

backap.



2

Toolkit / Guía de uso

MAPEO DE ACTORES

Mapa de Actores e Influencia



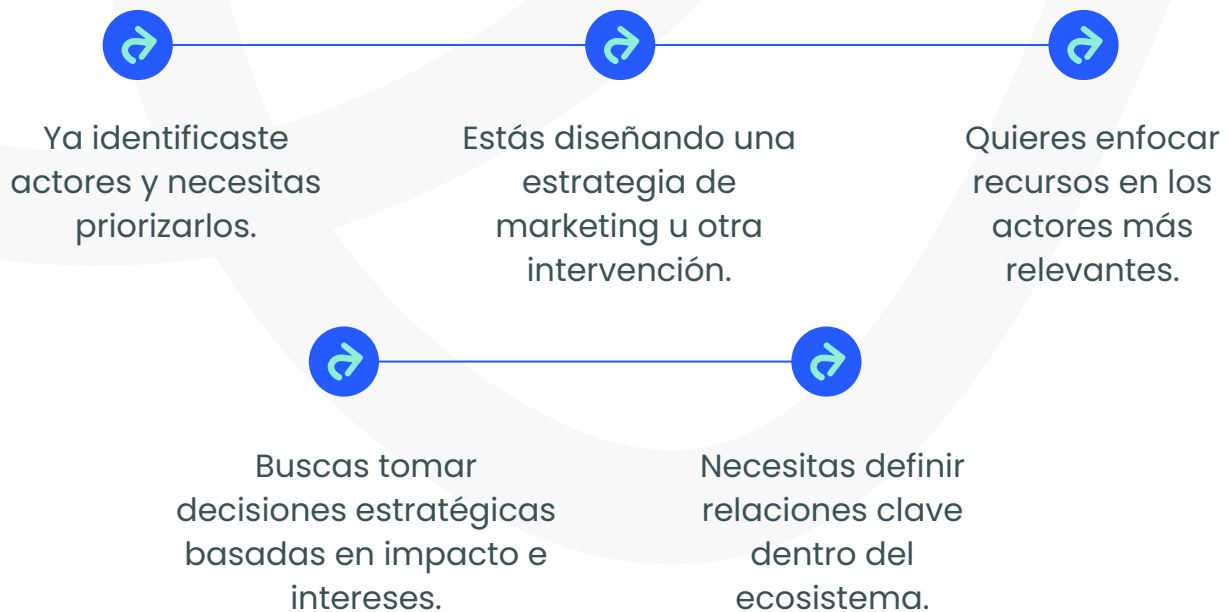
Guía de uso

Identifica, evalúa y prioriza tus actores estratégicos con el modelo **BACK**.

1. Objetivo:

Identificar y priorizar actores en función de su nivel de interés en cada dimensión del modelo BACK y su poder de decisión dentro del sistema. Esta herramienta permite comprender qué le importa a cada actor y qué tan determinante es, facilitando la toma de decisiones estratégicas en marketing, sostenibilidad y gestión de stakeholders.

¿Cuándo usar esta herramienta?



PASO 1

Define el contexto estratégico

Antes de evaluar actores, define el propósito del análisis. Esta pregunta guía orientará todos los criterios de evaluación.



¿QUÉ ACTORES SON CLAVE PARA POSICIONAR MI MARCA?



¿DÓNDE ENFOCAR ESFUERZOS DE COMUNICACIÓN?



¿QUÉ ACTORES INFLUYEN EN EL CRECIMIENTO DEL NEGOCIO?

PASO 2

Realiza una lluvia de ideas para identificar todas las personas, grupos u organizaciones que participan o influyen en el sistema. Un actor puede ser cualquier entidad con interés o influencia en el proyecto, producto o servicio.

EXTERNOS

- Clientes
- Proveedores
- Distribuidores
- Aliados estratégicos
- Instituciones públicas
- Medios de comunicación
- Comunidad

INTERNOS

- Equipo de marketing
- Equipo comercial
- Dirección de la empresa
- Servicio al cliente



PASO 3

Evalúa el interés por dimensión BACK

Para cada actor, asigna un nivel de interés (1, 2 o 3) en cada una de las cuatro dimensiones del modelo BACK.

1 – Bajo interés

2 – Interés medio

3 – Alto interés

B

Business

¿Qué tan interesado está el actor en los resultados económicos del negocio?

Palabras clave:

Ingresos
Crecimiento
Rentabilidad

A

Ambiental

¿Qué tan importante es para el actor el impacto ambiental?

Palabras clave:

Sostenibilidad
Uso de recursos
Cuidado del entorno

C

Comunidad

¿Qué tanto le importa al actor el impacto social o territorial?

Palabras clave:

Bienestar de personas
Comunidad local
Impacto social

K

Conocimiento

¿Qué tan interesado está el actor en el conocimiento, aprendizaje o información?

Palabras clave:

Acceso a información
Innovación
Desarrollo de capacidades



PASO 4

Evalúa el poder de decisión

2.

Asigna un puntaje de poder a cada actor. Esta escala ponderada amplifica la diferencia entre niveles para una mejor diferenciación estratégica.

Bajo → 4 pts

Medio → 8 pts

Alto → 12 pts

¿CÓMO MEDIR EL PODER DE DECISIÓN?

- ¿Puede tomar decisiones que afecten el proyecto sin aprobación de otros?
- ¿Controla recursos, presupuesto o acceso clave?
- ¿Tiene capacidad de bloquear o acelerar iniciativas?

PASO 5

Integra ambas evaluaciones en una tabla. La suma del interés **BACK** es el eje X; el poder de decisión es el eje Y. Estos valores posicionarán a cada actor en el mapa de cuadrantes.

ACTOR	B	A	C	K	TOTAL (X)	PODER (Y)
CLIENTES	1	2	2	2	7	12
PROVEEDORES	2	1	1	1	5	8
ACCIONISTAS	3	1	2	2	8	12
COLABORADORES	2	1	2	3	8	4

El interés máximo posible es 12 (3 pts × 4 dimensiones). El poder máximo es 12. Estos rangos definen los ejes del mapa estratégico.

PASO 6

Ubica actores en los cuadrantes estratégicos

Eje X: nivel de interés **BACK (suma de B+A+C+K)**. Eje Y: poder de decisión. Ubica cada actor en el cuadrante correspondiente y aplica la estrategia de relacionamiento recomendada.

DECISIVOS PASIVOS
BAJO INTERÉS + ALTO PODER

- **MANTENER SATISFECHOS**
- *GESTIÓN PREVENTIVA*
- *RELACIÓN CERCANA*

ACTORES CLAVE
ALTO INTERÉS + ALTO PODER

- **PRIORIDAD MÁXIMA**
- *CO-CREACIÓN*
- *RELACIÓN DIRECTA*

ACTORES SECUNDARIOS
BAJO INTERÉS + BAJO PODER

- **MONITOREO**
- *BAJA PRIORIDAD DE RECURSOS*

ACTORES SECUNDARIOS
ALTO INTERÉS + BAJO PODER

- **ALIADOS ESTRATÉGICOS**
- *AMPLIFICADORES*
- *GESTIÓN COMUNICACIONAL*

Resultado esperado



PRIORIZACIÓN CLARA DE ACTORES



MEJOR ASIGNACIÓN DE RECURSOS



**ESTRATEGIA DE RELACIONAMIENTO
DEFINIDA**



**TOMA DE DECISIONES BASADA EN
EVIDENCIA**

Valor diferencial **BACK**

El modelo BACK integra Negocio, Sostenibilidad, Comunidad y Conocimiento en un solo análisis, transformando la gestión de stakeholders en una herramienta estratégica de alto valor que conecta negocio, sostenibilidad y propósito.



¿LISTO PARA IDENTIFICAR TU MAPA DE ACTORES
E INFLUENCIA? [DESCARGA NUESTRA PLANTILLA.](#)

backap.

¡Gracias!

Conoce más de nosotros en
[backap.com.pe](https://www.backap.com.pe)

Empresa



Certificada

Formamos parte de un movimiento global que está al servicio de las personas y el planeta.

Más información en [bcorp.com](https://www.bcorp.com)



www.backap.com.pe

