

Seleccção de parceiros ou estratégias de transição e saída



Ferramenta de parceria na prática

Os processos de selecção de parceiros e as estratégias de transição e saída são duas áreas fundamentais da prática de parceria que exigem reflexão, planeamento e implementação cuidadosos. Esta ferramenta faculta uma estrutura para analisar cuidadosamente as duas com base nas orientações do *kit de ferramentas de parceria* e nas *directrizes sobre parcerias financeiras*.

1. Processos de selecção de parceiros

A estratégia da WaterAid centra-se no reforço dos sistemas para água, saneamento e higiene (ASH) sustentáveis e equitativos. Centra-se igualmente na integração da ASH com outras áreas de desenvolvimento, como a saúde, a educação e o género, abordando as desigualdades e as alterações climáticas.

O portefólio de parceiros da WaterAid tem de contribuir para o cumprimento destes objectivos. Por conseguinte, é vital dispor de um processo claro para seleccionar parceiros que possam apoiar a visão da WaterAid. Algumas equipas já possuem processos consistentes e claros. Este exercício é útil para criar ou melhorar os processos de selecção de parceiros existentes.

2. Estratégias de transição e saída

Esta área constitui muitas vezes um desafio para organizações, como a WaterAid, que trabalham com parceiros.

- Qual é o processo de transição de relações ou de saída de parcerias que deixaram de se adequar aos fins a que destinam?
- Irão algumas das parcerias existentes mudar a sua orientação à luz de uma estratégia em evolução?
- Como é possível pôr fim a parcerias menos relevantes?
- A orientação actual sobre estratégias de transição e saída precisa de ser revista? Este exercício é útil para os programas/ equipas nacionais elaborarem o processo de transição e saída.

Estes exercícios são menos estruturados e mais produtivos (e complexos) do que as quatro primeiras ferramentas. Os resultados devem ser práticos e aplicáveis em todo o seu programa ou equipa nacional para qualquer processo de selecção de parceiros ou de transição/saída no futuro.





Finalidade da ferramenta



Mensagem sobre a parceria



Mensagem sobre a prática



Materiais

1

Processos de selecção de parceiros

Rever (ou elaborar) um processo claro de selecção de parceiros.

O trabalho com os parceiros "certos" para atingir objectivos mútuos requer processos de selecção de parceiros claros e consistentes.

Para atingir os nossos objectivos, é vital trabalhar com parceiros (seja qual for a sua natureza) que entendam os objectivos da WaterAid e partilhem uma visão semelhante. Tal pode significar colaborar com parceiros novos e diferentes e garantir que as capacidades e competências de todas as partes sejam maximizadas.

- Folhas de papel em grande formato (por exemplo, quadro de folhas móveis)
- Canetas coloridas
- Uma câmara digital (opcional).

2

Estratégias de transição e saída

Rever (ou elaborar) estratégias claras e simples de transição e saída das parcerias.

As parcerias devem "começar com o fim em mente". Idealmente, os parceiros devem ter implementado um processo para pôr fim a uma parceria antes de entrar plenamente na relação.

Para gerir as parcerias de forma eficaz do início ao fim, é vital desenvolver (de preferência em colaboração com todas as partes envolvidas) e compreender os processos de transição de um tipo de relações para outro e saber quando e como sair de uma relação.

Referências e ferramentas

Para mais orientações sobre os aspectos básicos das parcerias, consulte:

- [Kit de ferramentas de parceria da WaterAid](#)
- [Directrizes sobre parcerias financeiras da WaterAid](#)

A WaterAid é uma organização registada sem fins lucrativos: Austrália: ABN 99 700 687 141. Canadá: 119288934 RR0001. Índia: U85100DL2010NPL200169. Japão: 特定非営利活動法人ウォーターエイドジャパン(認定NPO法人) WaterAid Japão é uma sociedade de interesse público sem fins lucrativos (sociedade com certificação NPO). Suécia: Org.nr: 802426-1268, PG: 90 01 62-9, BG: 900-1629. Reino Unido: Números de registo de organização sem fins lucrativos 288701 (Inglaterra e País de Gales) e SC039479 (Escócia). EUA: A WaterAid América é uma organização sem fins lucrativos com o estatuto 501(c) (3).



Actividade prática 1: Processos de selecção de parceiros

Este exercício é útil para criar ou melhorar os processos de selecção de parceiros existentes. Este exercício pode ser realizado com ou sem parceiros, dependendo do seu contexto e da sua relação actual com os seus parceiros. As principais etapas desta actividade são:

1. Leia as orientações actuais sobre o processo de selecção de parceiros no *kit de ferramentas de parceria* e nas *directrizes sobre parcerias financeiras*. Familiarize-se com as três fases da selecção de parceiros: começando com a prospecção de parceiros (**procura de um parceiro**), passando pela avaliação e as verificações (**seduzir**), até à assinatura de acordos e ao planeamento (**dar o nó**).
2. Utilizando este processo de selecção de parceiros e quaisquer processos do programa nacional/ departamentais existentes para a prospecção de parceiros no seu contexto, discuta as seguintes questões com os seus colegas e preencha o quadro:

Três fases da selecção de parceiros	Processo (actual ou necessário)	Que ferramentas são necessárias?	Quem está envolvido neste processo?
Como realiza a prospecção de parceiros para alcançar os seus objectivos estratégicos? Por exemplo: <ul style="list-style-type: none">● Para a prestação de serviços● Para gerar provas com vista a exercer influência● Para acções de defesa● Para influenciar outros sectores● Para desafiar desigualdades	(Responda às perguntas do lado esquerdo desta coluna.)		
Como "seduz" os parceiros?	(Responda à pergunta do lado esquerdo desta coluna.)		
Como "dá o nó" com os parceiros?	(Responda à pergunta do lado esquerdo desta coluna.)		

As discussões devem gerar algumas ideias práticas para introduzir mudanças sistemáticas nas práticas e procedimentos da parceria. Considere de que modo o seu programa/departamento/equipa nacional pode atribuir prioridade e realizar estas mudanças.

Actividade prática 2: Estratégias de transição e saída

Este exercício é útil para os programas/equipas nacionais elaborarem o processo de transição e saída de uma parceria. Este exercício pode ser realizado com ou sem parceiros, dependendo do seu contexto e da sua relação actual com os seus parceiros. As principais etapas desta actividade são:

1. Leia as orientações actuais sobre o processo de selecção de parceiros no *kit de ferramentas de parceria* e nas *directrizes sobre parcerias financeiras*.
2. Utilizando estas orientações sobre as estratégias de transição e saída e quaisquer procedimentos do programa nacional/departamentais para a transição/termo das relações com os parceiros no seu contexto, discuta as seguintes questões com os seus colegas e formule a sua resposta na forma de notas de orientação ou de uma lista de controlo que possa, em última instância, constituir uma “estratégia” uniformizada. O objectivo do exercício é pensar sobre o processo genérico de uma estratégia de transição/saída e elaborá-lo, de modo que o mesmo processo possa ser discutido com os parceiros no início de uma relação e utilizado em qualquer acordo de parceria de projecto/memorando de entendimento futuro, que é então adaptado ao contexto.

Conselho: se realizar este exercício com parceiros numa relação específica, pode elaborar, em primeiro lugar, o processo genérico e, em seguida, adaptá-lo a esse contexto de parceria específico, criando assim uma estratégia real e aplicável que pode ser incorporada num acordo de parceria de projecto ou num memorando de entendimento específico.

Tomada de decisões	Comunicações	Processo de transição
Quais são os critérios que dariam origem à transição ou saída? (Por exemplo, incapacidade para alargar o âmbito do projecto, falta de potencial de influência, mudança de localização geográfica, mudança de foco estratégico e, por conseguinte, do resultado conjunto pretendido, etc.)	Quem comunica o quê aos parceiros e como? (Por exemplo, as comunicações formais devem ser sempre seguidas de comunicação pessoal?) Onde têm lugar as discussões? (Ou seja, em que fórum – durante uma reunião regular ou especial.)	Quais são as etapas que cada parte seguirá para a transição/saída? Em termos de introduzir alterações ou de se retirar: 1) Do projecto/programa/actividade 2) Da parceria
Qual é o processo de tomada de decisões? (Ou seja, quem pode tomar que decisão e quando? Todas as partes concordam? De que modo são registadas as decisões?) Qual é o nível de autoridade/processo de aprovação exigido para tomar a decisão? Que dados podem ser utilizados para apoiar as decisões? (Por exemplo, avaliações de projectos, análises de parceiros, etc.)	Que métodos/meios de comunicação são utilizados? Quando tem início a comunicação sobre a transição/saída? Qual é o calendário previsto? Quais são os princípios e/ou comportamentos de comunicação que devem ser evidenciados por todas as partes envolvidas?	Que recursos serão necessários? (Ou seja, níveis de financiamento, tempo, adesão, pessoas.) Precisa de um plano de sustentabilidade? O que acontece a eventuais activos comuns? (Ou seja, qual é o plano de gestão de activos?)
Que mecanismo de contencioso ou reclamação é aplicado?		

3. Discuta de que modo a estratégia de transição/saída deve ser revista e qual a frequência dessa revisão. Por exemplo, trata-se de um assunto que é discutido com os parceiros anualmente para garantir que continue a ser adequado ao fim a que destina? Existem outras perguntas que têm de ser respondidas no seu contexto?