

CONVENCIÓN PARTNERS OF THE AMERICAS – NOVIEMBRE 11, 2011

MESA SOBRE PLANEACION ESTRATEGICA. PRESENTA: STEVE VETTER.

RELATORA: NATASHA GARTNER

S.Vetter inicia el diálogo preguntando cuantos de los que están en la mesa han revisado en la página Web de Partners las metas (goals) y cuáles son. Algunos mencionan que son Conectar, Servir y Transformar vidas. S Vetter responde que esas no son las metas sino los principios de la misión de Partners. Las metas son: instituciones sostenibles, fortalecimiento de la red y manejo transparente con buen gobierno. Cómo se da la relación entre las metas? Dice que encontró a Partners como una institución débil financieramente, así que esa debería ser la prioridad, o sea, ver cómo se recauda dinero para los proyectos. Pero, en las propuestas hay que presentar una red fuerte, entonces se presenta la pregunta cuál debe ser primero: los recursos o la red? Los recursos fortalecen las redes. Comenta la experiencia en proyecto de DOL que, una vez ganada la licitación debía involucrar al voluntariado y cómo esto no fue visto como indispensable por la Chief of Party, quien consideraba que no se podía trabajar un proyecto con voluntarios. En concreto, se perdió esa mística y debe verse cómo se integran los dos aspectos, y ser ejemplo de cómo se fortalece la red de Capítulos y a Partners.

Los goals o metas generalmente son iguales para cada Capítulo, pues tiene que ser auto-sostenible, reconocer y fortalecer la red de voluntarios y ser transparente con buen manejo o gobierno de los recursos. Así que en cualquier institución estos deben compaginar.

Abre tema para discusión, con base en lo anterior: cuáles son las metas de sus Capítulos y cómo se manifiestan?

Gabriel Márquez del Capítulo Antioquia: inicia comentando sobre el buen gobierno. Dice que en algún momento este buen gobierno se perdió en la ciudad y las organizaciones sociales lo han trabajado para recuperarlo, incluso con la Fundación Compañeros de las Américas. Así se trabajó en el buen manejo de los recursos. No hay duda de que se resalta la transparencia pues la Junta revisa cada proyecto para luego enviarlo al Chapter de Massachusetts y este lo entrega a Partners. Sobre la meta de la Red: trabajan para incluir más jóvenes voluntarios y han solicitado a Partners, D.C., que toda selección de candidatos que se haga, para cualquier programa que incluya al Capítulo, pues debe ser selección desde las dos partes y no sólo desde USA. En cuanto a Sostenibilidad: no pueden decir que no se puede hacer lo que se está haciendo, pues de todo proyecto queda un porcentaje para el Capítulo, para su funcionamiento. El Programa Aventura que se trajo de Massachusetts y que generó ingresos pues se vendía el programa, luego dio lugar a que el voluntariado no ganara dinero pues la Junta decidió que ese no era el propósito del voluntariado Actualmente se está recuperando esta meta, para volver a tener ingresos por la venta del programa Aventura. En cuanto a las Alianzas, estas permiten tener mayor contacto, como lo que se hizo.

Rosario ¿?

Esta Convención ha aportado palabras importantes pues al hablar de construir y transformar, son elementos que dan políticas y deben incluirse las palabras de participativa y habilidades pues agrupan y dan forma al trabajo que se puede desarrollar con base en estas. Así que son 3 cosas las que incorpora el plan estratégico, además de otras palabras como participación.

Jani L... de Indiana:

Son muy buenos objetivos que se tiene, y en la red también se ven. Pregunta si gobernabilidad también es entender mejor cómo es la red y si se hacen pesquisa (averiguación) le dicen que el Capítulo es bueno y fuerte pero lo ve frágil pues en la administración no es tan fuerte como se quisiera. Le gustaría que surgiera un documento describiendo esto sobre las metas pues aunque desea hablarse no hay manera de tenerlo todo.

S Vetter reparte un escrito sobre el tema.

Otros comentan que Los Capítulos requieren esfuerzo y trabajo de los que hacen parte del mismo y que se quisiera ver a los Capítulos con los comités del Board para saber antes del congreso (convención) lo que está sucediendo, y también para contribuir pero esto requiere tiempo y recursos en el nivel local.

Salvador Flores, México:

Retoma la pregunta de las metas. Le parecen completas y todos veremos que las acciones se mueven con palabras claves que nos mueven y generan fuerza. Propone que la mesa vea cuales son las palabras claves.

Salvador propone la palabra autonomía, pues es financiarnos, relacionarnos y organizarnos. Otra, al expandirnos le vienen las palabras crecer y fortalecer. Al hablar de transparente: las palabras de transparencia y buen gobierno. Y es conveniente reflexionar sobre esto.

Se comenta que al hablar de conectar para servir hay redes o grupos que ven miembros de Partners como una gran red. Se han abierto oportunidades en México a través de la conexión de Salvador.

Geno Bonaventura, miembro de Junta en Brasil:

Comenta que al oír la discusión ve puntos importantes y ahora al ver sobre el interés en reorganizar los Capítulos, se quiere cambiar, se debió hacerlo en un retreat del Board. Con un plan y se trabajo con ello. Si se tiene un cambio le da vitalidad a la junta; ahora no tienen activos y cambian los estatutos.

José Mario Mexico-Oklahoma:

Las intervenciones anteriores son excelentes y dan en el punto sobre lo que los Capítulos deben desarrollar. En Guadalajara se vio como ser sostenibles y lo hacen con las cuotas de miembros y tienen 220 miembros, tienen un subcapítulo aparte también. Nosotros somos una asociación civil entre las Ong, y para presentar proyectos también se hace una intervención del compañerismo, y fortalecen las redes y las Cámaras hacen parte de esto para captar más personas. Tienen como estrategia invitar a ser miembros a personas reconocidas como el hijo de un pintor muy conocido y también a cónsules de las

Embajadas, lo cual les fortalece. Propone a los presidentes de los Capítulos que inviten a cónsules para que presidan los capítulos.

Steve Vetter:

Hace dos años cuando tuvieron que registrar los Capítulos se trató de clasificar el nivel de emprendimiento de estos. Hay 100 Capítulos que se ubican en semáforo verde si están activos y bien, amarillo que pueden llegar a subir o bajar, y rojo cuando están parados o muertos. Más o menos el 30 por ciento está en cada renglón. Ahora es ver con plata, recursos limitados qué se puede hacer. En los 60 o 70 hubo plata, hoy no. Hoy hay que competir y ganar.

Entonces vieron cómo fortalecer los que están en amarillo y cómo subir los que están en rojo. Fortalecer los que existen y expandir a otros nuevos. Es un desafío sin dinero, por eso se creó Partners conecta, mejores prácticas entre la red Capitulo a capitulo. Hay fondos restringidos. Si se organizan encuentros de mejores prácticas como, por ejemplo, el de Centroamérica con Wisconsin, resultan cosas excelentes. En Chicago se vio como los 50 que estuvieron vieron como solucionar un problema y mejorar el capitulo. Se aportan más ejemplos sobre cómo esto puede resultar en beneficios.

Menciona que la comunicación es lo que falta, la Web estaba muy mala pues no se podía ni identificar a los capítulos. Hoy con la nueva web tendrán sus páginas y como conectarlos. Michelle maneja este proceso.

S Vetter comenta que el competidor de Partners, Youth Foundation tiene 18 personas en el área de comunicaciones. En un evento de cómo se da el empleo a jóvenes en riesgo... el Subsecretario de Estado y del BID estaban allí y hablaron sobre Partners y el programa A Ganar, así que Steve vió cómo con innovación y con la palabra todos hablaron sobre Partners y no sobre la Youth Foundation a pesar de su cantidad de personas en comunicaciones.

Steve menciona cómo al hablar de las metas Gabriel Márquez las trató al revés de la forma como las presentó Steve (o sea que inició con la última del trío). Así que es interesante que los Capítulos vean por donde comenzar, con qué prioridad y con qué recursos.

(Gran aplauso por ser 11-11-11)

Una de las responsabilidades de la Junta es mantener la imagen o brand de Partners, en una red descentralizada... en la que no se puede decirle en la red que tienen que hacer... los dueños de la red son los demás y no sólo Partners. Hay Capítulos que no se portan bien y sí afectan la imagen de Partners esto lo lleva al Board pero para ellos solucionar no es fácil pues no tienen tiempo, y así vale que la red tiene que autodefenderse. A continuación Steve usa el símil del fútbol para expresar las diferencias de los procedimientos y relaciones en el juego americano y en el soccer. En el americano está el dueño arriba, abajo los entrenadores que les dicen cada decisión, el equipo va y vuelve a estudiarlas y cuando están cansados o frustrados se toman tiempo fuera para reflexionar. En cambio el soccer, es ponerse la pantaloneta y a correr, con el gol en su meta, esto significa que se debe hacer un plan estratégico que refleje lo que se quiere hacer y darle flexibilidad a los Capítulos.

El plan estratégico puede decir cuánta plata hay o cuanto falta. En los de Partners se dice es en qué porcentaje se está y se debe dar flexibilidad.

Buenaventura. Dice que su Capítulo nunca levantó dinero, luego buscaron aportes de las universidades y de la alcaldía, y ahora tienen 12 sponsors y eso es lo que debe buscar Partners y los Capítulos.

Sallie W.:

Se habla de capítulos y goals y se mira como fortalecer con instituciones y aumentarlas con jóvenes. Pero hay que ver las ideas con que se pueda hacer, compartir ideas efectivas que se usen en el compañerismo. Y ver como no se puede ofrecer a la oficina sólo ideas, sino cómo hacerlo es lo que debe darse, por ejemplo, cuando los médicos van a una semana de trabajo en el hospital de nuestra región ofrecen simposios y cobran algo para entregar al compañerismo; también fue un experto en medio ambiente, y se puede cobrar pues es importante para extender conocimiento sobre Partners entre esos invitados a los simposios.

Helena Jiménez, Cochabamba

Cree que se debe mirar a los Capítulos que están en luz roja y amarilla. Debe haber unos mínimos comunes para los Capítulos, por ejemplo autonomía para algunas cosas, pero para no terminar como una mezcla sin identidad debe haber un mínimo que todos identifiquen con esa flecha que va de norte sur norte (logo). Hay Capítulos débiles y pueden tener fuerza si se saca una resolución de esta mesa que contenga como mínimo los tres objetivos, pues ya sabemos que si llega una persona como presidente de un Capítulo y por ser de un cargo destacado, si no sabe de compañeros, no tiene idea y va dándole un giro diferente.

Ngartner- comenta sobre el tema de sostenibilidad de los Capítulos. Menciona que en efecto, los Capítulos cobran cuota de membresía para tratar de sostener sus gastos, sin embargo, es poquito lo que ingresa y en ocasiones no se pagan consistentemente pues algunos miembros dejan de asistir por un tiempo. Por tanto, es importante este punto del sostenimiento de los Capítulos pues no hay claridad sobre cómo debe hacerse, algunos ven el voluntariado como sólo ofrecer servicios, asesorías o colaboración, sin cobrar por ello o sin vender productos, mientras que otros miembros consideran que sí se debe promover la venta o el cobro. Dentro de un mismo Capítulo esto genera inconformidades y malentendidos.

Steve afirma que le encanta Partners porque le identifica con su interés..., pues hay ONG que solo hacen créditos, otras salud, deportes, etc., una actitud más general dentro del contexto es que la especialización es un hecho, por ejemplo, Cali quiere un porcentaje para manejar proyectos, otros sólo quieren conectar como Barranquilla que ofrece las opciones a otros, propone que los proyectos se hagan con otras ONG, otros venden sus programas. Quieren dos extremos en un solo país... se logra mucho con esto siendo diferentes.

2. Se plantea este punto: Si el voluntariado debe tocar el dinero del voluntario o no... En años 60 no se podía tocar, pero hoy se sabe cómo usar el dinero para solucionar problemas. Ejemplo Paraguay, con

intercambio estudiantes hoy hay más de 850 con títulos universitarios que regresaron a su país y les han creado en el Capitolio una sección para consultoría, pues no querían mezclar voluntarios con consultores, hoy día tienen un edificio; cobran a los estudiantes para sostener al Capitolio. Está basado en la relación norte-sur de compañeros.

Hay que entrar en ese tema, unos que dicen no, nada con dinero y otro que dicen sí.

Tiberio P. Pernambuco-Georgia:

Entendieron al Capítulo como una ONG y de voluntariado con tres personas que ayudaran a manejarlo y que los voluntarios fueran tal en realidad. Y analizaron cómo se pueden hacer proyectos y buscar recursos. Para ello se pusieron a analizar a Partners y cuando entendieron a Partners con sus programas fue que eligieron hacer el programa de American Fellows y hoy tienen 18 con proyectos interesantes en el Capítulo.

Es una ONG y todos los capítulos lo son, todos somos voluntarios pero no entendíamos a la organización para así ser más fuertes. Es importante repensar lo que quiere con su filosofía, por eso escucho a la compañera de Cochabamba que dice sobre la necesidad de tener la misión y los principios mínimos que le den la opción a alguien decir si entra a ser miembros por que le interesa lo que el Capítulo le propone y se compromete. Tiene que haber un documento que plasme qué se quiere como organización y que cada dos años se analice qué se quiere lograr.

Didier Vélez del Capítulo de Antioquia lo concluye diciendo que Ser mas para servir mejor pues unidos somos más, en el espíritu de demostrar que las alianzas con los diferentes sectores pueden lograr mayor impacto y resultados.

AFFILIATION WORKING GROUP

Nov. 11, 2011

Reporter: Elizabeth Auciello

Redefine notion of member/membership/Partner. What does Partners mean to us now? Need more visibility through activities, etc.

Would institutional memberships be equal? – have same rights as an individual member?

- agreement from a few

Francis: when new org. is considering becoming a member, must communicate to chapter....requirement.

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

Redefine what a “partner” is, will define what kind of relationship they will have with Partners.

Should be paid membership...keeping within structure

Bob: Traditional p’ship is fine, but my passion is DR, not UY. Feel restricted and confining to work with UY. Could be mre open to notion of working for Partners “wiwth t he Americas” NOT specific country. Multiple oppotunities for working with LA....any partner in the network.

Matt: how should volunteer management work? Become a member of chapter where you wish to work?

Peace Corps has country affiliations and interest groups. Could cross-pollinate over to another state. Not opposed to working with another country, but lean towards their passion or interest country. More people inclined to work with Partners with more flex.

Once your Partners of any participating org, you have entered the network.

If someone in Colorado, and want to do project with a non-traditional chapter. Do they join Partners Colorado or Partners Connect?

Once in system....you become global member of Partners, you have a base but you are affiliated.

Carolina E: The question is HOW we are going to engage more people. We don’t want ppl to break with our network and that tends to happen when ppl don’t have a clear objective of how to work and why to work with them. Ex) SENA/Partners collaboration.

Ask yourselves why corporations, why youth, why govt?

Bob: Most things happen based on interest of participating individuals....shouldn’t matter what country, but if they’re doing projects...

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

Ex) connection through POA to have cultural/art exchanges to another art center in another non-traditional partner country. Allow ppl to go where interests are, they are more passionate about what they do and take on more progressive roles.

Francis: Current system is obsolete....time to reinvent how we want to continue.

Matt: Base connections support programs.

Flexibility of affiliation – without flexibility chapters may lose members and then risk extinction because of restricted processes. If counterpart dies out then the chapter can risk death.

Is it important to ID new partnerships, for ex, Fellows who work at institution and do fellowship at another institution....should there be a connection between institution or that they're just connected to the broader network?

One way does not have to replace another. Relationship with p'ship is valuable because it builds long term relationship

University chapters – how to engage university students as groups? Are they like other institutions or do they have special role in connecting with Partners/do we treat them differently?

Should be the same, their relationship is going to depend on student's interests. Institutions may already have those relationships.

Matt: Mixture of individuals at this table. How do we present this in a way to network that is not threatening financially, or to the mission of Partners, etc.

Bob: start with the question....what is the mission of Partners?

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

Francis: be honest...yes, there will be less control. But is viable control? May feel threatened b/c it doesn't go through chapter, but will ultimately benefit the org.

Bob: Not replacing or starting over, just complementing, understanding changing dynamics and adapting to them. Broaden perspective. Not taking anything away, but enhancing what chapters have.

Michelle: Key point of how ppl affiliate....what type of value are we adding? What do we offer as an org to other people to add full value to network.

Bob: I'm an example of this through YA. Been receiving emails for years but through YA I'm more affiliated. I want to help the chapter, although not most excited about UY. I'd like to change that.

What are our core values? Clear understanding of when you join Partners, THIS is what you subscribe to.

You're joining Partners before you join the chapter. Like your passport....it says you're a US citizen, not a Minnesota citizen.

Is there a risk that members look to the umbrella for volunteer management?

Look to the state chapter to manage volunteers.

Dual affiliation – Local and Umbrella org.

Take in consideration that we need to keep managing this topic on a constant basis and take to action.

Matt: As members of this table....willing to commit to dialogue with Partners locally and providing the feedback?

- rechartering process that is guided by Board and implemented by staff. What type of quality controls should org have for diff types of institutions that would join.
- Everyone should follow same protocol.

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

- Process goes back to core values, diff set of criteria. What if a controversial issue?
- Comes back to mission....need to have training of Partners so no confusion.
- What does training look like and how to implement?
- Use the web, personal relationships – periodic regional conferences, roundtables, “roadshow” for Partners to come together in diff regions to have trainings

ILO – Internatl Labor Org

5 guiding principles – introduce these as a measure for or example of guiding principles for Partners.

Give a certain amt of autonomy but must have core principles, and each institution must agree.

Core values, mission/vision, and each institution has their own bylaws but don't supercede org bylaws.

Have an MOU that Partners sign on to.

Expanding the notion of membership, institutions sign and abide by an MOU.

The website/communications system: should include an online agreement once they sign up that states they comply with Partners.

Example of AIESEC network and chapter structures

Imagine that we include all the institutions, fellows, participants, etc that go through Partners 100 chapters. Membership could quickly become very new members as the majority

If governing body of Partners is elected by members, and if membership expands dramatically then vote would quickly be very new members. Are we comfortable with that?

Transitional period – have X number of years before you can have a vote.

Francis: But we can't assume that

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

State chapters vs university chapters

Should be diff levels of membership

Should members of Board be voted by individuals or just institutions. As it stands, votes are not individual but representatives of chapters.

Borrow Model UN or Model OAS, practice and learn about governance without full membership. Why not have delegation of students that are learning about the process?

We need young people on our board!

Some chapters have youth reps on the board. Should youth be on board as full youth member or on an advisory board.

Youth could have a board that presents resolutions or proposals to the full active board.

Ex) Youth Ambassador Corps which models parliament govt. and they have on youth that sits on that board as the voice. The YA Corps talks about same issues as parliament.

Matthew: youth should be on the board, learning from all board members and become more equipped in the future.

Board structure: provide strategic direction to an org, and fundraise.

Partners has large board (up to 12 elected membership positions, nominations come by region so there is regional representation, but everyone votes for everyone. Then there are 7-9 members that can be nominated by Board members from anywhere...board elected positions.)

Is geographic balance important? Is age important? What should a board be considering when structuring a board?

In changing the affiliation structure, we'll have to revise structure of the Board.

Reformation of bylaws requires dialogue and approval or majority of current members. Selling this to current membership is relevant to the transition. Don't want to see this as negatively, we have large board...larger than what effective practices states.

As we get diff kinds of groups each one needs to feel that their unique needs are represented.

SUGGESTIONS for Personal/Org Commitments and Next Steps:

- 1) go out and replicate dialogue with Partners, orgs you're connected with and what their interest would be and the value would be.
- 2) Must have input on value propositions that we disseminate to orgs/potential Partners. Not define the bylaws – that will come. We all need to have the same message about why Partners? (not just keep message in our heads, or have a few people understand the message, but establish and spread it)
- 3) Matt commits in 2012 that we will send many more internal communications about mission/vision to members.
- 4) Each person in WG commits to sending Matt what they see is the value of being in Partners or what they want to see as a value-added (that we might not know about).

Going Global

Discussion Group

Myriam E. Torres - Relatora

11/11/11

Partners of the Americas Convention

- natural movement if we don't do it we will be negating reality
- important to maintains the emotional ties between the regions that is a challenge
- don't need to be perfect to do it
- how to be global and keep our values
- if we don't go global that will limit our possibilities
- the primary focus should still be in the hemisphere. Still need to keep our essence.

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

- one example: art gallery that show art from everywhere. We want to strengthen our shows with approval from our counterpart chapter but we want to bring art from everywhere.
- take advantage of what we have in the hemisphere. We need to work with other partnerships not just our own chapters
- partners had been global. We have had a program for more than two years but it didn't take away from our work in the hemisphere. In Africa they wanted to learn what we have done
- want to see programs from south to north and south to south. There are people from the north who want to learn things from Latin America and native Latin America.
- the biggest assets we have is our expertise and we can sell that expertise to others to get revenue to help our purpose.
- we have sent people to Senegal from Brazil to assist others to implement A Ganar. We need to build on that interest. But how can we take advantage of new activities.
- the first globalization should be internal to create a solid network. Learn from other chapters.
- the image has to change to reflect the globalization aspect
- we are trying to increase the work of our partnership. Not ready to become partners of the world we need to strengthen the Americas first.
- we need to be flexible and adapt. We are universal, what happens in different places is affecting us. We don't need to lose our identity as Partners of the Americas
- the opportunity is now, we don't need to be a perfect organization to make changes
- globalization is not just geographically or politically, it also has to do with working with other organizations.

Partners international had some questions:

- partners Methodologies have become very popular in other countries that are not the Americas
 - exchanges: will other countries be allowed to visit the US?
 - use the climate change fellows as mentors in other parts of the world?
-
- companies should decide what the market is. It could be a risk to expand at this point. The America's is enough territory for Partners to continue its action. But what can be done is the expansion among the current partnerships.
 - we are inviting the youth and they are going at a fast speed, we should not stop them. They are global already. Should we keep them prisoners? The thing is not one or the other. We need to keep our identity but also open doors.
 - we need to consider what level of globalization we want to go to. Even with our own chapters we are close. We need young people with new ideas. We have opened to other chapters.
 - with the current economic problems it is time to look for different opportunities elsewhere. Our market is America but we need to go global.
 - the problems in the world are global. Perhaps we can globalize by areas. Sometimes we miss opportunities because we are not global.
 - should we create chapters in other parts of the world? Some say no.
 - We will always find resistance but now we have a momentum to go global.
 - the big challenge is resources. We need to make a plan to solve that.
 - at the Washington level at this point maybe to have an office elsewhere.
 - in practical terms it will be hard for chapters to receive other people from other parts of the world we can barely meet our current responsibilities.
 - the country chapters should work closer but we live in the FaceBook era. But methodologies can be shared with other parts of the world.

Sustainable Programs

Melissa Lynott Golladay - Partners

11/11/11

Majority of our programs - US Government funded - economic situation is worsening, programs on the chopping block, focus on impact, focus on M&E, private sector led development, market oriented development, cost share, match, etc.

2 Key Things We are Hearing

1. **Public Private Partnerships** - leverage money with other stakeholders, stretching government funds
 - a. Private Private Partnerships
2. **Impact** - Reporting requirements are changing, focused on quicker information and success stories, need to report to congress about impact/success more frequently

How do we work with PPPs?

How do we leverage funds?

How do we demonstrate our impact and evaluate our programs?

Case Studies - Washington-Chile Chapter - Paula Laschober

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

Work with Ministry of Health in Chile to run a paramedic training program. Partners contributed 3 travel grants and 40 trained people over 3 years and is now a functioning program wholly implemented by the Ministry of Health and sustainable. Funds from Partners, Ministry of Health, Executive budget, Japan funds.

Case Studies - Oregon-Costa Rica

Wheelchair delivery - Partners collects, FedEx sends to California and Wheels for Humanity (Cerebral Palsy Non Profit) who then distributes

Case Studies - Jamaica YAs- Homework Resource Center - Andre Wilson

Leadership in Action Project started with seed money from Partners as a safe space for the community lead by YAs which leveraged \$10,000 from the Embassy. Clear objectives and proposal. (Jerry K - send video)

Case Studies - Peru Chapter - Harry Wing

Vina Vieja - Agreement with Care International to provide TA to earthquake housing. TA was able to teach a company how to make cinder blocks to sell.

Case Studies - Corporate Volunteering

Walmart, sends checks to Partners based on employee volunteer hours.

Case Studies - Minnesota-Uruguay Chapter - Mark

Art exchange with art school in Uruguay, students paid tuition which covers instructional costs - 3 weeks, 3 credits. Partnership with the University

Colombia - South Carolina - Hernan

Partners of the Americas 2011 Congress – Transformational Dialogue Reporter Notes

Proposal - International commerce exchange through our networks and our chapters. Create a market place of goods and tradables. Larger scope of distribution and commerce through our chapters as entities. (Hybrid model of for profit/nonprofit). Small business development centers and small business administration. Sister cities?

PL - proposed a working group/committee of volunteers to explore this area with targeted assistance from staff in Washington.

Discussions - restricted vs unrestricted funding, developing relationships and timelines for those with other stakeholders, for profit ventures, fee for service for technical expertise/event planning/consulting, value proposition - win/win, marketing plan - business plan for 2012