

Identificación de asociados pertinentes

Lista para ayudar a los asociados iniciales a identificar a otros asociados pertinentes

1. Dentro del Ministerio de Salud:
 - Gestores de diversos niveles administrativos del programa de control de la tuberculosis;
 - Gestores de los programas y del personal técnico de programas, servicios y departamentos afines encargados de los recursos humanos, las estadísticas sanitarias, la financiación sanitaria, el control de los medicamentos, la educación sanitaria, la salud ambiental, etc.
2. En ámbitos ajenos al Ministerio de Salud:
 - políticos y funcionarios públicos que trabajan para otros ministerios (educación, bienestar social, trabajo, industria ,medio ambiente);
 - organizaciones no gubernamentales locales e internacionales;
 - organizaciones confesionales;
 - representantes de grupos de pacientes;
 - representantes de las comunidades;
 - asociados potenciales en la prestación de apoyo técnico y financiero, por ejemplo organismos multilaterales y bilaterales;
 - representantes de asociaciones profesionales;
 - expertos en tuberculosis (asociaciones de lucha contra la tuberculosis y salud pulmonar) y expertos en salud pública pertenecientes a centros académicos y de formación profesional;
 - representantes el sector privado/empresarial;
 - representantes de los medios de comunicación;
 - representantes del sector educativo y de asociaciones deportivas y de jóvenes;
 - curanderos tradicionales;
 - representantes de instituciones penitenciarias/militares;
 - agrupaciones de mujeres;
 - defensores públicos/nacionales de la causa y personalidades muy conocidas e influyentes.

Procedimiento para ayudar a los asociados iniciales a identificar a otros asociados pertinentes

Los asociados iniciales deben tratar de averiguar, recurriendo a diferentes fuentes de información (sitios web, visitas de estudio, entrevistas a terceros) y también mediante consultas individuales, si el asociado potencial:

- tiene experiencia en esta esfera;
- goza de un respeto razonable dentro de su sector;
- goza de un respeto razonable en otros sectores y entre los actores principales;
- cuenta con contactos útiles, que puede compartir sin problemas;
- tiene acceso a información/recursos/competencias/conocimientos especializados pertinentes;
- cuenta con una sólida estructura de gestión y de gobierno;
- tiene una buena trayectoria de estabilidad y fiabilidad financiera; y
- cuenta con una plantilla estable.

En el marco de su diálogo con los asociados potenciales, los asociados iniciales deben tratar de averiguar:

- si el asociado potencial está suficientemente motivado y si es un defensor del enfoque de colaboración por medio de alianzas;
- si el asociado potencial tiene un interés estratégico en participar en la alianza;
- de qué modo la aplicación de un enfoque de colaboración por medio de alianzas puede aportar valor añadido al interés estratégico del asociado potencial;
- si el asociado potencial es susceptible de compartir la visión global y la meta y los objetivos propuestos;
- de qué modo el asociado potencial podría contribuir a la alianza, dadas sus características de identidad específicas (información/recursos/competencias/conocimientos especializados);
- si merece la pena proseguir el diálogo o si es mejor darlo por finalizado.