



Tratado Internacional

SOBRE LOS RECURSOS FITOGENÉTICOS PARA LA ALIMENTACIÓN Y LA AGRICULTURA

Proyecto del Plan Estratégico para la Implementación del Fondo de Distribución de Beneficios de la Estrategia de Financiación



Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura

ÍNDICE

I .	RESUMEN EJECUTIVO	4
	A. Una necesidad mundial urgente	4
	B. Requisitos para el éxito	5
	C. Visión general del Plan Estratégico	8
II .	OBJETIVOS DE FINANCIACIÓN Y FUNDAMENTO	10
	A. Evaluación de las iniciativas de movilización de recursos de otras organizaciones multilaterales	11
	B. Evaluación de las necesidades para el Fondo de Distribución de Beneficios	12
	C. Potenciales donantes para el Fondo de Distribución de Beneficios	17
	D. Estableciendo los objetivos	25
	E. Logrando los objetivos del Fondo de Distribución de Beneficios	26
	F. Niveles de contribución de los objetivos	27
III .	ELEMENTOS DEL PLAN	29
	A. Identificación del liderazgo	29
	B. Elaboración de la declaración de caso	30
	C. Desarrollo de un sistema de gestión de potenciales donantes	31
	D. Cultivación de las relaciones con los donantes	33
	E. Apreciación y reconocimiento de los donantes	34
	F. Manejo de los donantes	35
	G. Comunicaciones	36
	H. Funcionamiento del Fondo de Distribución de Beneficios	37
	I. Un Comité sobre la Estrategia de Financiación	38
	J. Cuestiones de recursos y personal	39

IV .	IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN	43
A.	Año uno 18 meses desde julio de 2009 hasta diciembre de 2010	45
B.	2° Año – 2011	45
C.	3° Año – 2012	46
D.	4° Año – 2013	47
E.	5° Año – 2014	47
V .	ANEXO	48
A.	Resultados de la movilización de recursos de las organizaciones multilaterales seleccionadas	48
B.	Flujos de Asistencia Oficial para el Desarrollo 2007	50
C.	Donaciones de fundaciones	51
D.	Flujos indicativos de fondos para el Fondo de Distribución de Beneficios	55
E.	Garantizar la meta operativa	57

I. RESUMEN EJECUTIVO

Este es un momento importante en la historia del Tratado Internacional sobre los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura («Tratado»). El Tratado, establecido en el año 2004, (http://www.planttreaty.org/texts_es.htm) ha logrado un rápido progreso con respecto a la movilización de recursos con un número creciente de Partes Contratantes que proveen un nivel básico de apoyo financiero al Fondo de Distribución de Beneficios. Si bien estos compromisos han ayudado a establecer el Fondo de Distribución de Beneficios, aún no son suficientes para satisfacer las considerables necesidades que existen en el mundo en desarrollo para invertir en:

- Utilización sostenible de los recursos fitogenéticos;
- Intercambio de información, transferencia de tecnología y creación de capacidades para la conservación y utilización de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura;
- Gestión y conservación en finca de los recursos fitogenéticos.

A. UNA NECESIDAD MUNDIAL URGENTE

Para satisfacer esta creciente y anual necesidad de inversión, el Tratado tiene por objeto conseguir fondos adicionales de fuentes nuevas y actuales. Para hacerlo, el Tratado necesitará maximizar todas las fuentes potenciales de fondos disponibles y aplicar estrategias singulares para cada grupo de interés. Este Plan Estratégico reconoce las diversas motivaciones que los donantes tendrán para contribuir, incluyendo un interés en:

- Aumentar la seguridad alimentaria;
- Salvaguardar la biodiversidad;
- Adaptación al cambio climático;
- Ciencia e innovación;
- Medios de subsistencia sostenibles y generación de recursos;
- Proyectos locales que alcancen directamente a las poblaciones pobres y vulnerables;
- Avanzar hacia las Metas del Desarrollo del Milenio.

Cabe destacar que la primera convocatoria de propuestas del Fondo de Distribución de Beneficios resultó en la presentación de varios cientos de propuestas previas presentadas por las siete regiones de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO) que totalizaron aproximadamente 20 millones de dólares estadounidenses.

Este Plan Estratégico anticipa que las Partes Contratantes continúen llevando la iniciativa a nivel financiero con contribuciones de otros contribuyentes que sirven para ampliar la base de apoyo al Tratado y ayudan a comunicar la importancia de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura a un nuevo público. Los potenciales donantes para las contribuciones voluntarias al Fondo de Distribución de Beneficios incluyen a las Partes Contratantes – a través de sus respectivos Ministerios de Agricultura, de Relaciones Exteriores, de Asistencia para el Desarrollo u otros ministerios pertinentes – así como a otros contribuyentes, entre ellos, los países que aún no son Partes Contratantes del Tratado, fundaciones que hacen donaciones a nivel internacional, el sector privado e individuos.

B. REQUISITOS PARA EL ÉXITO

Dada la trayectoria de crecimiento de la movilización de recursos en otras organizaciones multilaterales y la profundidad y amplitud de los diversos grupos de donantes que estarían disponibles para el Tratado, éste puede incrementar su base de financiación notablemente y establecer al Fondo de Distribución de Beneficios como una realidad internacional importante. Sin embargo, los requisitos para el éxito son muchos e incluyen:

Comunicar de manera eficaz los objetivos y logros del Tratado y del Fondo de Distribución de Beneficios. Si bien el Tratado es ampliamente conocido en ciertos círculos, una iniciativa de movilización de recursos exitosa necesitará una comunicación eficaz de los objetivos y logros del Tratado y del Fondo de Distribución de Beneficios. Se deberá brindar especial atención a los Ministerios de Agricultura, de Relaciones Exteriores, de Asistencia para el Desarrollo y otros ministerios pertinentes, centrándose en países que tienen la posibilidad de hacer contribuciones importantes en un futuro cercano, elevando el perfil y estableciendo un nivel elevado para otros. De igual modo, el Tratado deberá llegar a líderes de otras comunidades donantes, en particular a los líderes de organizaciones industriales, fundaciones y algunos individuos. Mejorar las comunicaciones requerirá inversiones en el sitio Web del Tratado, eventos especiales, informes para los donantes y comunicados de prensa actualizados, materiales promocionales y una base de datos de contactos. Esas iniciativas de comunicación deberían ser iniciadas por el Tratado de forma sistemática y cuanto antes a fin de preparar la base para una eficaz iniciativa de movilización de recursos e implementación del Plan Estratégico.

Preparar un caso claro y convincente para apoyar. El Tratado necesitará un caso convincente para lograr apoyo, que clara y concisamente exprese un argumento irrefutable sobre la necesidad de fondos en favor del Fondo de Distribución de Beneficios. El documento necesitará hallar un equilibrio entre una explicación lúcida de las finanzas y una apasionada declaración sobre el Tratado. Se necesita un caso bien elaborado y presentado para lograr el

apoyo, a fin de comunicar la urgencia y la importancia de la misión del Tratado, explicar la visión para un futuro previsible y articular el modo en que las contribuciones beneficiarán al Tratado.

Comprometer líderes capacitados y apoyarlos a un alto nivel. Lograr comprometer a los mejores líderes para que dirijan los diferentes aspectos del Plan Estratégico es vital por cuanto el apoyo de las personas adecuadas en una primera etapa contribuirá a crear el impulso necesario y a establecer un nivel alto. El éxito de la Estrategia de Financiación depende completamente de la asunción de liderazgo y responsabilidad de las Partes Contratantes en la iniciativa de movilización de recursos a un alto nivel en el marco del Plan Estratégico. Será necesario hacer participar a los líderes de las Partes Contratantes y a otros contribuyentes similares para crear una convocatoria diversa y amplia. Un enfoque estratégico hacia redes de relaciones, entre otras estrategias, le permitirán al Tratado garantizar mayores contribuciones con apoyo de personal profesional que proveerá información y propuestas de alta calidad, así como un manejo global de la iniciativa.

Implementar un sistema de gestión de potenciales donantes. El Plan Estratégico se centra en maximizar el apoyo de las Partes Contratantes y otros contribuyentes incluyendo el sector privado, fondos y fundaciones, el sector privado, e individuos. Cada uno de estos grupos interesados deberá ser estudiado, clasificado y seguido constantemente para determinar su capacidad financiera para contribuir con el Tratado, la compatibilidad de su estrategia con los objetivos del Tratado y las posibilidades de contribución. Algunas relaciones con potenciales donantes se desarrollarán rápidamente mientras otras tomarán más tiempo, antes de que estén listos para ser abordados. El Tratado necesitará gestionar esta labor de manera eficaz, incrementando el número de potenciales donantes viables cada año. De esta lista más extensa de potenciales contribuyentes, el Tratado podría prever un número relativamente pequeño de compromisos a un alto nivel.

Establecer un objetivo general de 116 millones de dólares estadounidenses en un período de cinco años con metas operativas progresivamente mayores durante el mismo período. El Plan Estratégico abarcará un período de cinco años y medio que comenzará en julio de 2009 y terminará en diciembre del año 2014. Basado en la dimensión y la capacidad financiera de los diversos grupos interesados señalados anteriormente, así como en la relativa novedad del Fondo de Distribución de Beneficios y en el notable nivel de inseguridad que existe en la economía mundial, la recaudación de fondos del Tratado debería aumentar siguiendo un método por etapas para lograr el objetivo de 116 millones de dólares estadounidenses en el plazo acordado, lo antes posible. Este objetivo se logrará alcanzando una serie de metas operativas progresivamente mayores, comenzando con 50 millones de dólares estadounidenses en un enfoque gradual. Los fondos se recaudarán en un

período de cinco años. El avance se medirá periódicamente contrastándolo con la meta operativa. La meta debería ajustarse basándose en los resultados de las contribuciones iniciales y otros factores. Por ejemplo, si, para la Cuarta Reunión del Órgano Rector, el Tratado ha avanzado más de lo esperado hacia la meta y los contribuyentes potenciales están respondiendo de una manera previsible, la meta operativa debería incrementarse y las actividades acelerarse con el fin de lograr el objetivo de los 116 millones durante el período operativo. Una serie de metas operativas progresivamente mayores permitirán al Tratado recaudar considerables fondos e involucrar a líderes de perfil cada vez más alto para que dirijan la iniciativa.

Garantizar contribuciones importantes basadas en criterios objetivos. En una primera etapa, el Tratado necesitará garantizar contribuciones al más alto nivel posible, con el fin de establecer la importancia y urgencia del Fondo de Distribución de Beneficios. Será necesario brindar a los potenciales donantes una orientación específica respecto de los niveles apropiados de inversión. El Plan Estratégico organiza a los potenciales donantes de las Partes Contratantes en uno de tres niveles de solicitud (hileras) basándose en su capacidad y en el apoyo relativo a otras organizaciones multilaterales. El contacto con otros donantes, tales como empresas e individuos se basará en su dimensión y su convergencia con la misión del Tratado, así como en sus compromisos históricos para con otras organizaciones.

Establecer un fuerte y eficaz sistema de gestión de subvenciones para el Fondo de Distribución de Beneficios. El Tratado debe establecer un sistema sólido y transparente para implementar el ciclo de subvenciones del Fondo de Distribución de Beneficios. El sistema debe operar de manera eficaz, tanto en el modo en que acepta las contribuciones, como en la manera en que realiza los desembolsos. Para esto, el Tratado necesitará establecer procedimientos administrativos y de gestión simplificados y adaptados a las necesidades de los usuarios para la recepción y el desembolso de los fondos. Asimismo, el Tratado podría tomar en consideración asociarse con otras organizaciones internacionales que han establecido operaciones eficaces para la subvención de proyectos.

Ir hacia la concesión de un pequeño número de mayores subvenciones. Teniendo en cuenta la dimensión y el alcance de los apremiantes desafíos que el Fondo de Distribución de Beneficios contribuirá a abordar, el Tratado debería conceder subvenciones de mayor cuantía lo antes posible. El Fondo de Distribución de Beneficios será más atractivo para muchos como una prioridad de financiación, si los beneficios del éxito son evidentes en regiones enteras.

Crear oportunidades atractivas e importantes para el reconocimiento de los donantes. El reconocimiento de donantes desempeña una función

fundamental en la recaudación de fondos, especialmente para los contribuyentes no gubernamentales. El modo en que el Tratado reconoce e integra a sus donantes será esencial para maximizar las oportunidades y alcanzar un nuevo público. Asimismo, un programa formal contribuirá a aumentar los niveles de donantes en un cierto plazo.

Financiar la iniciativa a un nivel adecuado. El Tratado cuenta con relativamente poco personal a juzgar por su dimensión y la escala de sus operaciones y objetivos. Si bien algunas funciones básicas al principio pueden ser objeto de contratación externa, el Plan Estratégico requiere una inversión en personal, sistemas y conocimiento especializado. Concretamente, el Plan otorga prioridad a las inversiones estratégicas en comunicaciones para fomentar la concienciación, en personal de primera línea para manejar la iniciativa y en personal para llevar a cabo las operaciones del Fondo de Distribución de Beneficios.

Comprometerse a realizar un plan exitoso. El Plan Estratégico requiere liderazgo y el amplio apoyo de las Partes Contratantes. Sólo si éstas desempeñan una función activa y responsable en la iniciativa de recaudación de fondos puede surgir el impulso necesario que hará del Plan un éxito. Su liderazgo encarna la voluntad política y el compromiso de los gobiernos para lograr el éxito del Tratado – no existe un apoyo más fuerte. La participación activa de las Partes Contratantes en estrategias de movilización de recursos ubicará mejor al Fondo de Distribución de Beneficios para lograr el éxito.

C. VISIÓN GENERAL DEL PLAN ESTRATÉGICO

Las siguientes secciones del Plan Estratégico establecen el modo en que éstas pueden combinarse para lograr el éxito.

La sección 2 comienza estableciendo un plazo para el Plan Estratégico. A fin de crear la base para el establecimiento de los objetivos de financiación del Plan Estratégico, continúa con una evaluación de las iniciativas exitosas de movilización de recursos en otras organizaciones multilaterales, examina la necesidad de apoyo para el Fondo de Distribución de Beneficios y describe los tipos de donantes potenciales para las contribuciones al Fondo de Distribución de Beneficios.

En base a estas consideraciones, se establecen los objetivos de financiación significativos y posibles para el Plan Estratégico. Estos objetivos representarían un punto de partida realista para el Fondo de Distribución de Beneficios, a la vez que tendrían un verdadero impacto al abordar sus tres prioridades. A continuación, la sección resume de qué manera se pueden alcanzar estos objetivos por medio de una trayectoria de crecimiento

constante y progresivo y detalla la distribución cronológica, el número y los niveles de las contribuciones requeridas.

A partir del establecimiento de objetivos y la identificación de posibles donantes, la sección 3 describe diez elementos específicos del Plan Estratégico y resume los requisitos operativos y actividades concretas necesarias para su implementación. Esas actividades incluyen: la presentación de la declaración de un caso convincente y sus adaptaciones a diferentes públicos; la identificación y gestión de los potenciales donantes; la vinculación de los donantes mediante programas de cultivación de relaciones, reconocimiento y gestión; una comunicación bien enfocada para resaltar la importancia del Tratado; la identificación y contratación de líderes para la movilización de recursos; el establecimiento de operaciones efectivas, eficaces y transparentes del Fondo de Distribución de Beneficios; y el establecimiento de un Comité sobre la Estrategia de Financiación. La tercera sección concluye describiendo los recursos y el personal necesario para llevar a cabo las actividades en el marco del Plan Estratégico.

Por último, la sección IV incluye una guía que presenta paso a paso la implementación del Plan Estratégico, suministrando un panorama general del modo en que las actividades descritas anteriormente son implementadas anualmente en todo el período de duración del Plan.

II. OBJETIVOS DE FINANCIACIÓN Y FUNDAMENTO

La implementación plena del Tratado requiere recursos financieros sustanciales. El artículo 18 de la Parte VI del Tratado está dedicado a los recursos financieros y comienza destacando que las Partes Contratantes se comprometen a implementar una estrategia financiera para la implementación del Tratado, según las disposiciones del artículo 18. El artículo se refiere a las contribuciones voluntarias que pueden ser provistas por las Partes Contratantes del Tratado, así como por otras partes interesadas, además de los beneficios financieros que emanan del artículo 13.2d derivados de la distribución de los beneficios comerciales. (Las Partes Contratantes acuerdan que los beneficios que emanan del artículo 13.2d son parte de la estrategia de financiación.) El artículo 18 también establece que las Partes Contratantes acuerdan que el Órgano Rector considerará las modalidades de una estrategia para promover tales contribuciones.

La movilización exitosa de recursos para el Fondo de Distribución de Beneficios requiere: i) la identificación de la función fundamental que el Tratado desempeña al abordar los principales temas mundiales tales como la seguridad alimentaria mundial y el cambio climático, mediante la conservación y utilización de los recursos fitogenéticos del mundo; ii) un objetivo bien concebido y adecuado para contribuir a satisfacer las necesidades de las tres prioridades; y iii) un plan viable para alcanzar el objetivo. Esta sección del Plan Estratégico estudia en detalle cada una de estas importantes esferas.

La sección comienza con una evaluación de las iniciativas exitosas de movilización de recursos en otras organizaciones multilaterales que proveen al Fondo de Distribución de Beneficios modelos apropiados de crecimiento. Examina la necesidad de apoyo al Fondo de Distribución de Beneficios, tal como lo indican las estimaciones de costo para el Plan de Acción Mundial y la respuesta a la primera convocatoria de proyectos del Fondo de Distribución de Beneficios. Asimismo, describe los tipos de potenciales donantes para las contribuciones al Fondo de Distribución de Beneficios basados en un estudio sistemático y resume los niveles de apoyo necesarios de los diversos grupos interesados para un programa válido de movilización de recursos.

Basado en estas consideraciones se estableció un objetivo de financiación realista y significativo para el Plan Estratégico. A continuación, la sección resume el modo en que el objetivo establecido puede ser alcanzado por medio de una trayectoria de crecimiento constante y gradual, basada en la experiencia de fondos y mecanismos similares. Asimismo, detalla la

periodicidad y el número y los niveles de contribuciones necesarias para alcanzar el éxito.

El Plan Estratégico abarca un período de cinco años que comenzará en julio de 2009 y finalizará en diciembre del año 2014. El primer año del Plan Estratégico se referirá a un período de 18 meses que comienza en julio de 2009 y termina en diciembre de 2010. Un período de cinco años es una duración de tiempo apropiada para un «arranque» a fin de que el Fondo de Distribución de Beneficios se establezca, disponga de sistemas apropiados, permita contar con el tiempo necesario para la cultivación de las relaciones con los potenciales donantes e inicie un programa exitoso de movilización de recursos.

A. EVALUACIÓN DE LAS INICIATIVAS DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS DE OTRAS ORGANIZACIONES MULTILATERALES

Una evaluación de las iniciativas de movilización de recursos en otras organizaciones multilaterales demuestra que el crecimiento gradual y rápido es posible. Cuatro organizaciones fueron tomadas en cuenta como modelos especialmente útiles para el Tratado. Dos de las organizaciones eran relativamente nuevas y han establecido recientemente planes de movilización de recursos: i) el Fondo Mundial para la Diversidad de Cultivos (el Fondo) y ii) el Fondo Mundial de Lucha contra el SIDA, la Tuberculosis y la Malaria. Las otras dos organizaciones cuentan con programas bien establecidos de recaudación de fondos y presentaron un crecimiento sostenido, constante y gradual, durante su más reciente período de cinco años: iii) UNICEF y iv) el Comité Internacional de Rescate. Todas las organizaciones tienen una financiación mixta gubernamental y no gubernamental (Tablas y cuadros relacionados con los esfuerzos de movilización de recursos de estas cuatro organizaciones han sido incluidas en la sección A del Anexo).

- El Fondo para la Diversidad de Cultivos comenzó una importante iniciativa de movilización de recursos en el año 2002. En su primer año de recaudación de fondos, el Fondo obtuvo 3,4 millones de dólares estadounidenses para su dotación. Al quinto año garantizó más de 34 millones de dólares estadounidenses. El Tratado podría servir a un propósito más amplio y a una esfera de competencia potencialmente más grande.
- El Fondo Mundial de Lucha contra el SIDA, la Tuberculosis y la Malaria, establecido en el 2002 fue testigo de un aumento de contribuciones de 300 veces durante el período de cinco años comprendido entre el 2003 y el 2007, pasando de 779 millones de dólares estadounidenses a más de 2,8 mil millones. Inicialmente sólo recibió contribuciones de gobiernos, pero en el 2007 también comenzó a recaudar fondos de otros contribuyentes. Si bien el Tratado podría tomar como objetivo una trayectoria de crecimiento

similar, lo haría a un nivel de financiación mucho menor dado que la escala de apoyo financiero al Fondo Mundial no sería aplicable al Tratado.

- UNICEF y el Comité Internacional de Rescate siguen creciendo a ritmos constantes y graduales. UNICEF casi duplicó sus contribuciones de 1,6 mil millones de dólares estadounidenses en el 2003 a 3,0 mil millones en el 2007. El Comité Internacional de Rescate aumentó las contribuciones de 153 millones en el 2003 a 268 millones en el 2008, un incremento del 58 por ciento.

Estas iniciativas de movilización de recursos fueron estimuladas en parte por la existencia de necesidades objetivas y medibles que sirvieron para orientar e impulsar el esfuerzo de recaudación de fondos como parte de un plan estratégico sobre movilización de recursos. Estas condiciones también existen para el Fondo de Distribución de Beneficios.

B. EVALUACIÓN DE LAS NECESIDADES PARA EL FONDO DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS

La necesidad para el Fondo de Distribución de Beneficios está determinada por la necesidad mundial de apoyar las siguientes tres prioridades:

- Transferencia de tecnología, intercambio de información y creación de capacidades;
- gestión y conservación en finca de los recursos fitogenéticos;
- utilización sostenible de los recursos fitogenéticos.

Existen dos puntos de referencia para la evaluación de las necesidades del Fondo de Distribución de Beneficios: la estimación de costos para la implementación del Plan de Acción Mundial para la Utilización Sostenible y la Conservación de los Recursos Fitogenéticos para la Alimentación y la Agricultura (Plan de Acción Mundial) y la respuesta a la primera convocatoria de propuestas del Fondo de Distribución de Beneficios.

a) Estimaciones del costo para la implementación del Plan de Acción Mundial

El Plan de Acción Mundial fue adoptado en la Conferencia Técnica Internacional de la FAO sobre los Recursos Fitogenéticos realizada en Leipzig (Alemania) en 1996 y consiste en veinte áreas de actividad prioritarias para la conservación y la utilización sostenible de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura. Estas áreas de actividad prioritarias se agrupan en cuatro conjuntos principales que se ocupan de la conservación y mejoramiento *in situ*, de la conservación *ex situ*, utilización de los recursos fitogenéticos, y de las instituciones y la creación de capacidades.

Tras la adopción del Plan en 1996, se estimó el costo anual promedio sobre un período de diez años para implementar cada una de esas áreas de actividad prioritarias. Estas estimaciones son sólo indicativas y representan únicamente estimaciones de orden de magnitud. Las estimaciones se han preparado para las siguientes tres opciones:

- La opción A representa un enfoque básico. Supone la menos costosa de las posibilidades razonables y el número de países, institutos y comunidades abarcadas es menor que en otras opciones;
- La opción B representa un enfoque moderado basado en suposiciones intermedias con respecto a las necesidades; y
- La opción C representa un enfoque ideal y más general para la implementación del Plan. Su cobertura es generalmente más alta y menos restringida a nivel fiscal que otras opciones.

Las prioridades del Fondo de Distribución de Beneficios se derivaron de las 20 áreas de acción prioritarias del Plan de Acción Mundial. Con el objetivo de utilizar estratégicamente los fondos en el Fondo de Distribución de Beneficios y desempeñar una función de catalizador en la cooperación internacional en la esfera de los recursos fitogenéticos para la alimentación y la agricultura, tales áreas de actividad prioritarias del Plan de Acción Mundial fueron seleccionadas, que mejor se ajustaban a los objetivos de la distribución de beneficios del Tratado y que no eran adecuadamente financiadas en otro lugar y por lo tanto complementarían mejor otras iniciativas en curso.

Las tres prioridades del Fondo de Distribución de Beneficios reflejan seis de las veinte áreas de actividad prioritarias del Plan de Acción Mundial. El costo estimado para la implementación de esas áreas de actividad prioritarias se halla entre 66 y 231 millones de dólares estadounidenses, dependiendo del nivel de implementación.

Como estas cifras fueron estimadas en 1996, no reflejan los cambios que se produjeron desde entonces con respecto a los costos de realización de ciertas actividades y a la evolución del carácter de las necesidades y las deficiencias.

El cuadro 1 refleja la relación entre las prioridades del Fondo de Distribución de Beneficios y las áreas de actividad prioritaria del Plan de Acción Mundial, así como las estimaciones del costo para las áreas pertinentes de actividad prioritarias para las tres opciones.

Cuadro 1: Estimaciones del Plan de Acción Mundial

Prioridades del Fondo de Distribución de Beneficios	Actividades prioritarias del Plan de Acción Mundial	Opción A	Opción B	Opción C
		En millones de dólares EE.UU.		
1. Intercambio de información, transferencia de tecnología y creación de capacidades	15. Creación de programas nacionales sólidos	5,6	12,9	29,9
	19. Incremento y mejoramiento de la enseñanza y capacitación	16,6	30,6	63,3
2. Gestión y conservación en finca de los recursos fitogenéticos	2. Apoyo a la ordenación y mejoramiento en finca de los recursos fitogenéticos	7,5	17,2	37,0
3. Utilización sostenible de los recursos fitogenéticos	9. Incremento de la caracterización, la evaluación y el número de las colecciones núcleo para facilitar el uso	9,4	16,4	31,4
	10. Aumento de la potenciación genética y ampliación de la base	21,2	30,7	51,2
	11. Promoción de una agricultura sostenible mediante la diversificación de la producción agrícola y una mayor diversidad de los cultivos	5,3	9,0	18,5
	Total	65,6	116,8	231,3

Cuando se adoptó el Plan de Acción Mundial, se previó que se implementaría en parte mediante canales bilaterales y en parte mediante canales multilaterales. Muchas actividades previstas en las seis áreas de actividades prioritarias ya se están llevando a cabo y han sido financiadas por

múltiples organizaciones bilaterales y multilaterales, entre otras, el Grupo Consultivo sobre Investigación Agrícola Internacional (GCAI) y la Organización de la Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO).

Sin embargo, la información precisa y actualizada sobre la financiación bilateral y multilateral y sobre las actividades que se realizan no está actualmente disponible. Sería de gran importancia obtener una mejor visión sobre la distribución de los fondos puestos a disposición mediante diversos canales y esfuerzos realizados a nivel nacional, regional y mundial. La preparación del Segundo Informe sobre el Estado de los Recursos Fitogenéticos en el Mundo que se concluirá a fines de 2009 y la próxima revisión del Plan de Acción Mundial en los próximos dos años serán una importante fuente de información para la evaluación de las actividades ya en curso y de su distribución temática y geográfica, así como para la identificación de las necesidades y las deficiencias persistentes. Ello permitiría un establecimiento de prioridades más objetivas para el Fondo de Distribución de Beneficios.

Por tanto, si bien el Fondo de Distribución de Beneficios no tendría que abordar la necesidad total mundial, haría una sustancial y significativa contribución al esfuerzo general.

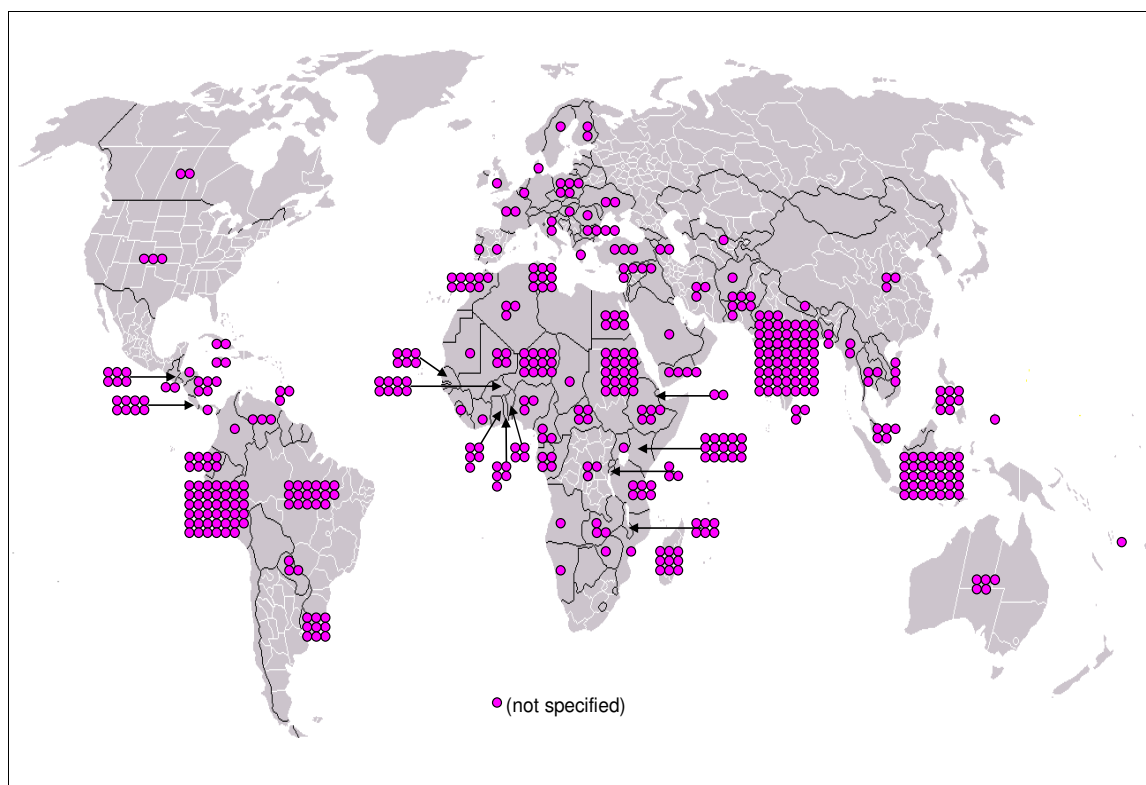
b) Convocatoria inicial de propuestas para el Fondo de Distribución de Beneficios

La primera convocatoria de propuestas para proyectos de pequeña escala en el marco del Fondo de Distribución de Beneficios fue abierta en diciembre del año 2008 al 15 de enero de 2009 (un total de treinta días hábiles). A pesar de la poca promoción o divulgación anticipada, el Tratado recibió varios cientos de propuestas previas de las siete Regiones de la FAO (véase el Cuadro 2 y Figura 1). Los pedidos de financiación de todas las propuestas previas recibidas, sin tomar en cuenta la calidad de las propuestas, representaron aproximadamente 20 millones de dólares estadounidenses y abarcaban las tres prioridades del Fondo de Distribución de Beneficios

Cuadro 2: Propuestas previas presentadas al Tratado por cada una de las Regiones

Región	Porcentaje
África	31,7
Asia	28,3
Europa	6,2
América Latina y el Caribe	23,6
América del Norte	1,1
Cercano Oriente	7,5
Pacífico Sudoccidental	1,5
No especificada	0,2
Total	100

Figura 1: Propuestas presentadas al Tratado por país



Las propuestas previas fueron sometidas por instituciones gubernamentales, bancos genéticos, universidades, ONGs, Centros del Grupo Consultivo sobre Investigación Agrícola Internacional (GCIAl), organizaciones de agricultores y organizaciones indígenas, quienes solicitaron financiación para un amplio rango de actividades relativas a la conservación en finca, el uso sostenible, la

transferencia de tecnología y creación de capacidades para los recursos fitogenéticos.

Esta actividad inicial demuestra una importante demanda de recursos para atender las necesidades expresadas. Actualmente, el Tratado está en situación de financiar aproximadamente 5 a 10 proyectos de pequeña escala, respondiendo sólo a un pequeño número de las propuestas sometidas. Basado en la experiencia de otros fondos similares, cuando el Fondo de Distribución de Beneficios esté bien establecido y haya una mayor concienciación acerca de sus objetivos, es probable que la cantidad y calidad de las propuestas aumenten como lo harán los niveles de solicitudes generales.

C. POTENCIALES DONANTES PARA EL FONDO DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS

El alcance de cualquier objetivo de movilización de recursos significativo exigirá que el Tratado maximice todas las oportunidades de financiación. Esta sección suministra una perspectiva general de los diferentes grupos interesados que son potenciales donantes viables para el Fondo de Distribución de Beneficios y provee las razones para asegurar inicialmente las contribuciones de las Partes Contratantes, mientras que se realizan simultáneamente pasos para comprometer posibles fuentes no gubernamentales. Además, provee un marco para establecer objetivos y suministrar indicaciones a las Partes Contratantes y a otros contribuyentes con respecto a los niveles apropiados de apoyo voluntario.

Los potenciales donantes para las contribuciones voluntarias al Fondo de Distribución de Beneficios incluyen:

- Partes Contratantes y sus respectivos Ministerios de Agricultura, Asuntos Exteriores, Asistencia para el Desarrollo y otros ministerios pertinentes;
- Otros contribuyentes, incluyendo:
 - Países que aún no son Partes Contratantes del Tratado;
 - Fundaciones donantes a nivel internacional;
 - Sector privado, e
 - Individuos.

La atención inicial debería centrarse en garantizar las contribuciones gubernamentales por cinco razones principales:

- Las contribuciones de las Partes Contratantes destacan el espíritu de la cooperación internacional y el multilateralismo en virtud del cual el Tratado fue puesto en vigencia; además, el apoyo al Fondo de

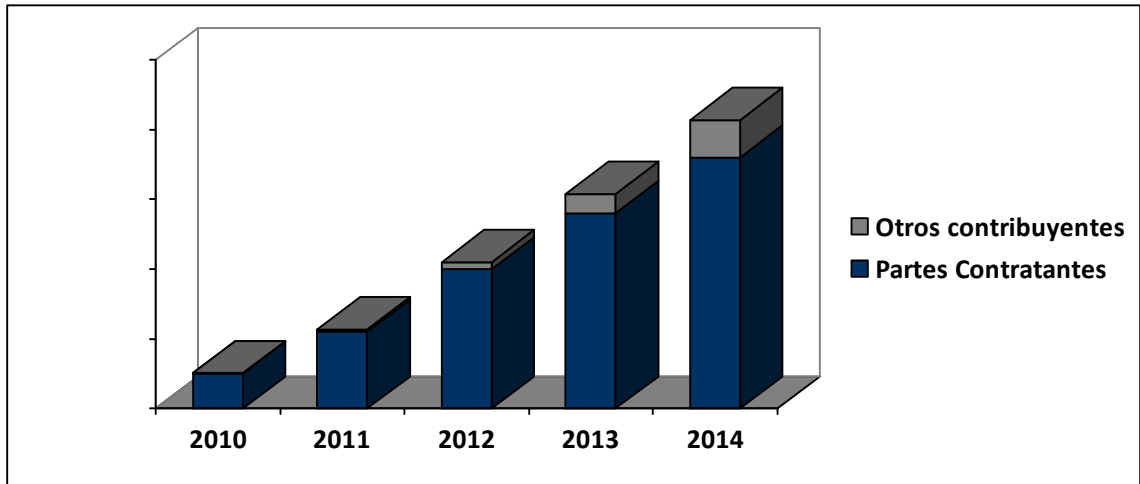
Distribución de Beneficios refuerza la real existencia e importancia del Tratado en sí mismo;

- La asignación efectiva de recursos, en particular por las Partes Contratantes que son países desarrollados, permitirá que las Partes Contratantes que son países en desarrollo y las Partes Contratantes con economías en transición efectivamente lleven a la práctica sus compromisos adquiridos bajo el Tratado (Artículo 18.4 b del Tratado);
- Los fondos gubernamentales representan la mayor porción de apoyo disponible para proyectos agrícolas;
- El amplio y oportuno apoyo de las Partes Contratantes facilita garantizar los fondos de otros contribuyentes, debido a que el aporte financiero de «personas internas», su participación y nivel de donación, son indicadores claros y directos de la fortaleza de una institución;
- Las Partes Contratantes que han contribuido pueden y deben jugar un valioso rol en garantizar las contribuciones de otras Partes Contratantes, así como de otros contribuyentes.

Aunque la concentración inicial está en las Partes Contratantes, esto no debiera evitar la formación, la cultivación y el apoyo de otros contribuyentes. El Tratado y el Fondo de Distribución de Beneficios se encuentran en la fase inicial y esos actores que aún no son cercanos al Tratado deberán estar al tanto de sus objetivos y actividades tan pronto como sea posible. El amplio apoyo de las Partes Contratantes ayudará a facilitar y acelerar las contribuciones de otros contribuyentes. Estos esfuerzos son mutuamente reforzados.

La financiación por parte de otros contribuyentes complementará y se construirá en base a las contribuciones garantizadas de las Partes Contratantes, según se ilustra en la Figura 2.

Figura 2: Combinación de contribuciones de Partes Contratantes y de otros contribuyentes



Un resumen de los principales grupos interesados del Tratado y su relativa participación en las contribuciones en la consecución del objetivo se detalla en el Cuadro 3.

Cuadro 3: Cuadro resumido de los potenciales donantes del Fondo de Distribución de Beneficios

Sector	Grupos interesados del Tratado Motivación para el apoyo	Cuota relativa a los objetivos totales (%)
Partes Contratantes	<ul style="list-style-type: none"> • Debería constituir la base del apoyo para el Tratado y sus objetivos. • Dirigen más de 2 mil millones de dólares al año en AOD para proyectos agrícolas. El Fondo de Distribución de Beneficios debería recibir alguna proporción de estos fondos. • Su apoyo es esencial si el Tratado ha de ser exitoso en recaudar fondos de otros contribuyentes. 	75 – 85
Países que todavía no son Partes Contratantes	<ul style="list-style-type: none"> • Mientras que la base primaria de apoyo proviene de las Partes Contratantes, como lo especifica el Tratado, nada impide a los países que (aún) no son Partes Contratantes hacer contribuciones al Fondo. 	0 – 1
Sector privado	<ul style="list-style-type: none"> • La seguridad alimentaria es un tema de preocupación en el mundo entero. Los potenciales donantes incluirán empresas filantrópicas del sector privado mundial. 	7 – 11
Fundaciones / Fondos de donantes	<ul style="list-style-type: none"> • Las Fundaciones son una fuente en aumento de fondos para donaciones internacionales. • Las Fundaciones tienen la capacidad de hacer compromisos de siete y ocho cifras en un período plurianual. 	7 – 11
Individuos	<ul style="list-style-type: none"> • Potencial importante para cultivar las relaciones con donantes con intereses en temas de seguridad alimentaria, biodiversidad, sostenibilidad y cooperación internacional que pueden hacer compromisos personales de seis y siete cifras. 	1 – 2

a) Partes Contratantes

Las Partes Contratantes son los principales potenciales donantes del Fondo de Distribución de Beneficios; aquellos que ya han donado al Fondo de Distribución de Beneficios proveen una importante base y deberán ser manejados y su relación con el Tratado cultivada, para estimular el aumento de su participación. Además, será fundamental aumentar el número de contribuciones de las Partes Contratantes y estimular el apoyo al éxito general del plan de movilización de recursos. En tanto que nuevos países se adhieran al Tratado, aumentará el número de donantes potenciales.

Es importante destacar que cuando las Partes Contratantes son abordadas para las contribuciones, debería ser dentro de un marco estratégico y racional. El Fondo de Distribución de Beneficios requerirá apoyo basado en su capacidad y su apoyo relativo a otras organizaciones multilaterales. Cabe señalar que todas las

contribuciones al Fondo son voluntarias y por lo tanto quedan enteramente sujetas a la discreción del contribuyente pertinente. Este concepto se hará operativo mediante un sistema de tres etapas de solicitud de contribuciones:

- Las Partes Contratantes de la Etapa 1 serán invitadas a considerar contribuciones voluntarias de hasta 15 por ciento del objetivo total. Este será un importante grupo de liderazgo para el Fondo de Distribución de Beneficios dado que las contribuciones en este nivel serán instrumentales para el éxito del Plan.
- Las Partes Contratantes de la Etapa 2 serán invitadas a considerar contribuciones hasta 5 por ciento del objetivo. Las contribuciones de la Etapa 2 probablemente conformarán una porción significativa de todos los compromisos asumidos.
- Las Partes Contratantes de la Etapa 3 serán invitadas a considerar contribuciones hasta 2 por ciento del objetivo. Las contribuciones en este nivel ampliarán el apoyo para el Fondo de Distribución de Beneficios.

Por razones ilustrativas y para demostrar de qué manera funcionaría el método por etapas en la práctica, el Cuadro 4 modela un objetivo de cinco años de 116 millones de dólares estadounidenses y una meta operativa inicial de 50 millones.

Cuadro 4: Niveles de etapa de Partes Contratantes

Nivel	% del objetivo	#Estimado de Partes Contratantes	Contribución total estimada para el objetivo de 116 millones de dólares EE.UU.	Contribución total estimada para la meta operativa inicial de 50 millones de dólares EE.UU.
Etapa I	hasta 15	3	hasta 52,2 millones	hasta 22,5 millones
Etapa II	hasta 5	7	hasta 40,6 millones	hasta 17,5 millones
Etapa III	hasta 2	10	hasta 23,2 millones	hasta 10,0 millones

La garantía de las contribuciones de las Partes Contratantes requerirá esfuerzos coordinados y estratégicos con sus respectivos Ministerios de Agricultura, de Relaciones Exteriores y otros ministerios pertinentes. En 2007, los niveles de asistencia oficial para el desarrollo (AOD) de las Partes Contratantes alcanzaron 2 mil millones de dólares estadounidenses para los proyectos agrícolas. Si el Fondo de Distribución de Beneficios fuese financiado solamente por la AOD de las Partes Contratantes en los cinco primeros años con un objetivo de 116 millones de dólares necesitaría garantizar entre 0,02 por ciento y 1 por ciento de la financiación disponible para la

agricultura. (El Cuadro de flujos de AOD 2007 puede hallarse en la sección B del Anexo).

Una vez que las Partes Contratantes se han vuelto donantes al Fondo de Distribución de Beneficios, éstas pueden y deberían también volverse actores claves en la promoción del Fondo de Distribución de Beneficios a otras Partes Contratantes, así como también a otros contribuyentes. Su apoyo es un respaldo al Fondo de Distribución de Beneficios lo cual es muy importante cuando se buscan contribuciones de otros.

b) Otros contribuyentes

Asumiendo que se puede garantizar una fuerte medida de apoyo por las Partes Contratantes, el Tratado debería buscar fondos de otros contribuyentes. El fundamento para determinar los niveles apropiados requeridos para otros contribuyentes diferirá de aquél de las Partes Contratantes. Las solicitudes de apoyo por parte de fundaciones, entidades del sector privado e individuos se basarán en:

- Dimensión y capacidad: evaluación de rentas y/u otros indicadores de riqueza de potenciales donantes;
- Convergencia con los objetivos del Tratado: un interés en la biodiversidad, la agricultura sostenible o la cooperación internacional;
- Demostración de filantropía: una historia de compromisos con otras organizaciones o un registro de apoyo filantrópico sustancial para causas importantes y/o similares.

Las donaciones de otros contribuyentes representarán una porción más pequeña pero significativa de compromisos con el Fondo de Distribución de Beneficios.

Sector privado

El sector privado representa una fuente importante de potenciales donantes para el Tratado. En 2007, los mayores donantes del sector privado en los Estados Unidos aportaron casi 11 mil millones de dólares estadounidenses en contribuciones en efectivo y en especie. Las empresas se interesan cada vez más en inversiones filantrópicas en las regiones donde actúan, donde disponen de una notable fuerza de trabajo o donde se alinean con su misión declarada.

Algunos ejemplos de financiación importante para el desarrollo internacional y la agricultura, incluyen:

- 100 millones de dólares estadounidenses a la Iniciativa Mundial Clinton para la reducción de la pobreza en el tercer mundo;

- 4,5 millones de dólares estadounidenses a programas para aumentar la sostenibilidad de la agricultura en fincas de cacao en el África Occidental;
- 80 millones de dólares estadounidenses comprometidos en cinco años mediante la Iniciativa Mundial Clinton para ayudar al Programa Mundial de Alimentos que suministra alimentos a niños en edad escolar que padecen hambre en los países en desarrollo;
- 5 millones de dólares estadounidenses a la *World Food Prize Foundation* para garantizar la continuación de un simposio anual sobre la seguridad alimentaria mundial;
- 48 millones de dólares estadounidenses de donación de la fundación que apalanca otros 43 millones de dólares estadounidenses de la industria, para apoyar el cultivo de cacao y de anacardo en el África, impulsando una mejor educación y niveles de nutrición en los niños.

El Tratado puede alinearse con un número de empresas principales del sector privado. Si bien la industria elaboradora de alimentos y semillas es una asociada natural del Tratado, otras industrias como la de energía, productos de consumo general, maquinaria y equipos para las fincas, también deberían ser tomadas en cuenta. La estrategia para garantizar las contribuciones puede diferir entre diferentes sectores empresariales.

Fundaciones y *Donor Advised Funds* (DAF)

Las fundaciones ofrecen un gran potencial para las contribuciones al Fondo de Distribución de Beneficios. En 2006, las diez primeras fundaciones con base en los Estados Unidos tenían bienes por más de 100 mil millones de dólares estadounidenses y otorgaron aproximadamente 3,7 mil millones en donaciones. (El Cuadro que resume el rápido crecimiento de las fundaciones con base en Estados Unidos puede hallarse en la sección C del Anexo.)

Las fundaciones en la Unión Europea también experimentaron un notable crecimiento desde 1990 hasta 2005. En ese período, se establecieron 18 000 nuevas fundaciones en nueve países europeos representando 43 por ciento de todas las fundaciones creadas en el mundo. En 2005 las fundaciones de 15 países europeos tenían bienes por más de € 237 mil millones y se estimaba que los gastos de la fundación ascendían a € 43 mil millones.

Cada vez más, la seguridad alimentaria, la biodiversidad y la sostenibilidad están emergiendo como importantes áreas de financiación para las fundaciones. En 2006, las mayores fundaciones filantrópicas con base en Estados Unidos dirigieron el 21 por ciento de todos sus fondos (879 millones de dólares estadounidenses) a organizaciones internacionales. De eso, más de 34 por ciento (302 millones de

dólares) se entregó a proyectos de desarrollo agrícola. (Los Cuadros de donaciones internacionales de fundaciones con base en Estados Unidos se pueden hallar en la sección C del Anexo.)

Algunos ejemplos significativos de donaciones realizadas por fundaciones estadounidenses y europeas en 2008 incluyen:

- Una donación de 25 millones de dólares a la Universidad de Cornell para una iniciativa que contribuirá a progresos en la nutrición y agricultura de la India;
- Una donación de £ 82 millones para financiar la construcción de un nuevo centro internacional de investigación científica sobre las plantas en el Reino Unido;
- Donaciones de 306 millones de dólares estadounidenses para un proyecto agrícola diseñado para aumentar la producción y los ingresos de los pequeños agricultores de los países en desarrollo.

Donor Advised Funds (DAF) son los fondos caritativos de mayor crecimiento en los Estados Unidos. Este tipo de fondos es un modo para los donantes individuales de juntar dinero en un vehículo de donación de beneficencia administrado por una tercera parte. Un DAF ofrece la oportunidad de crear un vehículo para la donación de beneficencia fácil de establecer, de bajo costo y flexible.

De acuerdo con el Consejo de Fundaciones, los DAF tenían, según estimaciones, 31 mil millones de dólares estadounidenses en bienes en 2007. Los fondos son administrados por una variedad de diferentes tipos de instituciones, 53 por ciento de las cuales se estimaba como fundaciones comunales. Además, según estimaciones, 5,36 mil millones (aproximadamente 17 por ciento de los fondos totales) se pagaron para propósitos filantrópicos.

Las donaciones entregadas a las organizaciones internacionales, las ONG y las organizaciones sin ánimo de lucro constituyeron sólo una pequeña parte de las donaciones de los DAFs, con una cifra estimada de 40 millones de dólares estadounidenses en donaciones en 2007. Sin embargo, se anticipa que esta cantidad aumentará según el crecimiento de los DAFs. Una alianza con uno o más DAFs podría resultar en una significativa financiación para el Tratado.

Individuos

Las personas con patrimonio neto elevado representarán un grupo de interés importante para los esfuerzos de movilización de recursos del Tratado. En 2008, las 50 personas más generosas de los Estados Unidos donaron más de 15 mil millones de dólares a causas filantrópicas. Asimismo, ha existido un creciente interés en los temas mundiales. En 2007, dos contribuciones de 100 millones de dólares fueron dirigidas hacia la eliminación de la pobreza mundial a través de la Iniciativa Mundial Clinton.

D. ESTABLECIENDO LOS OBJETIVOS

Habiendo examinado dos puntos de referencia que indican la necesidad del Fondo de Distribución de Beneficios, los potenciales donantes para el Fondo y habiendo también considerado los modelos de movilización exitosa de recursos en otras organizaciones multilaterales, el Plan Estratégico establece un objetivo de 116 millones de dólares estadounidenses a ser reunidos en cinco años. Esto se logrará alcanzando una serie de metas operativas progresivamente más grandes con un método en etapas que comience con 50 millones de dólares estadounidenses. La meta no es un reflejo de la necesidad total mundial para el Fondo de Distribución de Beneficios, sino un punto de partida razonable, apropiado y significativo. La meta debiera permanecer flexible; si los niveles iniciales de la financiación indican que una meta mayor es posible, ésta se debería establecer rápidamente. Para propósitos de planificación, el Tratado basará sus recursos y personal en la meta operativa inicial de 50 millones de dólares estadounidenses. Una vez que el Tratado se halle en la meta de lograr el objetivo de 116 millones se deberían incrementar las inversiones en recursos y personal adecuadamente.

Las iniciativas de movilización de recursos comenzarán en julio de 2009 y finalizarán en diciembre de 2014. Un período de cinco años permitirá que el Fondo de Distribución de Beneficios establezca los sistemas necesarios y provea suficiente tiempo para cultivar adecuadamente las posibles contribuciones, garantice los compromisos y genere el impulso.

Es importante reiterar que la meta debería ajustarse de conformidad con el progreso logrado. Si los compromisos para el Fondo de Distribución de Beneficios han avanzado más de lo esperado hacia la meta, entrando en la Cuarta Sesión del Órgano Rector, y los potenciales donantes están respondiendo en un modo previsible, la meta operativa se debería incrementar para alcanzar el objetivo de 116 millones de dólares estadounidenses tan pronto como sea posible.

El Fondo de Distribución de Beneficios se halla en una fase de «arranque» y debe comenzar con una meta menor en el primer año, y recaudar gradualmente más fondos en los años subsiguientes con los más altos niveles de financiación comprometidos en el quinto año. Por lo tanto, un objetivo de 116 millones de dólares aspira a llegar al tercer año a 45-55 millones y 116 millones al quinto año. Estos niveles de financiación abarcarían aproximadamente 30 por ciento de los costos estimados para la implementación de las áreas de las actividades prioritarias pertinentes del Plan de Acción Mundial, de acuerdo con la Opción B en el quinto año. El logro del objetivo de 116 millones de dólares estadounidenses le permitiría al Tratado desembolsar fondos para proyectos de gran escala en cada una de las cinco regiones de la FAO que comprenden las Partes Contratantes de países en desarrollo.

Por consiguiente, el éxito en recaudar inicialmente 50 millones de dólares estadounidenses hacia el objetivo de 116 millones representaría un razonable punto de partida para el Fondo de Distribución de Beneficios, y a la vez tendría un impacto real al abordar las tres prioridades de la Estrategia de Financiación.

E. LOGRANDO LOS OBJETIVOS DEL FONDO DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS

Esta sección resume el modo en que el objetivo de 116 millones de dólares estadounidenses para el Fondo de Distribución de Beneficios puede alcanzarse en un período de cinco años. Está modelada en una trayectoria de crecimiento constante y gradual con los más altos niveles de financiación siendo alcanzados en el quinto año y supone que los compromisos de las Partes Contratantes, fundaciones y el sector privado serán aportados durante un período de tres años. Por ejemplo, una contribución de tres millones de dólares se pagará en tres cuotas iguales de 1 millón de dólares por año durante tres años. Si la contribución de tres millones de dólares estadounidenses fuese realizada en 2014, los pagos se efectuarían en el 2014, 2015 y 2016. Una importante parte de las contribuciones recibidas en cualquier bienio será gastada en ese bienio. Los fondos serán restablecidos anualmente por cuanto los pagos de los compromisos previos se han realizado y los nuevos compromisos están garantizados. El Fondo de Distribución de Beneficios necesitará una entrada sostenible de contribuciones que continuará después del período inicial de cinco años.

En concordancia con las normas establecidas, los individuos tendrán la opción de comprometerse a pagar en un período de cinco años. Esto contribuirá a garantizar un flujo de fondos previsible y constante. (Los flujos de fondos para la meta operativa inicial de 50 millones de dólares estadounidenses y para el objetivo de 116 millones se halla en la sección D del Anexo.)

Para alcanzar la recaudación del objetivo de 116 millones en cinco años sería necesario asegurar los compromisos detalladas en el Cuadro 5.

Cuadro 5: Plan para garantizar el objetivo de 116 millones de dólares en compromisos en un período de cinco años

	1° año (18 meses)	2° año	3° año	4° año	5° año
Objetivo acumulativo (millones de dólares EE.UU.)	10	27	50	80	116
Objetivo anual (millones de dólares EE.UU.)	10	17	23	30	36
# Contribuciones de las Partes Contratantes	5-7	6-8	6-8	10-14	10-14
% Aportado por las Partes Contratantes	98- 100%	90-95%	90-93%	80-85%	75-85%
# Otros contribuyentes	0 – 3	2-4	4-6	6-10	8-12

Para propósitos de planificación de recursos, un plan para garantizar la primera meta operativa de 50 millones de dólares estadounidenses está contenido en la sección E del Anexo.

F. NIVELES DE CONTRIBUCIÓN DE LOS OBJETIVOS

Habiendo establecido los objetivos anuales y el impacto relativo y probable de las contribuciones totales de las Partes Contratantes y otros contribuyentes, es útil también modelar la dimensión y el número de contribuciones en el período de cinco años. El Cuadro 6 modela el objetivo de 116 millones. Un Cuadro para la meta operativa de 50 millones de dólares para propósitos de planificación y dotación de recursos se incluye en la sección E del Anexo.

Cabe señalar que este Cuadro proporciona una orientación y que el Tratado no debiera evitar garantizar, ya sea un mayor número de contribuciones que las especificadas en un año dado o, contribuciones de más alto nivel que las resumidas en el cuadro. Las contribuciones mayores podrían también complementarse por un mayor número de contribuciones pequeñas. Un mayor número de compromisos a niveles superiores son financiados en los últimos años en tanto que se cultiven las relaciones con más potenciales donantes.

Cuadro 6: Compromisos necesarios para recaudar el objetivo de 116 millones de dólares estadounidenses en cinco años

Nivel de Compromiso (\$ EE.UU.)	1° Año		2° Año		3° Año		4° Año		5° Año		Total en todos los años	
	# Contribuciones	Total para el nivel de Compromiso (\$ EE.UU.)	# Contribuciones	Total para el nivel de Compromiso (\$ EE.UU.)	# Contribuciones	Total para el nivel de Compromiso (\$ EE.UU.)	# Contribuciones	Total para el nivel de Compromiso (\$ EE.UU.)	# Contributions	Total para el nivel de Compromiso (\$ EE.UU.)	Total # Contribuciones	Total (\$ EE.UU.)
10 000 000									1	10 000 000	1	10 000 000
7 500 000							1	7 500 000	1	7 500 000	1	15 000 000
5 000 000			1	5 000 000	1	5 000 000	1	5 000 000	1	5 000 000	4	20 000 000
3 000 000	1	3 000 000	1	3 000 000	2	6 000 000	2	6 000 000	2	6 000 000	8	24 000 000
2 000 000	1	2 000 000	3	6 000 000	3	6 000 000	4	8 000 000	2	4 000 000	14	28 000 000
1 000 000	2	3 000 000	2	2 000 000	5	5 000 000	3	2 000 000	3	3 000 000	15	15 000 000
500 000	2	1 000 000	2	1 000 000	2	1 000 000	1	500 000	1	500 000	8	4 000 000
	6	10 000 000	9	17 000 000	13	23 000 000	12	30 000 000	11	36 000 000	51	116 000 000

III. ELEMENTOS DEL PLAN

Esta sección resume las actividades específicas y los requisitos operacionales necesarios para implementar el Plan Estratégico. Cada uno de estos elementos desempeña una función esencial en la movilización de recursos.

A. IDENTIFICACIÓN DEL LIDERAZGO

La identificación de los líderes para la movilización de recursos es absolutamente esencial y puede ser llevada a cabo por un Grupo Especial de Tareas convocado lo antes posible. El Grupo Especial de Tareas será responsable de ayudar a fomentar la concienciación acerca del Tratado y del Fondo de Distribución de Beneficios entre las Partes Contratantes, así como entre otros posibles contribuyentes. Actuarán como embajadores del Tratado y deberían estar dispuestos a hacer contactos dentro de sus círculos de influencia en nombre del Fondo de Distribución de Beneficios. Ayudarán a identificar los potenciales donantes, hacer las presentaciones apropiadas, compartir sus ideas y asistir de modo enérgico a ayudar a asegurar las contribuciones para el Fondo de Distribución de Beneficios.

El Grupo Especial de Tareas debería estar compuesto por seis a diez miembros que representen una muestra representativa de los grupos interesados del Tratado. Algunos miembros podrían incluir:

- Ministros de Agricultura y Relaciones Exteriores anteriores y actuales;
- Representantes anteriores y actuales de las Partes Contratantes;
- Ex jefes de organismos de desarrollo;
- Líderes en filantropía;
- Líderes del sector privado;
- Profesores, científicos y otros expertos en el campo de los recursos fitogenéticos, la biodiversidad, el cambio climático, el desarrollo y la sostenibilidad.

El Grupo Especial de Tareas se reunirá dos a tres veces por año para examinar el progreso con respecto a la consecución de las contribuciones e identificar nuevos potenciales donantes. Los miembros del Grupo de Tareas actuarán a voluntad y es posible que los miembros del Grupo cambien cada dos o tres años, para estudiar continuamente nuevas redes y contactos.

La función de las Partes Contratantes

Cabe destacar que el liderazgo en la implementación del plan de movilización de recursos no se limita a los miembros del Grupo Especial de Tareas. El Tratado cuenta con muchos defensores entre sus Partes Contratantes y su participación activa en iniciar y apoyar los esfuerzos de movilización de recursos será fundamental. El Comité sobre la Estrategia de Financiación (descrito más adelante en esta sección), en particular debería ser activo en ayudar a asegurar los compromisos de las Partes Contratantes y de otros interesados. Cada vez que sea posible y si fuera pertinente, los miembros del Comité deberían estar involucrados en identificar y cultivar las relaciones con potenciales donantes, así como en el reconocimiento y la gestión de los donantes.

B. ELABORACIÓN DE LA DECLARACIÓN DE CASO

Todo plan de movilización de recursos debería comenzar con la creación de un documento llamado declaración de caso (caso). La declaración de caso identifica las necesidades fundamentales para el Fondo de Distribución de Beneficios y una razón poderosa para hacer contribuciones al mismo.

El caso destacará la singularidad del Tratado como un instrumento jurídicamente vinculante con un mandato internacional que aborda las tres prioridades de la Estrategia de Financiación. Este demostrará el modo en que el Tratado está bien posicionado a través del Fondo de Distribución de Beneficios para avanzar: intercambio de información, transferencia de tecnología y creación de capacidades; conservación y gestión en finca de los recursos fitogenéticos, y utilización sostenible de los recursos fitogenéticos. Al hacerlo, aborda los temas mundiales más apremiantes: la seguridad alimentaria, el cambio climático, la pérdida de la biodiversidad y la necesidad de desarrollo agrícola.

La declaración de caso es:

- Un documento educativo sobre el Tratado Internacional;
- Una herramienta para comprometer líderes y para la solicitud de donaciones;
- Un argumento lógico para obtener apoyo para sus necesidades.

Incluirá:

- Una breve descripción del Fondo de Distribución de Beneficios y las razones por las que fue creado;
- El modo en que el Fondo de Distribución de Beneficios concuerda con la dirección estratégica general del Tratado;
- Logros obtenidos hasta la fecha y perspectivas para su futuro;

- Oportunidades especiales y desafíos singulares para el Tratado y el Fondo de Distribución de Beneficios.

El caso actuará como un punto de referencia en toda la campaña y será el recurso principal para todos los siguientes materiales de recaudación de fondos, entre ellos, una página de preguntas y respuestas, boletines, notas informativas y otros. En etapas posteriores puede ser apropiado perfilar mejor el caso para diferentes potenciales donantes y grupos interesados. Por ejemplo, los potenciales donantes del sector privado pueden tener diferentes prioridades que las Partes Contratantes, tal y como las empresas pueden tener diferentes prioridades que las fundaciones. Las empresas pueden estar más interesadas en el trabajo del Fondo de Distribución de Beneficios en tanto que se relaciona con su trabajo en países específicos. Las fundaciones pueden estar más interesadas en abordar temas de mayor envergadura como la seguridad alimentaria mundial o los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

C. DESARROLLO DE UN SISTEMA DE GESTIÓN DE POTENCIALES DONANTES

Un sistema de gestión de potenciales donantes es un instrumento esencial para la recaudación de fondos. Un sistema completo de gestión de potenciales donantes hace seguimiento de toda la actividad asociada con los donantes potenciales comenzando con su identificación inicial, cultivación de relaciones y solicitud de contribución y gestión del donante.

Están disponibles muchos instrumentos para gestionar el sistema de potenciales donantes. Un diagrama de seguimiento de potenciales donantes (en Excel, Access o en software específico para recaudación de fondos, por ejemplo, Raisers Edge o E-Tapestry) debería ser constantemente monitoreado y actualizado con información pertinente. Este detalle ayudaría a la Secretaría y al equipo de movilización de recursos en la planificación y la gestión de las estrategias. Para la selección y establecimiento de un sistema de gestión personalizado de potenciales donantes, la Secretaría podría inspirarse en la experiencia existente de otros fondos y mecanismos, entre ellos, el Fondo Mundial para la Diversidad de Cultivos.

Las características claves de la gestión de potenciales donantes, incluyen:

- Ingresar cada potencial donante en el sistema. También haría seguimiento de cada contacto incluyendo las reuniones personales, los llamados telefónicos y la correspondencia relacionada con asegurar la contribución;

- Conducir un examen regular de los potenciales donantes y el progreso realizado en la Secretaría y en el equipo de movilización de recursos y también con el Grupo Especial de Tareas y quizás con las Partes Contratantes que sean donantes claves;
- Asignar los potenciales donantes para el nivel inicial de investigación de indicadores de riqueza, historia de la filantropía, intereses especiales, relación con el Tratado o con las organizaciones que se dedican a la biodiversidad y al desarrollo sostenible;
- Establecer mediciones de funcionamiento que destaquen el número de contribuciones y potenciales donantes requeridos para lograr el objetivo.

Una vez identificados, los potenciales donantes deberían clasificarse por periodicidad y nivel de la contribución a solicitarse y se debería priorizar como corresponde. Algunos potenciales donantes estarán listos para una solicitud a corto plazo mientras que otros requerirán una considerable cantidad de motivaciones antes de que sea razonable hacer una solicitud de contribución. Otras consideraciones importantes cuando se formula un enfoque estratégico a los potenciales donantes incluyen:

- Examen de las relaciones entre potenciales donantes (quién conoce a quién, quién podría ser más exitoso cuando realice una solicitud);
- Planificación de iniciativas apropiadas (por ejemplo, cultivación de relaciones y reconocimiento del donante, actividades, calendario de comunicaciones);
- Desarrollo de estrategias escritas para cada potencial donante;
- Coordinación de iniciativas con el personal de la Secretaría, el Grupo Especial de Tareas, los representantes de las Partes Contratantes y otros defensores del Tratado;
- Evaluación de cada iniciativa (¿Es el momento apropiado para una solicitud? ¿Cuándo es el momento correcto? ¿Es una prioridad ahora o debería considerarse más tarde?);
- Información y registro de los resultados de los encuentros y otras actividades de cultivación de relaciones;
- Revisión de la estrategia escrita en tanto que se presente más información.

Las actividades de gestión de potenciales donantes serán continuas – por un período de cinco años y posteriormente – en tanto se identifican nuevos potenciales donantes, se clasifican, se cultivan las relaciones, se les solicita la

contribución y se las administra. El sistema en sí mismo (base de datos y estructura de clasificación) necesitará ser desarrollado en los primeros seis meses del primer año.

La implementación exitosa de un sistema de gestión de potenciales donantes determinará un refuerzo de las relaciones con los actuales y futuros contribuyentes y llevará a convertir a más donantes potenciales en actuales.

D. CULTIVACIÓN DE LAS RELACIONES CON LOS DONANTES

Las subsecciones de la D a la F examinan las actividades que están en el marco de las relaciones con los donantes. Cada actividad está interrelacionada y refleja una apropiada secuencia de establecimiento y mantenimiento de las relaciones con los donantes.

Las actividades de cultivación de relaciones conciencian a los potenciales donantes sobre el Fondo de Distribución de Beneficios y la necesidad de contribuciones y están diseñadas para hacer que los potenciales donantes se sientan como parte del esfuerzo. Es necesario cultivar la relación con las Partes Contratantes, tal y como debe hacerse con otros potenciales donantes. Todos los potenciales futuros donantes deben comprender claramente la razón por la cual su apoyo es necesario, de qué manera se usará y el nivel apropiado de contribución para crear el impacto necesario.

Para un cierto número de potenciales donantes serían necesarias las etapas iniciales de cultivación de relaciones para introducirlos al Tratado y familiarizarlos con los objetivos del Fondo de Distribución de Beneficios. El período de cultivación de relaciones es muy importante dado que estrecha las relaciones personales con los potenciales donantes. Las actividades de cultivación de las relaciones con los donantes podrían también crear buenas oportunidades para presentar proyectos aptos, que no hayan podido financiarse en el marco del Fondo de Distribución de Beneficios en rondas previas del ciclo de subvenciones, a los donantes para su posible financiación.

Las oportunidades de cultivación de las relaciones podrían incluir:

- Eventos exclusivos, por ejemplo, una recepción ofrecida por una Parte Contratante que sea donante, o destacados líderes de negocios, u otras personalidades conocidas, que coincidan con las reuniones del Tratado;
- Pequeña recepción o reuniones de desayuno para líderes, que coinciden con otras importantes conferencias internacionales donde los representantes de las Partes Contratantes y otros actuales y potenciales donantes puedan asistir;

- Eventos de alto nivel en las principales reuniones del Tratado, tales como las reuniones del Órgano Rector o las reuniones del Comité sobre la Estrategia de Financiación;
- Acceso a líderes de negocios o filantrópicos por un pequeño grupo seleccionado;
- Conferencias y reuniones con importantes expertos en biodiversidad y sostenibilidad;
- Reuniones personales con Ministros u otros funcionarios de Gobierno.

Los eventos de cultivación de relaciones deberían ser cuidadosamente organizadas y preparadas. Para garantizar el éxito, se debería prestar atención a:

- El anfitrión;
- Duración, el programa y el lugar;
- Los oradores;
- La audiencia;
- Los mensajes.

Los esfuerzos de cultivación de relaciones y la realización de eventos tendrán lugar y serán cuidadosamente planificados en cada uno de los cinco años del Plan Estratégico. Se pueden inspirar en las experiencias del Fondo Mundial de Diversidad de Cultivos.

E. APECIACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE LOS DONANTES

El reconocimiento de donantes es una oportunidad para maximizar el compromiso del donante y ayudar a captar nuevo público. Asimismo logra que los donantes se sientan apreciados e incluidos en un esfuerzo importante.

Debería haber claros procedimientos con respecto al modo de reconocer los compromisos a medida que se confirman. Estas políticas son de especial importancia para los donantes que no son Partes Contratantes.

Un programa de reconocimiento de donantes especificará los tipos de reconocimiento que un donante recibe de acuerdo con el nivel de contribución. Los elementos de un sistema de reconocimiento incluyen:

- Inclusión de una lista de honor en el sitio Web del Tratado, o un enlace a un sitio Web especial para donantes del Tratado;
- Reconocimiento en material impreso para las reuniones del Tratado, en folletos, informes anuales y otras publicaciones;

- Un comunicado de prensa para la comunidad internacional y los medios designados;
- Participación en ceremonias de premios u otras oportunidades conmemorativas;
- Invitación a actuar como líder en el Grupo de Tareas.

Las contribuciones también pueden ser reconocidas con invitaciones a eventos exclusivos o reuniones que suministrarían acceso a líderes mundiales, tomadores de decisiones, respetados científicos y otros. Además, se podría llevar a cabo un evento especial o algún evento o almuerzo organizado exclusivamente para los donantes. Estos podrían tener lugar en las reuniones del Tratado y podrían ser auspiciadas por una Parte Contratante u otros interesados, utilizando de mejor manera el tiempo y los recursos.

La apreciación y reconocimiento de los donantes comienza tan pronto como se garantiza una contribución, y ya se encuentra en ejecución desde que las primeras contribuciones han sido recibidas y los donantes deben reconocerse. Los sistemas y procedimientos para hacer las políticas de reconocimiento de donantes más eficaces debieran estar en curso en el primer año y deberían actualizarse anualmente.

F. MANEJO DE LOS DONANTES

Una vez que una contribución está garantizada y apropiadamente reconocida, es esencial que el Tratado continúe comunicando y compartiendo importante información sobre los impactos de la donación. Los contactos pertinentes, focalizados y oportunos contribuirán a mantener una sólida relación con el donante y a aumentar las oportunidades para donaciones repetitivas e incrementadas.

El manejo de los donantes debería ser un elemento del plan de comunicaciones generales del Tratado. Los métodos de comunicación con los donantes (y potenciales donantes) incluyen:

- Boletines electrónicos sobre las actividades del Tratado y los avances del Fondo de Distribución de Beneficios;
- Informe anual y Declaración Financiera;
- Carta Anual que puede acompañar al Informe Anual que incluye un resumen de éxitos de recaudación de fondos y cumplimientos del Fondo de Distribución de Beneficios;
- Actualizaciones periódicas sobre los proyectos que han recibido desembolsos del Fondo de Distribución de Beneficios;

- Informes detallados de los avances. Algunos contribuyentes solicitarán actualizaciones detalladas y el Tratado necesitará desarrollar su capacidad para producir estos informes, a medida que la cantidad de actividades aumente.

Como se mencionó en la sección de Reconocimiento de Donantes, se puede coordinar un evento anual conjuntamente con las reuniones del Órgano Rector u otras reuniones del Tratado en el período entre sesiones.

G. COMUNICACIONES

Concienciar acerca del Tratado será un factor determinante en el éxito del Plan Estratégico. El Tratado necesita elevar su perfil considerablemente en la comunidad internacional, incluyendo entre sus propias Partes Contratantes, organizaciones internacionales y el sector privado. Las comunicaciones comprenderán una amplia variedad de actividades, entre ellas, la participación en reuniones, la realización de conferencias de prensa, el anuncio de mayores contribuciones, el envío de publicaciones como boletines e informes anuales, y la mejora de otros instrumentos de comunicación tales como los sitios Web.

Las actividades deberían incluir:

- Participación en conferencias y eventos internacionales: elaborar una lista de conferencias internacionales claves que abarquen temas de seguridad alimentaria, biodiversidad y desarrollo sostenible, donde la Secretaría o los representantes de las Partes Contratantes considerarían apropiado participar y contribuir a concienciar acerca del Tratado.
- Organización de eventos de alto nivel para fomentar la toma de conciencia en las principales reuniones del Tratado: hacer uso de las principales reuniones del Tratado para fomentar la toma de conciencia que es probable se traduzca en una identificación de potenciales donantes y de oportunidades para cultivar las relaciones con los donantes.
- Alinear el Tratado más directamente con el avance de las Metas del Desarrollo del Milenio (MDM): el Tratado directamente abarca tres de las ocho Metas del Desarrollo del Milenio: i) Erradicar la pobreza extrema y el hambre; ii) Garantizar la sostenibilidad de medio ambiente; y iii) Fomentar una asociación mundial para el desarrollo. Muchos organismos de financiación de las Partes Contratantes basan sus prioridades en las MDM, y sería beneficioso crear documentos que señalen claramente el modo en que el Tratado abarca estas metas.
- Comunicación al público más amplio posible: elaborar más documentos divulgativos y para recaudación de fondos (por ejemplo, folletos, informes

oficiales, medios digitales) que sean elaborados para lectores que conocen poco acerca del Tratado o el Fondo de Distribución de Beneficios. Los documentos escritos para un público no especializado servirán a muchos grupos interesados y serán útiles cuando haya comunicación con las Partes Contratantes y otros contribuyentes similares. Esto también debería incluir una extensión a los medios de mayor difusión dado que la concienciación pública es fundamental para el éxito de estos fondos.

- Participación de los Coordinadores Nacionales del Tratado en el esfuerzo de comunicación: hacer uso de la importante función que los Coordinadores Nacionales pueden desempeñar para el flujo de información entre sus países y el Tratado y viceversa.
- Creación de un sitio especial dentro del sitio Web del Tratado para el Fondo de Distribución de Beneficios: una vez que el Fondo de Distribución de Beneficios haya sido completamente implementado, el sitio Web debería proveer información detallada acerca de los proyectos financiados e informar acerca de sus impactos y sostenibilidad. Debería también brindar una lista de proyectos aptos y valiosos que carecen de suficiente financiación.
- Creación de un listado de ideas claves acerca del Tratado y del Fondo de Distribución de Beneficios para Partes Contratantes y amigos del Tratado: los representantes de la Parte Contratante y otros defensores del Tratado se beneficiarían de esta lista (que podría adaptarse a casos particulares según fuera necesario) que destaque los aspectos más importantes del Tratado y del Fondo de Distribución de Beneficios y que puede usarse en reuniones.

H. FUNCIONAMIENTO DEL FONDO DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS

Es fundamental que el Tratado establezca un sistema transparente, eficaz y efectivo para gestionar los aspectos operativos y financieros del Fondo de Distribución de Beneficios. El sistema tendrá que dar razón de cada etapa del ciclo de proyectos del mencionado Fondo:

- Apertura de convocatoria de propuestas;
- Recepción y procesamiento de propuestas previas;
- Estudio de las propuestas previas y respuesta a las mismas;
- Presentación y estudio de propuestas de proyectos;
- Evaluación de propuestas de proyectos;
- Aprobación de proyectos para financiación;

- Conclusión de los acuerdos con los receptores;
- Supervisión y presentación de informes sobre los proyectos;
- Evaluación de la operación del Fondo de Distribución de Beneficios y de los proyectos financiados.

Los sistemas deberían incluir:

- Un sistema de gestión e información de proyectos: el sistema debe ser capaz de seguir, compilar e informar sobre todas las actividades que se relacionan con el ciclo de proyectos. Contendrá datos básicos de referencia, información de contactos, correspondencia e informes básicos;
- Políticas y procedimientos administrativos: para guiar la operación práctica del Fondo de Distribución de Beneficios se tienen que establecer políticas y procedimientos administrativos claros y transparentes para la gestión diaria del ciclo de proyectos y para la el recibo, manejo y desembolso de fondos. Necesitarán garantizar cierta flexibilidad para la gestión de fondos y su gasto oportuno;
- Proceso de revisión: un cronograma regular para que el panel de expertos examine las propuestas sometidas para la financiación de proyectos;
- Evaluación: determinación y evaluación periódica de i) el funcionamiento del Fondo de Distribución de Beneficios y ii) el impacto y la sostenibilidad de los proyectos que reciben financiación.

I. UN COMITÉ SOBRE LA ESTRATEGIA DE FINANCIACIÓN

Debería establecerse un Comité sobre la Estrategia de Financiación y debería mantener reuniones periódicas en el período entre las sesiones para orientar y apoyar la implementación del Plan Estratégico. La Estrategia de Financiación se halla en una fase completamente operacional, pero aún está estableciendo y consolidando muchos de sus procedimientos y rutinas de trabajo. Es de suma importancia que este órgano subsidiario especializado del Órgano Rector provea asesoramiento continuo para garantizar una fluida y transparente implementación de la Estrategia de Financiación.

Como las Partes Contratantes están en una mejor posición para hacer hincapié en el apoyo político que la Estrategia de Financiación disfruta, ellas necesitan participar directamente en la movilización de recursos solicitados en el marco del Plan Estratégico. Por lo tanto, los miembros del Comité necesitarán participar activamente en la realización de las actividades de

movilización de recursos previstas en el Plan Estratégico. El Comité también asesorará sobre los aspectos operativos del Fondo de Distribución de Beneficios.

J. CUESTIONES DE RECURSOS Y PERSONAL

Se deberían asignar recursos en el presupuesto para implementar y dar personal al esfuerzo de movilización de recursos. De conformidad con otras organizaciones similares durante la fase de inicio, las inversiones pueden totalizar del 10 a 15 por ciento del objetivo. Estos niveles disminuirán con el tiempo a un nivel sostenible del 5 a 10 por ciento. Para propósitos de planificación, el Tratado basará sus recursos y su personal en la meta operativa inicial de 50 millones de dólares estadounidenses.

Durante la etapa de inicio, algunas funciones podrían ser subcontratadas para poner en funcionamiento lo antes posible sistemas operativos adecuados, sin incurrir en costos a largo plazo. Después de un período de tiempo específico (aproximadamente de 3 a 6 meses) la responsabilidad sería transferida a una persona del Tratado de dedicación exclusiva. Las capacidades esenciales necesarias en una iniciativa de movilización de recursos son:

- Experiencia en solicitud de contribuciones importantes;
- Conocimientos especializados en la gestión y el estudio de potenciales donantes;
- Redacción de propuestas;
- Sólida visión y liderazgo para el cumplimiento de metas específicas.

Al menos se debería contratar para el primer año un profesional de dedicación exclusiva para la movilización de recursos. Otros profesionales se deberían contratar en tanto se cumplan con los objetivos de recaudación de fondos y las actividades identificadas.

Si después de los primeros dieciocho meses, el Fondo de Distribución de Beneficios está logrando sus objetivos financieros y otros potenciales donantes entran en el proceso, el Tratado estaría en posición de agregar un segundo profesional con experiencia para ampliar los esfuerzos de recaudación de fondos.

Asimismo, si para el tercer año, el Tratado está en camino de alcanzar el objetivo previsto de 116 millones de dólares estadounidenses, se deberían aumentar las inversiones en recursos y personal.

El Cuadro 7, que se halla a continuación, proporciona un ejemplo sobre el modo en que se podría aumentar el personal para el esfuerzo de movilización de recursos con base en la meta operativa inicial de 50 millones de dólares estadounidenses en cinco años. Esta es una orientación y el Tratado debería ser flexible y dar respuesta a las necesidades que surjan.

Cuadro 7: Inversiones de recursos y personal en un período de cinco años sobre la meta operativa inicial de 50 millones de dólares estadounidenses.

Años	Dotación de personal e implementación
<p>1° Año</p> <p>18 meses: Julio 2009 – Diciembre 2010</p>	<p><i>Personal</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficial superior interino para movilización de recursos (6 meses). • Oficial superior para desarrollo de recursos (nombramiento en 2010). Planifica e implementa todas las iniciativas de recaudación de recursos, controla los eventos de cultivación de las relaciones. <p><i>Actividades anuales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Comienza la cultivación de las relaciones con los diez potenciales donantes principales de las Partes Contratantes y otros contribuyentes. • Establece los sistemas de recaudación de fondos – gestión del seguimiento de donaciones del potencial donante; creación del calendario de eventos de cultivación de las relaciones; elaboración de declaración de casos, planes de solicitud de potenciales donantes, materiales informativos y otros materiales escritos.
<p>2° Año - 2011</p>	<p><i>Personal</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficial superior 2 para movilización de recursos: controla la cartera de potenciales donantes de fundaciones y el sector privado, fomenta la cultivación de las relaciones personalizadas y los planes de solicitud, colabora con los eventos de cultivación de las relaciones. • Apoyo administrativo: prepara correspondencia, hace seguimiento de reconocimientos, colabora en los eventos. <p><i>Actividades anuales</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Cultivación de las relaciones y administración de eventos, participación en las reuniones mundiales claves.
<p>3° Año - 2012</p>	<p><i>Personal</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficial superior 3 para movilización de recursos: controla la cartera de fundaciones y de los Donor Advised Funds, realiza la investigación de potenciales donantes. <p><i>Actividades anuales:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Eventos de cultivación de las relaciones, eventos de solicitudes, boletines y otras comunicaciones, participación en reuniones mundiales claves.
<p>4° Año - 2013</p>	<p><i>Personal:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficial Profesional 1: dirige investigación de potenciales donantes, apoya la organización de eventos de cultivación de las relaciones y reconocimiento. <p><i>Actividades anuales:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Eventos de cultivación de las relaciones, eventos de solicitudes, boletines y otras comunicaciones, participación en reuniones mundiales claves.
<p>5° Año - 2014</p>	<p><i>Personal:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Oficial Profesional 2: controla la cartera de potenciales donantes individuales. <p><i>Actividades anuales:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Eventos de cultivación de relaciones, eventos de solicitudes, boletines y otras comunicaciones, participación en reuniones mundiales claves.
<p>Inversiones totales en movilización de recursos</p>	<p>4 millones \$ EE.UU.- 5 millones \$ EE.UU en cinco años</p>

También se necesitará asignar recursos a la operación del Fondo de Distribución de Beneficios. A medida que el Fondo de Distribución de Beneficios crece y el número de propuestas y subvenciones concedidas y las cantidades por subvención aumentan, se necesitará un programa de administración de subvenciones más sólido. Este trabajo implicaría: i) supervisión financiera de los fondos recaudados y desembolsados; ii) solicitud y seguimiento a los informes de los receptores de subvenciones; iii) informe anual a los donantes y proveedores de fondos; y iv) registro de datos y otras funciones administrativas. En total esto llegará aproximadamente a 5 millones de dólares estadounidenses en el período completo de cinco años de implementación del Plan Estratégico. El costo de administración del Fondo de Distribución de Beneficios en la fase de inicio es aproximadamente el 12 por ciento de los fondos desembolsados. Esta relación podría disminuir a medida que el programa se desarrolla.

Como alternativa, estas funciones podrían ser extendidas a empresas que proveen la administración de subvenciones y contratos, aseguran la distribución de pagos y supervisan las funciones esenciales de la presentación de informes. Esto podría mantener el costo de personal y los gastos generales ligeramente inferiores y permitirle al Tratado utilizar más fondos en la implementación de las subvenciones.

Otra alternativa atractiva incluye la asociación con otras organizaciones internacionales que desembolsan subvenciones, lo cual podría permitirle al Fondo de Distribución de Beneficios evitar crear una nueva infraestructura para apoyar el ciclo de subvenciones.

IV. IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN

Esta sección proporciona un breve panorama sobre el modo en que los elementos del Plan Estratégico descritos en la Sección III son implementados anualmente. Las actividades variarán ligeramente de año en año. El año uno es particularmente importante dado que los sistemas, procedimientos, base de datos, cronogramas y la comunicación inicial y los esfuerzos de extensión necesitarán establecerse por primera vez. Una vez establecidos, permanecerán en su lugar para las actividades de los años siguientes. Es fundamental que el Tratado haga una inversión en recursos humanos, así como en sistemas con el fin de implementar eficazmente el Plan Estratégico. El progreso sobre la implementación se informará al Órgano Rector periódicamente.

Cabe destacar que esta sección proporciona una orientación general para la implementación del Plan Estratégico y no se debe interpretar como normativa.

El Cuadro 8 resume el plan de implementación.

Cuadro 8: Resumen de la implementación. Actividades por año y por trimestre.

Caso para apoyo	Actividades de movilización de recursos	1° Año 6/2009 – 2010						2° Año 2011				3° Año 2012				Más allá del 3° Año
		T 1	T 2	T 3	T 4	T 5	T 6	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	
Caso para apoyo	1. Prospecto de contribución de liderazgo															
	2. Propuestas de solicitud de liderazgo y contribución															
	3. Guía de Preguntas y Respuestas del caso para apoyar															
	4. Versión para el sector privado del caso para apoyar															
	5. Establecer estrategias generales de reconocimiento para las contribuciones															
Sistemas y Apoyo	6. Procedimientos de recepción de las contribuciones															
	7. Creación de base de datos y sistemas de investigación															
	8. Asignación de personal y contratación de personal para la movilización de recursos															
	9. Lista de seguimiento de potencial donante															
	10. Proceso para recibir y reconocer contribuciones															
	11. Diseño de informes de gestión															
	12. Cronograma general de reuniones															
	13. Presupuesto operacional															
	14. Política de acreditación de contribuciones															
	15. Proveedores															
Potenciales donantes y Solicitudes	16. Listas de posibles contribuyentes															
	17. Investigación de potenciales donantes (individuos)															
	18. Investigación de potenciales donantes (sector privado)															
	19. Investigación de potenciales donantes (fundaciones)															
	20. Desarrollar estrategias de solicitud de contribución															
	21. Programación de reuniones de solicitud de contribución															
	22. Reuniones de solicitud de contribución para liderazgo															
Contratar y Capacitar	23. Seguimiento a las solicitudes de contribución y documentación de contribuciones															
	24. Guía de Preguntas y Respuestas para el Fondo de Distribución de Beneficios															
	25. Manuales de capacitación para líderes															
	26. Descripciones del trabajo para líderes															
	27. Contratación y capacitación de líderes															
Comunica- ciones	28. Boletín del Fondo de Distribución de Beneficios															
	29. Reconocimiento de donantes en sitio Web															
	30. Agenda, resúmenes y seguimiento para reuniones de cultivación y liderazgo															
	31. Teleconferencias con líderes claves															
	32. Comunicaciones bien orientadas para los potenciales donantes del sector privado															
	33. Elaboración de la página Web del Fondo de Distribución de Beneficios															
Culti- vación	34. Plan de cultivación de relaciones- propósito, formato y eventos propuestos															
	35. Eventos de cultivación de relaciones															
	36. Temas para tratar en los eventos de cultivación de relaciones															
Adminis- tración	37. Cartas de agradecimiento															
	38. Reconocimiento conmemorativo para los contribuyentes															
	39. Declaraciones de promesa y cartas recordatorias de promesa (modelo)															
	40. Informes sobre subvenciones a fundaciones donantes															

PRIMER AÑO – 18 MESES DESDE JULIO DE 2009 HASTA DICIEMBRE DE 2010

- Desarrollar un caso convincente para el apoyo.
- Identificar el liderazgo para el Grupo Especial de Tareas y convocar dos o tres reuniones en el año.
- Identificar los diez principales potenciales donantes para el Fondo de Distribución de Beneficios.
- Comenzar el proceso de cultivación de las relaciones con los mejores potenciales donantes. Cada vez que sea apropiado y factible se debería hacer participar a los miembros del Grupo de Tareas y del Comité sobre la Estrategia de Financiación.
- Preparar documentos claves de comunicación y esfuerzos de extensión.
- Establecer procedimientos operativos para la elaboración y aceptación de las contribuciones y el envío de reconocimientos y otra correspondencia.
- Crear un sistema de seguimiento de gestión de potenciales donantes y una base de datos.
- Disponer de un sistema de administración de subvenciones transparente y sólido.
- Determinar un sistema de gestión e información de proyectos para el Fondo de Distribución de Beneficios.
- Continuar la primera ronda del ciclo de proyectos e iniciar la segunda ronda del ciclo de proyectos.
- Invertir en personal apropiado para supervisar la implementación en el primer año.
- Lograr el objetivo de recaudación de fondos anual para el año.

SEGUNDO AÑO – 2011

Al segundo año, los sistemas básicos para hacer funcionar una operación de desarrollo de recursos estarán disponibles. La atención debería estar en la ampliación del grupo de potenciales donantes mediante la continua cultivación de relaciones e investigación. El Fondo de Distribución de Beneficios ha garantizado algunas contribuciones de modo que deberían comenzar las actividades de manejo. La cuarta reunión del Órgano Rector que podría tener lugar durante el segundo año sería una oportunidad para informar sobre los resultados, determinar si se aumenta la meta operativa de cinco años, crear una concienciación de alto nivel del Tratado y conducir elementos de reconocimiento a los donantes y eventos de manejo.

- Comenzar a manejar donantes. Enviar boletines electrónicos sobre el Fondo de Distribución de Beneficios, así como informes formales sobre el modo en que se gastaron las contribuciones, resumir el avance realizado, así como cualquier retroceso no previsto y las repercusiones del dinero desembolsado mediante el Fondo de Distribución de Beneficios.

- Continuar la cultivación de las relaciones con los potenciales donantes existentes.
- Coordinar encuentros del Grupo de Tareas.
- Ampliar el grupo de potenciales donantes con investigación bien orientada sobre fundaciones, empresas e individuos, clasificar e ingresar en el sistema de gestión de potenciales donantes. Seguir registrando los contactos con los potenciales donantes.
- Adaptar el caso para el apoyo a los intereses de los diferentes grupos interesados.
- Planificar un evento de reconocimiento de donantes que reconozca la participación de donantes en el Fondo de Distribución de Beneficios para coincidir con la cuarta sesión del Órgano Rector.
- Seguir gestionando el ciclo de proyectos del Fondo de Distribución de Beneficios.
- Evaluar y determinar el programa y el funcionamiento general del Fondo de Distribución de Beneficios.
- Contratar personal profesional adicional para la movilización de recursos para el funcionamiento del Fondo de Distribución de Beneficios.
- Lograr la meta de recaudación anual de fondos.

TERCER AÑO – 2012

El año tres continuará las iniciativas de los dos primeros años. Los resultados del manejo adecuado de donantes serán visibles este año. Algunas subvenciones realizadas durante el primer año habrán sido completadas y será el momento de solicitar fondos, de ser posible, aumentados. Durante el tercer año, el Tratado debiera considerar sus opciones de incrementar el personal para el Fondo de Distribución de Beneficios y el proceso de movilización de recursos. Sería el momento apropiado para evaluar la subcontratación de funciones administrativas u otras.

Dado que el Fondo ya ha garantizado un amplio apoyo de las Partes Contratantes y ha estrechado relaciones con otros contribuyentes, este año se pueden garantizar importantes donaciones provenientes del sector privado. Las actividades de administración continuarán. El Fondo habrá completado sus primeros ciclos de subvenciones de modo que existirá una historia establecida de éxito y muchas historias para compartir con potenciales y actuales donantes. Esto se debería hacer con periódicas comunicaciones y boletines por correo electrónico, actualizaciones del sitio web e informes a los donantes.

- El Grupo de Tareas debería continuar sus reuniones. Algunos miembros pueden finalizar sus ejercicios mientras que nuevos miembros podrían vincularse.
- Solicitar y garantizar las contribuciones repetidas de donantes establecidos
- Continuar con las actividades de cultivación de las relaciones.
- Continuar identificando, clasificando y evaluando nuevos potenciales donantes.

- Continuar el reconocimiento de los donantes y administrar las actividades. Celebrar los éxitos del Fondo de Distribución de Beneficios.
- Continuar la gestión del ciclo de proyectos del Fondo de Distribución de Beneficios.
- Lograr la meta de recaudación de fondos anual.

CUARTO AÑO – 2013

El ciclo continúa y las actividades en el cuarto año no diferirán de aquellas del tercero. La escala de actividades crecerá por cuanto hay más donantes y potenciales donantes para supervisar. Este año podría coincidir con la quinta reunión del Órgano Rector y sería una oportunidad para evaluar el éxito y determinar los objetivos para los cinco años siguientes, evaluar el funcionamiento general del Fondo de Distribución de Beneficios y fomentar la concienciación de alto nivel del Tratado.

QUINTO AÑO – 2014

Al año cinco el esfuerzo de movilización de recursos del Tratado debiera estar plenamente establecido con un ingreso periódico y previsible de fondos de sus principales grupos interesados.

La inversión continuada en las principales actividades le permitirán al Tratado financiar mayores proyectos y programas a través del Fondo de Distribución de Beneficios para fortalecer y profundizar su impacto.

V. ANEXO

A. RESULTADOS DE LA MOVILIZACIÓN DE RECURSOS DE LAS ORGANIZACIONES MULTILATERALES SELECCIONADAS

Cuadro 9: Fondo Mundial para la Diversidad de Cultivos - Financiación 2003 vs. 2007

	2003	2004	2005	2006	2007	Cinco años Total
Fondos de dotación (\$ EE.UU.)	3 455 672	6 626 691	21 174 847	9 763 713	34 341 250	75 362 173

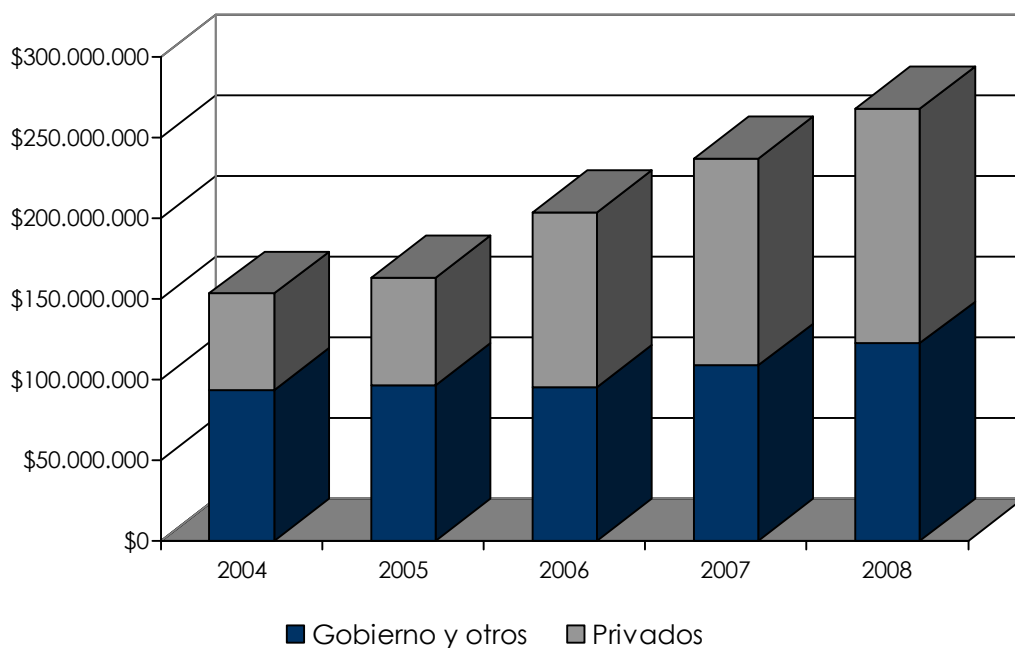
Cuadro 10: Fondo Mundial para la Lucha contra el SIDA, la Tuberculosis y la Malaria - Financiación 2003 vs. 2007

	2003	% del Total	2007	% del Total	Cambio \$ EE.UU. / %
Gobierno	779 374 000	100%	2 816 433 000	98%	2 037 059 000 361 %
Sector Privado	2 442 000	0%	49 224 000	2%	46 782 000 2 016 %
Otros	0	0%	47 224	0%	47 224
Total	781 818 002	100%	2 865 706 231	100%	2 083 888 224 367%

Cuadro 11: Financiación UNICEF 2003 vs. 2007

	2003	% del Total	2007	% del Total	Cambio \$ EE.UU. / %
Gobierno	1 136 000 000	67%	1 747 535 609	58%	611 535 609 154%
Sector privado y ONG	492 062 767	29%	873 767 804	29%	381 705 037 178%
Organismos UN	22 937 233	1%	225 974 432	8%	203 037 199 985%
Otros	37 000 000	2%	165 714 584	6%	128 714 584 448%
Total	1 688 000 000	100%	3 012 992 429	100%	1 324 992 429 178%

Figure 3: Comité Internacional de Rescate, Financiación 2004 – 2008



Cuadro 12: Comité Internacional de Rescate, Financiación 2004 - 2007

	2004	2005	2006	2007	2008
Financiación no gubernamental (en miles de \$ EE.UU.)	60 043	66 503	108 219	128 336	145 532
Financiación no gubernamental en % del total	39%	41%	53%	54%	54%
Financiación gubernamental y otros (en miles de \$ EE.UU.)	93 361	96 569	95 353	108 639	122 347
Financiación gubernamental y otros en % del total	61%	59%	47%	46%	46%
TOTAL (en miles de \$ EE.UU.)	153 404	163 072	203 573	236 976	267 879

B. FLUJOS DE ASISTENCIA OFICIAL PARA EL DESARROLLO 2007

Cuadro 13: Flujos AOD 2007

País	AOD para la agricultura 2007 (en millones de dólares EE.UU.)	Total flujos AOD 2007 (en millones de dólares EE.UU.)
Australia	82,48	2 268,06
Austria	12,3	1 381,51
Bélgica	38,88	1 319,16
Canadá	73,25	3 715,08
Dinamarca	75,44	1 481,45
Finlandia	14,91	650,5
Francia	664,93	8 463,53
Alemania	186,3	9 644,36
Grecia	3,89	249,19
Irlanda	35,59	824,06
Italia	50,79	1 464,88
Japón	588,32	12 867,63
Luxemburgo	11,3	253,45
Países Bajos	57,59	4 800
Nueva Zelanda	3,04	247,08
Noruega	75,08	2 882,72
Portugal	1,98	276,51
España	88,05	3 640,68
Suecia	100,57	2 932,22
Suiza	56,19	1 280,43
Reino Unido	95,6	7 379,27
Estados Unidos de América	1 214,06	24 724,5
Comunidad Europea	378,36	13 437,4
República Checa	2,2	80,95
República de Corea	94,02	1 056,21
Turquía	1,87	544,96
Todos los países del Comité de Asistencia para el Desarrollo	4 006,99	107 867,79
TOTAL PARTES CONTRATANTES	2 201,57	70 026,58

Nota: El sombreado indica las Partes Contratantes a marzo de 2009

Fuente: Estadísticas OCDE: <http://stats.oecd.org/wbos>

C. DONACIONES DE FUNDACIONES

Cuadro 14: Fundaciones estadounidenses más importantes – 1980, 1993, 2006

Categoría	1980			1993			2006		
	Fundación	Activos (billones \$ EE.UU.)	Otorgados (billones \$ EE.UU.)	Fundación	Activos (billones \$ EE.UU.)	Otorgados (billones \$ EE.UU.)	Fundación	Activos (Billones \$ EE.UU.)	Otorgados (billones \$ EE.UU.)
1	Ford	2,8	0,1	Ford	6,9	0,29	Gates	33	1,54
2	Pew	1,1	0,05	Kellogg	5,0	0,24	Ford	12,3	0,53
3	RW Johnson	1,0	0,04	Pew	3,5	0,15	R.W. Johnson	9,8	0,33
4	Rockefeller	1,0	0,04	R.W. Johnson	2,3	0,09	Hewlett	8,5	0,21
5	Mellon	0,88	0,06	MacArthur	3,1	0,09	Kellogg	7,8	0,26
6	Lilly	0,86	0,03	Lilly	2,8	0,13	Lilly	7,3	N/A
7	Kellogg	0,77	0,05	Rockefeller	2,3	0,13	Packard	6,4	0,24
8	Kresge	0,66	0,03	Mellon	2,3	0,09	MacArthur	6,1	0,22
9	Mott	0,42	0,03	Annenberg	1,6	0,14	Mellon	5,8	0,17
10	Duke	0,38	0,03	Woodruff	1,6	0,05	Moore	5,7	0,23

Fuente: Foundation Centre

Cuadro 15: Principales fundaciones estadounidenses que otorgan subvenciones fuera de los Estados Unidos.

Top 50 U.S. Foundations Awarding Grants Outside the U.S., circa 2006

Foundation Name	State	Foundation		Dollar Amount	No. of Grants
		Type ¹			
1. Bill & Melinda Gates Foundation	WA	IN		\$1,075,418,392	78
2. The Ford Foundation	NY	IN		179,572,062	864
3. The Rockefeller Foundation	NY	IN		92,662,451	110
4. W. K. Kellogg Foundation	MI	IN		54,212,703	170
5. The William and Flora Hewlett Foundation	CA	IN		38,799,368	70
6. John D. and Catherine T. MacArthur Foundation	IL	IN		33,547,181	146
7. Hansjoerg Wyss Foundation	PA	IN		22,558,144	7
8. The Andrew W. Mellon Foundation	NY	IN		21,623,600	85
9. The Susan Thompson Buffett Foundation	NE	IN		20,143,115	17
10. Charles Stewart Mott Foundation	MI	IN		18,126,122	155
11. Carnegie Corporation of New York	NY	IN		15,267,489	31
12. Gordon and Betty Moore Foundation	CA	IN		15,249,246	34
13. International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies	NY	IN		14,697,348	48
14. The David and Lucile Packard Foundation	CA	IN		12,893,025	60
15. The AVI CHAI Foundation	NY	IN		11,118,094	5
16. Arthur S. DeMoss Foundation	FL	IN		10,666,409	5
17. Alcoa Foundation	PA	CS		9,038,156	224
18. The McKnight Foundation	MN	IN		8,601,000	41
19. World Children's Fund	CA	IN		8,509,865	4
20. The Bristol-Myers Squibb Foundation, Inc.	NY	CS		8,411,950	96
21. Legacy Heritage Fund Limited	NY	IN		7,248,130	23
22. BP Foundation, Inc.	IL	CS		5,665,942	15
23. Rockefeller Brothers Fund, Inc.	NY	IN		5,492,001	65
24. Open Doors International, Inc.	CA	OP		5,385,990	3
25. The Annenberg Foundation	PA	IN		5,213,428	12
26. The Packard Humanities Institute	CA	OP		5,155,382	13
27. A Glimmer of Hope Foundation	TX	IN		5,105,247	2
28. Koch Foundation, Inc.	FL	IN		5,061,120	366
29. Energy Foundation	CA	IN		4,790,000	76
30. Ted Arison Charitable Trust	FL	IN		4,772,000	14
31. The Harry and Jeanette Weinberg Foundation, Inc.	MD	IN		4,661,000	10
32. Christian A. Johnson Endeavor Foundation	NY	IN		4,609,832	6
33. Richard and Rhoda Goldman Fund	CA	IN		4,454,000	58
34. Intel Foundation	OR	CS		4,362,256	67
35. The Starr Foundation	NY	IN		4,310,000	11
36. Edward C. Johnson Fund	MA	IN		3,993,579	9
37. J. Paul Getty Trust	CA	OP		3,826,446	37
38. Ted Arison Family Foundation USA, Inc.	FL	IN		3,805,702	75
39. The Christensen Fund	CA	IN		3,641,558	50
40. The JPMorgan Chase Foundation	NY	CS		3,512,756	90
41. Community Foundation Silicon Valley	CA	CM		3,397,558	41
42. GE Foundation	CT	CS		3,392,552	40
43. Alfred P. Sloan Foundation	NY	IN		3,332,015	22
44. Open Society Institute	NY	OP		3,259,964	25
45. Banyan Tree Foundation	DC	IN		3,216,440	43
46. The Kresge Foundation	MI	IN		3,187,060	6
47. The UPS Foundation	GA	CS		3,117,088	73
48. James S. McDonnell Foundation	MO	IN		2,571,741	18
49. Western Union Foundation	CO	OP		2,502,125	53
50. Ochylski Family Foundation	IA	IN		2,500,000	5
Total				\$1,796,658,632	3,578

Source: The Foundation Center, 2008. Due to rounding, figures may not add up. Based on grants of \$10,000 or more awarded by a national sample of 1,263 larger U.S. foundations (including 800 of the 1,000 largest ranked by total giving). For community foundations, only discretionary grants are included. Grants to individuals are not included in the file.

¹IN = Independent Foundation; CM = Community Foundation; CS = Corporate Foundation; OP = Operating Foundation.

Fuente: Foundation Centre

Cuadro 16: Principales destinatarios (no estadounidenses) de subvenciones de fundación EE.UU.

Top 50 Non-U.S. Recipients of U.S. Foundation Grants, circa 2006

Recipient Name	Country	Dollar Amount	No. of Grants
1. Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis and Malaria	Switzerland	\$501,460,350	4
2. World Health Organization	Switzerland	155,372,449	37
3. Programs for a Green Revolution in Africa	Kenya	150,000,000	6
4. Bangladesh Rural Advance Commission (BRAC)	Bangladesh	40,167,972	2
5. Liverpool School of Tropical Medicine	England	27,935,210	2
6. University College London	England	25,334,158	1
7. International Vaccine Institute	South Korea	21,618,528	2
8. International Federation of Red Cross and Red Crescent Societies	Switzerland	20,016,065	25
9. Fondation Beyeler	Switzerland	19,445,000	1
10. Imperial College of Science, Technology and Medicine	England	19,256,621	3
11. INDEPTH Network	Ghana	17,606,474	3
12. Ministry of Culture of the Republic of Latvia	Latvia	16,231,000	1
13. Marie Stopes International	England	15,737,657	22
14. Centre Hospitalier Universitaire Vaudois	Switzerland	15,708,281	2
15. Public Health Foundation of India	India	15,000,000	1
16. University of York	England	13,605,037	1
17. Asian Vegetable Research and Development Center	Taiwan	12,083,990	1
18. Avi Chai	Israel	10,176,800	2
19. United Nations High Commissioner for Refugees	Switzerland	10,050,875	2
20. Foundation for Innovative New Diagnostics	Switzerland	9,804,500	1
21. Fundacio Clinic per a la Recerca Biomedica	Spain	9,053,061	5
22. European and Developing Countries Clinical Trials Partnership	Netherlands	8,500,000	1
23. Planned Parenthood Federation, International	England	8,225,000	8
24. Fraunhofer-Gesellschaft	Germany	7,493,155	1
25. Confederation of Independent States Ministries	Russia	7,424,924	1
26. International Maize and Wheat Improvement Center	Mexico	6,949,110	3
27. Swiss Tropical Institute	Switzerland	6,865,420	2
28. Kings College London	England	6,858,952	6
29. University of Cape Town	South Africa	6,710,435	26
30. BBC World Service Trust	England	6,387,422	2
31. MicroSave India	India	6,322,709	1
32. United Nations Programme on HIV/AIDS	Switzerland	5,436,074	3
33. Open Doors Philippines	Philippines	5,033,533	1
34. Trust for Civil Society in Central and Eastern Europe	Bulgaria	5,000,000	1
35. Stefan Batory Foundation	Poland	5,000,000	2
36. Medical Research Council	England	4,785,723	4
37. A Glimmer of Hope-Ethiopia	Ethiopia	4,531,837	1
38. Open University	England	4,500,000	2
39. Charities Aid Foundation (UK)	England	4,491,043	8
40. Vancouver Aquarium Marine Science Center	Canada	4,391,219	4
41. African Malaria Network Trust (AMANET)	Tanzania	4,182,729	2
42. Rostros y Voces	Mexico	4,174,614	4
43. University of the Witwatersrand	South Africa	4,067,000	13
44. Cambridge University	England	4,053,023	7
45. Missionaries of the Poor, Sisters	Philippines	4,018,871	1
46. Secretaria Obras Sociales Esposa Presidente	Guatemala	3,971,220	1
47. University of KwaZulu-Natal	South Africa	3,900,260	12
48. European College of Liberal Arts	Germany	3,896,584	2
49. Willows Foundation	Turkey	3,871,934	2
50. Makerere University	Uganda	3,854,875	7
Total		\$1,280,561,694	252

Source: The Foundation Center, 2008. Due to rounding, figures may not add up. Based on grants of \$10,000 or more awarded by a national sample of 1,263 larger U.S. foundations (including 800 of the 1,000 largest ranked by total giving). For community foundations, only discretionary grants are included. Grants to individuals are not included in the file.

Fuente: Foundation Centre

Cuadro 17: Subvenciones internacionales de fundación estadounidense por categoría

International Grants by Subject Category, 2006*

Subject	Dollar Value of Grants		No. of Grants		Subject	Dollar Value of Grants		No. of Grants	
	Amount	%	No.	%		Amount	%	No.	%
International Affairs					Environment and Animals				
Peace and Security	\$113,882	2.7	490	3.7	Environment	\$274,585	6.5	1,065	8.1
Foreign Policy	30,850	0.7	162	1.2	Animals and Wildlife	45,724	1.1	239	1.8
Promoting International Understanding	61,768	1.5	375	2.9	Total Environment and Animals	\$331,859	7.9	1,432	10.9
International Affairs, Research/Policy	11,985	0.3	28	0.2					
International Terrorism	3,862	0.1	26	0.2	Arts and Culture				
International Affairs/Other	25,246	0.6	165	1.3	Arts--Multipurpose	\$57,149	1.4	264	2.0
Total International Affairs	247,593	5.9	1,246	9.5	Media and Communications	24,567	0.6	170	1.3
					Visual Arts/Museums	22,000	0.5	128	1.0
International Development, Relief					Performing Arts	25,788	0.6	144	1.1
Community/Economic Development	\$162,196	3.9	728	5.6	Humanities	13,187	0.3	124	0.9
Agricultural Development	301,777	7.2	302	2.3	Historic Preservation	10,784	0.3	71	0.5
Relief/Humanitarian Aid	136,745	3.2	756	5.8	Other	3,578	0.1	97	0.7
Development/Relief/General	212,527	5.0	832	6.3	Total Arts and Culture	\$157,054	3.7	998	7.6
Human Services	66,464	1.6	778	5.9					
Total International Development, Relief	\$879,709	20.9	3,396	25.9	Science and Technology				
					General Science	\$10,513	0.2	48	0.4
Health					Life Science	13,098	0.3	59	0.5
General and Rehabilitative					Other	12,816	0.3	116	0.9
Public Health	\$178,161	4.2	321	2.4	Total Science and Technology	\$36,427	0.9	223	1.7
Hospitals and Medical Care	675,039	16.0	183	1.4					
Reproductive Health Care	83,476	2.0	451	3.4	Human Rights, Civil Liberties				
General and Rehabilitative Subtotal	936,676	22.2	955	7.2	Human Rights	\$73,851	1.8	466	3.6
Specific Diseases	488,110	11.6	154	1.2	Migration, Refugee Issues	24,565	0.6	99	0.8
Medical Research	366,656	8.7	411	3.1	Civil Liberties/Legal Services	43,683	1.0	334	2.5
Mental Health	2,938	0.1	52	0.4	Total Human Rights, Civil Liberties	\$142,100	3.4	899	6.9
Total Health	\$1,794,380	42.6	1,572	12.0					
					Public Affairs/Society Benefit¹	\$163,189	3.9	699	5.3
Social Sciences									
Economics	\$8,936	0.2	36	0.3	Religion	\$59,564	1.4	659	5.0
Population Studies	19,603	0.5	52	0.4					
International Law	9,510	0.2	32	0.2	Other	\$838	0.0	18	0.1
Social Sciences/Other	8,084	0.2	59	0.5					
International Area Studies	88,398	2.1	228	1.7					
Women's Studies	2,909	0.1	15	0.1					
Interdisciplinary/Other	10,037	0.2	80	0.6					
Total Social Sciences	\$147,476	3.5	502	3.8					
Education									
Elementary and Secondary	\$98,860	2.3	408	3.1					
Higher Education	46,430	1.1	235	1.8					
Graduate and Professional	32,777	0.8	374	2.9					
Adult and Continuing	810	0.0	13	0.1					
Library Science/Libraries	25,857	0.6	59	0.5					
Other	40,463	1.0	296	2.3					
Total Education	\$245,197	5.8	1,385	10.6					
					Total Grants	\$4,205,385	100.0	13,029	100.0

Source: The Foundation Center, 2008.

*All dollar figures expressed in thousands; due to rounding, figures may not add up. Based on grants of \$10,000 or more awarded by a national sample of 1,263 larger U.S. foundations (including 800 of the 1,000 largest ranked by total giving). For community foundations, only discretionary grants are included. Grants to individuals are not included in the file. International grants include: 1) cross-border grants and 2) grants to U.S.-based international programs.

¹The Public Affairs/Society Benefit category includes grants for public affairs, philanthropy, and general grants to promote civil society. Some civil society grants are captured in other categories, such as human rights and international development.

Fuente: Foundation Centre

Cuadro 18: Subvenciones internacionales de fundación estadounidense – Desarrollo y Ayuda

International Development, Relief

Community/Economic Development	\$162,196	3.9	728	5.6
Agricultural Development	301,777	7.2	302	2.3
Relief/Humanitarian Aid	136,745	3.2	756	5.8
Development/Relief/General	212,527	5.0	832	6.3
Human Services	66,464	1.6	778	5.9
Total International Development, Relief	\$879,709	20.9	3,396	25.9

Fuente: Foundation Centre

D. FLUJOS INDICATIVOS DE FONDOS PARA EL FONDO DE DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS

Cuadro 19: Flujo indicativo de fondos para el objetivo de 116 millones de dólares EE.UU. 2010 -2016

	Promesas indicativas		Flujo indicativo de fondos en promesas de tres años							Total efectivo
	Número	Nivel	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1° Año	1	3 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000					
	2	2 000 000	1 333 333	1 333 333	1 333 333					
	1	1 000 000	333 333	333 333	333 333					
	4	500 000	666 667	666 667	666 667					
	Objetivo	10 000 000	3 333 333	3 333 333	3 333 333					
2° Año	1	5 000 000		1 666 667	1 666 667	1 666 667				
	1	3 000 000		1 000 000	1 000 000	1 000 000				
	3	2 000 000		2 000 000	2 000 000	2 000 000				
	2	1 000 000		666 667	666 667	666 667				
	2	500 000		333 333	333 333	333 333				
	Objetivo	17 000 000		5 666 667	5 666 667	5 666 667				
3° Año	1	5 000 000			1 666 667	1 666 667	1 666 667			
	2	3 000 000			2 000 000	2 000 000	2 000 000			
	3	2 000 000			2 000 000	2 000 000	2 000 000			
	5	1 000 000			1 666 667	1 666 667	1 666 667			
	2	500 000			333 333	333 333	333 333			
	Objetivo	23 000 000			7 666 667	7 666 667	7 666 667			
4° Año	1	7 500 000				2 500 000	2 500 000	2 500 000		
	1	5 000 000				1 666 667	1 666 667	1 666 667		
	2	3 000 000				2 000 000	2 000 000	2 000 000		
	4	2 000 000				2 666 667	2 666 667	2 666 667		
	2	1 000 000				666 667	666 667	666 667		
	1	500 000				166 667	166 667	166 667		
	Objetivo	30 000 000				9 666 667	9 666 667	9 666 667		
5° Año	1	10 000 000					3 333 333	3 333 333	3 333 333	
	1	7 500 000					2 500 000	2 500 000	2 500 000	
	1	5 000 000					1 666 667	1 666 667	1 666 667	
	2	3 000 000					2 000 000	2 000 000	2 000 000	
	2	2 000 000					1 333 333	1 333 333	1 333 333	
	4	1 000 000					1 333 333	1 333 333	1 333 333	
	1	500 000					166 667	166 667	166 667	
	Objetivo	36 000 000					12 333 333	12 333 333	12 333 333	
			1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año	6° Año	7° Año	
40-50	Total donaciones		3 333 333	9 000 000	16 666 667	23 000 000	29 666 667	22 000 000	12 333 333	\$116 000 000

Cuadro 1: Flujo indicativo de fondos para la meta operativa de 50 millones de dólares EE.UU. 2010-2016, para propósitos de planificación de recursos y personal para uso interno y orientación de la Secretaría

Promesas indicativas			Flujo indicativo de fondos en promesas de tres años							
	Número	Nivel	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
1° Año	2	1 000 000	666 667	666 667	666 667					
	1	500 000	166 667	166 667	166 667					
	Objetivo	2 500 000	833 333	833 333	833 333					
	1	2 000 000		666 667	666 667	666 667				
	3	1 000 000		1 000 000	1 000 000	1 000 000				
	1	500 000		166 667	166 667	166 667				
	Objetivo	5 500 000		1 833 333	1 833 333	1 833 333				
3° Año	1	3 000 000			1 000 000	1 000 000	1 000 000			
	2	2 000 000			1 333 333	1 333 333	1 333 333			
	3	1 000 000			1 000 000	1 000 000	1 000 000			
	0	500 000								
	Objetivo	10 000 000			3 333 333	3 333 333	3 333 333			
4° Año	1	3 000 000				1 000 000	1 000 000	1 000 000		
	3	2 000 000				2 000 000	2 000 000	2 000 000		
	4	1 000 000				1 333 333	1 333 333	1 333 333		
	2	500 000				333 333	333 333	333 333		
	Objetivo	14 000 000				4 666 667	4 666 667	4 666 667		
5° Año	1	5 000 000					1 666 667	1 666 667	1 666 667	
	1	3 000 000					1 000 000	1 000 000	1 000 000	
	3	2 000 000					2 000 000	2 000 000	2 000 000	
	3	1 000 000					1 000 000	1 000 000	1 000 000	
	2	500 000					333 333	333 333	333 333	
	Objetivo	18 000 000					6 000 000	6 000 000	6 000 000	
			1° Año	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año	6° Año	7° Año	Total efectivo
	30 - 40	Total donaciones	833 333	2 666 667	6 000 000	9 833 333	14 000 000	10 666 667	6 000 000	\$50 000 000

E. GARANTIZAR LA META OPERATIVA

Cuadro 2 - Plan para garantizar la meta operativa de 50 millones de dólares en compromisos en un período de 5 años, para propósitos de planificación de recursos y personal para uso interno y orientación de la Secretaría.

	1° Año (18 meses)	2° Año	3° Año	4° Año	5° Año
Objetivo acumulativo (\$ EE.UU.)	2,5 millones	8 millones	18 millones	32 millones	50 millones
Objetivo anual	2,5 millones	5,5 millones	10 millones	14 millones	18 millones
# Contribuciones de las Partes Contratantes	3-5	4-6	4-6	8-12	8-12
% Contribuciones de las Partes Contratantes	99- 100	95-98	90-95	88-93	85-90
# Otros Donantes	0 – 1	1-3	2-4	3-5	4-8

Cuadro 22: Compromisos necesarios para recaudar la meta operativa de 50 millones de dólares EE.UU. en 5 años, para propósitos de planificación de recursos y personal para uso interno y orientación de la Secretaría

Nivel de compromiso	1° Año		2° Año		3° Año		4° Año		5° Año		Total en todos los años	
	# Contribuciones	Nivel total del compromiso	# Contribuciones	Nivel total del compromiso	# Contribuciones	Nivel total del compromiso	# Contribuciones	Nivel total del compromiso	# Contribuciones	Nivel total del compromiso	# Contribuciones	Total
5 000 000									1	5 000 000	1	5 000 000
3 000 000					1	3 000 000	1	3 000 000	1	3 000 000	3	9 000 000
2 000 000			1	2 000 000	2	4 000 000	3	6 000 000	3	6 000 000	9	18 000 000
1 000 000	2	2 000 000	3	3 000 000	3	3 000 000	4	4 000 000	3	3 000 000	15	15 000 000
500 000	1	500 000	1	500 000			2	1 000 000	2	1 000 000	6	3 000 000
	3	2 500 000	5	5 500 000	6	10 000 000	10	14 000 000	10	18 000 000	34	50 000 000