



Consolidando el rol de la sociedad civil en la conservación de la biodiversidad en las islas del Caribe

Consolidating the role of civil society in biodiversity conservation in the Caribbean islands

Hacia un financiamiento sostenible

Fortaleciendo el trabajo en red de Organizaciones de la Sociedad Civil para la Conservación de la Biodiversidad en la República Dominicana

Santo Domingo – República Dominicana

6 de septiembre 2013



Hacia un financiamiento sostenible - Fortaleciendo el trabajo en red de Organizaciones de la Sociedad Civil para la Conservación de la Biodiversidad en la República Dominicana

1. Antecedentes

El Instituto Caribeño de Recursos Naturales (CANARI) a través del financiamiento de la Fundación MacArthur está ejecutando el proyecto "Consolidación del rol de la sociedad civil en la conservación de la biodiversidad en las islas del Caribe", para el período 2011-2013. Uno de los componentes de este proyecto es establecer y facilitar dos encuentros nacionales de grupos de aprendizaje en acción en la República Dominicana y Jamaica. El siguiente reporte sintetiza el segundo encuentro, realizado a través de este taller, el día 6 de septiembre de 2013, en Santo Domingo, República Dominicana.

Ese taller se realizó conjuntamente con el Instituto Dominicano de Desarrollo Integral (IDDI), en su sede, que compartió sus experiencias y prácticas organizacionales en el campo de la gestión y el financiamiento sostenible.

La meta de este evento fue la fortalecer las capacidades institucionales de las OSC en la gestión y en la búsqueda de recursos y fondos, que les apoye a mejorar su sostenibilidad institucional y financiera en el trabajo que realizan para la conservación de la biodiversidad y los recursos naturales.

2. Agenda y objetivos del Taller

Con el fin de fortalecer las capacidades institucionales de las OSC en gestionar recursos financieros, el objetivo de este taller fue dar a conocer las diferentes opciones estratégicas para la diversificación de fondos,

- presentando oportunidades comunicativas para potenciar la visibilidad de los proyectos y/o de la ONG a través de los medios sociales populares y otras plataformas en el internet, con el fin de captar fondos y aliados para sus trabajos de conservación,
- dando a conocer la experiencia exitosa de IDDI en la búsqueda de recursos y en la creación de fuentes de financiamientos alternas y propias
- creando interés y motivando a los representantes de las organizaciones participantes para replicar o introducir en sus organizaciones mecanismos y/o estrategias para captar fondos y fuentes de financiamiento.

La agenda del taller fue concebida entre CANARI e IDDI, teniendo en cuenta los aspectos arriba mencionados (ver agenda adjunta, anexo 1).

3. Participantes y presentación de sus organizaciones

Este taller agrupó a profesionales que trabajan en diferentes partes del país, que están involucrados de manera directa o indirecta con la gestión y manejo de los recursos naturales, áreas protegidas y la conservación de la biodiversidad, además de otros temas análogos como educación ambiental, desarrollo comunitario, fortalecimiento de las capacidades de organizaciones locales y productivas, turismo sostenible, comunicación y promoción ambiental, entre otros. Cabe señalar que la mayor parte de las organizaciones participantes llevan a cabo proyectos patrocinados por CEPF y otros deseaban someter solicitudes al CEPF para la próxima convocatoria (agosto 2013) En este taller participaron 20 personas de 15 ONG´s nacionales¹ (véase anexo 2, lista de participantes).

4. Alcances de los temas presentados en el taller continuo

.4.1 Como presentar mi organización y/o mi proyecto hacia la captación de fondos

Después de que cada representante realizó una breve presentación de lo que ejecutan sus organizaciones a manera de promoción, esta sesión presentó de manera breve las técnicas comunicativas y oportunidades de difusión online para la captación de fondos y para captar la atención de donantes (véase recursos utilizados, anexo X). Estas presentaciones mostraron de una manera práctica, como otras organizaciones se promocionan y promueven sus proyectos a través de las redes sociales (Facebook, Twitter, YouTube, Vimeo, LinkedIn, entre otros) creando oportunidades para la captación de recursos, para la búsqueda de voluntarios/especialistas y/o para mostrar y crear alianzas estratégicas.

Durante estas presentaciones, los participantes dieron las siguientes apreciaciones, en cuanto a las debilidades organizacionales de comunicar en este ámbito:

- existe una carencia de conocimiento en las organizaciones de cómo utilizar los medios sociales para captar fondos.
- permanece la necesidad de actualizar las páginas web institucionales, ya que muchas de ellas no presentan los proyectos actuales y otras no hay mucha información interesante que mostrar (como un storytelling).
- el ejemplo de Capacité es una buena forma de comunicar los proyectos, pero hay más textos y no hay muchas fotos – necesita ser más interactiva
- falta de una comunicación más dinámica a través del internet de los proyectos.
- incluir estratégicamente la parte de comunicación cuando se diseña los proyectos.

¹ Organizaciones que obtienen patrocinio de CEPF: CEDAF, CAD, Grupo Jaragua, IDDI, PANOS, PRONATURA, SOH, SODIN, INTEC y SOEPA. Organizaciones que desean someter para próxima convocatoria del CEPF: Consejo Interinstitucional para el Desarrollo de Constanza Inc, PROGRESSIO y CIEPO. Otras organizaciones alianzas: CEBSE, FUNDEMAR.

También se argumentó del por qué las organizaciones desaprovechan la utilización de estas técnicas y medios comunicativos, entre las principalmente mencionadas tenemos:

- la falta de tiempo,
- no hay mucha idea de cómo se diseñan presentaciones para la web y otras plataformas
- no es el foco (la comunicación) de lo que trabajan el área técnica del proyecto/en la institución,
- hay muchas actividades que resolver que no permiten concentrar esfuerzos para actividades de comunicación de esta índole,
- falta de entrenamiento del personal técnico en asuntos de comunicación para captación de fondos,
- utilizar la comunicación online implica un entrenamiento especializado,
- no está en la agenda o estrategia institucional
- necesidad de aliados, voluntarios especialistas en comunicación que realicen este tipo de trabajo para la organización.

Aunque en este tema se abordó a manera de “snapshots” (a vuelo de pájaro), esta sesión fue significativa para mostrar como las nuevas tecnologías de comunicación apoyan a promocionar de manera atractiva y eficaz la organización y el trabajo en pro de la conservación, así como motivar a que sea utilizado como un mecanismo para captar de fondos, ofrecer productos y servicios, buscar patrocinios de todo tipo, apoyo profesionales y crear alianzas online, a través de las redes sociales, plataformas y página web interactiva, entre otros medios.

4.2 Experiencias presentadas de IDDI

La diversificación de las fuentes de ingresos desarrollo de relaciones con el sector privado².

El Instituto Dominicano de Desarrollo Integral, Inc. (IDDI), es una organización que lleva funcionando desde hace 30 años y trabajando en el sector de la conservación desde hace 10 años (para más información institucional vea <http://www.iddi.org/>).

A raíz de la crisis financiera internacional en los últimos años, muchos donantes tradicionales han restringido sus aportes financieros disminuyendo los aportes a las ONGs y a los programas y proyectos ambientales. La obtención de fondos públicos y fuentes de financiamiento se ha convertido en un reto para las

² Esta sesión fue presentada por Juan Manuel Díaz, Director del Departamento de Sostenibilidad, quien tiene a su responsabilidad el manejo de proyectos que generen ingresos, proyectos de consultoría y subcontratar el manejo de compañías. También en esta sesión expuso el Director Ejecutivo David Luther (véase anexo 4)

entidades que trabajan en el sector socio-ambiental, ya que no solo está vinculado con la habilidad de presentar y ejecutar buenos proyectos, sino gestionar alianzas con otras entidades donantes y tener en cuenta al sector privado.

IDDI reconociendo estos cambios y en busca de nuevas formas de financiamiento se ha abierto a experiencias de colaboración con el sector privado y a promover iniciativas propias generadoras de ingresos que le permita diversificar sus fuentes de ingresos. J.M. Díaz acentuó que, "...esto significa un cambio de paradigma: mentalidad empresarial aplicada al desarrollo y estar abierto a nuevos esquemas que surgen por todos lados como por ejemplo las "empresas sociales" al estilo Yunus, MDL"

El IDDI "cambió el chip" hace 11 años, reitera Díaz; 55% de los fondos del IDDI procede de fondos privados (sin contar los fondos en especies), y la organización cuenta con:

- 8 iniciativas con empresas privadas,
- 2 iniciativas con grupos empresariales,
- disponen de un fondo patrimonial de RD\$: 130 millones,
- cuentan con una cartera de microcréditos sociales (esto paga buena parte de gastos fijos como personal, electricidad, entre otros gastos)

Explicó también que la ONG tradicional, acostumbrada a donaciones de organismos internacionales, al apoyo gubernamental, al aporte de socios internacionales y a campañas puntuales, debe pasar a ser una ONG diversificada, es decir, buscar alianzas en el sector privado, llevar a cabo iniciativas generadoras de ingresos propios y sobre todo, contar con fondos patrimoniales, es decir, dinero que no se toca y que se invierte en diferentes actividades y con los resultados de esa inversión se van pagando los gastos administrativos.

Apuntó que el dolor de cabeza de toda ONG sigue y seguirá siendo los gastos fijos que ninguna agencia quiere pagar. Conseguir ingresos para solventar este rubro es fundamental para la existencia y la salud laboral de una ONG.

Exteriorizó que las ONG deberían:

- tomar la globalización como oportunidad,
- utilizar los medios de comunicación online, la tecnología y la conectividad para abaratar costos y atraer a personas innovadoras.
- tomar en cuenta el *crowdfunding* para crear logos, servicios legales, cambio de imagen
- valorar los conocimientos adquiridos como ONG como algo vendible, (Ej. RainForest Alliance empresa certificadora),
- vender servicios como consultores, vender otros servicios análogos a las actividades de la ONG,
- empezar a manejarse como empresarios ambientales y sociales,
- aplicar principios administrativos de gestión empresarial a las organizaciones (gestión de personal, más rigurosos) y

- cambiar el uso de los beneficios, en vez de “sin ánimo de lucro” sería mejor “sin ánimo de pérdida”.

Cabe señalar que la junta directiva del IDDI está compuesta por empresarios. “Dinero llama dinero: cuanto más dinero tienes más dinero te dan...” es el lema que apoya a “sostenerse” atribuyó el Director David Luther.

La Experiencia del IDDI con la empresa Cortés Hermanos³

Esta experiencia trata sobre un proyecto para la producción de chocolate en el Distrito Municipal de ésta provincia de Sabana Grande de Boyá, bajo la alianza de IDDI, la empresa Cortés Hermanos, el ayuntamiento del Distrito y el Tour Operador Tequia Experiences. Los objetivos principales de esta iniciativa es la dinamizar el empleo (especialmente a mujeres) desarrollando el turismo e instalando una procesadora de chocolate artesanal gestionada por una cooperativa comunitaria. Las maquinarias y herramientas fueron aportadas por Cortés Hermanos a título de préstamo a la comunidad, a través de una cooperativa comunitaria. El tour operador se comprometió a promover a Boyá como uno de sus destinos turísticos privilegiados y asesora la promoción de este chocolate artesanal en las tiendas de artesanía. Se cuenta además con el apoyo de la OGS (¿??) de Montepata, la cual destaca por su real compromiso en el desarrollo de la provincia.

El papel del IDDI fue la capacitar a los beneficiarios y fortalecimiento de la Cooperativa Comunitaria de Producción y Servicios de Boyá (COOPBOYA) y gestionar fondos para la continuidad, desarrollo y consolidación del proyecto. Además impulsa la creación de alianzas entre diferentes actores (Ayuntamiento del Distrito Municipal De Boyá, Oficina de Gestión Senatorial de Monte Plata, Agencia de Desarrollo Local de Monte Plata y la Cooperativa de producción, trabajo, y servicios múltiples COOPBOYA promovida y constituida por el proyecto e integrada por personas de la región de Boyá), con el fin de dinamizar proyectos que permitan el desarrollo de la región (véase anexo 5 para información más detallada de esta iniciativa).

Las lecciones aprendidas de este caso se pueden mencionar

- la importancia de identificar una persona clave dentro de la empresa con la que se desea o están colaborando, para llevar a cabo las actividades, y que esta persona tenga poder de decisión. En este caso, el responsable del proyecto es Eduardo Cortés, un joven de la nueva generación de los dueños de la empresa, que se involucró desde el principio. Si los

³ Presentado por el Director Ejecutivo David Luther

propietarios hubiesen designado un jefe de departamento como enlace, todo hubiera sido mucho más lento y difícil.

- El responsable del proyecto (de la ONG) debe ganar la confianza del empresario, para que la empresa privada abra otras posibilidades de formas de trabajo y de cooperación

La experiencia del IDDI con Cigar Family, Repapel, Karaya⁴.

Cigar family (Cigar Family Charitable Foundation) ha formado un centro educativo de primaria y secundaria que incluye una policlínica, centro deportivo, una casa de huésped, entre otros servicios comunitarios. El centro es manejado por el IDDI beneficiando la niñez y adolescencia de trece comunidades de Bonao, provincia Monseñor Nouel. Esta iniciativa se ha convertido en un ejemplo educativo y un punto de atracción turística, visitada por artistas y otras personalidades especialmente de los EEUU y Europa.

Lecciones aprendidas de estas dos experiencias:

- Aprovechar de manera estratégica a empresarios con “pasión” y con consciencia social. Hay empresarios que desean invertir para la solución de los problemas sociales (educación) que les apasionan, a otros les gusta el medioambiente, a otros la infancia.
- Una de las iniciativas que más contribuyó a promocionar el Centro de Bonao fue la creación junto al empresario donante, de todo un sistema de recaudación de fondos involucrando a sus clientes y a sus productos, con el proyecto educativo. Se creó una plataforma llamada Cigar Family, con su página web independiente, www.cf-cf.org pero controlada por el IDDI en la que se ofrecía información sobre el proyecto, y se daban instrucciones sobre como canalizar ayudas. Las donaciones que se recibían de Estados Unidos, se podían canalizar a través de la Dominican Foundation, y reciben certificado de exención de impuestos.

RePapel es un proyecto que nace para enfrentar la problemática de la basura y mejorar las prácticas de manejo de los residuos sólidos en el hogar y su entorno. La iniciativa está enfocado en el reciclaje y re-uso de desperdicios hechos de papel llevado a cabo por una cooperativa de mujeres emprendedoras del barrio Herrera de Santo Domingo, con el acompañamiento y el apoyo de IDDI. (véase fotos en anexo 5)

⁴ Presentado por David Luther, Andrea Luther (Repapel) y Laura Rodriguez ...

Aunque el proyecto ha tenido éxito tratando de convertir un problema en solución y fortalecer a mujeres a emprender una pequeña empresa, todavía no es del todo rentable. IDDI paga a la cooperativa 15 pesos por hoja y el producto es vendible. Entre las lecciones aprendidas de esta experiencia tenemos:

- facilitar procesos (de capacitación, dar seguimientos a los proyectos sociales) es importante, con el fin de motivar a la gente con sus propias ideas y para crear el emprendedurismo y la innovación empresarial
- perseverancia y optimismo: Se necesita tiempo para buscar mercados
- establecer un modelo (adecuar el producto) y un plan a seguir.
- La clave de los procesos de fabricación está en el desarrollo de un producto estandarizado, y en la capacidad de producción, por eso es clave asegurar esta capacidad antes de comenzar a vender, de lo contrario se puede generar una demanda insatisfecha, muy perniciosa para el producto.
- Otro aspecto clave es negociar con tiempo con las personas que producen en los barrios cuáles van a ser sus beneficios concretos, y cuándo van a comenzar a percibirlos, para no crear falsas expectativas.

Otras experiencias de creación de empresas generadoras de ingresos son a través de la venta de productos realizados por grupos comunitarios y la venta de servicio (Departamento de Sostenibilidad), entre ellos:

- **KARAYA** basada en el comercio justo local, que compra productos de limpieza (fábrica de jabón, suavizante, cloro) de diferentes comunidades de Santo Domingo, Bonao, Elias Piña y Jimaní, mejorando el envasado y realizando la distribución en Santo Domingo. Se ha creado esta marca local con siete productos diferentes que se fabrican en Santo Domingo, y se distribuyen en más de 500 colmados del distrito nacional (ver fotos anexas)
- Almacén de Mercancías **CAMI**, en Barahona y con 7 años de funcionamiento, es una iniciativa en el sector agrícola con personas que trabajan en los campos de caña. La gente de los bateyes no tenía cómo conseguir productos de primera necesidad. Los pequeños colmados tienen dificultad para abastecerse. Así que crearon un almacén para suplir a estos colmados.
- **Cocina Industrial BATEY 4**: en el Consorcio Azucarero del Ingenio Barahona empezaron a dar el almuerzo a los braceros picadores de caña, pero necesitaban comprar la comida así que crearon esta empresa que actualmente da 1,200 comidas diarias (desayuno, comida y cena). Adicionalmente se ha conseguido contrato para entregar comida a dos escuelas públicas que tienen tanda extendida, con un total de 1,700 almuerzos diarios.
- Procesadora de residuos **BIOCICLO**: reciclaje de residuos (papel y plástico transparente). El gran problema es el abastecimiento.

Son propiedades del IDDI, pero dejan abierta la posibilidad de que vengan accionistas y asociarse. Las empresas de servicios tienen un gasto fijo alto en personal (75%),

No todo es negocio propiamente dicho, pero también genera ingresos, como la administración del **Hospital El Paraíso**. Al principio contrataron al IDDI para hacer una re-ingeniería de la gestión hospitalaria. Después les pidieron que fueran ellos mismos los que gestionaran este hospital. Como no hay hospital público hablaron con el Ministerio de Sanidad para que fuera este hospital el que funcionara con SENASA (Seguro Nacional de Salud).

Según el Director Luther, el mayor generador de ingresos del IDDI son los **programas de microcrédito**, dedicado al sector informal de negocios, ofreciendo entrenamientos técnicos y vocacionales, sobre emprendimiento empresarial, administración y mercadeo de empresas de menor escala y dando apoyo a través de préstamos y seguimiento. Este programa de crédito es, de forma real, un fondo patrimonial del IDDI que utiliza los recursos para realizar una labor social de atención a los micro empresarios, al mismo tiempo que genera recursos para la entidad.

Como lección aprendida, lo importante del programa de crédito es mantenerlo contablemente separado de las otras actividades del IDDI, ya que las entidades financieras manejan estos rubros con otros criterios contables. De este modo, además se puede aplicar a conseguir fondos internacionales que promueven este tipo de programas.

Otro factor que fortalece a IDDI como organización en su sostenibilidad financiera son las funciones y tareas del Departamento de Planificación. Este departamento se encarga de elaborar y promover propuestas, coordinar con los otros departamentos del IDDI, coordinar visitas de las potenciales y donantes y realizando visitas de seguimiento y acompañamiento a las comunidades para conocer mejor los proyectos y necesidades. Para más información sobre el funcionamiento de IDDI véase Anexo 7 (diapositivas presentadas en la sesión Gestión de un departamento de planificación de proyectos)

5. A modo de conclusión

No cabe duda que la actual crisis económica y las consecuencias reductoras en el ámbito de los donantes empuja a cambios organizacionales. El IDDI la ha aprovechado para emanciparse de la dependencia de donantes y adaptarse a lo que llaman un nuevo paradigma: tener una mentalidad empresarial aplicada al desarrollo. Esto exige *“...cambiar la mentalidad de ONG y crear una cultura de emprendedor”*⁵

Los ejemplos mostrados por IDDI en la diferentes sesiones demostraron que tanto el sector privado como en el sector de las ONGs pueden trabajar hacia un objetivo

⁵ expresado por David Luther

común y beneficiarse mutuamente, ya *“que los problemas sociales o ambientales afectan a todos”*⁶.

Se exteriorizó algunos elementos que las ONGs deberían tomar en cuenta para colaborar, formar alianzas y/ actuar con el sector privado, como:

- no pedir dinero de entrada, sino más bien que la colaboración sea en especies,
- conocer bien la empresa y el entorno (antes de contactarlos),
- buscar intereses comunes entre el sector empresarial privado y los proyectos que realizan las ONG,
- tener en cuenta la experiencia de la empresa – lo que es negociable
- ofrecer asistencia técnica y
- dialogar estratégicamente – utilizar lenguaje análogo de empresario *“...por decirlo sin titubeos, saber venderse”* sugirió J.M. Díaz

También es importante tomar en cuenta las tendencias y el comportamiento del sector empresarial hacia iniciativas medioambientales y comunitarias:

- dan un donativo, para salir del paso, para solucionar problemas sea de índole comunitario, medioambiental, entre otros
- crean una fundación propia
- realizan campañas conjuntas con grupos ambientalistas/sociales
- escuchan al sector ambientalista (están atentos en que les conviene invertir y por qué)
- diseñan políticas internas de cara a la nueva tendencia de la Responsabilidad Social Corporativa,

Las iniciativas empresariales presentadas y llevadas a cabo por el IDDI demuestran que en la República Dominicana una ONG de cualquier característica (ambientalista, social) puede formar y tener pequeñas empresas generadoras de ingresos, que apoyen financieramente a su misión y visión.

Como se demostró en los ejemplos dados, para que una ONG lleve a cabo una estrategia hacia una gestión financiera propia, debería tener en cuenta las siguientes apreciaciones y factores:

- Valorar sus conocimientos y experiencia como algo vendible (*... hay muy buenas experiencias que se han forjado de los trabajos de las ONGs*)
- Aplicar principios administrativos de gestión empresarial a las organizaciones.
- Tener en cuenta que *empresa y desarrollo* no son necesariamente enemigos, sino que es compatible
- Alimentar el fortalecimiento institucional con talleres internos de como *“independizarse”* financieramente
- Poseer un banco de proyectos e ideas de propuestas

⁶ expresado por David Luther

- Ver al sector privado como un espacio para crecer
- Transformar la asistencia técnica hacia un aporte de servicios (ofreciendo consultoría especializada)
- Tener buen equipo de confianza y no dejar “escapar” los conocimientos adquiridos del personal.
- Crear donde hay experiencia – No reinventar la rueda
- Ganar confianza de los empresarios
- Buscar un “vendedor especializado” para la ONG
- Perseverancia “ *..de cada 10 intentos, 2 funcionan*”.

Después de concluidas las sesiones se realizó una discusión abierta de como proseguir. Se mencionó la posibilidad de crear una alianza de entidades para trabajar juntos estos temas. IDDI presentará una propuesta al Programa de Pequeño Subsidio del CEPF para apoyar a fortalecer a las organizaciones interesadas. Este taller le servirá de base para diseñar la propuesta en base de solicitudes realizadas (también hecha en otros talleres) y tomará en cuenta los datos que proveen los participantes en la evaluación del taller. Algunos representantes de las organizaciones participantes desean que IDDI realice acompañamiento y/o asistencia técnica específica en sus organizaciones, que permita identificar actividades generadoras de ingresos y/o asesorar a las directivas institucionales.

Se aprovechó la presencia de las organizaciones participantes para presentar el estudio realizado por PANOS Caribe llamado “La conservación de la biodiversidad en los medios de comunicación y en la Sociedad Civil – Línea de Base”, a través de Nicolas Caen, consultor independiente. Véase la presentación y las conclusiones en el anexo 9 y 9a.

Documentos anexos:

Anexo 1: Agenda del Taller

Anexo 2: Lista de las organización participantes y representantes

Anexo 3: Presentación CANARI : Oportunidades y técnicas comunicativas para la captación de fondos y donantes (power point)

Anexo 4: Presentación de la experiencia de IDDI (La diversificación de las fuentes de ingresos- power point)

Anexo 5: Presentación de la Experiencia del IDDI con la empresa Cortés Hermanos (power point)

Anexo 6: Presentación de la Experiencia RePapel (power point)

Anexo 7: Presentación de la Gestión de un departamento de planificación de proyectos (power point)

Anexo 8: Hoja de evaluación de taller y resultados del Taller

Recursos visuales utilizados en la presentación de CANARI

portalfit crowdfunding -

<http://www.youtube.com/watch?v=oDY9BUpeA1E>

12/07/2013 - Subido por Jorge González Díaz

Recaudar Fondos para ONG - Bolsas para ONG - Ayudas ONG-

www.youtube.com/watch?v=zUk27InzjCU

11/04/2012 - Subido por jmbiscia1

Follow the frog de The Rainforest Alliance.

<http://www.youtube.com/watch?v=3ilkOi3srLo>

This film was written and directed by Max Joseph. Produced by Aaron Weber from Wander:

Reforestación comunitaria en Oaxaca: Productores de café se unen para luchar contra el cambio climático

<http://showyou.com/v/v-72296358/reforestaci%C3%B3n-comunitaria-en-oaxaca-productores-de-caf%C3%A9-se-unen>

Facebook Stories: Speeding Up Science (Publicado el 10/09/2012)

<http://www.youtube.com/watch?v=8hhXZwLFfao>

Hacia un financiamiento sostenible - Fortaleciendo el trabajo de Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) para la Conservación de la Biodiversidad en la República Dominicana
Santo Domingo, 6 de septiembre 2013



PROGRAMA DEL TALLER

Hora	Tiempo	Tópico	Actividades	Moderador	Método	Materiales
8:30 AM	30 min	Bienvenida e introducción de participantes organización Informaciones sobre el taller	Bienvenida (small talk) Registro hoja a participantes Presentación de la agenda Objetivos de Taller	Juan Manuel Diaz & Leida Buglass Juan Manuel Diaz & Leida Buglass	Presentación Presentación Presentación	Hoja de participantes Carpeta informativa Data Show
9:00 AM	60 min	Tema 1. Como presentar mi organización y/o mi proyecto	Presentación y dinámica de herramientas útiles Conclusiones	Leida Buglass	Presentación Dinámica	Data Show
10:00 AM	15 min					
10:15 AM	15 min		RECESO / COFFEE BREAK			
10:30 AM	45 min	TEMA 2. La diversificación de las fuentes de ingresos.	Presentación de la experiencia del IDDI	Juan Manuel Diaz	Presentación	Data Show
11:15 AM	45 min	TEMA 3. Desarrollo de relaciones con el sector privado	Presentación de la experiencia del IDDI - Chocolates cortés	Juan Manuel Diaz & Silvia Viñals	Presentación	Data Show
12:00 PM	30 min	TEMA 4. Actividades generadoras de ingresos en proyectos existentes.	Presentación de la experiencia del IDDI, Cigar Family, Repapel, Karaya.	Laura Rodriguez, Teresa Morrobel, Nelson Aybar	Presentación	Data Show
12:30 PM	60 min		RECESO / ALMUERZO			
1:30 PM	45 min	TEMA 5. Creación de empresas generadoras de ingresos, Gestión de fondos patrimoniales.	Presentación y dinámica de herramientas útiles	Juan Manuel Diaz	Presentación	Data Show
2:15 PM	45 min	TEMA 6. Gestión de un departamento de planificación de proyectos	Presentación y dinámica de herramientas útiles	Yesly Ramirez	Presentación	Data Show
3:00 PM	15 min		RECESO / COFFEE BREAK			
3:15 PM	45 min	Dinámica de Necesidades de Asesoría técnica	Presentación y dinámica de herramientas útiles	Juan Manuel Diaz & Leida Buglass	Presentación	Data Show
4:00 PM	30 min	Conclusiones y resultado final	Identificar los aspectos del proyecto	Juan Manuel Diaz & Leida Buglass	Encuesta de temas	Hojas de encuesta
4:30 PM			CONCLUSION DEL EVENTO			

Anexo 2: Lista de organizaciones participantes y representantes



1. Centro para la Conservación y el Ecodesarrollo en la Bahía de Samaná y su Entorno INC. CEBSE - *Patricia Lamelas, Directora Ejecutiva*
2. Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal CEDAF - *Santiago Rivas – Coordinador de la Red Apícola Dominicana*
3. El Centro de Investigación y Educación Popular, Inc. CIEPO – *Nixon Medina y Guillermo Cuevas – miembros técnicos*
4. Consorcio Ambiental Dominicano CAD – *Sesar Rodriguez Director Ejecutivo*
5. Fundación Progressio – *Ramon Elias Castillo – Administrador de la Reserva Ébano Verde*
6. Fundación Dominicana de Estudios Marinos – FUNDEMAR *Patricia Lancho Directora Ejecutiva*
7. Grupo Jaragua – *Sixto Inchaustegui – Asesor y miembro fundador.*
8. Instituto Dominicano de Desarrollo Integral IDDI. *Nelson Abyar, Juan Manuel Díaz Director Dpto. Sostenibilidad (facilitador), David Luther Director Ejecutivo*
9. PANOS Caribbean – *Cristina Iglesias Oficial de Programa de Panos Caribe en RD y Nicolas Caen (consultor independiente)*
10. Fondo Pro Naturaleza INC Pronatura *Francisco Arnemann Director Ejecutivo, Laura Guzmán y Juan Llamacho (técnicos)*
11. Sociedad Ornitológica de la Hispaniola SOH *Jorge Brocca Director Ejecutivo.*
12. Sociedad para el Desarrollo Integral del Nordeste SODIN *Leonardo Liriano miembro técnico*
13. Sociedad Ecológica de Paraíso SOEPA. *Martiano Moreta Presidente*
14. Instituto Tecnológico de Santo Domingo INTEC *Solhanlle Bonilla Docente Investigadora*
15. Consejo Interinstitucional para el Desarrollo de Constanza Inc. – *Jose Delio Guzmán Presidente*