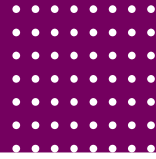




4 pasos para la construcción de alianzas

Pilares
Sosteniendo el presente y el futuro
de la niñez y la juventud



CONTENIDO

PASOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE ALIANZAS

- 1 Entendamos qué es una Alianza y por qué la necesitamos
- 2 Construyamos un mapa de aliados ¿Quiénes deben ser nuestros aliados?
- 3 Ya sabemos con quién queremos hacer alianzas, ahora formulemos un plan de trabajo.
- 4 Mantengamos nuestras alianzas ¿Cuáles pueden ser nuestras buenas prácticas?

Anexos

- Formato para mapa de aliados
- Formato para la construcción de un discurso de presentación
- Formato para un acta de reunión
- Formato para un acuerdo de alianza
- Formato para un plan de trabajo



1º -paso-

Entendamos qué es una alianza y por qué la necesitamos



Una alianza es cualquier relación con otra organización que nos permita:

- ✓ Desarrollar actividades que contribuyan a cumplir propósitos u objetivos comunes.
- ✓ Aprender y capacitarnos en temas de nuestro interés.
- ✓ Aumentar el impacto de lo que hacemos.
- ✓ Adquirir recursos (financieros, humanos, entre otros) para desarrollar nuestras actividades.

Necesitamos hacer alianzas con otras organizaciones y/o personas porque:

- ✓ No podremos superar todos los obstáculos solos. Necesitamos colaborar con otros.
- ✓ Existen organizaciones que tienen objetivos parecidos a los nuestros.
- ✓ Son la mejor forma para alcanzar el éxito de nuestras acciones.
- ✓ Los problemas sociales se resuelven colaborando entre personas con diferentes capacidades.

*“Si caminas sólo llegarás más rápido, pero acompañado llegarás más lejos”
Proverbio Chino.*

2º _paso_

Construimos un mapa de aliados ¿Quiénes deberían ser nuestros aliados?

Construcción de Alianzas |

2



Concepto: ¿Qué es un mapa de aliados? Es una herramienta que muestra los actuales y potenciales aliados con los que el proyecto está interesado en trabajar. Nos ayuda a ordenar y reunir la información de las organizaciones de nuestro interés.

Actividad 1:

Hagámonos las siguientes preguntas	Ejemplo
<p>¿Qué queremos lograr? Establezcamos un objetivo</p>	<p>Queremos hacer el primer campeonato de baloncesto para los niños del municipio La Vaquita</p>
<p>¿Qué recursos tenemos ahora para lograrlo? Exponemos con claridad los recursos del proyecto, de la comunidad y otros aliados con los que ya contamos</p>	<p>Tenemos la información de los niños que viven en el municipio. (Cuántos son, dónde viven, qué edades tienen, otros)</p> <p>Tenemos medios de comunicación para informarles sobre nuestra actividad. (periódicos murales, emisora comunitaria, redes sociales)</p> <p>Tenemos el espacio donde desarrollar el campeonato (cancha del municipio)</p>
<p>¿Qué nos hace falta? Debemos ser claros e incluir datos y cifras</p>	<p>Recursos financieros por 10 millones de pesos para comprar 10 balones, 200 uniformes y 3 premios.</p> <p>7 Personas capacitadas para entrenar a los niños.</p>



Actividad 2: Hagamos una lista de organizaciones o personas que pueden colaborar con lo que no tenemos (Directorio de aliados)

¿Qué es lo primero que debería tener un directorio de aliados?

Organización*	Alcaldía Municipal de la Vaquita	Empresa de Telecomunicaciones
Nombre del contacto (con quién podemos hablar)	Carlos Rojas	Pedro Gómez
Cargo (Personas que puedan tomar decisiones)	Secretario de Desarrollo	Director Responsabilidad social
Información de contacto (medios por los que podemos ponernos en contacto con la persona)	Teléfono: 7654321 Correo: carlos@lavaquita.gov	Teléfono: 2345678 Correo: pedro@telecomunicaciones.com
Sector	Público	Privado
Investigación del contexto	<ol style="list-style-type: none"> 1. El plan de desarrollo contempla la creación de espacios recreativos. 2. La alcaldía necesita mejorar su imagen frente a la comunidad. 3. La alcaldía trabajó hace 6 meses con la red creando un evento para maestros. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La empresa recibe algunos descuentos en sus impuestos si desarrollan actividades sociales en la zona. 2. La empresa tiene un presupuesto asignado para actividades de responsabilidad social.

***Información de contacto:** nombres, cargos, teléfonos, correos, direcciones

Determinar si es una institución pública o privada nos puede guiar en cómo entender el contexto de la organización

Identifiquemos si hemos tenido reuniones o actividades anteriores, cuáles son sus intereses y proyectos



Actividad 3:

Creemos que es una propuesta de valor. ¿Cómo podríamos colaborar con este aliado?

Las relaciones de alianza deben ser de beneficio para ambas partes (a eso le llamamos **Agregar Valor**), por lo tanto es importante tener en cuenta:

1. Cómo pueden esas organizaciones aportar a nuestro proyecto
2. Cómo puede nuestro proyecto aportar a la organización

Las empresas públicas tienen el deber de aportar a la comunidad, por lo tanto nuestros objetivos deben estar alineados a sus planes de desarrollo y propuestas para la comunidad.

Las empresas privadas tienen el interés de integrarse con la comunidad por diversas razones, por lo tanto se debe estar informado sobre cuáles son las áreas que les interesa trabajar y qué beneficios pueden recibir al colaborar con la comunidad.

Ejemplo	Alcaldía de La Vaquita	Empresa de Telecomunicaciones
Nuestras necesidades	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Queremos que la alcaldía provea recursos financieros por 10 millones de pesos para comprar 10 balones, 200 uniformes y 3 premios. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Queremos que la empresa de telecomunicaciones nos ayude a conseguir 7 entrenadores en baloncesto.
Necesidades del Aliado	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La alcaldía debe cumplir su plan de desarrollo. ✓ La alcaldía necesita mejorar su imagen ante la comunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La empresa debe mostrar resultados de actividades sociales en la zona. ✓ La empresa debe usar unos recursos para gestionar actividades sociales.
Acciones de beneficio para ambos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La alcaldía pone los recursos que requiere el campeonato y el proyecto, por lo tanto cumple con lo establecido en el plan de desarrollo. ✓ El proyecto usa sus medios de comunicación para presentar a la alcaldía como promotor mejorando su imagen ante la comunidad. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La empresa y algunos colaboradores que son buenos en baloncesto proveen voluntariamente su tiempo para entrenar a los niños y así participan en proyectos de impacto social. ✓ La empresa paga los gastos en los que incurren los voluntarios para hacer los entrenamientos y así ejecutan su presupuesto. ✓ La empresa no tiene que preocuparse por la logística de la actividad y el proyecto recibe los recursos humanos que requiere.



Actividad 4:

Ahora que ya identificamos nuestros aliados ¿a quién contactamos primero? A este paso le llamamos priorización:

Debemos determinar un orden para contactar nuestros potenciales aliados. Este orden lo determinamos teniendo en cuenta dos puntos:

1. ¿Qué tanto trabajo nos costará alcanzar una alianza con estos actores?
2. ¿Qué tanto beneficio obtendremos de la alianza?



Los **beneficios** se miden teniendo en cuenta la importancia de las capacidades que tiene el aliado para nosotros.



El **esfuerzo** se mide por la cantidad de tareas que creemos que debemos ejecutar para lograr la alianza. A menos tareas, menos esfuerzo. A mayor cantidad de tareas, más esfuerzo.

Beneficio Alto

(aliados que benefician mucho al proyecto o son de mucha importancia, no se pueden reemplazar)

Esfuerzo Bajo

(aliados que requieren pocos recursos y/o tiempo para lograr una alianza)

Prioridad 1: Tendremos ganancias rápidas. Deben ser los primeros en contactar.

Prioridad 2: Tenemos la posibilidad de hacer buenos proyectos. Contactarlos después de la prioridad 1.

Prioridad 3: Revisar si no estamos perdiendo esfuerzos y de ser así contactar después de prioridad 2

Prioridad 4: Área de baja prioridad. Contactar en caso de ser necesario

Esfuerzo Alto

(aliados que requieren muchos recursos y/o tiempo para lograr una alianza)

Beneficio Bajo

(aliados que benefician menos al proyecto o no son de gran importancia y pueden ser reemplazados por otros)



Al final de las 4 actividades del paso 2 nuestro mapa de aliados debe:

- ✓ **Mostrarnos con quiénes queremos trabajar.**
- ✓ **Darnos suficiente información sobre las organizaciones con las que queremos trabajar.**
- ✓ **Mostrarnos la información de contacto de las personas que pueden tomar decisiones en las organizaciones y además se pueden interesar en nuestro proyecto.**
- ✓ **Proponernos acciones que podemos hacer juntos y que nos beneficien a ambos.**
- ✓ **Priorizarnos a quiénes debemos contactar primero y a quienes después.**



Tener suficiente información organizada nos permite planear acciones con anticipación por lo tanto es muy importante revisar mínimo cada 6 meses cuáles son las estrategias de las organizaciones públicas y privadas.

¿Cómo mantener actualizada esa información?

- ✓ Uniéndonos a redes de organizaciones.
- ✓ Manteniendo una conversación constante.
- ✓ Revisando páginas web o publicaciones.
- ✓ Revisando sus actividades en los últimos 12 a 16 meses.
- ✓ Manteniendo actualizado el contacto.
- ✓ Revisar noticias que tengan que ver con la organización.

Ver el Anexo A: Formato para mapa de alianzas

3º PASO

Ya sabemos con quién debemos formar alianzas, ahora formulemos un plan de trabajo

Construcción de Alianzas |

7



Esta presentación es el principio de una relación más larga con el potencial aliado por eso:

- El tiempo es valioso, no debe tardar más de un minuto.
- Debe ser natural y dicha en el lenguaje de quién presenta.
- Puede incluir una frase representativa corta al inicio que llame la atención.
- No se deben utilizar palabras o acrónimos que quien escucha no pueda entender.
- Utilice datos y hechos.

Actividad 1: Diseñemos un contacto inicial de un minuto

Preparemos una corta introducción interesante sobre el proyecto y su trabajo

Ejemplo:

Somos el Proyecto Pilares, la red de organizaciones de la sociedad civil más grande de la región. Somos conocidos por nuestro interés en erradicar el trabajo infantil en la minería y por el trabajo que hemos desarrollado desde 2018 en 4 municipios. Hasta ahora, hemos beneficiado a más de 327 niños de la zona haciendo actividades de reinserción escolar y hemos creado canales de comunicación cercanos a la comunidad con un alcance de 3.000 personas en la zona.

Ahora, nuestra meta es aumentar el número de personas beneficiadas y sabemos que su organización está desarrollando programas de educación muy interesantes, por lo que nos gustaría conversar con usted acerca de cómo podemos unificar esfuerzos desde sus estrategias y nuestra cercanía con la comunidad.

1. Explicamos quiénes somos
2. Explicamos qué hacemos
3. Resaltamos lo valioso del proyecto y cómo eso aporta a otras organizaciones.
4. Buscamos asegurar una reunión con el potencial aliado

Actividad 2: Vamos a la reunión

Construcción de Alianzas | 8

Antes

- ✓ Debemos identificar quién será el representante o el administrador de la negociación.
- ✓ Identificamos algunos elementos de negociación que puedan ser interesantes para conversar y que toquen los intereses del potencial aliado.
- ✓ De manera previa, diseñamos algunas propuestas sobre acciones que puedan ser de beneficio mutuo.

Durante

- ✓ Presentamos el proyecto exponiendo los puntos que pueden ser de mayor interés para el potencial aliado.
- ✓ Le damos la oportunidad al aliado de proveer información, hacer preguntas, recomendar y expresar puntos de vista.
- ✓ De manera conjunta, determinamos qué acciones podemos hacer juntos.
- ✓ Establecemos pasos a seguir y tiempos para hacer estos pasos
Confirmamos la fecha y hora del siguiente encuentro
- ✓ Elaboramos un acta con la información de la reunión.

Ver Anexo B: Formato para construir un discurso de presentación

Pasos para la construcción de alianzas

Después

- ✓ Enviamos un mensaje de agradecimiento y resumimos los acuerdos de la reunión o enviamos el acta.
- ✓ Compartimos la experiencia con los demás miembros del proyecto y establecemos un plan de trabajo.
- ✓ Preparamos el siguiente encuentro trabajando en los compromisos que adquirimos.
- ✓ Preparamos un borrador inicial de nuestro acuerdo de alianza y lo enviamos al aliado para negociar en qué términos vamos a llevar nuestra relación.

Ver Anexo D: Formato para acuerdos de alianzas



Actividad 3:

Establezcamos un plan de trabajo con nuestro aliado

Concepto: ¿Qué es un plan de trabajo? Es una herramienta que nos permite saber qué actividades se deben hacer, con quién y cuando. Es útil para medir el cumplimiento del proyecto y trazar objetivos

Plan de Trabajo con la Alcaldía de La Vaquita para Campeonato de Baloncesto

1. Actividad *	2. Objetivo *	3. Responsable *	4. Fecha límite*	5. Observaciones*
Enviar a la Alcaldía la propuesta del campeonato y del presupuesto requerido	Permitir que la alcaldía evalúe la propuesta y determine su participación con recursos financieros	Marta López, Representante del grupo organizador del evento en el proyecto.	Agosto 1 de 2021	La Alcaldía solicitó información sobre cuántos niños participarían en el proyecto. La alcaldía recomienda informar del campeonato en las escuelas.
Recibir reporte de la forma de participación de la Alcaldía en el Campeonato	Conocer la cantidad de recursos que La Alcaldía puede suministrar y planear el presupuesto del evento con esa información	Carlos Rojas, Secretario de Desarrollo de La Alcaldía.	Agosto 1 de 2021	Formalizar las acciones conjuntas
Firmar el Acuerdo de Alianza con la Alcaldía	Establecer los medios y mensajes que se enviarán a la comunidad para invitarlos al torneo y dar visibilidad a la Alcaldía y al proyecto	Marta López, Representante del grupo organizador del evento en el proyecto. Carlos Rojas, Secretario de Desarrollo de La Alcaldía	Agosto 1 de 2021	Se realizará una reunión para firmar el documento.
Preparar las comunicaciones del evento	La Alcaldía enviará una comunicación formal sobre los recursos disponibles para el evento	Diana Ramos, Representante del grupo de comunicaciones del proyecto. Carlos Rojas, Secretario de Desarrollo de la Alcaldía.	Agosto 1 de 2021	Las comunicaciones deben invitar a la comunidad a participar del campeonato, deben dar información relevante sobre este y visibilizar las acciones de la Alcaldía



1. *Actividades:

Descripción de las tareas que se deben realizar para alcanzar el objetivo final



2. *Objetivos:
Qué tenemos que lograr con esta actividad

3. *Fecha Límite:
Cuándo debe estar terminada la actividad



4. *Responsables:

Quién en el proyecto o en la organización aliada hará qué actividad

5. *Observaciones:

Información importante a tener en cuenta para desarrollar la actividad



Actividad 4: Hagamos el seguimiento a nuestra Alianza

Concepto: ¿Qué es hacer un seguimiento? Monitorear en periodos de tiempo determinado si estamos cumpliendo con nuestros objetivos y qué ajustes o cambios debemos hacer

Para evaluar el cumplimiento de objetivos podemos hacernos estas preguntas:



¿Se han cumplido las actividades en los tiempos propuestos?

Sí

No

¿Qué hemos aprendido?

¿Qué otras actividades podemos hacer juntos?

¿Qué falta por cumplir?

¿Debemos hacer cambios?



Sí

Debemos ajustar el cronograma de trabajo



4º paso

Mantengamos nuestras alianzas ¿cuáles puedes ser nuestras buenas prácticas?

Concepto: ¿Qué es una red de aliados? Es el grupo de organizaciones con las que el proyecto trabaja en distintas áreas.

Nuestro interés es construir relaciones sólidas con otras organizaciones que no se limiten a acciones individuales si no que construyan acuerdos sobre objetivos comunes. Para eso existen algunas herramientas que nos permiten mantener activa nuestra red de aliados.

01

Comunicación: tratemos de mantener una constante conversación con nuestros aliados en doble vía. Enviemos mensajes positivos, noticias y actualizaciones sobre el proyecto. Mantengamos a nuestros aliados cerca.

02

Información: Mantengámonos informados sobre los intereses y actividades de nuestros aliados. (entendimiento de estrategias locales, planes de desarrollo)

03

Participación en Escenarios claves: estemos presentes en escenarios donde participa uno o más de nuestros aliados. Hagamos parte de la agenda, propongamos soluciones y actividades. Aprovechemos el espacio para visibilizar el proyecto.

04

Involucrar actores relevantes: En la medida en que nuestra red de aliados esté compuesta por organizaciones que tienen importancia a nivel local, regional y nacional, ganaremos credibilidad y respaldo frente a otras organizaciones. Visibilicemos nuestra red de aliados.

05

Los aliados son personas: Las organizaciones están conformadas por personas, por lo tanto debemos enfocarnos en ellas y no solo en los beneficios.

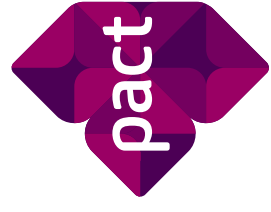


Contenido elaborado por Paula Ossa, Especialista de Alianzas, Proyecto Pilares.
Para más información contactar a Proyecto Pilares. pilares@pactworld.org

Diseño Andrea Hoyos - andreho04@gmail.com

Pilares es financiado por el Departamento de Trabajo de los Estados Unidos bajo el acuerdo cooperativo número IL-31477-1-75-K. El costo total del proyecto se financia con fondos federales del gobierno de los Estados Unidos.

El contenido de este material no refleja necesariamente las opiniones o las políticas del Departamento de Trabajo de los Estados Unidos. La mención de nombres comerciales, productos comerciales u organizaciones no implica su aprobación por el gobierno de los Estados Unidos.



En alianza con:

