



US Embassy - Panama



REPÚBLICA DE PANAMÁ
GOBIERNO NACIONAL

MINISTERIO DE
DESARROLLO SOCIAL

Programa de Fomento
de Capacidades



Para OSC en Panamá



PROGRAMA DE FOMENTO DE CAPACIDADES PARA ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO EN PANAMA

Taller

Relaciones Externas y Recaudación de Fondos
Desarrollo de Planes de Negocio Sociales

Presentado por: Angélica La Vitola Martino

28 de enero de 2021

Tabla de Contenido

- Introducción. Comprendamos las organizaciones no gubernamentales.
- Estructura de la ONG.
- Como obtienen sus fondos las ONG. Cómo lograr aliados sostenibles.
- Objetivos y tipos de herramientas para establecer Relaciones Externas sostenibles.
- Plan de Negocios para el sector social. Conceptos. Importancia. Objetivos.
- Elementos principales que lo conforman.



**POR UN MUNDO MAS JUSTO PARA
TODOS.**

COMPRENDIENDO A LAS ONGS



7.812.801.000 personas



A world map with a light blue background and white outlines of continents and countries. The map is centered on the Atlantic Ocean. A dark blue horizontal band is overlaid across the middle of the map, containing the text.

¿Cómo nos organizamos?

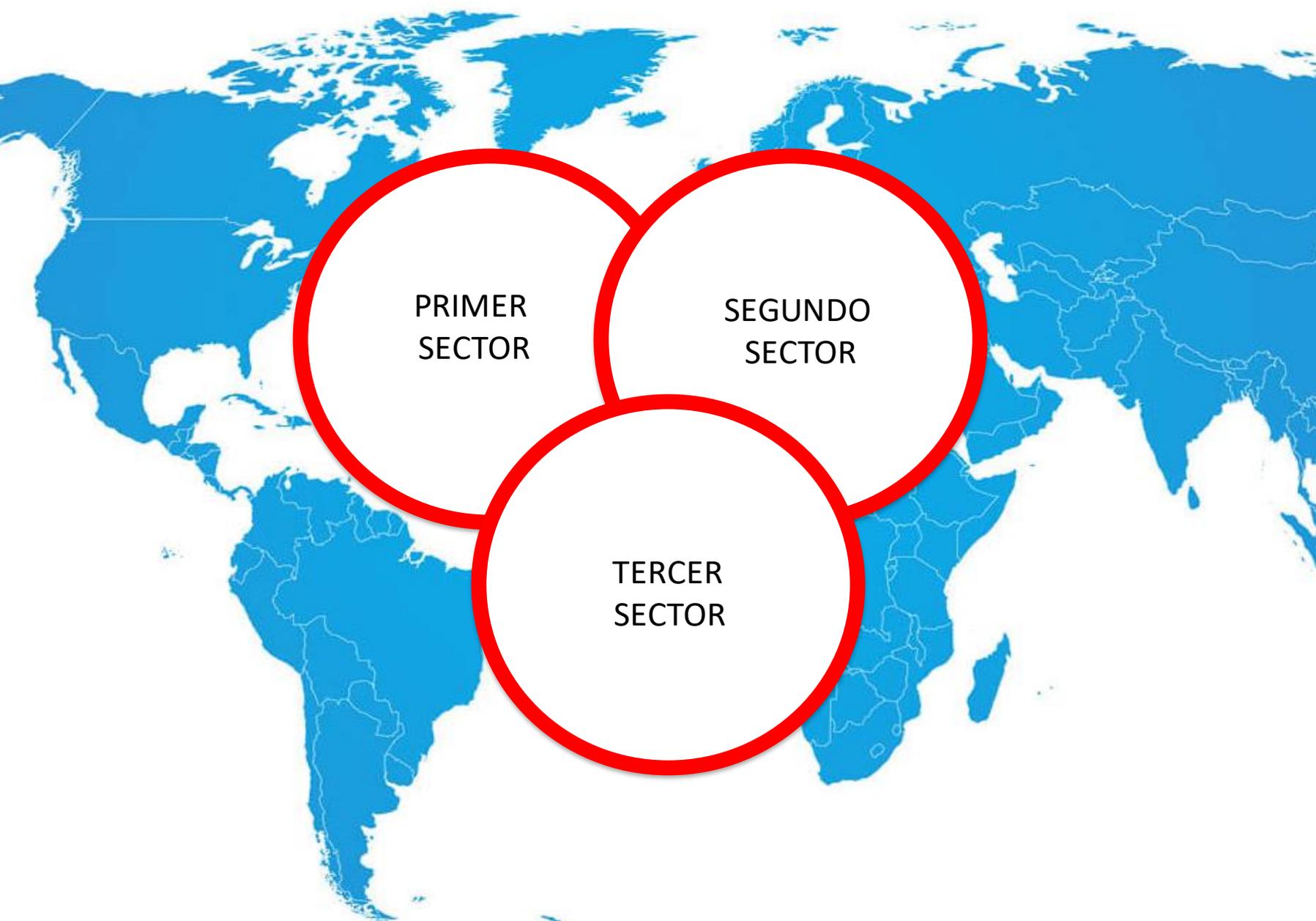
LOS 3 SECTORES

A world map in shades of blue and white. A red circle highlights the word 'ESTADO' over the Americas. A red line connects this circle to a red rounded rectangle containing the text 'POLÍTICAS PÚBLICAS' over Europe and Africa.

ESTADO

POLÍTICAS PÚBLICAS

LOS 3 SECTORES



PRIMER
SECTOR

SEGUNDO
SECTOR

TERCER
SECTOR

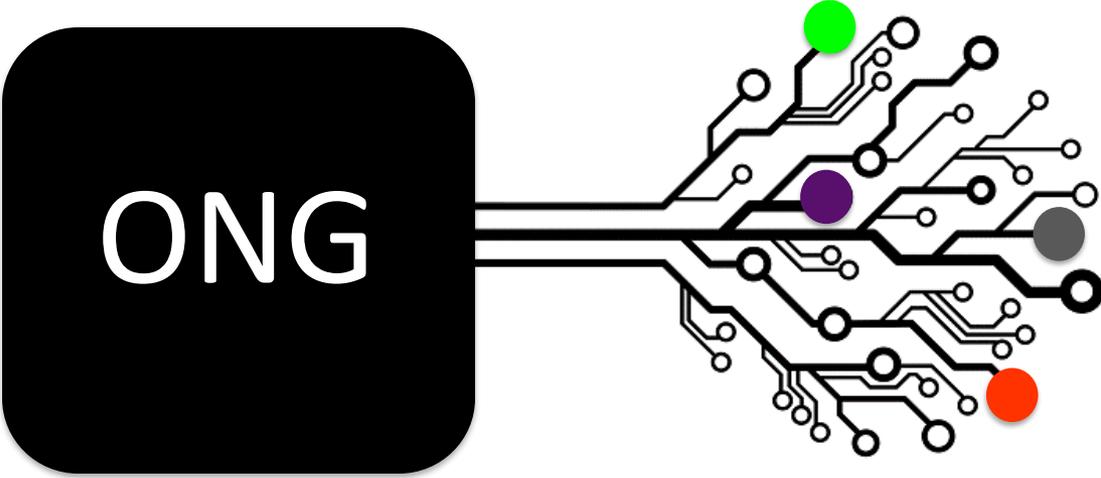


¿Quién representa a la
Sociedad civil?



ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES.

ONG

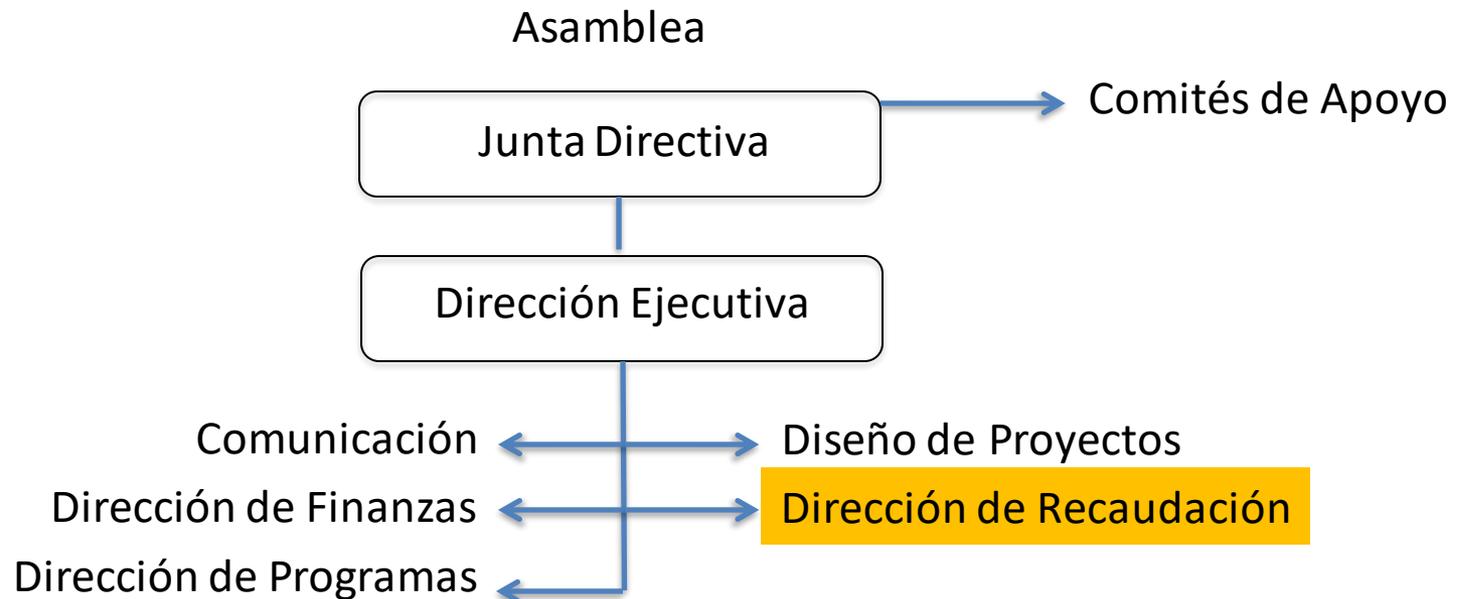


En Panamá, hay más de 1000 ONGs, pero cuántas de ellas estarán hoy activas?

- Educación
- Salud
- Infancia
- Trabajo
- Discapacidad
- Género
- Medioambiente
- Cultura
- Trabajo
- DDHH
- Investigación
- Tecnología
- Fauna
- Emprendimiento

COMO SURGE UNA ONG?

1. Ideal o Interés.
2. Grupo de Personas
3. Visión y Misión definida
4. Constitución legal
5. Organigrama



¿Cuáles son los medios de recaudación de una ONG?



Financiamiento Público

- Acuerdos de cooperación ONG/Entidad Pública (Relaciones de pares/actividad que el gobierno no puede realizar)
- Subsidios gubernamentales (apoyo financiero a la ONG)



Financiamiento Privado.

- Acuerdos de colaboración con entidades privadas.
- Donaciones (Filantropía)
- Actividades de captación de fondos
- Actividad Mercantil



¿Cómo recaudan fondos las ONG?



División especializada en la gestión de captación de fondos.

- Recurso Humano capacitado en los objetivos y acciones de la ONG
- Empático
- Confianza



Estrategia de captación de fondos.

- Análisis y evaluación del contexto social y económico
- Creatividad
- Acciones sólidas



Objetivo claro. El mundo está lleno de buenas causas.

- Claridad en nuestra solicitud

¿Cómo recaudan fondos las ONG?



Diversifica la recaudación

- Peligroso depender de un solo grupo
- Diversifica tus ingresos orientados a grupos diversos: gobierno, empresa, persona natural
- Tipos de enfoque. Donativos por internet; eventos especiales, convenios gubernamentales



Presupuesto de recaudación

- Actividad o gestión de captación de fondos, tiene costos
- Evaluar tiempo, dinero y esfuerzo.



Primero recauda amigos....luego fondos

- Recauda gente que crea en tu causa
- Hazlo con pasión
- Genera confianza en el posible donante o aliado
- Respetar a tu donante

¿CÓMO LOGRAMOS ALIADOS SOSTENIBLES? CULTIVA LA RELACIÓN CON TU DONANTE



CONFIANZA



TRANSPARENCIA



RESPETO



TU ERES ESPECIAL E
IMPORTANTE



AGRADECIMIENTO.

Propuesta de Valor. Herramienta importante para conseguir y mantener aliados en el tiempo.



Es un mecanismo o herramienta que nos permite ofrecer al aliado una idea clara y transparente de cómo nuestro proyecto es positivo y necesario para él

PROPUESTA DE VALOR. ELEMENTOS BÁSICOS.

Valor que ofrecemos.

- Conocimiento, experiencia, reputación, transparencia, resultados en corto/mediano plazo (expónganlo en sus propuestas)

Necesidad identificada

- Necesidad que requiere una intervención para ser resuelta o intervenida. Vinculación con la empresa o aliado
- Centrada en el posible donante

Propuesta debe recoger intervención que brindará solución

PROPUESTA DE VALOR. ELEMENTOS BÁSICOS

Establecer
tiempos y
mecanismos
de reportes.

Definir
aportes que
el aliado
espera
recibir.

Una propuesta de valor debe ser clara, flexible, con lenguaje adecuado. Debe generar un involucramiento del posible aliado con tu organización y la causa objetivo. El impacto social que él como aliado puede generar debe ser visible en tu propuesta.

PROPUESTA DE VALOR. Pilares y elementos de diseño



Elementos claves en el diseño:

-Título: Nombre con una breve descriptiva del servicio, de la organización o causa.

-Introducción. Narrativa que nos ponga en contexto. Datos, estadísticas.

-Descripción. Objetivos con la mayor sinceridad y calidad. Bullets.

-Imágenes. Que sustenten la realidad y el cambio que se desea realizar.

-Presupuesto. ¿Cuánto cuesta esto?



Felicidades! Hemos logrado sumar a un aliado....

Relaciones externas. Conceptos y cómo fortalecerlas.

Fomentar el conocimiento de nuestra gestión, acciones y estrategias orientado a nuestros aliados y público objetivo. Fomentar el acceso constante de información.



Transparencia

Sumar aliados

Fortalecer relaciones con aliados existentes

¿Cómo lo hacemos?



Criterios para establecer relacionamientos Externos exitosos por parte de las organizaciones

- **¿Porqué establecer una relación externa?**
- **Duración**
- **Carácter de la relación: permanente o largo plazo, específica o de corto plazo.**
- **Beneficios y oportunidades**



Just Yourself™

Intel®



Google

facebook
sonic



Coca-Cola



NESCAFÉ





ELEMENTOS PARA UNA RELACIÓN EXTERNA SOSTENIBLE



La Rendición de Cuentas, de la mano con la
transparencia^H

Pág 1

Shutterstock



Photo: shutterbank.com





Y ahora....

**¿Qué tal si lo
haces tú?**



US Embassy - Panama



REPÚBLICA DE PANAMÁ
GOBIERNO NACIONAL

MINISTERIO DE
DESARROLLO SOCIAL

Programa de Fomento
de Capacidades



Para OSC en Panamá



PROGRAMA DE FOMENTO DE CAPACIDADES PARA ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO EN PANAMA

Taller

Desarrollo del Plan de Negocios para el Sector Social

Presentado por: Angélica La Vitola Martino

28 de enero de 2021

Plan de Negocios para el sector social

¿Qué es?

Documento que establece objetivos, que se constituyen como fase de proyección y evaluación

Se emplea internamente para la administración y planificación de tareas

Representación del modelo que seguirá la organización

Permite definir como se realizarán las actividades para que se tenga éxito.

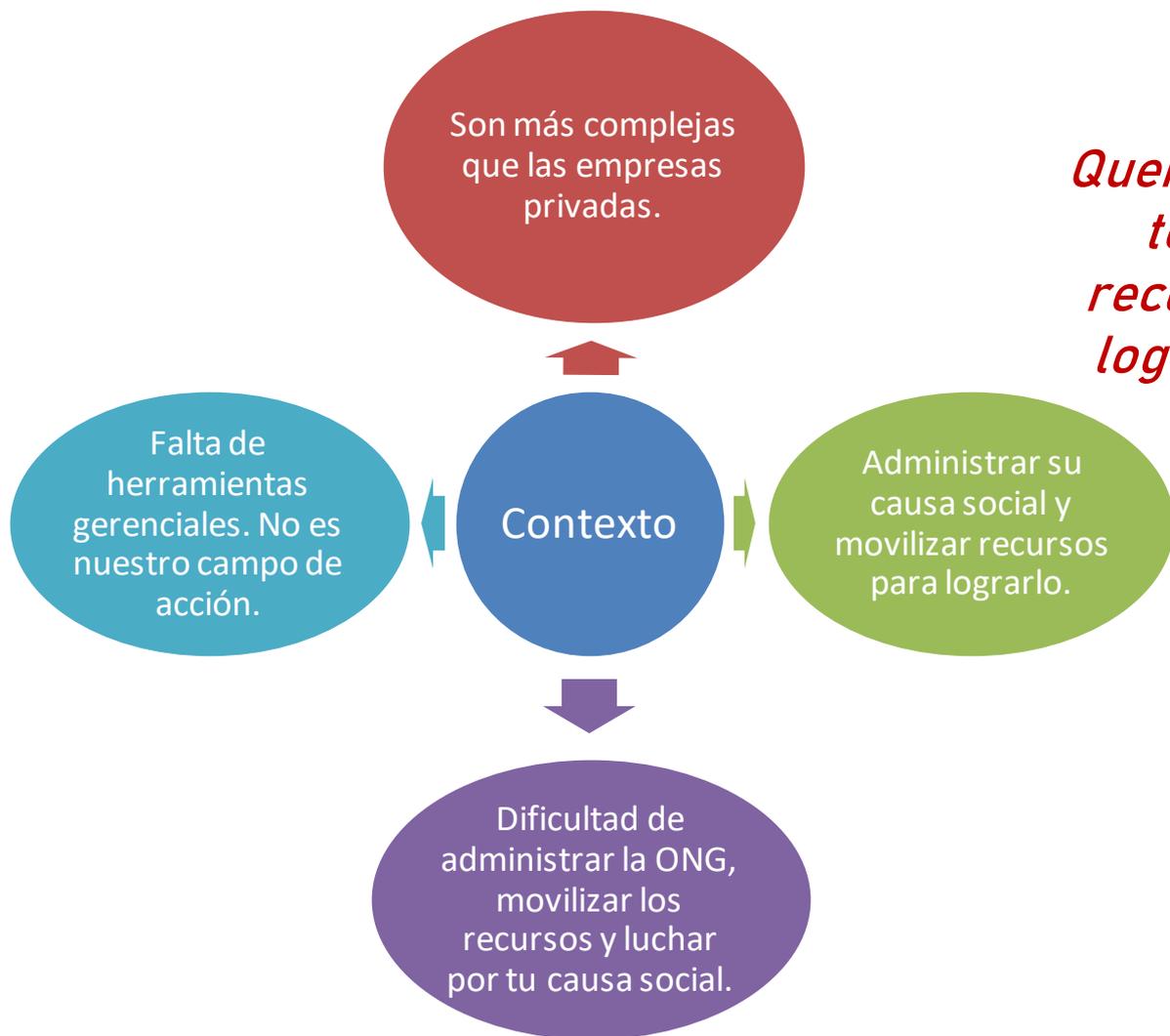
Plan de negocios para el sector social

**¿POR QUÉ ES
IMPORTANTE?**



"Nos permite pensar disciplinadamente y alcanzar un trabajo intelectualmente honesto. Una idea puede ser genial en la mente, pero cuando se analizan los detalles y los cálculos numéricos, se podría observar otra realidad."

Plan de negocios para el sector social



Querer cambiar el mundo y tener que buscar los recursos necesarios para lograrlo. Es lo más difícil para las ONGs

¿Cómo nos beneficia diseñar un plan de negocios?

Promueve el desarrollo en detalle de las ideas innovadoras que pueden convertirse en grandes movilizadoras de recursos contribuyendo al desarrollo social y económico para las comunidades.

Posibilita el análisis de la organización y definición clara de su misión, visión, destacando los puntos fuertes y áreas con potencial de mejora.

Permite el análisis de la idea de movilización de recursos, su visibilidad, estrategias y necesidades, y potencial de impacto.

¿Cómo nos beneficia diseñar un plan de negocios?

Moviliza a toda la organización a compartir las mismas ideas y trabajar en la misma dirección. Define los recursos organizacionales necesarios para implementar las acciones necesarias.

Aumenta la credibilidad de la OSC junto a posibles financiadores.

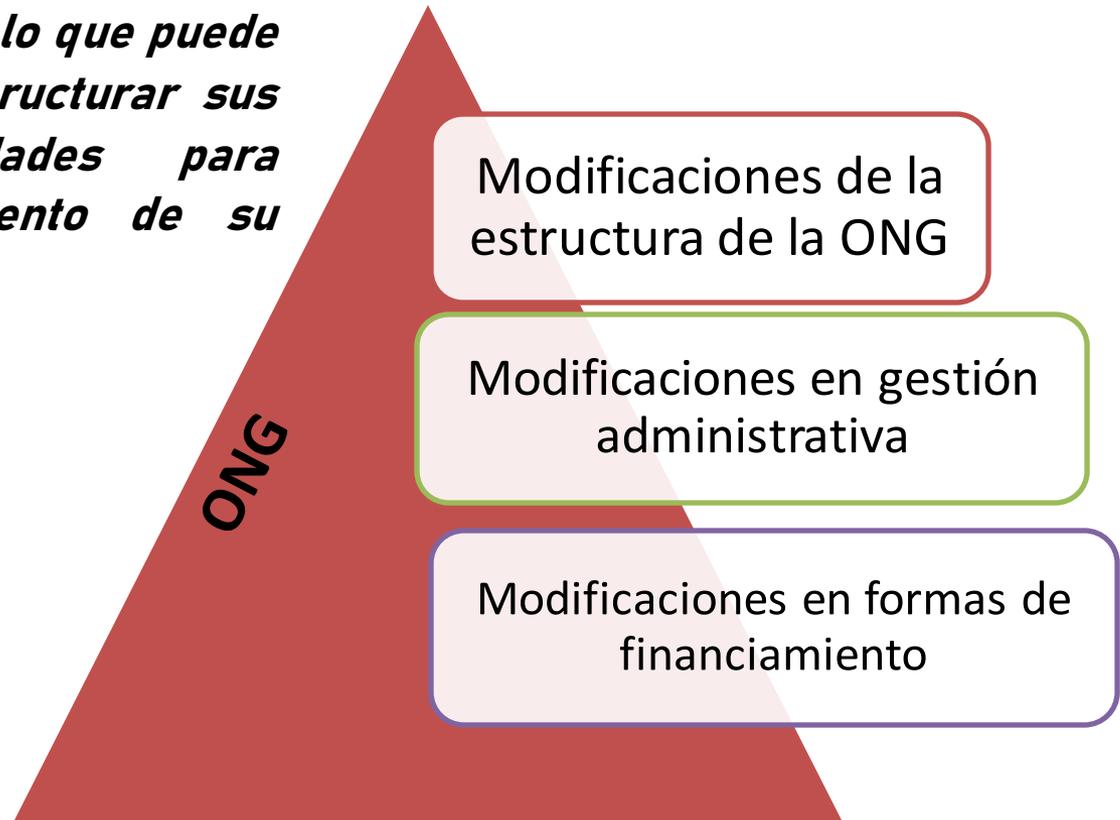
Plan de negocios y sus objetivos

Por tratarse de una metodología de planeamiento estructurado y, considerando específicamente las características de una organización del sector social, un plan de negocios en esta área puede tener los siguientes objetivos:



Implementación de una nueva línea de acción

Una ONG debe siempre adaptarse al contexto en el que actúa, lo que puede implicar tener que reestructurar sus programas y actividades para garantizar el cumplimiento de su misión.



RECAUDACIÓN DE FONDOS



Las ONGs pueden tener actividades que generan recursos para mantenerse autosostenibles, sin que eso signifique ser fuente de rentas para los directores.

Tales actividades exigen un planeamiento similar al realizado por empresas privadas, lo cual debe también traer beneficios similares

AUTOANÁLISIS DE LA ONG ORIENTACION ESTRATEGIA

AUTOANÁLISIS

Generar recursos

Líneas de acción

Identificar mejoras en
la operación de la ONG

Permite establecer una orientación clara de cómo la organización debe evolucionar, sirviendo como punto de referencia a las varias decisiones

ELEMENTOS BÁSICOS DE UN PLAN DE NEGOCIO.

RESUMEN EJECUTIVO

ORGANIZACION

PRODUCTO/SERVICIOS

MERCADEO

EQUIPO GERENCIAL

PLANEAMIENTO FINANCIERO

RIESGOS OPORTUNIDADES.



IMPLEMENTACION
DEL PLAN DE
ACCIÓN

RESUMEN EJECUTIVO. CARTA DE PRESENTACION



Informe corto en el que se explican de forma breve y sencilla los datos más importantes de un plan o proyecto.

PASOS PARA UN BUEN RESUMEN EJECUTIVO



ESTUDIA TU PROYECTO

Establece la idea principal del proyecto y haz un resumen.



RESUMEN DEL PROYECTO

Cuando tengas claro el resumen de tu proyecto, sus datos y objetivos, será más fácil la construcción.



ESTRUCTURA DEL RESUMEN EJECUTIVO

Debe ser profesional. Matén un formato uniforme y claro.



PASOS PARA UN BUEN RESUMEN EJECUTIVO



ESCRIBE EL PRIMER
PARRAFO.

¿Qué problemas estás
solucionando?



DESARROLLA TU
PROPUESTA

Recuerda el problema y
la solución que brindas



RESPALDOS Y LOS
RECURSOS QUE
NECESITAS.

Responde la pregunta
¿Qué necesitas?



PASOS PARA UN BUEN RESUMEN EJECUTIVO



CREA UN CIERRE CONMOVEDOR

(elemento de
impacto)



REVISA Y EVALUA

Verifica si lo que
has plasmado se
ajusta a tu proyecto



RECONOCE TU LOGRO



ORGANIZACIÓN

Visión: Orientada al ámbito social

Misión: Aquella lucha sobre un tema particular para lo cual queremos cambiar

Perfil de la ONG

- Características,
- Histórico de la organización
- Alianzas
- Logros



Cualitativo: Grado de Percepción de actores de un proyecto

Cuantitativo: información que podemos cuantificar (número de talleres, número de participantes, etc.)

PRODUCTO/SERVICIO



Teoría del
cambio
Marco Lógico

Objetivos
Componentes
Actividades

Resultados

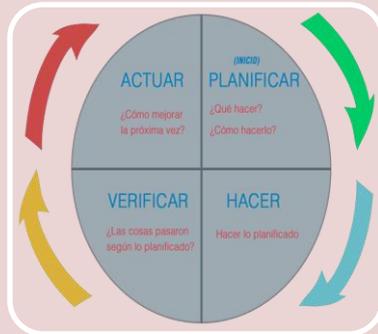
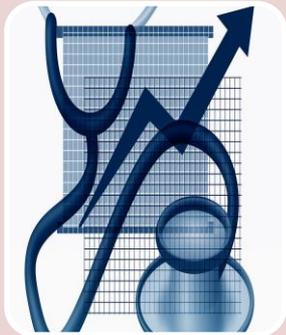
MERCADEO



Con estos insumos podemos conocer cuál es nuestro mercado y establecer acciones claras para lograr los objetivos.

La pregunta es: ¿Tendremos competencia en este mercado o tendremos aliados?

Equipo Gerencial



Equipo gerencial capaz de realizar los ajustes

Diagnóstico

¿Qué buscamos de esta organización?
¿Cómo nos deberíamos organizar para llegar a esto de forma eficiente y eficaz?

Diseño

¿Cómo debe ser la estructura de una organización?
¿Hay necesidad de nuevas funciones?
¿Cuáles son las responsabilidades de cada miembro de la administración?

Implementación

¿Cuáles son las habilidades necesarias para la implementación del negocio?
¿Cómo desarrollar las nuevas habilidades requeridas?
¿Hay necesidad de atraer más voluntarios?
¿Cómo influenciar el cambio del comportamiento?

Gestión Financiera



Planeación y control

Diseño de Presupuesto
Ejecución
Monitoreo



Contabilidad

Libros contables al día



Constitución legal



¡Gracias!