
PROYECTO AGUALTIPLANO

UNA EXPERIENCIA DE APLICACIÓN
DEL MAPEO DE ALCANCES

INFORME FINAL
OCTUBRE 2004

ITDG

Intermediate Technology Development Group

4475127

4466621 (fax)

AV. JORGE CHAVEZ 275, MIRAFLORES

postmaster@itdg.org.pe / miguel@itdg.org.pe

<http://www.itdg.org.pe>

TABLA DE CONTENIDO

<i>I. Introducción</i>	<i>3</i>
<i>II. Familiarizandonos con Aguaitiplano</i>	<i>4</i>
<i>III. Taller Inicial</i>	<i>5</i>
<i>IV. la metodología Desarrollada.....</i>	<i>8</i>
Prioridades para el seguimiento	8
Metodología para el Seguimiento.....	8
<i>V. Aplicando la metodología.....</i>	<i>10</i>
<i>VI. A manera de conclusion</i>	<i>16</i>
<i>Anexo I: Agenda de Taller inicial.....</i>	<i>17</i>
<i>ANEXO II: Hoja de Información para socios.....</i>	<i>18</i>
<i>Anexo III: Guía metodológica para el trabajo en grupos</i>	<i>19</i>
<i>Anexo IV: Formatos</i>	<i>21</i>

I. INTRODUCCIÓN

El IDRC como parte de su proceso de evaluación del proyecto Agualtiplano, solicitó a ITDG, en la persona de Miguel Saravia, el desarrollo de instrumentos metodológicos que basándose en la metodología “mapeo de alcances” permitiera una auto evaluación del proyecto y al mismo tiempo contribuyera a la planificación del último tramo del proyecto.

El ejercicio de familiarización con la metodología fue un proceso colectivo entre el consultor y el equipo del proyecto aprovechando las reuniones que el proyecto ya tenía programadas. Es importante indicar, como ya se señaló en informes previos, que el cambio de equipo del proyecto afectó el desarrollo de estas actividades y tuvo un impacto directo en que la metodología “mapeo de alcances” adaptada al proyecto se aplicara solo parcialmente.

Lo que a continuación presentamos son una recopilación de los instrumentos metodológicos así como un ejemplo de la aplicación de los instrumentos por parte de algunos de los socios. El presente informe concuerda con cada uno de los puntos clave indicados en los reportes anteriores:

- 1.- Agualtiplano es un proyecto muy importante para ofertar información actualizada sobre la situación de la cuenca del Lago Titicaca
2. Se ha logrado involucrar en el proyecto a instituciones muy importantes en la cuenca, pero desde una agenda de investigación preestablecida por el proyecto más que por la demanda real identificada por los socios. Esta es una evaluación compartida por el nuevo equipo que asumió la coordinación del proyecto.
3. Durante los talleres e intercambios realizados con los socios, se recogió su interés en participar más en el diseño de las actividades y revertir la sensación de consultores. La metodología “mapeo de alcances” en ese sentido se reconoció como un buen instrumento de planificación de acciones y para establecer compromisos con beneficiarios y socios del proyecto.
4. La metodología “mapeo de alcances” como instrumento de evaluación de un proyecto planificado de otra manera, ha probado sus límites. Es por ello que este informe no pretende ser concluyente respecto del proyecto Agualtiplano. No nos propusimos hacer una evaluación externa del proyecto sino contribuir con instrumentos metodológicos a la autoevaluación.

II. FAMILIARIZANDONOS CON AGUALTIPLANO

Como parte de las acciones iniciales, el consultor busco familiarizarse con el proyecto. para ello se planificaron reuniones con el equipo del proyecto encabezado por Jenny Melgar, entonces jefa del proyecto.

El propósito era conocer más en detaller el proyecto e identificar procesos de evaluación y seguimiento que ya estuvieran implementados por el proyecto y que ayudaran a facilitar la aplicación de la metodología.

En particular nos interesaba entender el enfoque del proyecto y con ello la razon, el por qué de un servicio de información. Como lo conversamos con Jenny Melgar, esto espaba a los terminos de referencia de mi trabajo como consultor, pero me parecía fundamental para poder hacer el diseño metodológico.

Tuvimos 3 reuniones con la jefa del proyecto y en varias de ellas participaron otros miembros de su equipo.

Las preguntas clave de estas reuniones fueron:

- Evaluación de la oferta en base a la demanda de información
- ¿Cuál es la oferta de servicios?
- ¿Cómo se ha identificado la demanda? - Estudios por país, estudios temáticos, encuestas de usuarios, informes de cada red nacional, etc.
- ¿Cómo se monitorea la demanda?
- ¿Cómo se vincula la oferta de servicios con la demanda?
- ¿Cuál es el cambio que se espera?
- ¿En que actores?
- ¿Como se medirá ese cambio?

Como hemos comentado en la introducción, Agualtiplano es un proyecto con una fuerte orientación a la oferta, que tiene la virtud de haber nucleado como socios a importantes instituciones públicas y privadas de la Cuenca del Lago Titicaca, pero que tiene como principal limitación el no haberse orientado a la demanda de los investigadores y tomadores de decisión de la región.

Con el cambio en la dirección del proyecto y la recomposición del equipo, este hecho se puso más de manifiesto y reveló a demas el tipo de relación que se había establecido anteriormente con los socios.

En virtud del cambio de dirección, se decidió aprovechar el cambio para hacer un replanteamiento del enfoque, invitando a los socios del proyecto a ser parte mas activa de la planificación de las actividades y por lo tanto involucrarlos mas en la consecución de los objetivos del proyecto.

Se tuvieron entonces reuniones con el nuevo responsable del proyecto y la dirección del CIED, a quienes se les volvió a explicar la razón de mi trabajo y se acordaron las siguientes etapas.

III. TALLER INICIAL

Luego de la primera etapa de familiarización con el proyecto, el consultor, en conjunto con CIED decidimos tomar este relanzamiento del proyecto a partir de un ejercicio de autoevaluación aplicando la metodología del mapeo de alcances; es decir, retomamos el sentido original de mi trabajo. Para ello decidimos familiarizar a los participantes del proyecto en la metodología "Mapeo de Alcances" y diseñar en conjunto una estrategia para su aplicación en el proyecto.

El Taller fue diseñado para un día de trabajo (ver planificación detallada en el anexo 1) y se abordaron los siguientes temas:

Repasando Aguaitiplano: Enfoque, objetivos, historia del proyecto, resultados logrados, rol de cada socio
Marco Teórico: Servicios de información para la incidencia / Mapeo de alcances
Trabajo en Grupos: Aguaitiplano y la demanda de información / Aguaitiplano y la oferta de información
Socialización de conclusiones
Almuerzo
Creando un sueño
Definiendo la misión y los socios
Café
Acordando y priorizando alcances y progresos
Estrategias y mecanismos de seguimiento: tarea para la casa

La primera parte del taller estuvo concentrada en repasar que había hecho Aguaitiplano hasta la fecha, cuáles habían sido los diferentes roles de los socios y refrescar el marco teórico detrás del proyecto. Esta primera etapa tomó considerable tiempo, pero sirvió para autocráticamente ubicar dentro del proyecto a cada uno de los actores.

Previo al taller, la jefatura del proyecto circuló entre los socios una hoja de información diseñada por el consultor. Dicha hoja buscaba tener información exacta de la percepción del proyecto por parte de los socios. Esa Hoja puede revisarse en el anexo 2. Lamentablemente ninguna organización envió la ficha desarrollada antes del Taller.

Ya durante el taller se desarrolló el trabajo en grupos para discutir efectivamente la naturaleza de la oferta de información que desarrollaba el proyecto. Para ello el consultor desarrolló una guía que se adjunta en el anexo 3.

Recién entonces se procedió a presentar formalmente la metodología de mapeo de alcances y se procedió a discutir la mejor manera de aplicarla al proyecto.

Para ello se prepararon una serie de documentos que explicaban la metodología y que ahora sintetizamos brevemente.

Visión

La visión refleja los cambios a gran escala relacionados con el desarrollo que el programa pretende alentar. Describe los cambios económicos, políticos, sociales o medioambientales que el programa espera introducir, así como los cambios que en general se quiere generar en los principales beneficiarios (socios directos). Definida la Visión, no se evaluará si esta visión se volvió realidad sino más bien como se ha contribuido a ella a través de los cambios en los beneficiarios (socios directos).

Tomar en cuenta que durante la sesión de Repasando Aguaitiplano, los participantes renovaron sus compromisos con los objetivos y finalidad del proyecto y que ese paso es necesario para avanzar hacia la construcción de la Visión. Al final de esa sesión, los participantes respondieron las siguientes preguntas:

- ¿Qué espera lograr Aguaitiplano?
- ¿Cómo se relaciona Aguaitiplano con los objetivos de cada organización participante del proyecto?

A continuación presentamos algunas preguntas que ayudaron a los participantes del Taller a definir la Visión Agualtiplano:

- ¿Con que tipo de éxito sueñan ustedes?
- ¿Cuáles han sido los cambios que el proyecto ha ayudado a introducir?
- ¿Qué es lo que han conseguido sus beneficiarios?
- ¿Qué es lo que los beneficiarios están haciendo de otro modo?

Misión y Socios Directos¹

La misión describe la manera en que el proyecto se propone apoyar la visión. Indica las áreas en que el programa trabajará para lograr hacerla realidad, esto es, describe la forma idónea y concreta en que el proyecto puede contribuir.

Es importante destacar que la misión describe la forma de intervención para apoyar el logro de la visión a través de los socios directos, pero también de que forma el proyecto se mantendrá efectivo, eficiente y relevante.

A continuación presentamos algunas preguntas que ayudaron a los participantes del Taller a definir la Visión Agualtiplano:

- ¿Qué tiene que hacer el proyecto para que pueda apoyar el logro de la visión?
- ¿Cuáles son las áreas del proyecto que hay que perfeccionar para que puedan apoyar el logro de la visión?
- ¿Qué es lo que se requiere perfeccionar en dichas áreas del proyecto?

Los beneficiarios o socios directos son aquellas personas, grupos u organizaciones con las cuales el proyecto mantiene una interacción directa y con la participación de las cuales el proyecto esta en condiciones de prever las oportunidades de ejercer una influencia.

Si existen otros actores con los cuales el proyecto tiene que trabajar pero en los que no necesariamente se desee generar un cambio, éstos pueden figurar por separado, bajo la categoría de “socios estratégicos”.

- ¿Con que personas, organizaciones o grupos trabajará el proyecto para introducir los cambios²?
- ¿Con quienes trabajarán ustedes directamente³?
- ¿Quiénes son los beneficiarios últimos⁴?
- ¿Quiénes pueden ser aliados para alcanzar la misión?
- ¿Quiénes pueden ser una traba para el trabajo del proyecto?

Alcances y progresos

Los alcances son los efectos que consigue el proyecto por el mero hecho de su presencia, con énfasis en la manera en que se comportan los actores como resultado de su influencia.

Un alcance deseado describe la manera en que el comportamiento, las relaciones, actividades y/o acciones de una persona, de un grupo o institución cambiarán si el proyecto logra cosechar grandes éxitos, y se enuncian a fin de subrayar el cambio de comportamiento

Tienen que ser idealistas pero no se debe perder de vista la realidad pues por un lado eso permite subrayar que el desarrollo se hace por y para la gente, y mostrar que aunque el

¹ En el marco del proyecto Agualtiplano se consideran socios directos a las instituciones de Chile, Argentina, Bolivia y Perú que acompañan al CIED en la ejecución del proyecto. En la metodología los socios directos son considerados intermediarios del proceso de cambio que el proyecto se plantea.

² Además de los socios ya identificados y participantes del taller.

³ Además de los socios ya identificados y participantes del taller.

⁴ Por beneficiarios últimos debemos entender aquellas personas, organizaciones o grupos que se benefician del trabajo con los socios directos del proyecto.

proyecto puede ejercer una influencia sobre el logro de los alcances, no los puede controlar.

Los alcances deseados se enuncian de manera tal que reflejen la forma en que un actor (socio directo) se comportaría y relacionaría con otros si el proyecto lograra utilizar todo su potencial como facilitador del cambio.

- Para contribuir a la visión ¿Qué cambio podemos esperar en el comportamiento del socio directo?
- ¿Qué nuevas relaciones se habrán establecido?
- ¿Cómo harán cambiado las que ya existían?
- Definido el alcance para cada socio conviene preguntarse: ¿estos cambios habrán contribuido a la visión? ¿el proyecto habrá cumplido su misión?

Establecidos los alcances por cada socio directo es preciso acordar señales de progreso. Un conjunto de señales de progreso representa un modelo de cambio para el socio directo que hace resaltar la profundidad y complejidad del cambio que se busca generar.

Las señales de progreso deben ir identificándose progresivamente a partir del mínimo que se *espera que* realice el socio directo, como primera respuesta a las actividades fundamentales del proyecto, pasando por lo que *sería positivo que* consiguiera, hasta llegar a la situación *sería ideal que*, en la que el proyecto tendría una marcada influencia.

Se espera que	Indican una actitud reactiva del socio directo
Sería positivo que	Indican un nivel de aprendizaje o compromiso mas activo
Sería ideal que	Indican una auténtica transformación del socio.

Las señales de progresos sueltas pueden ser consideradas como un indicador del cambio de comportamiento que busca generar el proyecto, pero su verdadera fuerza reside en su utilidad como conjunto, pues así ilustran la complejidad y la lógica del proceso de cambio.

- ¿Cómo puede saber el proyecto que el socio directo avanza hacia el alcance?
- ¿Cuáles son los hitos que hay que cumplir en términos de cambio de comportamiento, actividades o relaciones para mostrar que el socio directo avanza hacia el alcance?
- ¿Qué hitos son los mínimos que el proyecto puede esperar de cada socio directo?
- ¿Cómo se constatará el cumplimiento de estos hitos mínimos?
- ¿Qué hitos son los que se consideraría positivo que el proyecto puede esperar de cada socio directo?
- ¿Cómo se constatará el cumplimiento de estos hitos deseados?
- ¿Qué hitos son los que se consideraría ideal que el proyecto puede esperar de cada socio directo?
- ¿Cómo se constatará el cumplimiento de estos hitos ideales?

IV. LA METODOLOGÍA DESARROLLADA

La metodología de Mapeo de Alcances ayuda al proyecto a diseñar instrumentos para el seguimiento, pero su valor y utilidad dependerán de su integración en los procesos de gestión y de rendición de cuentas de la organización, así como del nivel de compromiso que adquieran los miembros del programa en lo que se refiere a recopilar datos de manera regular y reflexionar honestamente sobre su trabajo.

Con el uso regular de estas herramientas de auto evaluación, el equipo podrá reflexionar honestamente sobre su desempeño y mejorarlo a lo largo de la implementación del proyecto.

Prioridades para el seguimiento

Aunque sea tentador recoger información de una gama de actividades, esto no resulta práctico. Es por eso que es necesario priorizar que se va a seguir. Según el taller realizado en Octubre del 2003, el equipo del proyecto decidió hacer seguimiento a 4 alcances y sus respectivas señales:

SOCIO DIRECTO	ALCANCE
Movimientos sociales ambientalistas (MSA)	Apropiación del enfoque de Interculturalidad en la gestión del agua en el Altiplano para la incidencia en políticas.
Gobiernos Nacionales	Reconocimiento del recurso agua en el altiplano como patrimonio común bajo el control de la sociedad en su conjunto
Movimientos Sociales Indígenas (MSI)	Aporte al diseño de políticas públicas con saberes y tecnologías tradicionales para la gestión del agua
ONGD e Instituciones académicas	Reconocimiento de la problemática del Agua en el Altiplano y alimentación del debate.

Otra decisión fue asignar el seguimiento de cada socio directo a diferentes miembros del equipo del proyecto, con los insumos proporcionados por todos. Para que ello sea posible se hace necesario la aplicación de los siguientes instrumentos de seguimiento que permitirán trimestralmente hacer un balance de los avances respecto de cada uno de los alcances deseados.

MIEMBRO DEL PROYECTO	SOCIO DIRECTO
Agua Bolivia (CGIAB)	Movimientos sociales ambientalistas (MSA)
INTA	Gobiernos Nacionales
Chile Sustentable	Movimientos Sociales Indígenas (MSI)
CIED	ONGD e Instituciones académicas

Metodología para el Seguimiento

Mensualmente cada miembro del equipo del proyecto preparará un reporte de seguimiento que abarca a los 4 socios directos priorizados y los alcances, señales de progreso y estrategias en cada país (este informe se hará utilizando el formato de seguimiento mensual). Esto quiere decir que al final del mes se tendrá 4 reportes, uno por cada país.

El reporte de seguimiento mensual esta relacionado con el plan operativo del proyecto y por lo tanto incluye un reporte breve sobre las actividades previstas para el logro de cada alcance durante el mes evaluado, así como una previsión de las acciones para el siguiente mes.

Con los informes mensuales, cada miembro del equipo responsable de determinado socio directo elaborará trimestralmente el Diario de Estrategias, que pretende ayudar al proyecto a reflexionar de manera estratégica sobre sus aportes y modificar sus acciones si fuera

oportuno. Al final de cada trimestre se tendrá 4 diarios de estrategias, uno por cada Socio Directo priorizado.

La metodología se basa en el principio de que el proyecto tiene que estar dispuesto a cambiar al igual que sus socios directos. Con el fin de ayudar al proyecto a reflexionar de manera estratégica sobre sus aportes y modificar sus acciones si fuera oportuno, se ha desarrollado el diario de estrategias. Este diario consigna datos sobre las estrategias a las que se recurre para propiciar un cambio en los socios directos.

Una vez completado el diario de estrategias se debe reflexionar sobre lo indicado en él diario a través de preguntas como:

- ¿Qué es lo que estamos haciendo bien y lo que debemos seguir haciendo?
- ¿Qué es lo que estamos haciendo "mas o menos bien", o mal, y en qué debemos mejorar?
- ¿Qué estrategias o prácticas debemos añadir?
- ¿A que estrategias o prácticas deberíamos renunciar?
- ¿Quién es el responsable? ¿De que plazo contamos?
- ¿Ha surgido algo que debamos evaluar con mayor detenimiento? ¿Qué? ¿Cuándo? ¿Por qué? ¿Cómo?

Al final de cada semestre se debe realizar el llenado del Diario de Alcances que ayuda a seguir el progreso de un alcance según va transcurriendo el tiempo. Se debe preparar un diario de alcances para cada socio directo y este debe incluir las señales de progreso establecidas para el alcance del socio directo analizado. El diario de alcances mide el logro de las señales a través de tres categorías simples: Bajo, Medio y Alto y permite explicar también el cambio logrado, los factores y actores que han contribuido al cambio y las fuentes que evidencian el cambio.

Una vez que se ha terminado de completar el diario de alcances, es necesario reflexionar sobre lo indicado allí a través de preguntas similares a las indicadas antes para las estrategias. Se adjuntan los formatos como anexo

V. APLICANDO LA METODOLOGÍA

Aplicar la metodología antes descrita nos llevó a preparar los alcances para los socios principales. En función de esos alcances luego se aplicaron los instrumentos de seguimiento descritos antes.

ALCANCES Y SEÑALES DE PROGRESO

Socio Directo: Movimientos sociales ambientalistas (MSA)
Alcance Deseado: <i>Apropiación del enfoque de Interculturalidad en la gestión del agua en el Altiplano para la incidencia en políticas.</i>
Lo Mínimo
1. Incorporan en su agenda la problemática del agua en el Altiplano
2. Algunos de ellos contribuyen con sus aportes al Centro Virtual de Información
3. Incorporan el enfoque intercultural en el discurso
SERÍA BUENO QUE
4. Participen activamente en la incidencia en políticas públicas en el Altiplano
5. Incorporen el conocimiento indígena en sus proyectos
SERÍA IDEAL QUE
6. Poner en práctica las propuestas con enfoque intercultural

ESTRATEGIAS	
Incorporar en su agenda la problemática del agua en el Altiplano	Encontrar los puntos comunes entre AGUALTIPLANO y los Movimientos Sociales Ambientalistas (Enfoque de cuencas, contaminación de aguas, salida del gas boliviano). Producir información y un Power Point sobre AGUALTIPLANO que muestre la problemática común, para su presentación en eventos de los MSA. Invitar a los MSA a eventos referidos a la gestión del agua en el Altiplano.
Algunos de ellos contribuyen con sus aportes al Centro Virtual de Información	Compartir información y actividades para el Boletín Informativo Aportar con material especializado para las Bases de Datos y la Revista Electrónica de AGUALTIPLANO
Incorporan el enfoque intercultural en el discurso	Taller con miembros de los MSA para compartir el enfoque de interculturalidad en la gestión del agua (Visión Andina del Agua)
Participen activamente en la incidencia en políticas públicas en el Altiplano	Identificación de "puntos críticos" en las políticas de gestión del agua en el Altiplano y formulación de una estrategia común entre AGUALTIPLANO y los MSA para incidir en ellas.
Incorporan el conocimiento indígena en sus proyectos	Difusión del conocimiento indígena en la gestión del agua y de las metodologías empleadas para el rescate y validación del saber tradicional sobre el tema
Poner en práctica las propuestas con enfoque intercultural	Campaña de difusión de los MSA a favor de la Visión Andina del Agua

ALCANCES Y SEÑALES DE PROGRESO

Socio Directo: Gobiernos Nacionales (GN)

Alcance Deseado:

Reconocimiento del recurso agua en el altiplano como patrimonio común bajo el control de la sociedad en su conjunto.

Lo Mínimo

1. Organismos técnicos incorporan el concepto del agua como patrimonio común en sus documentos técnicos
2. Algunos de ellos contribuyen con sus informes al Centro Virtual de Información
3. Organismos técnicos y funcionarios públicos participan de los espacios de discusión promovidos por Aguaitiplano

SERÍA BUENO QUE

4. Organismos técnicos rescatan saberes y tecnologías tradicionales para la gestión del agua como patrimonio común.

SERÍA IDEAL QUE

5. La gestión del agua en el Altiplano es colocada en la agenda de discusión entre los diferentes países en el ámbito del altiplano: Perú, Bolivia, Chile y Argentina.

ESTRATEGIAS

Organismos técnicos incorporan el concepto del agua como patrimonio común en sus documentos técnicos	Difusión de los contenidos del Centro Virtual entre los organismos públicos de los cuatro países
	Encuesta sobre necesidades de información sobre gestión del agua en los organismos públicos de la región
	Conferencia electrónica sobre legislación de agua en el Altiplano y rol del estado
Algunos de ellos contribuyen con sus informes al Centro Virtual de Información	Invitación de los organismos públicos a mejorar la Base de Datos sobre Legislación en Gestión del Agua
	Publicación de artículos y aportes en la Revista Electrónica desde la perspectiva estatal
Organismos técnicos y funcionarios públicos participan de los espacios de discusión promovidos por Aguaitiplano	Invitar a los organismos públicos de la región a eventos organizados por AGUALTIPLANO
Organismos técnicos rescatan saberes y tecnologías tradicionales para la gestión del agua como patrimonio común	Incentivos en los organismos públicos de cada país para la elaboración de normativa municipal de gestión del agua, incorporando saberes y tecnologías tradicionales
La gestión del agua en el Altiplano es colocada en la agenda de discusión entre los diferentes países en el ámbito del altiplano: Perú, Bolivia, Chile y Argentina	Propuestas de los organismos públicos de cada país a las políticas y la legislación de gestión del agua, formuladas concertadamente con las organizaciones de la sociedad civil.

ALCANCES Y SEÑALES DE PROGRESO**Socio Directo: Movimientos Sociales Indígenas (MSI)****Alcance Deseado:**

Aporte de saberes y tecnologías tradicionales quechua y aimara al diseño de políticas públicas para la gestión del agua.

Lo Mínimo

1. Organizaciones indígenas utilizan servicios informativos del Centro Virtual
2. Sistematizan y difunden métodos tradicionales de gestión del agua en el altiplano
3. Contribuyen al Centro Virtual con información sobre saberes y tecnologías tradicionales

SERÍA BUENO QUE

4. Participan regularmente de los debates sobre la gestión del agua en el Altiplano
5. Concertan con otros actores (ONG y MSA) sus propuestas sobre la gestión del agua

SERÍA IDEAL QUE

6. Proponen concertadamente nuevas políticas públicas que incorporen su saber sobre la gestión del agua en el altiplano

ESTRATEGIAS

Organizaciones indígenas utilizan servicios informativos del Centro Virtual	Identificación de la demanda de información sobre la gestión del agua de las organizaciones indígenas por cada socio del Proyecto Capacitación a las organizaciones indígenas para el acceso y uso de la información del proyecto. Seguimiento al uso de los servicios de información por parte de las organizaciones indígenas
Sistematizan y difunden métodos tradicionales de gestión del agua en el altiplano	Difusión de métodos de sistematización sobre conocimiento tradicional desde el Centro Virtual Sistematización de experiencias exitosas de gestión del agua en las organizaciones indígenas
Contribuyen al Centro Virtual con información sobre saberes y tecnologías tradicionales	Difusión de la información de la Base de Datos sobre Pueblos Indígenas del Centro Virtual entre las organizaciones indígenas del altiplano, invitándolas a participar en ella.
Participan regularmente de los debates sobre la gestión del agua en el Altiplano	Conferencias electrónicas sobre la gestión del agua desde la perspectiva de los pueblos indígenas
Concertan con otros actores (ONG y MSA) sus propuestas sobre la gestión del agua	Formulación y difusión de propuestas conjuntas sobre la gestión del agua en cuencas andinas con apoyo del Centro Virtual
Proponen concertadamente nuevas políticas públicas que incorporen su saber sobre la gestión del agua en el altiplano	Estrategia de incidencia concertada en políticas públicas de gestión del agua entre organizaciones indígenas, MSA y ONG

Los socios del proyecto han aplicado la metodología por primera vez en Marzo del 2004. Se presenta a continuación la información recogida.

Seguimiento Mensual: Marzo 2004

País	Argentina	
Actividades planificadas	Socios Directos involucrados	Balance
Difusión contenidos Centro Virtual: distribución de CD y entrevistas con instituciones.	Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable, Instituto Nacional del Agua (INA), Consejo Federal de Inversiones (CFI), Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA)	El tema agua empieza a salir con mayor fuerza en todos los análisis realizados por estas instituciones.
Difusión contenidos Centro Virtual: distribución	Programa Social Agropecuario	Respuesta muy positiva ya que

de CD y entrevistas con instituciones.	(PSA), coord. Salta	se tomó el tema agua con fuerza, y de hecho se están apoyando grupos de productores del Altiplano y Valles Intermontanos
Actividades previstas semestre siguiente		Socios Directos involucrados
Difusión contenidos Centro Virtual		Gobiernos de Provincias de la región del Altiplano
País	Bolivia	
Actividades planificadas	Socios Directos involucrados	Balance
Presentación de la Visión Andina del Agua en diversos foros y eventos.	MSA, MSI, ONGD e instituciones académicas	Muchos de los postulados han encontrado eco en MS indígenas y campesinos de otras partes del mundo
Actividades previstas semestre siguiente		Socios Directos involucrados
Elaboración y ejecución de un proyecto de preinversión para la construcción de la visión social del agua en América del sur		MSA, MSI, ONGD e instituciones académicas
País	Chile	
Actividades planificadas	Socios Directos involucrados	Balance
Publicación, distribución y promoción del libro: Agua: ¿Dónde está y de quién es?	Sociedad Civil	Se ha podido llegar a muchas personas debido a que el documento está disponible en la web para ser descargado.
Actividades previstas semestre siguiente		Socios Directos involucrados
Publicación del segundo documento correspondiente a las consultorías		Sociedad Civil
País:	Perú	
Actividades planificadas	Socios Directos involucrados	Balance
Rediseño Página Web: El esquema inicial fue enviado para recibir comentarios de las instituciones que forman parte del comité directivo.	Comité Directivo	El esquema fue comentado y los comentarios fueron incorporados.
Elaboración y Distribución de Boletín #11	Participantes en la lista de distribución	Buena aceptación, hemos recibido 12 mails con felicitaciones o comentarios. Esperamos más adelante tener a más personas, usando el método de suscripción a través de la web.
Búsqueda de Contrapartida: Realización de la web del PADS, que presenta la cartera de proyectos de todas las instituciones participantes.	Instituciones y ONGs del PADS	La web está en línea con toda la información básica. Los socios se han comprometido a enviar fotos para hacerla menos densa.
Actividades previstas Abril		Socios Directos involucrados
Elaboración y Distribución de Boletín #12		Participantes en la lista de distribución
Remodelación Página Web: poner todos los contenidos en línea, según el nuevo diseño.		Comité Directivo
Promoción del nuevo sitio		ONGs relacionadas a los temas que tratamos en el portal.

Un análisis de esta información fue enviada al CIED para que la adjuntara en los informes regulares al IDRC. A continuación se presentan esos comentarios.

- Los primeros informes de seguimiento mensual recibidos parecen confirmar el problema estructural que comentamos desde el inicio: Aguaitiplano fue planificado en sus inicios desde el centro, con escasa o nula participación de los asociados.
- El esfuerzo desplegado en Octubre 2003 en el taller de inicio de esta consultoría era promisorio pero insuficiente. Quiero decir que si bien los asociados manifestaron su

entusiasmo por la segunda fase y la aplicación del Mapeo de Alcances como metodología de evaluación, en realidad la lógica de las acciones planificadas desde el inicio están haciendo muy difícil su participación.

- Los alcances y estrategias acordadas para cada actor, son difíciles de monitorear si los asociados solo participan puntualmente del proyecto. Las matrices de recojo de información (informes mensuales) suponen una participación mas activa de los asociados en la gestión del proyecto y eso no se esta dando ni parece poder darse tal como esta la planificación del proyecto.
- A pesar del enorme esfuerzo desplegado por el CIED para aplicar la metodología de seguimiento y replantear sobre la marcha la planificación del proyecto, los problemas estructurales mencionados les ha impedido involucrar más a los asociados de Chile, Bolivia y Argentina. En las comunicaciones enviadas por los socios a los cuales he tenido acceso encuentro lo siguiente:
 - * Argentina: si bien enviaron un reporte incompleto en un principio, porque no tenían clara la metodología, luego hicieron la explicación de cómo lo habían hecho y del balance. Si bien sus compromisos contractuales con Agualtiplano ya han terminado, son los más entusiastas para participar en una tercera fase.
 - * Bolivia: al principio dijeron que ellos no sabían que esas matrices las debían llenar. Al momento de mandarlas propusieron llenar los formularios cada 6 meses (de hecho mandaron las 3 matrices llenas, correspondiente al periodo nov 2003 - abr 2004) porque no tienen recursos economicos ni humanos para dedicarlos a esta actividad. El CIED les indicó que yo enviaría las matrices pre rellenas, pero que igualmente necesitaré cuadros para el periodo final (abr - jun). Están de acuerdo con realizar una 3era fase del proyecto, planteada de manera participativa, enviarán comentarios para el proyecto. Tienen pendiente entregar una consultoría.
 - * Chile: mencionaron que ellos solo tienen que presentar los documentos de consultoría y que no tienen otra obligacion contractual con CIED, ni con el proyecto Agualtiplano. La matriz la reenvio CIED con la actividad especifica que debían evaluar para simplificar el proceso. Tienen pendiente entregar un documento. No han mencionado su interes en participar en la elaboracion de la tercera fase del proyecto.
- Los informes recibidos son de un solo mes y no permiten validar en su totalidad la metodología. Sobre la base de estos informes puedo decir lo siguiente:
 - > No es una metodología que se pueda aplicar aislada de los mecanismos regulares de monitoreo y evaluación que los proyectos deben tener
 - > Dificultad de los actores para asimilar la metodología y utilizarla como instrumento de reflexión. Se le considera sobrecarga de trabajo.
 - > Metodología que depende de la voluntad de los socios para lograr resultados adecuados. Si la relación del asociado se entiende como contractual y no como socia de la propuesta entonces es difícil hacer esta evaluación
 - > Muestra resultados mas cualitativos que en el trimestre debería dar una idea mas clara de cuanto se ha avanzado hacia el logro de los alcances.
 - > Puede acompañar un proceso de reflexión periódico sobre los alcances del proyecto, pero implica que la planificación sea flexible a esta evaluación y que las contrapartes se sientan socios capaces de proponer nuevos rumbos de acuerdo a lo planificado.
- En realidad es muy difícil aplicar la metodología adecuadamente si el esquema de gestión utilizado consideraba a los socios como consultores que entregaban resultados. Para salvar todo lo anterior y poder culminar este proceso de la mejor forma posible, sugiero replantear el proceso de auto-evaluación sobre la base de mecanismos más directos de recojo de información, partiendo de la manera como el proyecto fue originalmente es decir en función de los productos de información: Portal, Boletines, Investigaciones.
- Sobre la base de esos tres productos, monitorear los 4 actores identificados como clave: ONG, Organismos de Gobierno, Movimientos ambientalistas y Movimientos Indígenas. La idea sería preguntar sistemáticamente a los actores en los 4 países, si los productos de Agualtiplano les sirven para lograr los alcances esperados. Se puede pedir que en este proceso ejemplifiquen como les ha ayudado o no les ha ayudado.
- Para ello, la coordinación del proyecto podría preparar una matriz simple a distribuir mensualmente a cada asociado, donde se recojan estas respuestas.

- Creo que estos insumos pueden usarse para plantearse la tercera fase de Aguaitiplano, de una manera mas participativa y bajo la lógica sugerida por el mapeo de Alcances y que entendemos como valiosa para planificar y monitorear este tipo de iniciativas.

Lamentablemente no podemos confirmar el nivel de cumplimiento de las recomendaciones planteadas.

VI. A MANERA DE CONCLUSION

El proceso llevado a cabo con el CIED y el proyecto Aguaitiplano ha sido muy importante porque a contribuido a diseminar una metodología de planificación y monitoreo cualitativa, que aplicada desde el inicio de un proyecto, puede aportar muchos elementos para medir el impacto y los alcances de una intervención.

Los problemas indicados impidieron una completa aplicación de la metodología y demandaron largamente mas de los 10 días originalmente previstos para mi trabajo.

Esperamos que los instrumentos aquí presentados, y la experiencia del CIED y sus socios en la aplicación de los mismos, ayuden a repensar una tercera fase del proyecto, con mayor participación de los socios y con indicadores mas precisos de para que producimos y difundimos información sobre y para la Cuenca del Lago Titicaca.

ANEXO I: AGENDA DE TALLER INICIAL

Proyecto “Aguaitiplano”

Taller para diseño de metodología de evaluación

Lima, 31 de Octubre 2003

Lugar: CIED

9:30 – 10:00	▪ Bienvenida ▪ Presentación de participantes ▪ Introducción al Taller ▪ Establecimiento de objetivos	Juan Miguel	
10:00 – 11:15	Repasando Aguaitiplano: Enfoque, objetivos, historia del proyecto, resultados logrados, rol de cada socio	Juan / Guillermo	Documento 1: Resumen del proyecto Socios: 1 hoja describiendo acciones en el marco del proyecto
11:15 – 11:45	Marco Teórico: Servicios de información para la incidencia / Mapeo de alcances	Miguel	Documento 2: Marco Teórico
11:45 – 12:45	Trabajo en Grupos: Aguaitiplano y la demanda de información / Aguaitiplano y la oferta de información		Guía para trabajo en Grupo
12:45 – 13:15	Socialización de conclusiones	Miguel	Miguel
13:15 – 14:30	Almuerzo		
14:30 – 15:15	Creando un sueño	Miguel	Documento 3: Preguntas claves para el mapeo de alcances Documento 4: Matriz de Registro Documento 5: Instrumentos de seguimiento
15:15 – 16:00	Definiendo la misión y los socios		
16:00 – 16:15	Café		
16:15 – 17:00	Acordando y priorizando alcances y progresos		
17:00 – 18:00	Estrategias y mecanismos de seguimiento: tarea para la casa		
18:00 – 18:15	Cierre del Taller	Juan / Gilles	Juan / Piles

- Es necesaria la selección de un relator de todo el Taller, que se encargue de ir registrando el debate en la plenaria y que pueda luego editar la relatoría de la reunión.
- La facilitación de todo el taller es responsabilidad de Miguel Saravia

ANEXO II: HOJA DE INFORMACIÓN PARA SOCIOS

Hoja de Información

Nombre de la Institución:	
¿Cuándo su institución se unió al proyecto?	
Liste las actividades con las cuales su institución contribuyó al proyecto	
¿Algún insumo proporcionado por el proyecto ha permitido a su institución extender su trabajo? ¿Puede darnos algunos ejemplos?	
¿Con que objetivo o enfoque particular del proyecto su institución se siente mas identificada?	
¿Cómo su institución podría beneficiarse más del proyecto?	

ANEXO III: GUIA METODOLOGICA PARA EL TRABAJO EN GRUPOS

Proyecto “Aguaitiplano”

Taller para diseño de metodología de evaluación

Lima, 31 de Octubre 2003

Guía para el Trabajo en Grupo

Objetivo del Trabajo en Grupo

- Analizar retrospectivamente el trabajo de Aguaitiplano desde un enfoque de demanda de información y desde un enfoque de provisión de información.

Resultados esperados

- Reporte sobre las acciones de Aguaitiplano referidas a la identificación de la demanda de información sobre la problemática del Agua en la zona del altiplano.
- Reporte sobre las acciones de Aguaitiplano referidas a la provisión de información y generación de nuevo conocimiento relacionado con la problemática del Agua en la zona del altiplano

Preguntas motivadoras

Sobre la DEMANDA

- ¿Por qué es importante tener clara la demanda de información?
- ¿Cómo Aguaitiplano identificó las necesidades de información de los socios y beneficiarios?
- ¿Qué información se ha identificado como la más demandada?
- ¿De que manera los socios han canalizados las demandas y necesidades de información hacia Aguaitiplano?
- ¿Es claro el rol de los socios como intermediarios entre el beneficiario final y la oferta de información de Aguaitiplano?
- ¿Qué acciones se deben tomar para reforzar la identificación de necesidades de información de socios y beneficiarios?

Sobre la OFERTA

- ¿Por qué es necesario proveer información?
- ¿Qué servicios de información provee Aguaitiplano?
- ¿Qué servicio de información es el más usado por los socios y beneficiarios?
- ¿Qué información proveída por Aguaitiplano ha sido útil para el trabajo de los socios en primer lugar y de los beneficiarios en segundo lugar?
- ¿Esta claro el rol de Aguaitiplano como proveedor de información?
- ¿De que manera Aguaitiplano esta generando nuevo conocimiento sobre la problemática del Agua en el Altiplano?
- ¿Qué acciones necesitan ser tomadas para reforzar el rol de Aguaitiplano como proveedor de información y generador de conocimiento?

Metodología de los Grupos de Trabajo

1. Se conformarán dos grupos de trabajo. Ambos grupos debatirán las mismas preguntas motivadoras.
2. Cada grupo elegirá un relator, responsable del registro del debate y de sintetizar las conclusiones del grupo.
3. Cada grupo trabajará 60 minutos, de los cuales dedicará 25 a grupo de preguntas y 10 minutos serán utilizados para la síntesis de lo discutido por parte de la relatoría del grupo.

4. Cada grupo hará una presentación breve en la plenaria. Luego de la presentación de los dos grupos, se iniciará un diálogo de la plenaria

ANEXO IV: FORMATOS**Seguimiento Mensual**

País		
Mes reportado		
Actividades planificadas	Socios Directos involucrados ⁵	Balance
Actividades previstas mes siguiente	Socios Directos involucrados	

⁵ Una actividad puede involucrar más de un socio directo. El balance debería tratar de individualizar el resultado de la actividad para cada socio.

Diario de estrategias

[illegible]

Diario de alcances

Socio Directo:	
-----------------------	--

⁶ Responder luego de haber analizado el Balance y respondido las preguntas sugeridas en la Metodología

Países incluidos:		
Semestre:		
Alcance Deseado:		
SEÑALES	NIVEL DE ALCANCE⁷	BALANCE
Lo Mínimo		
1.		
2.		
3.		
SERÍA BUENO QUE		
4.		
5.		
SERÍA IDEAL QUE		
6.		
CAMBIO LOGRADO EN EL SEMESTRE⁸		
FACTORES QUE HAN CONTRIBUIDO AL CAMBIO		
ACTORES QUE HAN CONTRIBUIDO AL CAMBIO		
FUENTES QUE EVIDENCIAN EL CAMBIO		
CAMBIOS PLANTEADOS AL ALCANCE		
CAMBIOS PLANTEADOS A LAS SEÑALES		
SEÑALES	JUSTIFICACIÓN	

⁷ Bajo, Medio y Alto

⁸ Para evaluar el cambio logrado utilizar como referencia las preguntas indicadas en la Metodología