. Conversen sobre el hecho de que elegir la forma de involucrar a los grupos de interés significa elegir el nivel de participación apropiado. El nivel de participación depende de cuáles sean las metas por alcanzar con un grupo de interés específico. Por ejemplo: las familias pueden ser consultadas una vez por medio de una charla breve informal para averiguar qué necesidades tienen respecto de la gestión de lodos fecales. En cambio, es posible que todos los proveedores de servicios de

- recolección y transporte organicen una reunión para entender el camino que siguen para ubicar un centro de tratamiento accesible.
5. Muestre los dibujos de niveles de participación. Explique que están ordenados desde el nivel de participación más bajo al más alto. Comience por el nivel de participación más bajo. Pídales a los participantes que describan cada nivel de participación y den ejemplos de actividades. Explique que, con frecuencia, a esos grupos no se los entiende bien, lo cual lleva a un proceso deficiente de planificación participativa. Opción: realice esta actividad en grupos pequeños.
    1. *Información: comunicación unidireccional (campañas publicitarias, radio, afiches, cartas).*
    2. *Consulta: comunicación bidireccional (reuniones personales, discusiones grupales, llamados telefónicos).*
    3. *Colaboración: mediación, trabajo conjunto para la toma de decisiones (reuniones, intercambios de experiencias, talleres participativos).*
    4. *Empoderamiento: tomar decisiones propias, asumir la responsabilidad.*
  6. Pídales a los participantes que identifiquen qué niveles de participación pueden usarse para cada segmento de la matriz interés-influencia. Use notas adhesivas y colóquelas en la hoja de rotafolio "Matriz interés-influencia".

	Influencia baja	Influencia alta
Interés bajo	Improbable que participe activamente Información	Podría oponerse Consulta-Información
Interés alto	Requiere esfuerzo especial para participar y satisfacer las necesidades Consulta-Empoderamiento	Debería involucrarse más activamente para garantizar el apoyo Consulta-Colaboración-Empoderamiento

7. Explique que el paso siguiente es seleccionar y usar las herramientas específicas que sean más adecuadas para cada grupo de interés (p. ej.: reuniones, visitas, talleres). La estrategia de participación deberá adaptarse a medida que avanza el proceso de planificación.

---

### Opcional: Libro de ejercicios

**10 minutos**



1. Pídales a los grupos del estudio de caso que vuelvan al libro de ejercicios y completen la sección 7, "Grupos de interés". Los participantes identificarán los grupos de interés y usarán la matriz de influencias-intereses para clasificarlos en función del interés y la influencia. Tienen 10 minutos.

---

**Repaso**

**2 minutos**



1. Pídeles a los participantes que, en parejas, mencionen cuatro niveles de participación y busquen una forma fácil de recordarlos.

- *Información, consulta, colaboración, empoderamiento.*

---

**Reflexiones sobre la lección**

**Actividad: Dibujos de niveles de participación**









