



Seminario- Taller:

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos Externos”

Parte 2: Gestión del Fundraising Local

<u>Módulo IV</u> : Donantes Corporativos y Gobiernos
--

**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



Donantes Corporativos

1) Tipos de Empresas: Globales, Nacionales y Pymes

2) Motivaciones para donar

- **Construcción de una buena imagen**
- **Promover productos / servicios**
- **Apoyo a los intereses de sus empleados**
- **Promoción del voluntariado de sus empleados**
- **Buscan ser socios de ciertas causas (Lucha contra la deserción escolar, Apoyo a la educación, Lucha contra el Sida, etc..)**
- **Porque les llegan pedidos**
- **Sus directivos están interesados**
- **Beneficios Fiscales**



Donantes Corporativos

3) Tipos de Proyectos

- **Proyectos Locales**
- **Eventos Culturales y Artísticos**
- **Eventos Deportivos**
- **Actividades relacionadas con los productos**
- **Proyectos de desarrollo económico y emprendedor**
- **Proyectos Medioambientales**
- **Iniciativas llevadas a cabo por gente prominente**



Donantes Corporativos

4) Tipos de Apoyo

- Ayudas en efectivo
- Sponsoreo de actividades y eventos
- Promociones Conjuntas (ejemplo: TOMS Shoes – Shoes for tomorrow)
- Sección de instalaciones y facilidades
- Ayuda en especie: productos, equipos, etc. (Ej: HP - Clinton Initiative)
- Asistencia Técnica de profesionales voluntarios
- Integración del Consejo de Administración, Promotor o Consejo Asesor
- Apoyo para una campaña de fondos
- Publicidad en medios y en los propios canales institucionales



Donantes Corporativos

4) Algunas Preguntas que se hacen las empresas antes de donar

- ¿Por qué debería apoyar para este proyecto?
- ¿No es responsabilidad del gobierno?
- ¿Confío en el solicitante?
- ¿Tengo la seguridad que mi dinero será gastado en el proyecto?
- ¿Puedo hacer una contribución menor a la solicitada?
- No tengo dinero extra ¿Cómo puedo colaborar?
- ¿Qué visibilidad tiene el proyecto para mi empresa?



Donantes Corporativos

5) Pasos para llegar al apoyo empresario

- i. Investigación**
- ii. Contactos Previos (MRI)**
- iii. Buscar persona “puente” para llegar**
- iv. Identificar la persona clave dentro de la misma**
- v. Presentar una propuesta específica y sencilla**
- vi. Mostrar claridad en costos**
- vii. Dar alternativas de colaboración**
- viii. Mostrar otros aliados (analizar previamente la trayectoria de la empresa en proyección social)**
- ix. Reportar resultados y rendir cuentas**
- x. Agradecer y mantener las relaciones**



Donantes Corporativos

6) Sponsoreo: Una instrumento de mercadeo con empresas

Relación de Mutuo Beneficio
Publicidad empresarial / apoyo al proyecto

- i. **Eventos Culturales y Deportivos**
- ii. **Publicaciones**
- iii. **Equipamiento**
- iv. **Vehículos**
- v. **Becas**
- vi. **Conferencias y Seminarios**

Aspectos Clave: Audiencia, Cobertura Geográfica, Imagen, Tipo de aviso, Monto, etc..

Ejemplo: Cadbury México



Donantes Nacionales: Gobiernos

Algunos Aspectos para el análisis

■ Gobiernos Nacionales

- Socio Necesario
- Quien es quien en el organigrama
- Rotación Periódica de Funcionarios con poder decisión
- Prioridades políticas versus planes nacionales
- Construcción de redes: Hoy están de un lado del mostrador y mañana del otro
- Proceso más lento para la toma de decisiones
- Importante inversión en Relaciones Públicas
- No perder de vista las ambiciones políticas y los proyectos personales de los funcionarios
- Necesidad de contar con su aval para muchas solicitudes de fondos a agencias y organismos multilaterales



Donantes Nacionales: Gobiernos

Algunos Aspectos para el análisis

2) Gobiernos Locales

- Aumento de las políticas de descentralización
- Menor Rotación Periódica de Funcionarios con poder decisión
- Prioridades políticas locales vs objetivos del proyecto
- Oportunidades para financiamiento con otras regiones / ciudades del mundo
- Proceso más rápido para la toma de decisiones
- Importante inversión en Relaciones Públicas
- No perder de vista las ambiciones políticas y los proyectos personales de los funcionarios
- Mayor cercanía con la comunidad y la sociedad civil: alianzas viables
- Muchos fondos de cooperación permiten su participación: BPR- BID, URBAL – UE , Cooperación Regional Española, etc.



Otros Donantes Nacionales

- **Instituciones Religiosas**
- **Rotary Club**
- **Lions**
- **Voluntarios Extranjeros**
- **Asociaciones de Residentes Extranjeros**
- **Asociaciones de Nacionales que viven en el extranjero**



Seminario- Taller:

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos Externos”

Parte 2: La Gestión del Fundraising Local

Módulo IV : Donantes Corporativos y Gobiernos

GRACIAS!!



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