

LA PRACTICA DE LAS ASOCIACIONES DE MUNICIPIOS

Apuesta estratégica

- Asociaciones de Municipios **validadas** ante otros gestores claves, como **agentes imprescindible** para la gestión de soluciones a problemas, o aprovechamiento de oportunidades de bienestar, a nivel territorial o temático.

- Esta validación se dará en un contexto **complejo**. (Diversidad de actores, fragilidad de lo colectivo, acción pública descoordinada, centralismo, globalización de la economía, atomización de lo político, etc.)

- Las Asociaciones de Municipios deben validarse demostrando ante el resto de los actores que **aportan valor a la Gobernanza territorial.**
- En un **rol específico**, (hacen algo que no hacen los demás, o hacen algo que hacen los demás, pero de una mejor forma).

- Ningún actor va a ceder área de poder para dárselo a las Asociaciones. (Ni los empresarios, ni las agencias públicas, ni el Gobierno regional, ni los caudillos locales, etc.)
- Hay que **hacerse el espacio**. (¿Cómo lo vamos a hacer?)

Ruta crítica (1)

- **Definir áreas** donde vamos a demostrar el aporte de las Asociaciones de Municipios
 - Empleo y emprendimiento
 - Conectividad y transporte
 - Medio ambiente
 - Emergencia y catástrofes
 - Ordenamiento territorial

Ruta crítica (2)

- Hacerse fuerte, expertos en esa áreas
- **Desarrollar iniciativas**, establecer alianzas, formular proyectos.
- Generar **Gobernanza de calidad** con la comunidad y los agentes públicos y privados considerados relevantes en cada caso.

Ruta Crítica (3)

- Hacer **Pre-inversión** para formular buenos proyectos de intervención en esas áreas (con RS)
- Diseñar estrategias para **lograr acuerdos** con agencias financieras, de asistencia técnica

Ruta crítica (4)

- Formular una **cartera de proyectos** de buena calidad para optar a financiamiento de diversas agencias públicas y privadas desde el 2016 en adelante.
- (sector público, Julio del 2016)

- Las Asociaciones de Municipios son como una maquina que tiene que gestionar correctamente 9 sistemas.

1)

- La organización existe porque tiene un “para que”, un propósito. Para tener ese logro ese grupo hará cosas, sería extraño que se juntaran solo entorno a una declaración (eso es parecido a un fans club, o a una barra de equipo de futbol). El objetivo a lograr es un “cambio de la situación actual” **(EL PROPOSITO)**

2)

- Si bien cada “integrante” tienen muchos “otras preocupaciones”, comparten un propósito que les hace ver como “beneficioso” estar junto con otros “que aportan”, tienen un “interés” en lograr algo junto a los otros miembros de esa organización y se juntarán a “tomar decisiones” de cómo avanzar en el logro de su objetivo. **(LOS SOCIOS)**

3)

- **Para hacer un cambio que se desea, la organización deberá “leer bien los contextos” donde hoy se despliega la situación que se desea cambiar, los problemas a enfrentar existen sobre “causas principales y secundarias que le dan soporte”, si esta no se conocen bien, es difícil producir un cambio en ellas.(EL PROBLEMA)**

4)

- Las causas que dan soporte al problema operan en diferentes contextos; personas y organizaciones con o sin poder, restricciones legales, restricciones naturales, etc. **(LOS OBSTACULOS y OPORTUNIDADES)**

5)

- **Comprendido cómo funciona el problema, (casi siempre de forma multicausal y con zonas ocultas) el arte está en “elegir el camino” que se considera más apropiado para producir el cambio, que es la razón por la cual una asociación se mantiene en el tiempo. Una estrategia- a su vez - se conforma de objetivos específicos elegidos para enfrentar los distintos componentes que dan forma el problema, (LA ESTRATEGIA).**

6)

- **Con la ruta clara (con sus facilidades y dificultades identificadas), se diseñan las acciones a desarrollar en secuencias para lograr el despeje sucesivo de las condiciones que identificamos como obstáculo de los problemas que la organización se ha propuesto abordar. (PLAN, PROGRAMA, PROYECTOS)**

7)

- Para llevar adelante el camino a seguir se requieren “capacidades” y “recursos”, donde las capacidades son las más importantes, hay habilidades que el dinero no puede contratar, y hay debilidades que solo una buena red de amigos puede reforzar. **(REFORZAR CAPACIDADES).**

8)

- En una forma recursiva con los puntos 6) y 7) se requiere destinar u obtener “los recursos” para desarrollar las acciones que permitirán (de ser correcto el diagnostico, la estrategia, y las alianzas) lograr el propósito para el cual los socios se juntaron. **(FINANCIAMIENTO y RECURSOS).**

9)

- **Todos los puntos anteriores reflejarán el grado de experiencia, de consenso, y de contexto de la organización en UN momento. La realidad va cambiando, la puesta en marcha entrega experiencia, ajusta y mejora la imagen inicial. Son los dispositivos de registro, sistematización, evaluación que permite alimentar de nuevo (retro alimentar) a cada uno de los pasos anteriormente enunciados. (APRENDIZAJE).**

- Se aceptan ideas buenas, sobre como avanzar en esto.