

Seminario- Taller:

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos Externos”

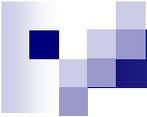
Parte 1: Instrumentos para la Procuración de Recursos

Módulo I (A): Plan Estratégico de Captación de Fondos

**Red Universitaria INCA América Central
Panamá, 25 de noviembre de 2015**



Expositor: Lic. Pablo Javier Zardini,
Consultor en Fund-Raising y Cooperación Internacional
Consultora Carlos Ríos & Asociados
Buenos Aires - Argentina
www.consultedu.com.ar
pablo_zardini@consultedu.com.ar



Plan Estratégico de Captación de Fondos

¿Donde hay dinero? : Un mundo de oportunidades

- Fondos otorgados por Fundaciones de los Estados Unidos a Instituciones centroamericanas en el 2011 (registro 2014) :

USD 7.270.465

- Fondos otorgados por Fundaciones de los Estados Unidos a Instituciones centroamericanas en el 2012 (Registro 2015) :

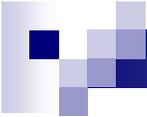
USD 9.260.118

- Ayuda Oficial al Desarrollo (Pública y Privada) asignada a la Región en el 2013:

USD 1.141.310 Millones (Datos OCDE)

- Ayuda Oficial al Desarrollo (Pública y Privada) asignada a la Región en el 2014:

USD 816.000.000 (Datos OCDE)



Plan Estratégico de Captación de Fondos

América Central: Conciencia y apoyo a la RSE....

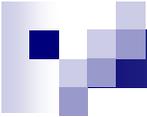
- Reportes anuales de Sostenibilidad: Práctica Extendida
- Mayor compromiso de los empresarios
- Instituciones miembros de Forum Empresa, Responsabilidad Social Empresarial de las Américas. www.empresa.org :

**FundaRSE (Honduras), Fundación Roberto Terán (Nicaragua),
IntegraRSE (Panamá), SumaRSE (Panamá), FUNDEMÁS (El Salvador),
CentraRSE (Guatemala) y ECORED (RD)**

- Impulso desde el sector público: Los gobiernos alientan la RSE
- Investigación y sistematización desde la Academia : Red Unirse
- Legislación Tributaria

AC y RD: Rica historia en gestión de fondos y subsidios internacionales

- Gates Foundation, Ford Foundation, IAF algunos de los grandes actores



Plan Estratégico de Captación de Fondos

Desarrollo del Plan : Consideraciones Generales

- **Adecuarlo al Plan de Desarrollo Institucional**
- Concebido como una línea de **desarrollo integral** y no como una acción aislada y puntual
- Debe contribuir al desarrollo de una “**Cultura**” de la captación de recursos en todos los estamentos de la institución
- **Visión de Largo Plazo:** Perseverancia y profesionalismo
- Incremente la **diversificación de recursos** y disminuya la dependencia con el donante/ s principal/ es
- **Costo / efectivo:** los resultados a obtener deber compensar el esfuerzo de la consecución
- Análisis de **Riesgos:** medir los riesgos eventuales que puede implicar una acción de fundraising
- **Imagen Institucional:** el plan debe contribuir a realzar la imagen pública de la organización



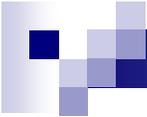
Plan Estratégico de Captación de Fondos

Desarrollo del Plan : Pasos

¿ cuánto debo financiar?

Paso 1: Determinación de volúmenes de inversión

- Considerar la Misión, Visión y Metas del Plan de Desarrollo Institucional
- Prioridades de mi organización: donde concentrará sus operaciones anuales
- Expansión futura: problemáticas, sectores y programas donde desea expandirse en el mediano y largo plazo
- Estimación de Costos: Presupuesto de Máxima y de Mínima
- Separar el Presupuesto Operativo del Presupuesto por Proyectos
- Estimación de Reservas: Fondo de Capital, Fondo de Reserva

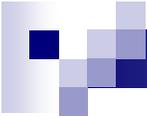


Plan Estratégico de Captación de Fondos

Desarrollo del Plan : Pasos ¿ quién me puede financiar?

Paso 2: Identificación de las Fuentes de Recursos

- Sector Público: Estado Nacional, Provincial y Municipal
- Corporaciones y empresas
- Fundaciones y Organismos No Gubernamentales Nacionales
- Organismos Internacionales y Agencias de Desarrollo Extranjeras
- Fundaciones y agencias no gubernamentales Internacionales
- Individuos
- Crowdfunding
- Generación Propia: Inversiones y prestación de servicios

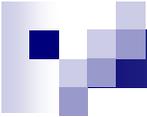


Plan Estratégico de Captación de Fondos

Desarrollo del Plan : Pasos ¿ cómo me pueden financiar?

Paso 3 Identificación de los Instrumentos de Captación

- Subsidios Nacionales
- Subsidios Internacionales (Grants)
- Contribuciones estables
- Contribuciones puntuales
- Suscripciones y membrecías
- Eventos
- Campañas
- Legados y Herencias
- Donaciones en especie
- Contratos por prestación de servicios / concesiones



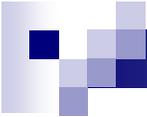
Plan Estratégico de Captación de Fondos

Desarrollo del Plan : Pasos

¿ que tengo para ofrecer?

Paso 4 Análisis de Capacidades

- Relevancia del sector y los programas
- Experiencia Pasada
- Recursos Humanos
- Capacidad de Gestión
- Efectividad en el logro de los objetivos
- Impacto en la comunidad
- Relaciones y contactos
- Posicionamiento nacional e internacional
- Contexto político nacional e internacional



Plan Estratégico de Captación de Fondos

Desarrollo del Plan : Pasos

¿ solo o acompañado?

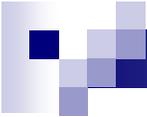
Paso 5 Análisis de Involucrados

- Quienes son mis socios y quienes pueden serlo
- Beneficiarios directos e indirectos de mis programas
- La comunidad
- ¿quiénes están haciendo lo mismo que nosotros? : benchmarking
- Otros actores relevantes
- Mentores y padrinos
- Apoyo técnico y profesional
- Voluntarios

Plan Estratégico de Captación de Fondos

Desarrollo del Plan : Pasos Estado de Situación Paso 6 Análisis FODA

Fortalezas Buena experiencia previa de proyectos ejecutados Contactos activos con potenciales donantes	Debilidades Falta de experiencia en acciones de mercadeo Escasa disponibilidad de tiempo por parte de las personas calificadas
Oportunidades Mayor conciencia pública de la problemática Ingreso de nuevos donantes nacionales	Amenazas Ingreso de nuevos actores que compiten por fondos Disminución de recursos internacionales

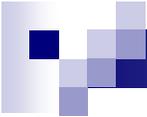


Plan Estratégico de Captación Internacional de Recursos

Desarrollo del Plan : Pasos

Paso 7: Diseño

- 1- Definir la misión de la organización
- 2- Diagnóstico Institucional: Análisis F O D A
- 3- Definición de prioridades en materia de recursos en el marco de un Plan de Desarrollo Institucional:
- 4- Elaboración del Plan Estratégico de Largo Plazo (PELP)
 1. Aspectos Políticos (objetivos).
 2. Tácticos (programas)
 3. Operativos (actividades)
- 5- Elaboración del Plan Anual de Trabajo (PAT) como parte integrante del PELP
- 6- Seguimiento y Control del PAT
- 7- Medición de resultados del PAT y Retroalimentación del PELP.



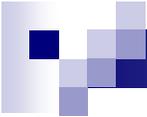
Plan Estratégico de Captación Internacional de Recursos Ejemplo

- **Objetivo Estratégico (PELP): Instituto de Energías Renovables posicionado internacionalmente**
- La universidad plantea el fortalecimiento internacional del Instituto de Energías Renovables a partir de los recursos humanos disponibles en una de sus unidades académicas, la Facultad de Ingeniería Ambiental. Este objetivo es de largo plazo pero se podrá alcanzar mediante la realización de diferentes programas con verificación periódica incluidos en el PAT.

Programa I (PAT): Búsqueda de Alianzas en la Unión Europea

Actividades:

- 1- Intercambios Docentes con Alemania a través del DAAD
- 2- Presentación de un proyecto PCI (AECID)
- 3- Elaboración de una propuesta para CYTED
- 4- Elaboración de una propuesta para el 7PM (UE)



Plan Estratégico de Captación Internacional de Recursos (Ejemplo)

Programa II (PAT) : Búsqueda de fondos en fuentes de Estados Unidos

- Actividades:**
- 1- Presentación de un proyecto ante la Gates Foundation
 - 2- Presentación de un propuesta ante la Ford Foundation
 - 3- Presentación a la convocatoria USAID

A modo de ejemplificación detallamos la siguiente actividad :

Programa II Actividad 1: “Presentación de un proyecto a la Ford Foundation” **Esta actividad incluye las siguientes acciones:**

- 1-Relevar proyectos ya financiados
- 2-Identificar las prioridades para el año de la Ford
- 3-Tomar contacto con los delegados de la Ford
- 4-Definir el proyecto en concordancia con las prioridades de la Universidad y el donante
- 5-Formular el proyecto
- 6-Presentar el proyecto
- 7-Hacer el seguimiento durante el proceso de evaluación
- 8-Documentar el resultado (éxito o fracaso)
- 9-Retroalimentar el PAT



Elementos clave en la Estrategias de Captación de recursos de la Organización

- 1- Liderazgo y compromiso por parte de las Autoridades*
- 2- Cultura Institucional Internacional*
- 3- Formación de un Comité de Captación de Fondos*
- 4- Integración de la dimensión internacional en la docencia, la investigación y la extensión de la universidad*
- 5- Elaboración de un Plan Estratégico*
- 6- Búsqueda de consenso y participación activa de todos los actores involucrados*
- 7- Centralización de la gestión de la captación dentro de una unidad jerárquica reconocida en el organigrama*
- 8- Financiamiento adecuado (Pre inversión)*
- 9- Seguimiento y Evaluación*



Seminario- Taller:

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos Externos”

Parte 1: Instrumentos para la Procuración de Recursos

Módulo I: Plan Estratégico de Captación de Fondos

**Red Universitaria INCA América Central
Panamá, 25 de noviembre de 2015**

¡Gracias!

Expositor: Lic. Pablo Javier Zardini,
Consultor en Fund-Raising y Cooperación Internacional
Consultora Carlos Rios & Asociados
Buenos Aires - Argentina