

Maaret Cañedo Lohikoski Oficial de Alianzas para la Coherencia de Políticas Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe



Objetivos de la sesión

- 1. Generar una definición común de la movilización de recursos para el diálogo social en la formación profesional
- 2. Adquirir una mejor comprensión del panorama de socios contribuyentes
- 3. Discusión sobre primeros pasos hacia una estrategia para generar compromiso y voluntad entre socios contribuyentes y socios de desarrollo
- 4. Primer esbozo de un plan de acción







Ejercicio

¿Qué significa para usted la movilización de recursos?

Describa en una palabra o en una frase lo que para usted significa la movilización de recursos.

Oralmente, aportar en 1-3 palabras lo que para usted significa la movilización de recursos

- En grupos





La estrategia de cooperación al Desarrollo de la OIT y su plan de implementación 2020-25









(i) Servicios a mandantes

(ii) Alianzas para la coherencia de políticas

(iii) Alianzas para el financiamiento y

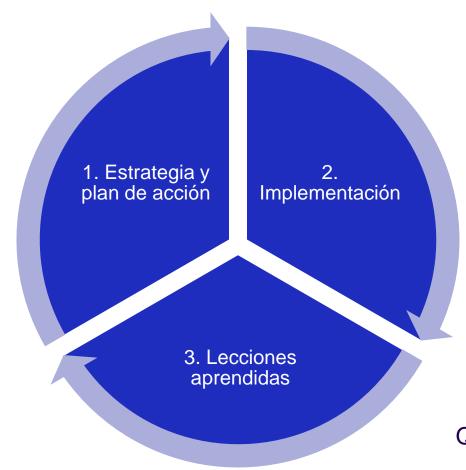
(iv) Eficacia, resultados de trabajo decente y transparencia



El ciclo de la movilización de recursos

El aspecto programático

- Ventaja comparativa organizacional y análisis de situación programático (planif bienio)
- Marco programático
- Requerimientos de recursos para la ejecución del programa



- 1. Identificar
- 2. Involucrar
- 3. Negociar
- 4. Gestionar e informar
- 5. Comunicar resultados

Qué funciona y qué no funciona













La red de Institutos de Formación Profesional



Socios Multi-Bi

Financiación temática condicionada



Colaboración Sur-Sur y Triangular

Colaboración entre pares no condicionada, motivada por los principios de solidaridad



Alianzas Público-Privadas

Modalidad de asociación que promueve el trabajo decente a través de alianzas con empresas y otros actores no estatales (fundaciones, universidades privadas, actores sociales...).



Alianzas multisocio

- Alineación de políticas y sensibilización
 Intercambio de
- Intercambio de conocimientos, investigación y asistencia técnica
- Ejecución de proyectos en los países
- Movilización y puesta en común de recursos

•



Fondos fiduciarios domésticos

Recursos nacionales públicos.



Banca de desarrollo

Aportes de
cooperación
técnica no
reembolsable.
Alineación con
prioridades
políticas



Consideraciones sobre el tipo de alianzas

TANGIBLES

- Fondos
- Personal
- Equipo
- Conocimiento
- Campañas...

INTANGIBLES

- Visibilidad
- Reputación
- Influencia
- Redes...



Espacio de reflexión

Reflexión de ejemplos de alianzas en base a experiencias previas









3 ETAPAS EN LA MOVILIZACIÓN DE RECURSOS

Recursos movilizados

Convencimiento entre socios contribuyentes de que OIT/CINTERFOR, de la mano con los mandantes, es la entidad adecuada para ejecución de iniciativas



Alianzas fortalecidas

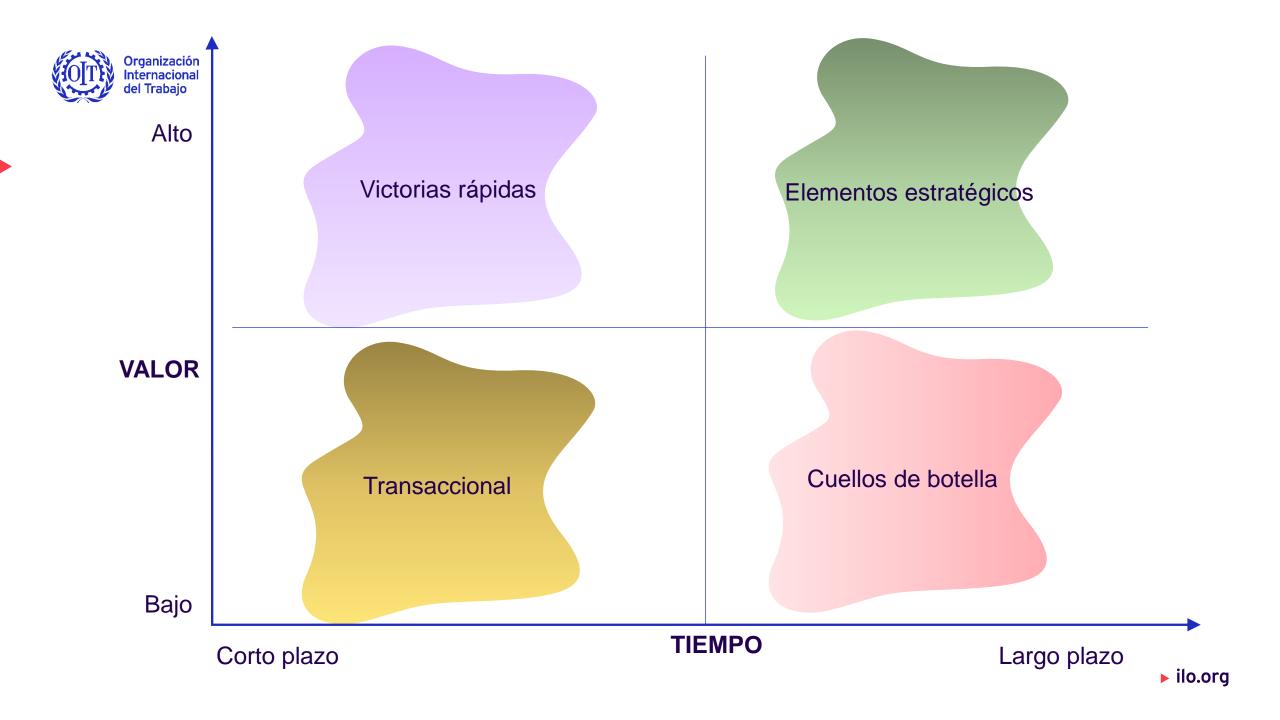
Forjar alianzas para resaltar el valor añadido del tripartismo en la formación professional y un entorno conducente al trabajo decente



Estrategia de colaboración

Estrategia definida de manera conjunta acompañada de hoja de ruta







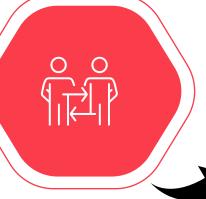
CREACIÓN DEL ESCENARIO



Definición de los elementos que tenemos a la mano para armar un plan de movilización de recursos



- Nuevas colaboraciones
- Fortalecimiento de redes
- Propuestas piloto





- La inversion de tiempo y recursos
- Trabajar con socios cuya vision no está tan alineada como se esperaría con el diálogo social

• Etc



En base a lo que ya está funcionando.

- · Cómo diversificamos
- Cómo ampliamos nuestra base

i Ne

- ¿Qué acciones asumiremos?
- ¿Qué queremos comunicar?
- ¿Qué entendemos como valor añadido?

ESTRATEGIA



- Capacidades a reforzar
- Dedicación a avanzar estrategias de alianzas y de movilización de fondos.
- Falta de estrategia
 tripartite definida ilo.org





Identificación de los frutos maduros

¿Cómo diversificamos/mantenemos nuestra base?

- ¿Hay procesos, metodologías, herramientas a potenciar que ya funcionan bien y que demuestran su valía?
- ¿ Qué productos sugeriría desarrollar y tener a la mano para acercarnos a nuestros socios de manera sencilla, que nos permita dar respuesta de manera ágil?

¿En qué elementos queremos apoyarnos para demostrar nuestro valor añadido?

- Hacemos un listado de los elementos que nos identifican y nos aportan valor añadido
- Reflexionar sobre la manera en la que nos podemos apoyar en ellos para fortalecer el trabajo que hacemos y atraer la atención de socios de desarrollo

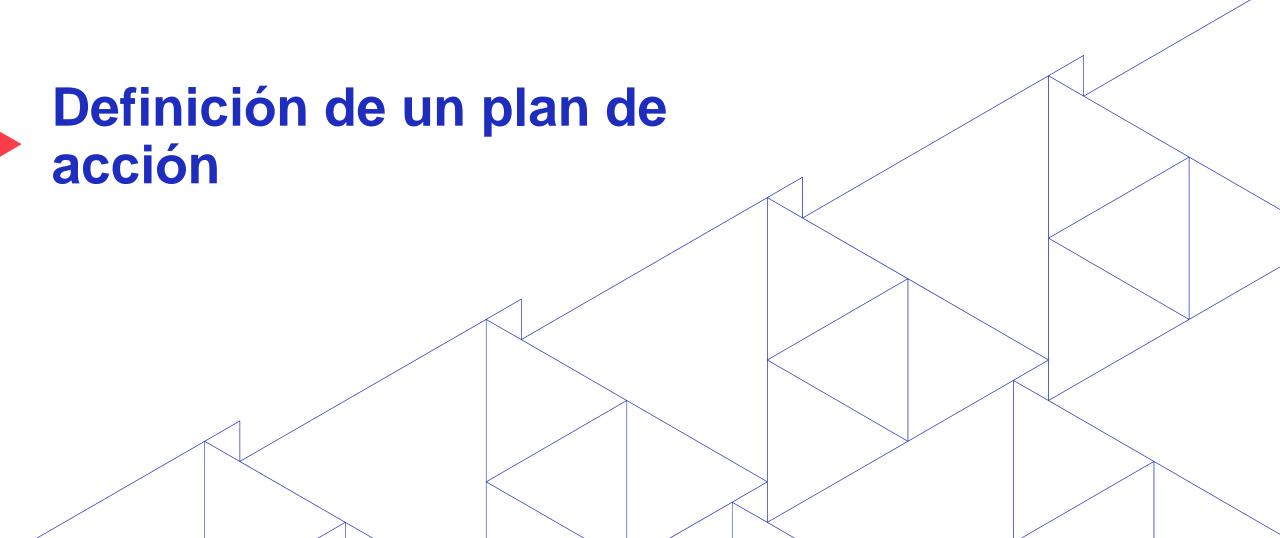














Análisis de brechas

Problemática

Alcance

Entorno geográfico

Temporalidad

Otros

Grupos de beneficiarios

PASOS PARA ESTRECHAR
LA BRECHA

ESTADO ACTUAL

Comprendemos el estado actual en base al análisis que realizamos (cuellos de botella, transacción, estrategia, ganancias rápidas)





META(S)

¿Qué queremos alcanzar?

PASOS PARA ESTRECHAR LA BRECHA

Aprovechamiento de los frutos maduros



Conclusiones





Muchas gracias