

Posibles componentes del acuerdo constitutivo de una alianza

El acuerdo constitutivo (mandato) debe incluir:

1. Nombre de la alianza nacional Alto a la Tuberculosis
2. Preámbulo
 - Fundamentos para la creación de una alianza nacional Alto a la Tuberculosis
 - Condiciones previas
3. Definición de la visión común, así como de la meta y los objetivos
4. Representantes de cada asociado, con indicación de sus respectivas funciones
5. Criterios de admisión
 - Beneficios que aporta cada asociado
 - Funciones y responsabilidades de cada asociado
 - Procedimiento de admisión y de rescisión
6. Estructura de gobierno
 - Órganos rectores: composición, y periodicidad de las reuniones
 - Establecimiento de una secretaría
7. Principios relativos a la adopción de decisiones
 - Consenso
 - En caso de no lograrse un consenso, se decidirá por mayoría, con posibilidad de veto, según proceda
8. Plan operativo conjunto (anexo)
9. Disposiciones de financiación

Además, el acuerdo constitutivo podrá incluir asimismo:

1. Normas para la elección del distintivo de la alianza nacional Alto a la Tuberculosis, y otras normas relativas a su perfil público
 - Utilización del logotipo y sitio web
 - Publicaciones
 - Derechos de autor
 - Portavoces autorizados
 - Procedimiento de aprobación de mensajes públicos
2. Procedimientos relativos a la rendición de cuentas, la transparencia y la comunicación continua entre: a) los asociados; b) los asociados y sus entidades respectivas; c) los asociados y los beneficiarios de las actividades programáticas de la alianza; y d) la alianza y actores externos.
 - Creación de una lista de distribución de documentos
 - Directorio de asociados
 - Informe semestral sobre los progresos realizados (distribuido por correo electrónico)
 - Informe anual
3. Procedimiento de seguimiento y evaluación de los resultados de la alianza nacional Alto a la Tuberculosis
4. Estrategia para asegurar la sostenibilidad de la alianza nacional Alto a la Tuberculosis a largo plazo
5. Mecanismo de presentación de reclamaciones y solución de diferencias
6. Estrategia de salida