



Inspirando al cambio para que
la gente y la naturaleza prosperen



Teoría de Cambio

para la conservación
basada en la comunidad



Rare diseña programas que benefician tanto a las personas como a la naturaleza.

Para lograrlo, Rare capacita y apoya a líderes locales de conservación para implementar lo que se conoce como “Campañas Pride”. Una campaña Pride inspira a la gente a sentirse orgullosa de las especies y hábitats únicos y particulares de sus comunidades, a la vez que se les proporcionan alternativas hacia los comportamientos que resultan destructivos ambientalmente como lo son, la sobrepesca, tala ilegal, agricultura no sostenible y la caza furtiva.

Teoría de Cambio

Las personas están íntimamente conectadas con la naturaleza. La naturaleza nos fascina y nos da un sentido de realidad. Nos proporciona todos los recursos que necesitamos - tanto materiales como emocionales - para sobrevivir. Pero a veces, por una serie de razones complejas, las personas actuamos en formas que dañan la biodiversidad de la Tierra o agotamos sus recursos, poniendo nuestro propio futuro en riesgo.

El comportamiento de la gente es la causa medular de la mayoría de los problemas ambientales y sus soluciones.

Los comportamientos humanos, desde la caza furtiva de pequeña escala hasta el cultivo energéticamente intensivo de los países industrializados, tienen un gran impacto en el ambiente. Los comportamientos de las personas y las comunidades son la causa de muchos de los problemas ambientales que enfrentamos. Pero hay un lado positivo. Si nuestro comportamiento está causando los problemas, entonces el cambio de comportamiento puede ayudar a resolverlos. Si cambiamos la forma de pensar, sentir y actuar de las personas, podemos detener la pérdida de biodiversidad y lograr resultados duraderos de conservación.

El cambio es posible

Rare cree que las personas pueden cambiar su comportamiento cuando entienden los beneficios de un nuevo comportamiento y cuando se eliminan las barreras para la adopción del nuevo comportamiento. Buscamos escenarios ganar-ganar para cambiar las actitudes de las comunidades a fin de reducir las amenazas ambientales a la vez que se mejoran los medios de vida de las personas. Para lograrlo es necesario entender los comportamientos que se deben abordar y cómo abordarlos. Se necesita una teoría de cambio.

Construyendo una hoja de ruta para el cambio

¿Cuál es el cambio que usted está tratando de hacer en el mundo, y cómo puede lograrlo? Una teoría de cambio ayuda a identificar los resultados de una intervención y a medir su progreso. La teoría de cambio de Rare, está basada en años de investigación en mercadotecnia social y ayuda a entender cómo cambiar los conocimientos, actitudes y comportamientos de las personas para reducir las amenazas y lograr un resultado de conservación que beneficie a las personas y a la naturaleza.



Usaremos el siguiente caso de estudio para ilustrar cada paso de este folleto.

CASO DE ESTUDIO DE BAHÍA CORAZÓN:

En el triángulo del coral, existe un área marina protegida (AMP) rica en biodiversidad bajo intensa presión de pesca. Bahía Corazón tiene una riqueza de mero moteado (*Siganus canaliculatus*), un pez del cual depende la comunidad local para alimento e ingreso.

A fin de asegurar la sostenibilidad a largo plazo de esta zona de pesquería y proteger la biodiversidad del arrecife de coral, se estableció una Zona de No Pesca dentro del AMP de Bahía Corazón. La Zona de No Pesca es un área de 500 hectáreas, donde los individuos dentro y fuera de la comunidad no tienen permitido pescar.

Sin embargo, muchos miembros de la comunidad necesitan seguir pescando para alimentar a sus familias y vender en el mercado, y no entienden cómo les beneficia una zona de exclusión. Además, los

pescadores de afuera a menudo entran en la zona de exclusión, y los pescadores locales se preocupan de perder su ventaja competitiva.

Debido a que hay muy poca aplicación de las normas y no hay apoyo de la comunidad, los pescadores dentro y fuera de la comunidad siguen pescando en la Zona de No Pesca. Con el tiempo, la amenaza se vuelve grave; si no se mitiga rápidamente, las poblaciones de mero moteado colapsarán, y los pescadores perderán una fuente vital de alimento e ingresos.

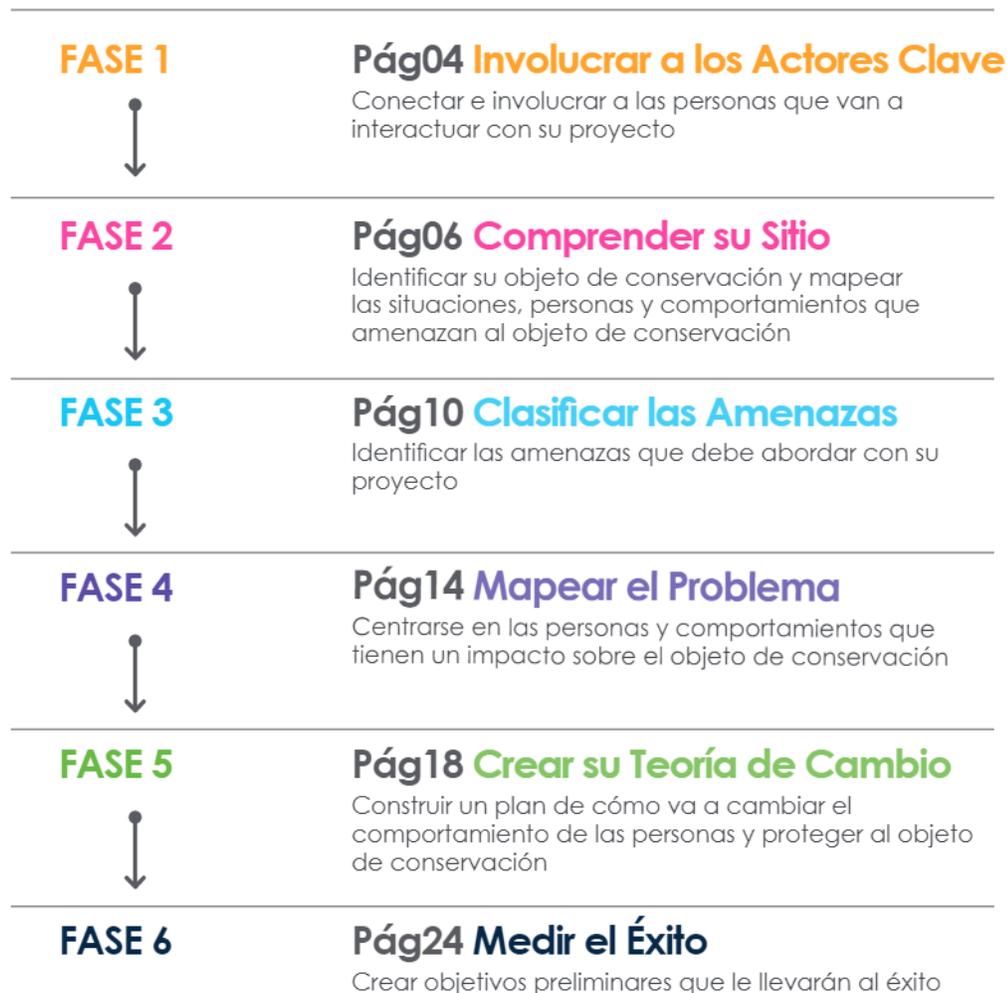
A través de los seis pasos de este folleto, mostraremos cómo los conservacionistas crearon una teoría de cambio describiendo los pasos necesarios para reducir las amenazas y lograr resultados de conservación en Bahía Corazón.



Este folleto le ayudará a crear una teoría de cambio para su proyecto de conservación.

Este folleto está destinado a ayudar a los conservacionistas a crear un plan para preservar el ambiente local, cambiando los comportamientos de la comunidad. Este folleto no cubre todo lo necesario para ejecutar un proyecto efectivo. Sin embargo, proporciona los primeros seis pasos iniciales que le ayudarán a planificar una campaña para cambiar los comportamientos de la comunidad y beneficiar al medio ambiente local.

Para cada paso, llene con la información de su sitio y comunidad la hoja de trabajo incluida en este folleto. Use las ilustraciones de cómo se han aplicado estos pasos al sitio de caso de estudio, AMP Bahía Corazón. Cuando haya terminado, tendrá una teoría de cambio preliminar para guiar su trabajo de conservación comunitaria en su propio sitio.



fase 1

Involucrar a los Actores Clave



Los actores clave involucrados y comprometidos son una parte vital de cualquier proyecto exitoso de conservación comunitaria. Le ayudaremos a determinar quiénes son y cómo involucrarlos.

¿Por qué involucrar a los individuos clave?

Sus individuos o actores clave son las personas que van a apoyar, oponerse o ser afectadas por el proyecto. Pueden ayudarte a identificar las amenazas, guiar su planificación, validar su investigación y presentarle a otros actores clave. Los proyectos que involucran a los actores clave desde el principio probablemente serán más productivos y enfrentarán un menor número de desafíos.

HOJA DE TRABAJO

¿Quiénes son los individuos o actores clave? En la hoja de trabajo al final de este folleto, haga una lista de los grupos y personas importantes en su sitio, siguiendo estos pasos.

Paso 1: Realizar una revisión de la literatura
Consultar la literatura acerca de su sitio y la biodiversidad para encontrar a los usuarios y administradores de los recursos, a los científicos y a los líderes comunitarios.

Paso 2: Hablar con expertos
Realizar entrevistas con expertos de su organización y de la comunidad para identificar a los grupos o individuos clave que deben ser incluidos. Recuerde, ¡los expertos también son actores clave!

CASO DE ESTUDIO

Los conservacionistas interesados en el Santuario Pesquero Bahía Corazón comienzan acercándose a la comunidad, expertos locales, líderes y organizadores comunitarios.

Paso 3: Pensar más allá de la conservación
Su proyecto probablemente influya en la vida comunitaria en formas más allá de la conservación, por ejemplo, al afectar los suministros de alimento y agua o en la salud pública. Alcance a los influyentes clave en estas áreas también.

Paso 4: Identificar faltantes
Verificar su lista con expertos y líderes comunitarios. ¿Hay áreas críticas que no están cubiertas?

Paso 5: Llevar a cabo un análisis de individuos u actores.

Ahora que tiene la lista de los posibles actores, piense en el impacto que tienen en su proyecto. Considere: Consider:

- ¿Cómo les afectará el proyecto?
- ¿Cómo pueden contribuir al éxito del proyecto?
- ¿Tienen un papel importante en la comunidad, la economía o el gobierno local?

Una vez que su lista esté completa, ya está listo para consultar a los actores clave acerca de su proyecto. La experiencia de los actores clave será de gran ayuda al construir un modelo del problema de conservación en la comunidad durante la **Fase 2**.

TIPO DE ACTORES CLAVE	¿POR QUÉ PODRÍAN ESTAR INTERESADOS EN EL PROYECTO?	¿CUÁN IMPORTANTE ES QUE ESTÉN INVOLUCRADOS Y POR QUÉ?	NOMBRE DEL REPRESENTANTE DEL GRUPO	¿POR QUÉ LOS NECESITA Y QUÉ LES PEDIRÁ QUE HAGAN?
Pescadores de Bahía Corazón	Los pescadores de Bahía Corazón están preocupados por la disminución de las poblaciones de peces.	Alta – Los pescadores de Bahía Corazón son la audiencia meta, así que se debe contar con su apoyo para el éxito del proyecto	José Martínez	José está preocupado por la disminución de las poblaciones de peces y quiere ayudar. Él puede ser uno de los adoptantes tempranos.
Comité de Zona de No Pesca de Bahía Corazón	El Comité de Zona de No Pesca de Bahía Corazón es responsable de la capacitación en la aplicación de las normas y monitoreo de la zona protegida.	Media – No tienen mucho poder o no cuentan con la confianza de la comunidad, pero pueden ayudar a mejorar la aplicación de las normas y las relaciones comunitarias	Martín Simón	Martín es el líder del comité y será importante ayudarlo a fortalecer su liderazgo y estatus en la comunidad.
Asociación de Alcaldes del Triángulo del Coral	La Asociación de Alcaldes del Triángulo del Coral probablemente esté interesada en dar seguimiento a este proyecto.	Baja – La influencia de la asociación es baja, pero puede mejorarse.	Manuel Gómez y Lorenzo Gutiérrez	Debemos informarles de nuestro progreso y preguntarles cómo quieren involucrarse.

fase 2

Comprender Su Sitio



Usted ha identificado algunas de las personas clave conectadas a su proyecto. Ahora es el momento de pensar en el sitio de trabajo. Quizá tenga una idea de los problemas de conservación en su área. Pero ¿qué los está causando y quién es responsable?

Antes de empezar, es vital entender exactamente la interacción entre la comunidad y el ambiente en su sitio. Puede lograrlo creando un sencillo modelo conceptual - un mapa de las relaciones entre lo que está tratando de preservar y los factores que lo amenazan.

Modelo Conceptual¹

Un modelo conceptual consta de cinco partes:

1. **Alcance** – la región geográfica de su proyecto
2. **Objetos de conservación** – lo que desea proteger
3. **Amenazas directas** – lo que repercute negativamente en su objeto de conservación.
4. **Factores contribuyentes** – lo que genera o contribuye a las amenazas directas.
5. **Relaciones** – las relaciones entre los factores, amenazas y objetos (representados por flechas)

1. Determinar el Alcance

El alcance es lo que el proyecto intenta afectar y por lo general es una región geográfica. Puede nombrarlo simplemente como su sitio, por ejemplo, Área Marina Protegida y Zona de No Pesca Bahía Corazón.

2. Elegir los Objetos de Conservación

¿Qué está tratando de proteger?

Los objetos son especies, hábitats o sistemas ecológicos específicos que desea proteger. No trate de incluirlo todo, más bien piense en dos o tres especies o ecosistemas críticos que serán el enfoque de su trabajo. Sea específico, en lugar de decir 'peces', diga 'mero moteado'.

- Consultar a los expertos y actores clave para identificar las especies o hábitats clave en su sitio.
- Consultar la investigación sobre biodiversidad para identificar las especies o hábitats amenazados en su sitio.

HOJA DE TRABAJO

En las líneas proporcionadas, anote entre uno y cuatro objetos de conservación importantes para la misión de su proyecto y que estén dentro del alcance del proyecto.

CASO DE ESTUDIO

Al conectarse con los actores clave, el equipo de Bahía Corazón pudo concentrarse en varios objetos de conservación y decidieron que los más importantes son el mero moteado de gran importancia comercial, así como la salud de los corales. Debido a que el proyecto se limita a la comunidad de Bahía Corazón, se determinó que el alcance sería la región que incluye la Zona de No Pesca de Bahía Corazón y el Área Marina Protegida (AMP) circundante.



El recuadro representa el alcance del proyecto y los círculos verdes al interior son los objetos de conservación elegidos.

1

Esta sección está basado en gran medida en el enfoque de modelo conceptual creado por la alianza de las Medidas de Conservación y Foundations for Success: <http://www.conservationmeasures.org>

3. Identificar las Amenazas

¿Qué está amenazando a su objeto de conservación?

Las amenazas directas son hechos, situaciones o comportamientos que tienen un impacto inmediato sobre uno o más de sus objetos de conservación. Suelen ser causadas por las personas, como la sobrepesca, caza furtiva o deforestación. Al igual que con sus objetos de conservación, revise las amenazas con los actores clave y con las investigaciones publicadas. Considere reunirse con los actores clave para construir su modelo conceptual.

HOJA DE TRABAJO

Use la hoja de trabajo para anotar entre tres y ocho amenazas directas que afectan a su objeto(s) de conservación. Sea lo más específico posible sobre el tipo de amenaza y dónde se produce. Por ejemplo, en vez de "sobrepesca" redacte "pesca excesiva de peces de arrecife de importancia comercial por los pescadores artesanales".

CASO DE ESTUDIO

En Bahía Corazón, hay una serie de amenazas a la salud del arrecife y al mero moteado, incluyendo el cambio climático, la sobrepesca y la pesca con dinamita dentro del AMP. El equipo se enfoca en lo que consideran como las cuatro principales amenazas más relevantes dentro del alcance del proyecto.



4. Factores Contribuyentes

Los factores contribuyentes o amenazas indirectas, impulsan o fortalecen las amenazas directas. Pueden incluir desde las especificidades locales a los desafíos globales y es vital capturarlos todos y entender cómo interactúan en su sitio.

Para generar los factores contribuyentes, piense en los factores que están creando las amenazas directas. Pregúntese ¿por qué es una amenaza?

Por ejemplo: ¿por qué es la pesca en la Zona de No Pesca de Bahía Corazón una amenaza? Porque los pescadores de Bahía Corazón siguen pescando allí. ¿Por qué? Porque los pescadores de Bahía Corazón sienten que tienen derecho a pescar allí. ¿Por qué? Porque tienen una tradición familiar de pescar en la Zona de No Pesca. ¿Por qué? Porque la Zona de No Pesca es una zona de pesca muy productiva.

HOJA DE TRABAJO

Haga una lista de los factores contribuyentes para cada amenaza en su hoja de trabajo. Comience con la amenaza directa y trabaje hacia atrás, identificando los factores indirectos o contribuyentes preguntándose continuamente a sí mismo "¿Por qué es una amenaza?" Esta lista profundizará su comprensión de los problemas de conservación que enfrenta su sitio.

5. Relaciones

Sus cadenas de "por qué" forman la red inicial de las relaciones entre los factores. Trace flechas de izquierda a derecha, indicando cómo cada factor contribuye al próximo y crea la amenaza. Las personas son impulsadas por una densa red de influencias, y este ejercicio le ayudará a capturarlos todos.

Revisando su modelo conceptual

Un buen modelo conceptual ilustra las principales relaciones de causa y efecto que usted y su equipo suponen que existen en el área del proyecto. Debe ser lo más sencillo posible pero debe incluir los detalles más importantes.

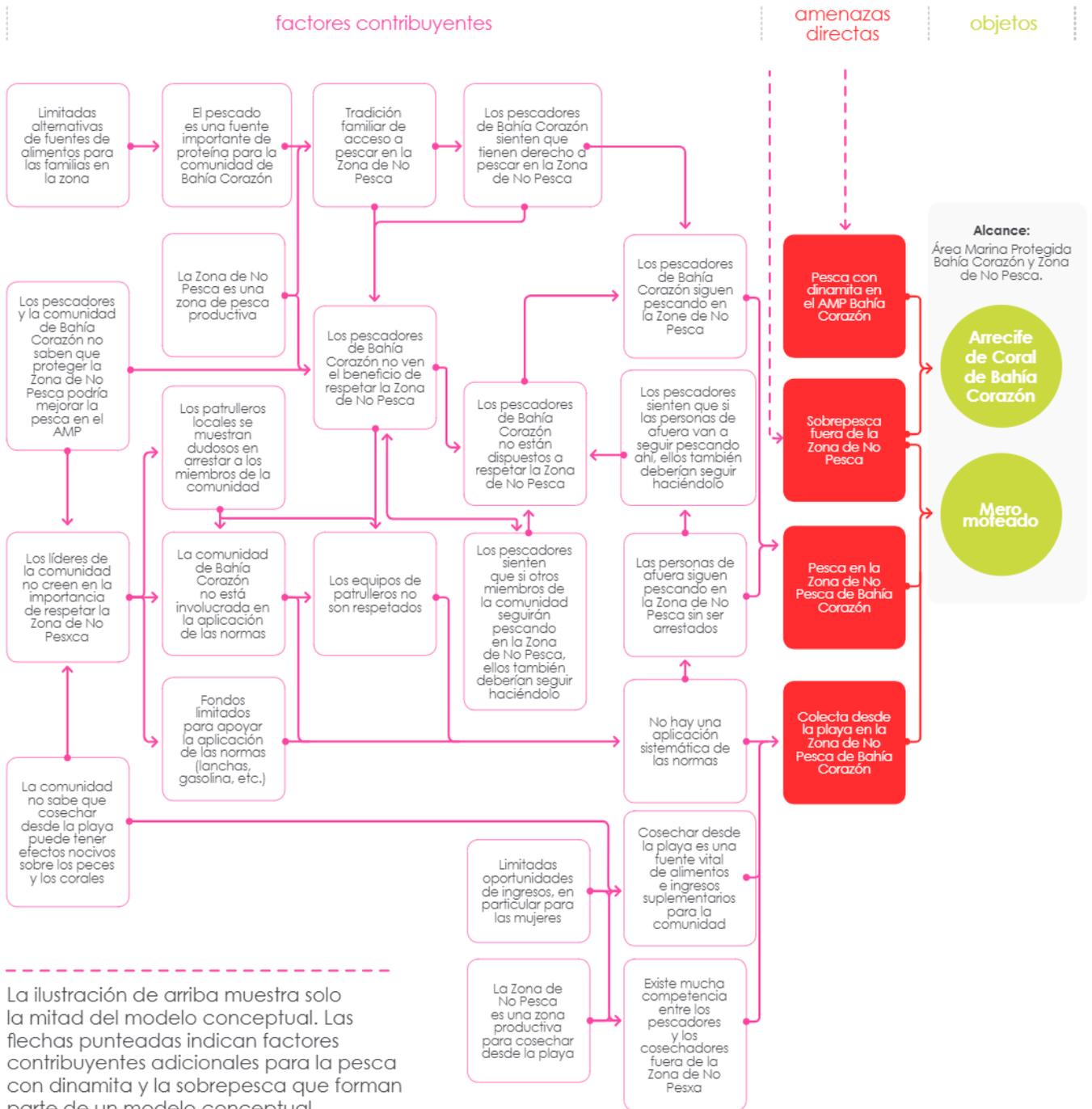
Ahora cuenta con una idea clara y completa de las influencias, amenazas, y, lo más importante, las personas afectando a sus objetos de conservación. Comprobar:

- ¿Faltan algunos factores de "por qué" o algunos factores contribuyentes que no están explicados?
- ¿Los actores clave están de acuerdo con su modelo conceptual?
- ¿Hay más expertos o miembros de la comunidad que se necesitan consultar?

CASO DE ESTUDIO

A continuación se muestra la ilustración de un modelo conceptual para el Proyecto Bahía Corazón. Puede ver que el alcance del proyecto y los objetos de conservación están a la derecha del diagrama, y están vinculados con flechas a las amenazas directas que les afectan. Las amenazas directas están vinculadas a los factores contribuyentes con flechas también. Del mismo modo que una amenaza directa puede afectar a más de un objeto de conservación, un factor contribuyente puede influir en más de una

amenaza directa. El resultado es una red donde cada recuadro lleva al siguiente, esto debido a que se lee de izquierda a derecha. Por ejemplo: "Opciones limitadas de fuentes alternativas de alimentos para las familias en Bahía Corazón" conduce a "Los peces son una fuente importante de proteínas para la comunidad de Bahía Corazón". Al observar el modelo conceptual, se puede ver que parte del problema es que los pescadores no ven el beneficio de respetar la Zona de No Pesca, y no es muy factible que se les impida pescar o se les arreste por pescar allí.



La ilustración de arriba muestra solo la mitad del modelo conceptual. Las flechas punteadas indican factores contribuyentes adicionales para la pesca con dinamita y la sobrepesca que forman parte de un modelo conceptual.

fase 3

Clasificar las Amenazas



Ahora ya sabe lo que está amenazando a su objeto de conservación y por qué. Para asegurarse de que su proyecto sea eficaz, es importante identificar las amenazas más críticas.

En el modelo conceptual quizá haya descubierto que hay más de una amenaza que afecta a su objeto de conservación. Es importante centrarse en la amenaza más importante para asegurar el mayor impacto posible de su proyecto. Para ayudarle a elegir la amenaza más importante, utilizaremos una

fórmula adaptada por The Nature Conservancy³ que utiliza la magnitud - una combinación del alcance y gravedad - del problema y su irreversibilidad para crear una clasificación general del daño causado por cada amenaza al objeto de conservación.



Comience con la primera amenaza directa en el modelo conceptual. Si tiene varios objetos de conservación, haga la puntuación de las amenazas de cada objeto por separado. En primer lugar, utilice la matriz a continuación para dar puntuación al alcance de la primera amenaza.

Alcance

El alcance geográfico que se espera impactar con el objeto de conservación en el sitio en los próximos diez años.

- 4 Muy alta:** la amenaza está muy extendida en gran parte del sitio.
- 3 Alta:** Generalizada y afecta a los objetos de conservación en muchos lugares del sitio.
- 2 Media:** localizada, y afecta al objeto de conservación en algunos lugares del sitio.
- 1 Baja:** muy localizada, y afecta al objeto de conservación en una porción limitada en la ubicación del objeto de conservación en el sitio.

A modo de ejemplo, centrémonos en cómo la pesca con dinamita daña el arrecife de coral en nuestro caso de estudio. Si la pesca con dinamita daña al arrecife solo en algunas partes del AMP, se daría una puntuación de 2 o Media.

A continuación, evaluar la gravedad de la amenaza.

El nivel de daño esperado al objeto de conservación en los próximos 10 años.

- 4 Muy alta:** capaz de destruir o eliminar al objeto de conservación en una porción de su ámbito en el sitio.
- 3 Alta:** susceptible de degradar seriamente al objeto en una porción de su ámbito en el sitio.
- 2 Media:** susceptible de degradar moderadamente al objeto de conservación en una porción del ámbito en el sitio.

- 1 Baja:** susceptible de solo degradar levemente al objeto de conservación en una porción de su ámbito en el sitio.

En nuestro ejemplo, es probable que la dinamita destruya muy parcialmente el arrecife, por lo que tendría una puntuación de 3.

Magnitud

Una vez que tenga las puntuaciones de alcance y gravedad, se puede determinar la magnitud de la amenaza usando la matriz a continuación. Encuentre el punto en la matriz donde las puntuaciones de alcance y gravedad se cruzan. Esta es su puntuación de magnitud. Por ejemplo, si la pesca con dinamita en Bahía Corazón obtuvo 2 en alcance y 3 en gravedad, la magnitud sería 2 o media.

		alcance				
		4	3	2	1	
gravedad	4	4	3	2	1	
	3	3	3	2	1	
	2	2	2	2	1	
	1	1	1	1	1	

HOJA DE TRABAJO

Utilice la tabla para encontrar la puntuación de magnitud. Comience con su puntuación de alcance y siga hacia abajo hasta que se cruce con la puntuación de gravedad - esta es la puntuación de magnitud de su amenaza. Si tiene un alcance de 2 y una gravedad de 3, su magnitud sería 2 o media.

³ Esta sección está basada en gran medida en el enfoque de modelo conceptual creado por The Nature Conservancy: <http://www.conservationgateway.org/Files/Pages/nature-conservancy's-thre.aspx>

El siguiente paso es evaluar la irreversibilidad de la amenaza.

Irreversibilidad

La importancia de tomar medidas inmediatas para contrarrestar la amenaza.

- 4 Muy Alta:** Los efectos de la amenaza directa no son reversibles are not reversible
- 3 Alta:** Los efectos son reversibles, pero no son económicamente prácticos
- 2 Media:** Los efectos son reversibles con un compromiso razonable de recursos
- 1 Baja:** Los efectos son fácilmente reversibles a un costo relativamente bajo

Para el ejemplo de la pesca con dinamita, es probable que la puntuación de irreversibilidad sea alta. Dinamitar destruye literalmente el arrecife y tomaría muchos años regresarlo a su estado natural. Por lo tanto la puntuación sería probablemente 4, muy alta.

Clasificación Global de Amenaza

Para obtener una clasificación global de la amenaza, utilice esta matriz para combinar la puntuación de irreversibilidad con la puntuación de magnitud de la página anterior.

Encuentre el punto en la matriz donde la puntuación de irreversibilidad y magnitud se cruzan. Esta es su valoración global de amenaza.

		irreversibilidad				
		4	3	2	1	
magnitud	4	4	4	4	3	
	3	4	3	3	2	
	2	3	2	2	1	
	1	2	1	1	1	

En nuestro ejemplo, la pesca con dinamita tenía una magnitud de 2 y una irreversibilidad de 4, por lo que su valoración global de amenaza sería 3 o alta.

HOJA DE TRABAJO

Utilice la tabla para combinar sus puntuaciones de irreversibilidad y magnitud. Comience con la puntuación de irreversibilidad y sígala hasta donde se cruce con la de magnitud. Esta es su valoración global para esta amenaza. Si tiene una irreversibilidad de 4 y una magnitud de 2, su calificación global sería 3, alta.

Puntuación de amenazas para cada objeto de conservación

Para entender completamente cómo cada amenaza impacta a cada objeto de conservación, repita este proceso para cada par de amenaza y objeto de conservación. Por ejemplo, primero haga la puntuación de la amenaza de pesca con dinamita y el arrecife de coral, a continuación, la misma amenaza para el mero moteado. Luego evalúe la amenaza de la sobrepesca fuera de la Zona de No Pesca para el arrecife, a continuación, la sobrepesca para el mero, y así sucesivamente, hasta que haya evaluado cada amenaza para cada objeto de conservación.

Al dar una puntuación a cada amenaza, podrá comprender mejor los factores que amenazan más a sus objetos de conservación.

Elegir la amenaza

Cuando haya completado este ejercicio, podrá ver fácilmente las amenazas más críticas lo cual le ayudará a elegir las amenazas en las que debe enfocarse su proyecto de conservación.

Sin embargo, no basta seleccionar la amenaza con la puntuación más alta. Algunas amenazas pueden ser demasiado grandes o amplias para ser abordadas de manera realista por su organización. Otras pueden no tener nada que ver con el comportamiento humano, como los huracanes u otros fenómenos meteorológicos.

La amenaza que elija debe ser:

- Significativa - abordar pequeñas amenazas no tendrá mayor impacto si hay otras amenazas más importantes en el sitio
- Causada por las personas - solo las amenazas causadas por las personas pueden ser abordadas por el cambio de comportamiento
- Realista - la amenaza debe ser algo que puede ser abordado exitosamente dentro del alcance de su proyecto

🔍 CASO DE ESTUDIO

El equipo de Bahía Corazón decidió utilizar la herramienta de clasificación de amenaza para comprender mejor el alcance, gravedad e irreversibilidad de las amenazas directas en relación con cada uno de sus objetos de conservación. El

equipo resumió las amenazas para obtener una mejor idea de cómo se comparan entre sí. Se dio una puntuación a cada amenaza para los dos objetos de conservación, el arrecife de coral y el mero moteado.

AMENAZAS AL MERO MOTEADO	ALCANCE	GRAVEDAD	IRREVERSIBILIDAD	PUNTUACIÓN TOTAL
Pesca con dinamita en el AMP Bahía Corazón	2 Media	1 Baja	1 Baja	1 Baja
Sobrepesca fuera de la Zona de No Pesca	2 Media	2 Media	2 Media	2 Media
Pesca en la Zona de No Pesca de Bahía Corazón	3 Alta	4 Muy Alta	4 Muy Alta	4 Muy Alta
Colecta desde la playa en la Zona de No Pesca de Bahía Corazón	2 Media	2 Media	3 Alta	2 Media

AMENAZAS AL ARRECIFE DE CORAL DE BAHÍA CORAZÓN	ALCANCE	GRAVEDAD	IRREVERSIBILIDAD	PUNTUACIÓN TOTAL
Pesca con dinamita en el AMP Bahía Corazón	2 Media	3 Alta	4 Muy Alta	3 Alta
Sobrepesca fuera de la Zona de No Pesca	2 Media	1 Baja	2 Media	1 Baja
Pesca en la Zona de No Pesca de Bahía Corazón	3 Alta	3 Alta	2 Media	3 Alta
Colecta desde la playa en la Zona de No Pesca de Bahía Corazón	2 Media	4 Muy Alta	3 Alta	2 Media

Al ver la clasificación de amenazas para cada objeto de conservación, el equipo de Bahía Corazón identificó la pesca en la Zona de No Pesca como la amenaza más importante tanto para el mero moteado como para el arrecife de coral.

El equipo verificó que la amenaza era causada por las personas y se encontraba dentro del alcance del proyecto. Después de consultar con expertos y actores clave, comprobaron que se trataba de una importante amenaza que podría abordarse de manera realista por su organización. Decidieron que el primer paso para proteger al mero moteado era abordar la sobrepesca dentro de la Zona de No Pesca.

Fase 4

Mapear el Problema



Ahora que ya ha identificado su amenaza prioritaria, es el momento de averiguar el “qué y quién” están detrás de la amenaza.

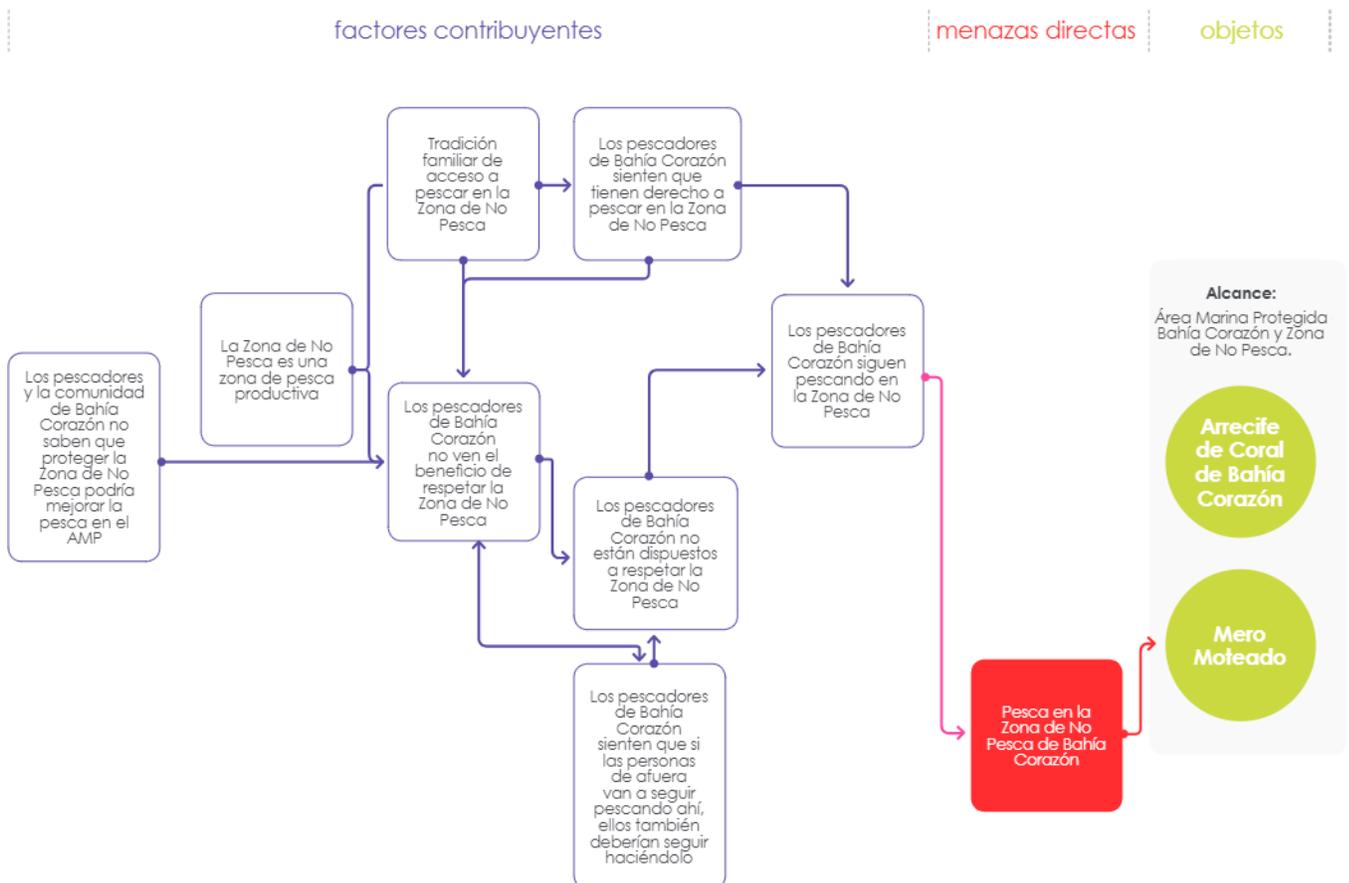
Utilice el modelo conceptual para trabajar hacia atrás desde la amenaza a los factores contribuyente. Esto se llama una cadena de factores y le mostrará la historia completa de cómo una comunidad y las presiones que experimentan, crean un problema ambiental.

HOJA DE TRABAJO

En la hoja de trabajo, trace solo los factores contribuyentes que se relacionan con su amenaza directa priorizada en el modelo conceptual en la fase 2, seleccionando los factores que crean la amenaza.

CASO DE ESTUDIO

Después de elegir la ‘pesca en la Zona de No Pesca de Bahía Corazón’ como la amenaza directa a trabajar, el equipo seleccionó los factores conectados con la amenaza.



Identificar la audiencia

Ahora puede simplificar su cadena de factores para identificar quién está detrás de la amenaza, o sea su audiencia meta, la gente con quien trabajará y a quién les inspirará a cambiar su comportamiento.

¿Quiénes son las personas - pescadores, consumidores, agricultores - que están impulsando los factores detrás de la amenaza en su modelo conceptual? Si no hay personas en su modelo conceptual, piense en los grupos que crean los factores que ha identificado.

HOJA DE TRABAJO

Use las cadenas de factores para identificar a una o dos audiencias meta. ¿Dónde viven? ¿Qué los motiva? ¿Qué se necesita para cambiar su comportamiento?

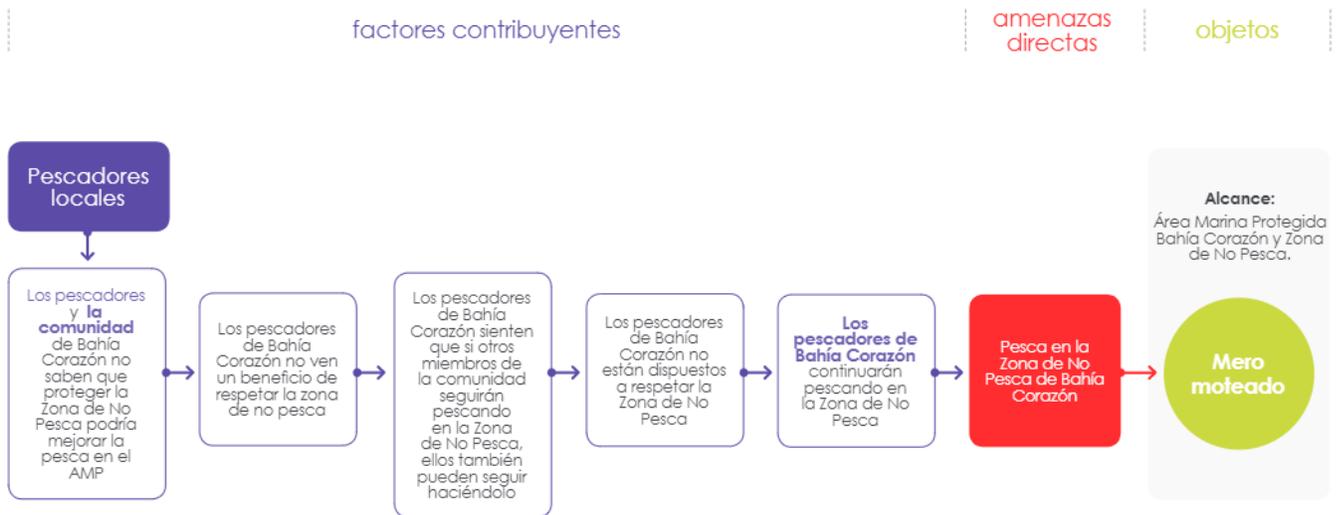
Para simplificar aún más su modelo, enfóquese solo en los de factores conectados a una sola audiencia meta, como los pescadores. Si no existe ya en el modelo conceptual, haga un recuadro para su audiencia meta.

HOJA DE TRABAJO

Simplifique su cadena de factores mostrando una relación lineal entre las personas y la amenaza. Añada algunos factores si necesita aclarar cómo cada factor conduce al siguiente. Enfóquese solo en los comportamientos y actividades que su audiencia meta controla directamente.

CASO DE ESTUDIO

Una vez que el equipo de Bahía Corazón ha analizado plenamente el sitio, es importante que entiendan el rol de la campaña de cambio de comportamiento. En el siguiente ejemplo, se puede ver que los pescadores de Bahía Corazón (resaltados en color morado) impulsan la amenaza y por lo tanto son la audiencia clave. La amenaza también se agrava debido a que la comunidad en general carece de conocimientos sobre la Zona de No Pesca. Por lo tanto, la comunidad en general podría ser una segunda audiencia meta.





fase 5

Crear su Teoría de Cambio



Usted se ha esforzado en comprender el problema y los comportamientos humanos subyacentes. Ahora es el momento de hacer un plan para cambiar dichos comportamientos.



Para crear una Teoría de Cambio, comience con lo que desea proteger - sus objetos de conservación.



Resultado de Conservación

Analice el objeto de conservación - el mero moteado de nuestro ejemplo - y piense qué desea cambiar para mejorar la condición de dicha especie. Este es el resultado que quiere lograr - su visión de un componente de un ecosistema sostenible y sano en su sitio de campaña.

Revise su resultado de conservación haciendo las siguientes preguntas:

- ¿El resultado de conservación coincide con uno de los objetos de conservación de su proyecto?
- ¿El resultado de conservación es de alta prioridad para la conservación de la biodiversidad?
- ¿Existen datos de línea base para el estado actual?

HOJA DE TRABAJO

En la línea de "metas" en la sección "Crear su Teoría de Cambio" de la hoja de trabajo, escriba una sola frase describiendo lo que quiere lograr.

CASO DE ESTUDIO

El equipo de Bahía Corazón quiere aumentar el tamaño de la población del mero moteado.



Reducción de Amenaza

Ya ha descubierto una o dos amenazas críticas que se interponen en su resultado de conservación. Ahora piense en la manera de reducir esta amenaza.

Para confirmar que ha elegido la amenaza correcta, revise su análisis de clasificación de amenazas y pregúntese:

- ¿La amenaza puede reducirse cambiando el comportamiento humano?
- ¿Tiene los recursos humanos y financieros para hacer una diferencia significativa en esta amenaza?
- ¿Está abordando la amenaza más crítica en el sitio? Si no es así, ¿tendrá algún impacto el esfuerzo de reducir esta amenaza?

HOJA DE TRABAJO

En la línea de "meta" en la sección "Crear su Teoría de Cambio" de la hoja de trabajo, escriba una sola frase describiendo la amenaza que quiere reducir.

CASO DE ESTUDIO

El equipo quiere reducir el número de meros moteados pescados en la Zona de No Pesca.



Cambio de Comportamiento

Para reducir las amenazas a su objeto de conservación, debe identificar el comportamiento que crea la amenaza. Solo entonces podrá informar, persuadir y movilizar a su audiencia a adoptar un nuevo comportamiento.

Analice los factores contribuyentes en su cadena de factores. Algunos pueden incluir los comportamientos que están creando la amenaza.

Para redactar su meta de cambio de comportamiento, pregúntese:

- ¿Quién es su audiencia meta?
- ¿Qué comportamiento necesitan cambiar para reducir esta amenaza?
- ¿Existen datos de línea base sobre el estado socioeconómico, género, empleo o educación de este grupo?

HOJA DE TRABAJO

En la línea de "metas" en la sección "Crear su Teoría de Cambio" de la hoja de trabajo, escriba una sola frase describiendo el comportamiento que quiere cambiar.

CASO DE ESTUDIO

El equipo quiere que los pescadores de Bahía Corazón dejen de pescar en la Zona de No Pesca.



Remoción de Barreras

Todos sabemos que el cambio de comportamiento no es fácil - si lo fuera, todo el mundo haría ejercicio y nadie fumaría. Siempre hay barreras para el cambio de comportamiento ya sea de tipo social, económico, tecnológico o físico. Las personas con ingresos inestables a menudo no pueden permitirse el lujo de dejar de cazar o de pescar.

Identifique las barreras para el cambio de comportamiento. Piense en cómo puede reducir las barreras para su audiencia meta. Una forma es asegurando que está promoviendo un intercambio beneficioso convincente. Por medio del intercambio de beneficios, se motiva a la audiencia a modificar su comportamiento a cambio de algún beneficio - social, financiero o incluso emocional. En nuestro ejemplo, los pescadores están de acuerdo en respetar la Zona de No Pesca y ayudar a proteger el AMP de Bahía Corazón. A cambio, el comité de la Zona de No Pesca les dará derechos exclusivos a pescar en un área fuera del AMP.

Para ayudarlo a identificar barreras para el cambio, pregúntese:

- ¿Cuáles son las barreras que impiden un cambio en el comportamiento deseado?
- ¿Cuáles son los beneficios percibidos por las personas si cambian su comportamiento?
- ¿Qué alternativas de comportamiento o acción podrían proponerse en lugar del comportamiento que causa la amenaza?
- ¿Cómo podría hacerse menos atractivo el comportamiento actual? (multas, presión social, etc.)

HOJA DE TRABAJO

En la línea de "metas" en la sección "Crear su Teoría de Cambio" de la hoja de trabajo, escriba unas frases describiendo el enfoque de remoción de barreras e intercambio de beneficios que su proyecto utilizará.

CASO DE ESTUDIO

Para remover las barreras, el equipo de Bahía Corazón: capacitará a los patrulleros; incrementará la aplicación de la ley regular; y formará un comité de gestión que asigne derechos exclusivos fuera de la Zona de No Pesca a los pescadores que cumplan con las regulaciones



Comunicación Interpersonal

Usted ha identificado el comportamiento que desea cambiar.

Pero, ¿cómo puede ayudar a la gente a comenzar a hacer el cambio? Una de las mejores maneras de hacerlo es logrando que hablen entre sí. Si un pescador oye que sus amigos, con quienes ha pescado por años, están hablando bien de los nuevos derechos de pesca que van a recibir fuera del AMP, esto tendrá un impacto mayor que toda la publicidad de un año. Al hacer un gran cambio, la gente confía mucho en las opiniones de las personas que respetan o conocen bien.

Para pensar en lo que usted quiere que la gente hable, pregúntese:

- ¿Qué grupos quiere que comiencen a hablar?
- ¿Qué desea que su audiencia meta comente y escuche de parte de sus compañeros, miembros respetados de la comunidad y familiares?

HOJA DE TRABAJO

En la línea de "metas" en la sección "Crear su Teoría de Cambio" de la hoja de trabajo, escriba unas frases sobre las conversaciones que desea que su audiencia meta sostenga.

CASO DE ESTUDIO

El equipo quiere generar discusiones entre los pescadores acerca de la causa de la disminución del mero moteado y cómo los derechos exclusivos para pescar fuera del AMP beneficiarán al mero y aumentarán los ingresos de los pescadores.



Actitud

La actitud es algo más que la información que la gente posee - es lo que sienten y creen fervientemente. Cuando se trata de cambiar el comportamiento de las personas, lo que sienten a menudo es mucho más potente que lo que saben.

A fin de lograr que las personas hablen entre sí, debe motivar su actitud hacia el cambio. La actitud y la comunicación interpersonal se fortalecen mutuamente.

Para identificar lo que quiere que la gente sienta, pregúntese:

- ¿Qué siente la comunidad y su audiencia meta acerca de las especies que usted está tratando de proteger y el intercambio de beneficios que está promoviendo?
- ¿Qué cambio de actitud quiere que su audiencia meta experimente?

HOJA DE TRABAJO

En la línea de "metas" en la sección "Crear su Teoría de Cambio" de la hoja de trabajo, escriba unas frases sobre el cambio de actitud que desea que su audiencia meta experimente.

CASO DE ESTUDIO

El equipo quiere que los pescadores sientan y crean que la protección del mero y los derechos exclusivos de pesca fuera del AMP les beneficiará más que pescar dentro de la Zona de No Pesca.



Conocimiento

Las personas no pueden proteger lo que no conocen. Tampoco pueden adoptar nuevas herramientas y estrategias que no entienden. El conocimiento no crea el cambio por sí mismo, pero es a menudo el primer paso. Las personas deben tener un nivel básico de conocimientos sobre el impacto que tienen en la naturaleza y las soluciones que se ofrecen antes de que el proceso de cambio pueda comenzar.

Para pensar en el conocimiento que su audiencia necesita obtener, pregúntese:

- ¿Qué saben las personas en su audiencia meta sobre el objeto de conservación, los comportamientos que causan la amenaza, las alternativas a esos comportamientos y el intercambio de beneficios?
- ¿Qué conocimiento se necesita para aumentar la conciencia y ayudar a cambiar las actitudes?

HOJA DE TRABAJO

En la línea de "metas" en la sección "Crear su Teoría de Cambio" de la hoja de trabajo, escriba una o dos frases sobre el conocimiento que desea que su audiencia meta obtenga.

CASO DE ESTUDIO

.....

El equipo quiere que los pescadores sepan por qué las poblaciones de mero moteado están disminuyendo y entiendan que al respetar la Zona de No Pesca, recibirán derechos para pescar en otro lugar y en última instancia, se logrará aumentar la población del mero moteado.



fase 6

Medir el Exito



Ahora que tiene su Teoría de Cambio, lo último que necesita para un plan verdaderamente impactante de conservación comunitaria son los objetivos. Los objetivos son declaraciones formales de los resultados y los cambios deseados que cree necesarios para alcanzar sus metas de conservación.

Ahora que ha identificado las metas de cada paso en su Teoría de Cambio, es el momento de ser más específico acerca de los objetivos que quiere lograr. Los objetivos le ayudarán a identificar lo que necesita lograr y a dar seguimiento al impacto de su trabajo. Las metas en su Teoría de Cambio final deben incluir:

- La cantidad de aumento, disminución o % de cambio que quiere lograr
- El área o alcance, donde se llevará a cabo el cambio
- El tiempo en el cual espera lograr el cambio
- El método para medir este cambio

En este momento, quizá no tenga datos de línea base sobre la biodiversidad y el comportamiento de la comunidad en su sitio, por lo que no podrá crear objetivos completos todavía. Pero puede comenzar con objetivos preliminares que incluyen lo que desea aumentar o disminuir, y cómo lo medirá. Deje las cantidades meta en blanco, para llenar después de tener algunos datos de fondo.

Por ejemplo: "El número de meros moteados en Bahía Corazón aumentará de XXX a YYY para 20XX, según lo determinado por transectos visuales".

HOJA DE TRABAJO

Regrese a su Teoría de Cambio y convierta sus descripciones iniciales en objetivos preliminares. En caso de que no se tengan números y fechas exactas, utilice XX para marcar la posición.

Con el tiempo necesitará completar sus objetivos, agregando las metas numéricas. Esto se logra haciendo investigaciones cuantitativas y cualitativas sobre los objetos de conservación y la audiencia meta. Esta investigación está fuera del alcance de este folleto, pero es un componente crítico de todo proyecto de conservación.

Su Teoría de Cambio está casi completa. Ha obtenido una idea clara de su audiencia meta y los comportamientos que debe medir. Aplicar su Teoría de Cambio, le servirá como marco para planificar, diseñar e implementar su campaña y comprender mejor los conocimientos y actitudes de su audiencia meta. A través de encuestas, podrá verificar los supuestos acerca de su comunidad y desarrollar objetivos más detallados, que le ayudarán a implementar su Teoría de Cambio y dar seguimiento al impacto de su proyecto.

CASO DE ESTUDIO

El equipo de conservación de Bahía Corazón crea un primer borrador de la Teoría de Cambio para la zona de exclusión de Bahía Corazón al convertir sus descripciones claras y simples en objetivos específicos necesarios para alcanzar el resultado de conservación. A pesar de no contar con datos de línea base para cuantificar todos los objetivos, el

equipo sabe por dónde empezar y puede completar esta información a medida que realiza investigaciones en el sitio y en la comunidad. Para completar sus objetivos, el equipo tendrá que realizar encuestas sobre el conocimiento, actitudes y comportamientos de la comunidad, así como estudios de línea base sobre la salud del coral y las poblaciones de meros.

ZONA DE NO PESCA DE BAHÍA CORAZÓN TEORÍA DE CAMBIO	CONOCIMIENTO 	ACTITUD 	COMUNICACIÓN INTERPERSONAL 
META (FASE 5)	<p>Aumento del número de pescadores de Bahía Corazón que saben que las poblaciones de mero moteado están disminuyendo.</p> <p>Aumento del número de pescadores de Bahía Corazón que saben que recibirán derechos exclusivos de pesca fuera del AMP a cambio de no pescar en la Zona de No Pesca.</p>	<p>Aumento de los pescadores de Bahía Corazón que creen que proteger el mero y recibir derechos exclusivos de pesca fuera del AMP les beneficiará más que pescar dentro de la Zona de No Pesca.</p>	<p>Aumento del número de pescadores en Bahía Corazón que hablan con otros acerca de por qué el mero moteado está disminuyendo.</p> <p>Aumento del número de pescadores en Bahía Corazón que hablan con otros acerca de cómo los derechos exclusivos de pesca fuera del AMP beneficiarán al mero y aumentarán los ingresos de los pescadores.</p>
OBJETIVO (FASE 6)	<p>Para 2017, el número de pescadores en Bahía Corazón que saben que las poblaciones de mero moteado están disminuyendo aumentará de X a Y%, determinado por encuestas.</p> <p>Para 2017, el número de pescadores de Bahía Corazón que saben que recibirán derechos exclusivos de pesca a cambio de no pescar en la Zona de No Pesca aumentará de X a Y%, determinado por encuestas.</p>	<p>Para 2017, el número de pescadores de Bahía Corazón que cree que proteger el mero y recibir derechos exclusivos de pesca fuera del AMP les beneficiará más que pescar dentro de la Zona de No Pesca aumentará de X a Y%, determinado por encuestas.</p>	<p>Para 2017, el número de pescadores en Bahía Corazón que hablan con otros acerca de por qué el mero moteado está disminuyendo aumentará de X a Y%, determinado por encuestas.</p> <p>Para 2017 el número de pescadores en Bahía Corazón que hablan con otros sobre cómo los derechos de pesca fuera del AMP beneficiarán al mero y aumentarán los ingresos de los pescadores incrementará de X a Y%, determinado por encuestas</p>

CLAVEAMP • Área Marina
Protegida

REMOCIÓN DE BARRERAS 	CAMBIO DE COMPORTAMIENTO 	REDUCCIÓN DE AMENAZA 	RESULTADO DE CONSERVACIÓN 
<p>Los pescadores de Bahía Corazón serán capacitados en la aplicación de las normas.</p> <p>Los equipos de aplicación operarán las 24 horas los 7 días de la semana.</p> <p>El comité de gestión local asignará los derechos fuera de la Zona de No Pesca a los pescadores que cumplan con las regulaciones.</p>	<p>Aumento del número de pescadores en Bahía Corazón que respetan los límites de la zona de exclusión.</p>	<p>Disminución del número de meros pescados en la Zona de No Pesca.</p>	<p>Aumento de la población de mero moteado dentro y fuera de la Zona de No Pesca debido a la migración del crecimiento de la población.</p>
<p>Para 2017, el número de días por mes de aplicación de la ley las 24 horas aumentará de un promedio de X a Y según lo determinado por las bitácoras de la garita de guardia.</p> <p>Para 2017, el número de pescadores en Bahía Corazón que reciben derechos exclusivos del comité de gestión de pesca aumentará de X a Y según lo determinado por las bitácoras del comité.</p>	<p>Para 2017, el número de pescadores en Bahía Corazón que respetan los límites de la zona de exclusión aumentará de X a Y según lo determinado por las bitácoras de la garita de guardia.</p>	<p>Para 2018, el número de meros pescados en la Zona de No Pesca disminuirá de un promedio de X a Y por mes según lo determinado por las bitácoras de la garita de guardia.</p>	<p>Para 2018, la población de meros moteados aumentará dentro y fuera de la Zona de No Pesca de X a Y según lo determinado por transectos visuales.</p>

Hacer Realidad el Cambio

Ahora tiene una Teoría de Cambio completa que cuenta toda la historia de cómo alcanzar a una comunidad, cambiar el comportamiento, reducir las amenazas y crear un importante resultado de conservación.

Revisión Final

Ponga a prueba su Teoría de Cambio antes de implementarla. Lo ideal es que tenga:

- Un resultado de conservación significativo
- Una amenaza que puede abordarse de manera realista por su proyecto
- Una comprensión de los nuevos comportamientos necesarios y las barreras para su adopción
- Objetivos que pueden medirse
- Una descripción de los métodos que utilizará para medir los resultados
- Vínculos claros entre los cambios en el conocimiento, actitud, comunicación interpersonal y remoción de barreras y el resultado de conservación deseado.

Trabajando para el cambio en la conservación

Ahora ya está listo para poner a trabajar su Teoría de Cambio. Un proyecto exitoso de conservación comunitaria necesita investigar la audiencia meta, un plan de mercadotecnia y datos de línea base. La Teoría de Cambio es solo la primera parte de este proceso, pero es de vital importancia ya que ayuda a dirigir sus esfuerzos y proporcionar información para su investigación. Ahora ha identificado el resultado de conservación y la audiencia que debe involucrar para lograrlo.

Recuerde revisar su Teoría de Cambio al avanzar en su proyecto. Actualícela a medida que colecta datos y aumenta su conocimiento. Utilícela para mantener el proyecto alineado y, lo más importante, utilícela para guiar los pasos que transformarán la relación entre las personas y la naturaleza en su comunidad.

¡Buena suerte!

**Oficina de Rare en
Estados Unidos (sede)**

1310 North Courthouse Road,
Suite 110
Arlington,
VA 22201

Tel: +1 703-522-5070

info@rare.org
www.rare.org

Rare Brasil

Rua Visconde de Pirajá, 177 –
sala 801
Ipanema
Rio de Janeiro, RJ, Brasil
Cep: 22410-001

Rare Filipinas

Penthouse, Oftana Building
Don Mariano Cui cor. Jasmin
Streets,
Capitol Site, Cebu City
6000 Philippines

Tel/Fax: +63-32-412-2813

Rare Latinoamérica

Bogotá 2077, Col. Providencia
Guadalajara, Jalisco
CP. 44630 México

Tel: +52 (33) 3817-0120

Rare Mozambique

Rua Tenente General Oswaldo
Tazama, No. 723
Maputo
Mozambique

Tel: +258 21 498367

Rare China

Room 1309-1310, Build B2,
Green Land International
Center, Heping Avenue,
Wuchang District,
Wuhan, Hubei Province
430063, China

Tel: +86 27 86627016

Rare Indonesia

Jl. Gunung Gede 1 No.6
Taman Kencana - Bogor, 16151
West Java - Indonesia

Tel: +62 (0) 251-8329449

Rare Micronesia

c/o Palau International Coral Reef
Center
P.O. Box 7086
1 M-Dock Road
Koror, PW 96940
Republic of Palau

Tel: +680-488-6956



Inspirando al cambio para que la gente
y la naturaleza prosperen

Diseñado por

f futerra
sustainability
communications