

Semblanzas

Plenarias

Potencializando negocios con causa



Patricia Armendáriz

Nació en 1955 en una comunidad de agricultores, de 25,000 habitantes en Comitán Chiapas. A los 16 años pidió vivir con su abuela en Ciudad de México, donde estudió la carrera de Actuario Matemático en la UNAM. A los 35 años fue contratada por Pedro Aspe, entonces Secretario de Hacienda, para especializarse en liberalización de servicios financieros, conocimientos que un año más tarde utilizó como negociadora del TLC en servicios financieros. Habiéndose firmado el TLC, fue designada vicepresidenta de supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Actualmente es la directora de Financiera Sustentable donde continúa con su sueño de apoyar a los microempresarios del país. Su aspiración es llegar a ser el banco especializado en apoyar a la base de la pirámide mexicana. Patricia mantiene su vinculación con Banorte como la primera consejera independiente mujer de ese banco.

Pide un donativo con seguridad

Todo el tiempo estamos pidiendo cosas. A veces le pedimos a alguien que sea voluntario, que se integre a un Patronato, que asista a un evento, o pedimos un donativo. El hecho de pedir pone a mucha gente nerviosa, pero ¡no tiene que ser así! Esta sesión te ayudará a sentirte seguro al pedir un donativo o que alguien participe en tu organización. Además exploraremos la psicología de las personas a las que pides un donativo, sus necesidades y las técnicas que puedes usar para tener éxito. Te esperamos en la sesión de Bill, que garantizamos es amena y muy útil.

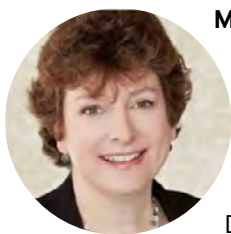


Bill Bartolini

Profesional de desarrollo empresarial con una sólida formación en el cultivo y la solicitud de donaciones, la creación y tutoría del personal, la participación de voluntarios y la creación de políticas, procedimientos y sistemas para apoyar los esfuerzos exitosos de recaudación de fondos. Sus especialidades: Coach presentador experimentado y entretenido de material educativo sobre filantropía, desarrollo y recaudación de fondos.

¿Cuál es el impacto de tu misión?

La filantropía y los filántropos están cambiando. Muchos de los inversionistas filantrópicos de hoy en día están buscando oportunidades para realizar un cambio sustantivo, a gran escala. Así que ... ¿cómo es que tu organización se destaca? No te pierdas de la sesión plenaria de Martha para aprender a desarrollar una Misión que sea poderosa y tenga impacto en tus donantes mayores y en tus prospectos.

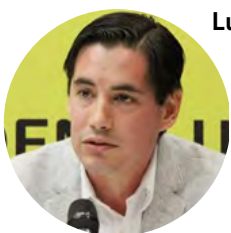


Martha H. Schumacher

Ha sido embajadora, educadora, entrenadora, mentora y tiene un arduo trabajo dentro del sector social. Es presidenta de Hazen Inc. y profesor del Instituto de Capacitación para el Liderazgo de Hazen (HILT), que se asocia con líderes de pensamiento filantrópico para promover una cultura global de la filantropía. Martha ha trabajado con y sin fines de lucro en organizaciones durante 25 años. Los clientes actuales y recientes de Martha incluyen la Cruz Roja Americana, la Biblioteca del Congreso, la National Geographic Society y Best Buddies International. Antes de lanzar Hazen, lideró el equipo de recaudación de fondos de Defenders of Wildlife como Vicepresidente de Desarrollo. Martha es la Presidenta electa de la Asociación de Profesionales de la Recaudación de Fondos (AFP), y se desempeñó como Presidenta del Capítulo de Área Metropolitana de AFP Washington DC (AFP / DC). Martha tiene el Diploma Internacional Avanzado en Recaudación de Fondos con Distinción, y la certificación de Recaudación de Fondos.

Construcción de Indicadores Estratégicos para OSC

Revisión de los principios de marco lógico y teoría del cambio para elaborar el diseño de los indicadores de gestión resultado e impacto y cómo alinearlos a la misión y estrategia de las OSC.



Luis Portales

Doctor en Ciencias Sociales con especialidad en Desarrollo Social por el Tecnológico de Monterrey. Actualmente es profesor-investigador de la Universidad de Monterrey (UEM), donde dirige el Centro de Estudios para el Bienestar y es Co-fundador del Laboratorio de Transformación Social. Es Miembro del Sistema Nacional de Investigadores (CONACYT) desde el 2012. Consultor en materia de Ética, Responsabilidad Social, Sustentabilidad y Evaluación de Impacto.

Semblanzas

Talleres

¿Cómo encontrar donantes mayores? Experiencias de Centro América y la República Dominicana

Este será un taller interactivo. Los participantes sopesarán cómo adaptar a su propia organización técnicas usadas en Centro América y la República Dominicana para la adquisición de donantes mayores. Dichas técnicas fueron usadas con relativo éxito en ciudades pequeñas (aprox. un millón de habitantes) y con organizaciones que carecen de donantes individuales regulares, su trayectoria es escasamente conocida por la mayoría de la población y sus consejos directivos tienen pocas conexiones con la “alta sociedad”.



Víctor Naranjo

El “Filantropo”, tiene 30 años de experiencia en captación de fondos. Su propósito es “contribuir con el profesionalismo del desarrollo de recursos en América Latina. Ha buscado fondos de fuentes de cooperación internacional, empresas, agencias de gobierno, e individuos para donativos recurrentes y donaciones mayores. Sus causas de mayor familiaridad son la protección del ambiente y la vivienda social, aunque ha trabajado para las artes, derechos humanos y educación. Víctor es ingeniero agrónomo con una maestría en comportamiento animal. Tiene 15 años de liderar su empresa consultora Recursos Filantrópicos.

¿Procurar o generar recursos? Esa es la cuestión

Hoy en día una organización debe reconocer que no puede depender de la solicitud de fondos, si no también debe reconocer la importancia de diversificar sus estrategias y pensar de que forma puede generar esos recursos para su fondo anual, para aumentar su capital o para emprender proyectos nuevos, en este taller conoceremos estrategias efectivas para la generación de recursos y como aplicarlas.



Salvador Sánchez Trujillo

Especialista en procuración de fondos y mercadotecnia social, investigador social premiado a nivel nacional, con estudios y especialidades en desarrollo y profesionalización de organizaciones, capacitador con norma oficial, experto en el diseño de programas y sistemas innovadores en captación de recursos y planeación estratégica, diseñador de campañas exitosas de mercadotecnia social de comprobada eficacia, con experiencia en captación económica para instituciones privadas, productos sociales y programas gubernamentales, asesor de consejos directivos en profesionalización y diseño de servicios, cofundador de organizaciones y redes sociales, contador público con maestría en mercadotecnia y estudios sociales en el extranjero.

Alcanza la sostenibilidad financiera de tu OSC

Conocer diversas herramientas para desarrollar una amplia estrategia de movilización de recursos, y garantizar, con ello, un adecuado flujo de recursos para la operación institucional.



Diego Franco Calvillo

Profesional con más de 10 años de experiencia en mercadotecnia para organizaciones con fines sociales. Es especialista en la creación y ejecución de planes de captación de fondos, la organización de eventos con este mismo fin y el seguimiento de uso de fondos. Licenciado en Mercadotecnia, complementó su formación con su Diplomado en Fortalecimiento Institucional y Recaudación de Fondos y cursó un MBA en la Universidad Anáhuac de México. Es Director de la Fundación CMR, estando a cargo del diseño, ejecución y evaluación de las estrategias de procuración y asignación de fondos, así como de las finanzas y comunicación de la misma. Previamente, y siempre involucrado en proyectos con fines sociales, colaboró con la Fundación Altius, la Universidad Anáhuac de Mérida y Divulga Eventos. Desde muy joven mostró su interés y compromiso por el trabajo social, apoyando como asesor y responsable de grupos de jóvenes y adolescentes en comunidades marginadas, y coordinando centros de acopio y reclutamiento de voluntarios para ayudar en comunidades devastadas por huracanes en Yucatán, Quintana Roo y Chiapas.

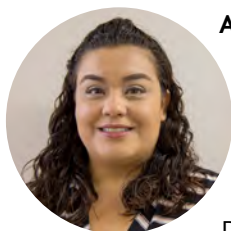
Semblanzas

Técnicas de negociación para elaborar una solicitud correcta

Para lograr esa asociación corporativa perfecta es necesario lograr una conexión con emoción y técnica, utilizando herramientas de presentación profesionales y estrategias de negociación bien planificadas. Una vez que haya investigado y encontrado empresas para acercarse, es crucial pensar en cómo presentar su organización y hacer “la pregunta”. La sesión guiará a los participantes a través del universo de sociedades corporativas, profundizando en el trabajo de prospección y compromiso.

Todo el contenido responderá:

- ¿Cómo gestionar socios corporativos, mejorar el compromiso y construir relaciones sólidas con las empresas?;
- ¿Cómo prospectar e identificar oportunidades para nuevas asociaciones?;
- ¿Cómo pueden las ONG usar técnicas de negociación en las actividades diarias de procuración de fondos?



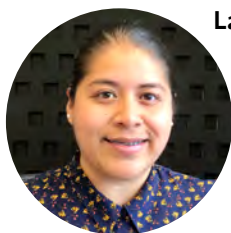
Ana Flavia Godoi

Tiene más de 15 años de experiencia en recaudación de fondos corporativos en organizaciones sin fines de lucro. Como miembro del consejo de Asociación Brasileña de Procuradores de Fondos (ABCR), defiende prácticas éticas de recaudación de fondos para organizaciones sin fines de lucro y filantropía. Es miembro de un grupo de mujeres líderes comprometidas en la transformación social. Fue responsable de implementar el departamento de recaudación de fondos de la organización en Seconci-Rio, una ONG en Río de Janeiro enfocada en el desarrollo de comunidades sostenibles. En los últimos tres años, ha impartido cursos relacionados con las negociaciones con los donantes.

Desde 2015, ha sido miembro del panel de jueces para el Premio a la Responsabilidad Social Corporativa otorgado por la Cámara de la Industria de la Construcción de Brasil (CBIC). Actualmente es responsable del curso corporativo de procuración de fondos en línea en la plataforma Captamos. El año pasado, impartió más de 150 conferencias a procuradores de fondos en todo el país. Fue responsable del programa de capacitación sobre recaudación de fondos ofrecido a los miembros brasileños y los capítulos de Caritas Internationalis.

Emprendimiento social como herramienta transformadora

Mucho se ha escrito sobre emprendimiento ¿qué camino estamos trazando? Juntos conoceremos prácticas ejemplares, elementos de éxito, algunos monstruos que nos encontramos en el camino y la manera de abordarlos



Laura Rosales

Licenciada en Trabajo Social por la Universidad Nacional Autónoma de México, cuenta con amplia experiencia profesional en fundaciones empresariales, voluntariado corporativo, responsabilidad social empresarial y sustentabilidad. Actualmente se desempeña como Líder de Vinculación con la Comunidad en Fundación Gentera. Ha supervisado el desempeño ambiental de Gentera en México, Guatemala y Perú. Ha trabajado en la atención a comunidades en caso de contingencia por fenómenos hidrometeorológicos, así como coordinando iniciativas de colaboración con organismos nacionales e internacionales para la generación de comunidades resilientes.

Ingresos por actividades distintas de donatarias autorizadas

Los participantes identificarán los ingresos que obtienen las personas morales autorizadas para recibir donativos y den cumplimiento a lo que dispone el artículo 80 último párrafo de la LISR.



Gil González Reyes

Jefe de Departamento de Análisis Financiero, adscrito a la Dirección de Análisis y Supervisión de la Junta de Asistencia Privada del D.F., estudió la licenciatura en contaduría en el Instituto de Enseñanza Superior en Contaduría y Administración, S.C. Una de sus actividades, es brindar asesorías en materia contable, financiera, fiscal y laboral a las Instituciones de Asistencia Privada. Su desarrollo profesional se ha enfocado en el ámbito de organizaciones de la sociedad civil en específico Instituciones de Asistencia Privada, el cual ha desempeñado en 22 años, ha tenido capacitación continua en temas como reforma fiscal, diagnóstico fiscal de donatarias autorizadas, normas de información financiera, análisis e interpretación de la información financiera, resolución miscelánea fiscal, entre otros, y ha impartido pláticas respecto a temas contables y fiscales a las IAP.

Semblanzas

La alianza perfecta: Voluntariado corporativo y tu causa

En esta sesión teórica práctica se analizarán las ventajas de contar con voluntariados corporativos en las OSC. La metodología que esto implica, el qué hacer y qué no hacer, algunas recomendaciones, por expertos en desarrollo institucional y Responsabilidad Social Empresarial.



Leticia Becerril Palacios

Profesional con más de quince años de experiencia a nivel dirección en el sector educativo y organizaciones de la sociedad civil. Excelente manejo de relaciones públicas. Experiencia en comunicación interna y externa. Conferencista y facilitadora en temas de desarrollo institucional de OSC's, relaciones públicas y responsabilidad social, en ámbitos nacionales e internacionales. Sólido liderazgo y capacidad analítica para coordinar equipos de trabajo y diferentes actividades simultáneamente, para el logro concreto de estrategias y objetivos de la organización. Actualmente se desempeña como Directora General de Ayuda y Solidaridad con las Niñas, IAP



Carlos Madrid Varela

Licenciado en Ciencias de la Comunicación por ITESM Campus Monterrey, maestría en Ciencias y Técnicas de la Comunicación por Universidad de París XIII y postgrado en Sociología del Conocimiento por Universidad de París VII y Universidad de Tours. Del 2014 al 2015 estudió el Diplomado de Alta Dirección en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas (IPADE). Más de 20 años de experiencia en desarrollo institucional y procuración de fondos. Conferencista y asesor en México y el extranjero, Consultor Profesional Acreditado del CEMEFI. Consejero del Centro Mexicano para la Filantropía y Association of Fundraising Professionals International, Director de Desarrollo del Patronato del Hospital Infantil de México Federico Gómez, Director Fundaciones Banorte y Gruma.

Actualmente Presidente de la Junta de Asistencia Privada del Distrito Federal. El 5 de octubre de 2017 fue nombrado Coordinador Nacional de las Juntas de Asistencia Privada y Organismos Análogos del país.

Sin plan no hay desarrollo: Cómo contruir un programa de gestión de recursos

se presentarán los elementos que componen un Plan de Desarrollo, se abordará cada uno de ellos y se ofrecerán algunas herramientas para su construcción. Se abordará la importancia de diversificar las fuentes de ingreso para lograr una sostenibilidad a largo plazo, combinando diversos tipos de gestión de recursos y las habilidades necesarias para una ejecución exitosa.



Ana Luisa Ramírez.

Gestora de recursos desde hace 19 años. Ha ocupado diversos puestos entre ellos la Dirección de Fomento y Mecenazgo en la Secretaría de Cultura de Jalisco y el área de Desarrollo Institucional del Trompo Mágico Museo Interactivo. Miembro del consejo internacional de la Association of Fundraising Professionals AFP en Estados Unidos; Directora de Gestión Filantrópica SC, consultora especializada en el diseño de campañas financieras, en México y Latinoamérica. Es profesora del ITESO, imparte talleres y ponencias a nivel nacional e internacional.