



Distr. LIMITADA

UNEP(DEPI)/CAR IG.49/INF.10
28 de agosto 2025

Original: INGLES

Decimoctava Reunión de las Partes Contratantes
del Convenio para la Protección y el Desarrollo del
Medio Marino de la Región del Gran Caribe

Kingston, Jamaica, del 13 al 16 de octubre de 2025

**LA ESTRATEGIA DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS
DE LA SECRETARÍA DEL CONVENIO DE CARTAGENA (CCS)**

Por razones económicas y ambientales, se ruega a los delegados que traigan sus copias de los documentos de trabajo e información a la Reunión, y que no soliciten copias adicionales.

*Este documento ha sido reproducido sin revisión editorial formal.



Estrategia de Movilización de Recursos Secretaría del Convenio de Cartagena (CCS)

Diciembre de 2024

**Preparado por
Erik Detiger**

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO

ANÁLISIS SITUACIONAL

- Situación de financiación y análisis interno
 - Situación actual de financiación
 - Evaluación de la capacidad interna
- Análisis externo y panorama de financiación

ANÁLISIS DAFO

OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS

- Oportunidad 1: Fomento de la capacidad del personal (enfoque interno)
- Oportunidad 2: Desarrollo de sistemas organizativos y gestión de la información (enfoque interno)
- Oportunidad 3: Mejora de la comunicación y la visibilidad (enfoque de puente)
- Oportunidad 4: Fortalecimiento de las asociaciones y la participación de los donantes (enfoque externo)

ANEXOS

- Anexo A: Plan de Acción
- Anexo B: Informe de evaluación de la capacidad interna
- Anexo C: Tabla de mapeo de donantes
- Anexo D: Informe sobre la metodología de mapeo

RESUMEN EJECUTIVO

La **Estrategia de Movilización de Recursos (RMS)** se ha desarrollado para proporcionar a la **Secretaría del Convenio de Cartagena (CCS)** del PNUMA un marco estructurado y factible para diversificar su base de financiación, profundizar la participación de los donantes y lograr la sostenibilidad financiera a largo plazo. La Secretaría sirve como centro operativo para la implementación del Convenio de Cartagena, el único marco jurídicamente vinculante dedicado a la protección marina y costera en la WCR, y sus tres Protocolos. Los ecosistemas marinos del Caribe son vitales para su economía, cultura y biodiversidad global. Sin embargo, enfrentan amenazas significativas de contaminación, cambio climático y actividades industriales. El Convenio de Cartagena y sus protocolos abordan estos desafíos fomentando la colaboración regional y las soluciones viables. La CCS colabora estrechamente con el PNUMA y 28 países signatarios, 26 de los cuales son Partes Contratantes, fomentando la cooperación regional para combatir la contaminación marina, conservar la biodiversidad y mitigar los impactos climáticos. Al coordinar la asistencia técnica, la creación de capacidades y la implementación de políticas, la CCS desempeña un papel crucial en la traducción de las contribuciones voluntarias en resultados ambientales tangibles.

La Estrategia se concuerda con marcos mundiales como la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y la Estrategia de Mediano Plazo del PNUMA (2022-2025) y el proyecto actualizado de Estrategia para la Secretaría del Convenio de Cartagena 2023-2030 (Estrategia PAC). **Su objetivo** es asegurar una financiación sostenible para proteger el Mar Caribe y sus recursos, asegurando la resiliencia frente a amenazas como la contaminación, el cambio climático y la pérdida de biodiversidad. Para lograr resultados, la RMS se centra en cuatro pilares clave:

- 1. Oportunidad 1: Fomento de la capacidad del personal (enfoque interno)**
Objetivo específico: Capacitar y asesorar al personal en la investigación de donantes, la creación de redes y el desarrollo de propuestas para mejorar la capacidad de la CCS para movilizar recursos y participar de manera efectiva.
- 2. Oportunidad 2: Desarrollo de un sistema de gestión de la información (enfoque interno)**
Objetivo específico: Crear un canal de comunicación efectivo mediante la creación de un sistema de gestión de la información que permita compartir, en tiempo real, información, herramientas y conocimientos de recaudación de fondos.
- 3. Oportunidad 3: Mejora de la comunicación y la visibilidad (enfoque de puente)**
Objetivo específico: Desarrollar materiales de comunicación específicos y de alta calidad para mostrar los logros de la CCS y fortalecer su posición como socio preferido en la conservación del medio ambiente.
- 4. Oportunidad 4: Fortalecimiento de las asociaciones y la participación de los donantes (enfoque externo)**
Objetivo específico: Establecer redes estratégicas con donantes gubernamentales, agencias multilaterales, socios del sector privado y fundaciones para expandir y profundizar las asociaciones.

La RMS evalúa la capacidad interna y el entorno externo e incluye un plan de acción detallado y calendarizado (véase el Anexo A) que integra una supervisión sólida. El desarrollo de la RMS se basa en una evaluación interna de la capacidad mediante una encuesta al personal completada por casi el 70% del personal, así como entrevistas con informantes clave y una revisión de documentos. El informe de evaluación se adjunta como Anexo B. Además, se completó un extenso mapeo de donantes y un análisis de las perspectivas de financiación identificadas. El mapeo completo de donantes y un informe sobre la metodología utilizada se adjuntan como Anexo C y Anexo D.



ANÁLISIS SITUACIONAL

Situación de financiación y análisis interno

Situación de financiación

La CCS opera bajo la Unidad de Coordinación Regional para el Caribe del PNUMA (UCR/CAR) y se financia principalmente a través del **Fondo Fiduciario del Caribe** (CTF) con recursos adicionales, en su mayoría basados en proyectos, provenientes de una variedad de donantes.

Las operaciones de la CCS se financian a través de diversas fuentes, incluidas las contribuciones de las Partes Contratantes y los Países Miembros, la financiación de organizaciones y agencias internacionales y las subvenciones de donantes. Las asociaciones con organizaciones regionales e internacionales, gobiernos y ONG aprovechan aún más los recursos y la experiencia. A pesar de estos esfuerzos, el creciente programa de trabajo bianual exige una financiación más sostenible para abordar de manera efectiva los desafíos nuevos y complejos.

Las contribuciones al CTF de los Estados Miembros siguen siendo una preocupación y, desde el establecimiento de la CCS, una gran brecha de casi \$5,2 millones entre las contribuciones prometidas y las reales. Además, un número significativo de Estados Partes no ha hecho ninguna contribución, y esta tendencia no ha mejorado en los últimos años.

Contribuciones al CTF 2022-2024 (en dólares de los EE. UU.)

	Prometido	Real	Déficit	Estados Partes que contribuyen (T=34)
2022	1,264,308	1,079,696	184,612	16 (47%)
2023	1,258,283	871,795	386,488	14 (41%)
2024 (por confirmar)	1,264,308	900,000	364,308	12 (35%)

Fuente: Contribuciones de los Países Miembros de la UCR-CAR del PNUMA al presupuesto del CTF - 29 de octubre de 2024

El déficit de contribución resultante crea desafíos significativos para las operaciones de la CCS y la ejecución de proyectos. La falta de pago persistente afecta la estabilidad financiera a largo plazo de la CCS, limitando su capacidad para planificar e implementar programas de manera efectiva. Si bien los gastos se han mantenido dentro del presupuesto durante el último bienio, esta discrepancia pone de relieve la necesidad de una estrategia sostenible de movilización de recursos a largo plazo para apoyar las funciones de la Secretaría. La Secretaría ha logrado equilibrar sus operaciones mediante importantes medidas de ahorro, aprovechando las reservas de efectivo y atrayendo financiación basada en proyectos. Estas estrategias de mitigación han impactado la capacidad operativa de la CCS. Será vital un esfuerzo

concertado que aspira a que el 100% de los Estados Partes contribuyan (incluso si es inferior a la cantidad prometida) y aumentar los montos reales de las contribuciones.

El presupuesto básico apoya los salarios del personal, los gastos generales operativos y la ejecución de reuniones técnicas e intergubernamentales. Sin embargo, a menudo ha sido insuficiente para cubrir todas las actividades planificadas, especialmente en áreas como reuniones técnicas, servicios de idiomas y viajes de participantes desde países en desarrollo. En consecuencia, han sido necesarios proyectos extrapresupuestarios para financiar planes de trabajo críticos de subprogramas. La financiación de proyectos se utiliza con frecuencia para cubrir las brechas de financiación, desviando el tiempo y los recursos del personal de las funciones básicas críticas. Esta situación hace que la CCS opere a menudo en un "modo de proyecto" en lugar de centrarse en sus responsabilidades principales.

La persistente brecha entre los ingresos y los gastos pone de relieve la necesidad de mecanismos de financiación más sólidos y coordinados. Asegurar financiación adicional es crucial para apoyar la expansión de los programas. Además de aumentar las contribuciones de los miembros, será esencial explorar vías de financiación adicionales para garantizar la sostenibilidad a largo plazo. Al gestionar eficazmente la financiación existente y nueva, la CCS puede mejorar sus esfuerzos regionales de coordinación y creación de capacidades, maximizando el impacto de sus proyectos. También es esencial que la financiación de los proyectos no sobrecargue las funciones básicas de la organización y cubra plenamente los gastos conexos, incluido el tiempo del personal. La implementación de un sólido proceso de decisión de seguir adelante o no para la selección de proyectos y la contratación de personal temporal (por ejemplo, Voluntarios de las Naciones Unidas, Funcionarios Subalternos del Cuadro Orgánico (JPO), consultores o adscripciones) podría aliviar la presión sobre el personal básico.

Las necesidades de financiación para 2025-2026 muestran que esta actividad concertada de movilización de recursos es necesaria para evitar un déficit potencial continuo y cubrir plenamente todas las necesidades presupuestarias.

	CTF	Otros fondos	Gastos anuales	Déficit potencial
2025	900,000	por confirmar	por confirmar	por confirmar
2026	900,000	por confirmar	por confirmar	por confirmar
Total	1,800,000	por confirmar	por confirmar	por confirmar

Centros de Actividad Regional

Si bien está fuera del alcance de esta RMS, vale la pena destacar que el Convenio de Cartagena y sus Protocolos cuentan con el apoyo de cuatro Centros de Actividad Regional (RAC) especializados: RAC-REMPEITC-Caribe (acogido por el Gobierno de Curaçao); SPAW-RAC (acogido por el Gobierno de Francia en Guadalupe); RAC-IMA (acogido por el gobierno de Trinidad y Tabago); y RAC-CIMAB (acogido por el Gobierno de Cuba). También hay varias Redes de Actividad Regional (RAN) que brindan principalmente apoyo técnico.

Los RAC no reciben fondos del CTF para su mantenimiento y dotación de personal, sino que dependen de donantes externos, incluidas contribuciones gubernamentales, fundaciones privadas, ONG y contribuciones más pequeñas de corporaciones e individuos. Estos recursos financieros son cruciales para la

sostenibilidad de los RAC y las RAN, ya que les permiten implementar sus planes de trabajo y alcanzar sus objetivos ambientales y de conservación. Esta RMS podría adaptarse para su uso por parte de los RAC para aumentar su base de apoyo.

Los RAC y las RAN podrían desempeñar un papel clave mutuamente beneficioso para cerrar la brecha de financiación de la CCS. Ambos interactúan con una amplia gama de partes interesadas y donantes y potencialmente pueden proporcionar un punto de entrada para la colaboración de la CCS con estos actores. También pueden aumentar la visibilidad y el atractivo de la CCS para los posibles donantes. Los programas conjuntos pueden generar apoyo para todas las partes, al tiempo que fortalecen la posición de la CCS como estrechamente concordada con los objetivos de los donantes.

Evaluación de la capacidad interna

Para evaluar la capacidad interna de la CCS, llevamos a cabo un proceso integral que incluyó una encuesta del personal, entrevistas en profundidad y una revisión detallada de documentos. El personal clave participó activamente a través de encuestas y discusiones, proporcionando información valiosa que dio forma a la RMS. Además, los hallazgos de la revisión documental de los materiales compartidos por la CCS se han integrado a lo largo de esta estrategia. Los resultados completos de la encuesta se han incluido en el Anexo B.

Aspectos más destacados	Principales conclusiones	Recomendaciones
Participación y compromiso del personal en la movilización de recursos	La CCS comprende un pequeño equipo que limita la capacidad.	Si bien esto permite flexibilidad y una estrecha colaboración, requiere que todo el personal desempeñe un papel significativo.
	La participación varía ampliamente, y algunos miembros del personal no participan.	Fortalecer la colaboración entre los niveles de personal.
	La participación en actividades básicas como la investigación de donantes y la redacción de propuestas varía significativamente.	Implementar capacitación a medida para diferentes roles, centrándose en las habilidades de movilización directa de recursos.
Capacitación y creación de capacidad	Actualmente no existe un plan de capacitación estructurado.	Introducir un sistema de capacitación escalonado que comience con la iniciación para el nuevo personal.
	Diversos niveles de experiencia entre el personal.	Crear programas de mentoría y aprendizaje entre pares.
		Organizar foros regulares de intercambio de conocimientos.
Incorporación de la movilización de	Las responsabilidades de movilización de recursos no se	Incorporar estos roles en los planes de trabajo del personal y los objetivos de aprendizaje.

recursos en los planes de trabajo	integran en los planes de trabajo individuales.	Establecer objetivos específicos para la participación de los donantes y las mejoras de los procesos.
		Desarrollar parámetros de rendimiento para realizar un seguimiento de las contribuciones.
Asociaciones y participación de los donantes	Los gobiernos, las organizaciones multilaterales y los fondos fiduciarios se consideran los donantes más prometedores.	Priorizar las alianzas con los gobiernos y los donantes clave (GCF, FMAM).
	Las donaciones corporativas e individuales son menos viables.	Enfatizar los beneficios sociales y ambientales del trabajo de la CCS para atraer socios.
Comunicación y colaboración	Los donantes valoran la comunicación clara, los beneficios claros y las actualizaciones claras del proyecto.	Mejorar la comunicación con los donantes con actualizaciones periódicas.
	La colaboración interna necesita mejorar.	Fomentar la colaboración interna y la retroalimentación entre oficinas.
	Necesidad de herramientas de promoción y comunicación específicas para cada país para ilustrar las contribuciones del CTF.	Desarrollar y actualizar hojas informativas específicas sobre cada país.
Planificación estratégica para la movilización de recursos	Actualmente no existe una estrategia integral.	Desarrollar una estrategia clara de movilización de recursos con actividades y responsabilidades definidas.
		Explorar la recaudación de fondos conjunta con organizaciones regionales como CBF y CRFM.
Ampliación de las redes y herramientas de donantes	Interacción limitada con ciertos donantes, por ejemplo, el sector privado.	Buscar asociaciones con nuevos tipos de donantes, incluidos el sector privado y las fundaciones.
	Las herramientas de investigación de los donantes están infrautilizadas.	Invertir en herramientas de investigación de donantes y capacitación del personal sobre estos recursos.
Mejora de los sistemas organizativos y la gestión del conocimiento	Necesidad de un mejor conocimiento de los donantes y un mejor intercambio de información dentro de la CCS.	Utilizar los sistemas internos existentes y desarrollar un sistema sólido de gestión de la información (IMS).

		Capacitar al personal en el uso y la actualización del IMS.
		Establecer una lista corta de KPI y un marco de seguimiento para evaluar el impacto del IMS.
Navegación de las políticas y procesos organizativos	Las nuevas políticas de asociación del PNUMA podrían crear limitaciones, en particular en la colaboración con los donantes del sector privado.	Adoptar un enfoque informal de nivel técnico para la participación inicial de los socios, antes de formalizar las asociaciones.
	Las nuevas políticas de asociación requieren algún tiempo para integrarse plenamente en los procesos internos.	Compartir directrices claras para minimizar la complejidad para el personal.

Análisis externo y panorama de financiación

En noviembre de 2024 se llevó a cabo un exhaustivo ejercicio de mapeo de donantes para identificar posibles perspectivas de financiación para la CCS. Este mapeo se dirigió a diversas fuentes de financiación, incluidos donantes bilaterales (Ministerios de Relaciones Exteriores y Agencias de Desarrollo), bancos regionales de desarrollo, fundaciones privadas globales, agencias multilaterales (por ejemplo, fondos fiduciarios de la ONU y FMAM) y asociaciones público-privadas. Los resultados indican que, si bien existe un potencial significativo, muchas vías de financiación siguen sin explorarse.

Durante el proceso de mapeo, los donantes potenciales fueron evaluados y clasificados en función de su relevancia para las necesidades de financiación de la CCS, con categorías etiquetadas como "alto", "medio" o "bajo". Los hallazgos revelaron que se identificaron 154 posibles donantes o esquemas de financiación, con 50 que estaban muy en consonancia con las prioridades y objetivos estratégicos de la CCS. Estas conclusiones se incluyen en el Anexo C como una tabla detallada de las perspectivas de los donantes.

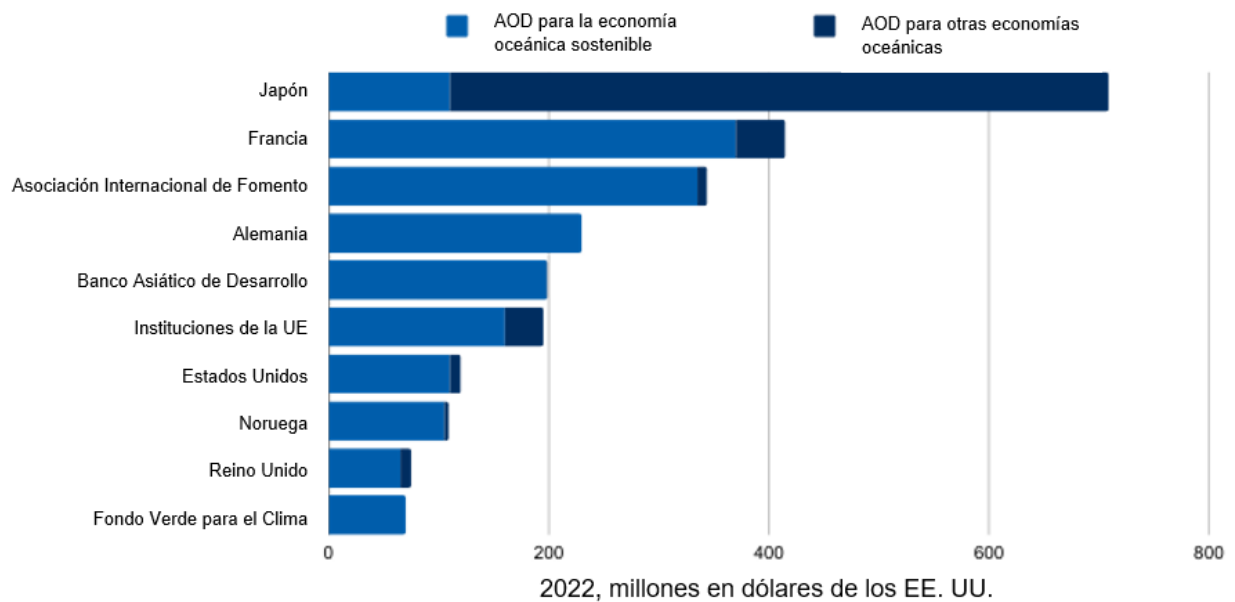
En el futuro, el enfoque estratégico de la CCS debe incluir la mejora de su estrategia de participación de los donantes, ampliando su base de financiación, especialmente con fundaciones privadas, y la reducción de su dependencia de un grupo limitado de contribuyentes. Al aprovechar su papel único en la conservación marina y la gobernanza en la WCR, la CCS puede posicionarse como un socio convincente para los donantes que buscan iniciativas ambientales impactantes.

Tipo de donante	Alto	Medio	Bajo	Total
Bilaterales (AOD)	17	13	8	38
Bancos de Desarrollo, IFIs y Fideicomisos	13	12	16	41
Fundaciones y otros	20	15	40	75
Total	50	40	64	154

Bilaterales (AOD)

Si bien el desglose de los fondos de la Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD) asignados específicamente a la CCS presenta desafíos, los datos disponibles de la Base de Datos Estadísticos de la OCDE ofrecen información valiosa sobre los donantes clave que apoyan a la región del Caribe. Una proporción significativa del apoyo bilateral mundial a las iniciativas ambientales sigue proviniendo de un grupo selecto de países donantes principales. En los últimos años, la cooperación para el desarrollo en economías oceánicas sostenibles ha cobrado impulso. Las discusiones dentro del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE enfatizan la importancia de apoyar a los pequeños estados insulares en desarrollo (PEID) y mejorar los esfuerzos de creación de datos y capacidades para economías oceánicas sostenibles. Los donantes del CAD y de otros países han identificado la economía oceánica como un tema transversal, que conecta la innovación, las finanzas, la ciencia y la gestión sostenible de los recursos. Los recientes compromisos asumidos en la COP29, donde las naciones desarrolladas prometieron al menos \$300 mil millones de dólares anuales para la lucha global contra el cambio climático, también brindan un alcance adicional.

En 2022, la AOD para la economía oceánica alcanzó los \$3,5 mil millones de dólares, lo que refleja un aumento del 45% con respecto a 2021, aunque todavía representaba solo el 1% de la AOD total. De esta cantidad, \$2,4 mil millones (69%) se destinaron a la economía oceánica sostenible, con un enfoque en mejorar la sostenibilidad de los sectores relacionados con los océanos y avanzar en la conservación marina. La AOD de los miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) apoyó una serie de objetivos políticos, con asignaciones sustanciales para la igualdad de género (42%), la adaptación al cambio climático (45%) y la mitigación del cambio climático (26%). Además, la AOD destinada a combatir la contaminación plástica aumentó un 39% en 2022, totalizando \$1,5 mil millones.



Fuente: AOD de la OCDE para una economía oceánica sostenible en 2022: un panorama

Estos donantes se centran principalmente en esferas como la protección de los océanos y la sostenibilidad de los sectores basados en los océanos. En 2021-22, tres sectores (transporte marítimo, protección marina y pesca) representaron aproximadamente tres cuartas partes de la AOD para la economía oceánica y la AOD para la economía oceánica sostenible. Japón, Francia y la Asociación Internacional de Fomento fueron los principales donantes de AOD para la economía oceánica. Históricamente, las asignaciones de AOD a la región del Caribe han reflejado las prioridades de los donantes para proyectos ambientales y sociales de alto impacto. Por ejemplo, países como Francia y Alemania han apoyado la conservación de los

ecosistemas marinos y costeros en el Caribe como parte de sus compromisos climáticos más amplios, mientras que los Estados Unidos y el Reino Unido han contribuido a los programas de resiliencia ante desastres y adaptación climática en los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo (PEID), incluidas las naciones caribeñas.

Las contribuciones constantes al CTF de los Estados Unidos (\$393.975), Francia (\$291.597) y Venezuela (\$170.375) en 2022 también muestran un compromiso e interés que potencialmente pueden traducirse en financiación adicional de estas y otras fuentes multilaterales y bilaterales más allá del CTF. Dicho apoyo puede adoptar la forma de financiación específica del proyecto (concordada con las prioridades estratégicas de la CCS); financiación o adscripción de personal; contribuciones en especie.

La investigación de mapeo de donantes también ha identificado varios donantes bilaterales no pertenecientes al CAD como posibles fuentes de apoyo para la CCS. De los 38 donantes bilaterales identificados (tanto CAD como no CAD) en la tabla de mapeo de donantes, 17 se marcaron como fuentes de apoyo altas, 13 como medias y 8 como de bajo potencial, en comparación con otras fuentes en la misma tabla. Varios países dentro de esta clasificación, incluidos Japón, Francia, Alemania y Noruega, están emergiendo como fuentes importantes de apoyo para la CCS. Para aprovechar plenamente este potencial, la CCS debe desarrollar un sólido plan de participación de los donantes que incluya la publicidad estratégica de su trabajo, destacando la importancia del apoyo de los donantes a la región del Caribe y el papel vital que desempeñan estas contribuciones en el avance de los objetivos ambientales regionales.

CTF y financiación gubernamental para contribuciones de los miembros

Como se ha destacado anteriormente, mientras que para el bienio 2023-2024 el total de las contribuciones prometidas ascendió a más de \$2,5 millones de dólares, se estima que solo se materializará entre el 60 y el 70% de estas promesas. Los documentos rectores establecen que "la CCS contará con los recursos financieros y de otro tipo necesarios para desempeñar sus funciones de manera eficaz mediante contribuciones voluntarias de los Países Miembros de la CCS". Garantizar que todos los miembros contribuyan, aunque no sea la cantidad total prometida, puede mejorar las contribuciones y mostrar un compromiso claro, ambos motivadores importantes para otros donantes externos.

El progreso hacia este objetivo se puede lograr utilizando la **modalidad de campaña llamada "100% CTF"**, en la que tanto la CCS como los miembros contribuyentes abogan por la participación de todos. Las estrategias generales para aumentar las contribuciones incluyen: Un **llamamiento** regular a los miembros, incluso a través de la campaña 100%, pero también durante conferencias y reuniones, enfatizando la importancia y las ventajas de contribuir. Siempre que sea posible, **promoción de alto nivel** por parte de los partidarios de la CCS, por ejemplo, altos dirigentes del PNUMA/ONU, líderes gubernamentales/Embajadores, países donantes actuales y directores ejecutivos de empresas. La CCS debe seguir proporcionando periódicamente **informes detallados sobre los atrasos**, vinculándolos a los riesgos de financiación insuficiente. Enfatizamos que, además de las contribuciones básicas al CTF, los esfuerzos de movilización de recursos están dirigidos principalmente a la financiación que apoyará directamente a los países, reforzando la importancia de las contribuciones de los Estados Miembros. El **reconocimiento** de las contribuciones de los miembros también debe destacarse en estos informes. Durante las reuniones regionales, la CCS puede organizar debates sobre el aumento de las contribuciones y un posible **evento (paralelo) de promesas de contribuciones** en el que los miembros anuncien públicamente sus contribuciones previstas, lo que agrega un elemento de rendición de cuentas. Enfatizar la **mayor influencia** en la gobernanza y la toma de decisiones de la CCS también puede incentivar a los miembros. **Asignar informalmente** ciertas contribuciones a actividades que beneficien directamente al miembro también podría promover contribuciones adicionales.

Fomentar el apoyo en especie en forma de locales de oficinas, suministros, personal, viajes, telecomunicaciones, etc. también puede motivar a los miembros a contribuir. La CCS debe seguir destacando los beneficios de la secretaría para los miembros, asegurando que el apoyo no se considere un

gasto, sino más bien una inversión que proporciona un rendimiento real y puede tener un efecto multiplicador. La CCS debe aprovechar el respaldo y las redes de los Estados Miembros para facilitar la presentación a posibles donantes en sus respectivos países. Una situación en la que todas las partes ganen.

Fondos temáticos y fiduciarios de las Naciones Unidas

La CCS depende principalmente del CTF para sus operaciones y ha trabajado con fondos mancomunados a través de la Oficina de los Fondos Fiduciarios de Asociados Múltiples de la ONU. La ampliación de las fuentes de financiación para incluir fondos temáticos, verticales y otros fondos especializados de las Naciones Unidas puede ayudar a garantizar la sostenibilidad financiera y aumentar el impacto en la Región del Gran Caribe (WCR). La exitosa colaboración entre la CCS y el proyecto CLME+ financiado por el Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM) es un buen ejemplo de ello. Los proyectos financiados por el FMAM han apoyado las iniciativas marinas y costeras de la CCS y la CCS puede adoptar modelos similares para asegurar la financiación tanto del FMAM como de otros fondos fiduciarios temáticos, como el Fondo de Adaptación o el Fondo Verde para el Clima (FVC), que priorizan la resiliencia climática y los ecosistemas sostenibles.

Los fondos verticales como el Fondo Conjunto para los ODS están diseñados para apoyar iniciativas intersectoriales concordadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Al aprovechar estos fondos, la CCS puede ampliar su capacidad para implementar soluciones integradas que aborden la sostenibilidad marina y costera. La colaboración con fondos especializados, como los del sistema de las Naciones Unidas, ofrece oportunidades para explorar mecanismos de financiación innovadores, como los bonos azules y los créditos de carbono, que están ganando terreno en el espacio del desarrollo sostenible. Mejorar la colaboración con otras agencias de la ONU y entidades regionales puede conducir al desarrollo de programas conjuntos. Este enfoque ha demostrado ser eficaz para acceder a fondos temáticos para proyectos centrados en la adaptación al clima, los medios de vida sostenibles y la restauración de ecosistemas.

IFI y Bancos

Las instituciones financieras internacionales (IFI) y el fideicomiso también pueden ofrecer potencial para la CCS. La CCS podría posicionar su experiencia ante las IFI para promover vías económicas sostenibles y centradas en el ser humano.

El mapeo de donantes identificó varias IFI y Bancos como posibles fuentes de apoyo para la CCS. De las 41 IFI y Bancos identificados en la tabla de mapeo de donantes, 13 se marcaron como altos, 12 como medios y 16 como fuentes de apoyo de bajo potencial, en comparación con otras fuentes en la misma tabla. Varios dentro de esta clasificación, como la CFI, el CDB y el Banco de Desarrollo KfW, se están convirtiendo en fuentes bastante importantes de apoyo para los países del Caribe. Al abogar por inversiones en sostenibilidad ambiental, la CCS puede armonizar su misión de proteger los ecosistemas marinos y costeros en la WCR con las agendas de desarrollo más amplias de las IFI.

Para desarrollar asociaciones fructíferas con las IFI, la CCS debe desarrollar asociaciones con las IFI a nivel mundial, regional y nacional. La CCS podría publicitar activamente su experiencia y programas a las IFI, enfatizando la necesidad urgente de invertir en conservación marina y costera y el papel fundamental que desempeña el apoyo de las IFI en la región del Caribe. Al aprovechar su conexión con el PNUMA y otras agencias de la ONU, la CCS puede posicionarse como una parte interesada clave en las iniciativas apoyadas por IFI.

Fundaciones privadas

El panorama global de las fundaciones privadas que otorgan subvenciones, estimado en 400.000+, ofrece un importante conjunto de financiación potencial. El mapeo identificó varios fundamentos relevantes para la CCS. La expansión del mapeo más allá de los países del CAD reveló oportunidades adicionales en países no tradicionales. El mapeo de donantes identificó 75 fundaciones privadas como posibles fuentes de apoyo para la CCS, con diferentes niveles de participación. De estos, 20 se clasificaron como de alto potencial, 15 como de potencial medio y 40 como fuentes de financiación de bajo potencial. Las donaciones filantrópicas que apoyan el logro del ODS 14 (Vida submarina) promediaron \$173 millones anuales en 2021-22. Los mayores contribuyentes incluyeron la Fundación Gordon y Betty Moore (\$33 millones anuales), la Fundación de la Familia Bloomberg (\$28 millones anuales) y el Fondo de Bezos para la Tierra (\$22 millones anuales). En 2021-22, la inversión privada en la economía oceánica alcanzó un promedio anual de \$346 millones, lo que marca un aumento del 18% con respecto a 2019-20. **Fuente: AOD de la OCDE para una economía oceánica sostenible en 2022*

Las naciones caribeñas son desproporcionadamente vulnerables al cambio climático, lo que las convierte en un punto focal para las fundaciones que priorizan las intervenciones ambientales y sociales de alto impacto. Las iniciativas de la CCS, como el proyecto CLME+ para la gestión sostenible del hábitat marino, se concuerdan bien con los objetivos de algunas fundaciones privadas.

Muchas fundaciones privadas se centran en la biodiversidad, la conservación marina y la resiliencia climática, áreas que se abordan directamente a través de los protocolos de la CCS, incluido SPAW, que hace hincapié en la protección de los ecosistemas marinos en peligro y el desarrollo sostenible. Iniciativas como la restauración del hábitat, la mitigación de la contaminación y la conservación de los arrecifes se concuerdan estrechamente con los intereses de las fundaciones.

La CCS ha colaborado con éxito con entidades privadas en el pasado, incluida la Fundación Coca-Cola, la Fundación Océano y el Fondo para el Arrecife Mesoamericano. Estas asociaciones demuestran la capacidad de la CCS para atraer y administrar de manera eficaz la financiación de las fundaciones, mostrando su capacidad para ofrecer resultados impactantes. Será crucial racionalizar la integración de las políticas de asociación del PNUMA para 2024, centrándose inicialmente en las asociaciones de alta prioridad. Los procesos de diligencia debida para la colaboración con fundaciones privadas deben estar concordados con estos nuevos procedimientos para garantizar el cumplimiento y mantener la flexibilidad en la participación de los donantes.

Donantes corporativos

Los donantes corporativos ofrecen un potencial significativo para que la CCS avance en sus iniciativas, particularmente a través de asociaciones con empresas concordadas con la conservación del medio ambiente, la preparación para desastres y la protección marina. Estas asociaciones están impulsadas por los intereses comerciales de las corporaciones y sus objetivos de responsabilidad social, posicionándolas como colaboradores valiosos para la misión de la CCS. Las corporaciones que operan en los sectores de turismo sostenible, logística marítima y energía renovable a menudo priorizan regiones como el Caribe debido a su importancia ecológica. Por ejemplo, Thales, líder mundial en tecnología e innovación, apoya iniciativas ambientales, incluida la conservación marina, lo que demuestra la sinergia entre los objetivos corporativos y el trabajo de la CCS. Del mismo modo, entidades como la Fundación Mirova corporativa y RedSea by RedSea Fish han contribuido a proyectos de restauración de corales, mostrando el interés de las empresas en la biodiversidad y la protección del hábitat. Estas sinergias presentan oportunidades para financiar proyectos bajo protocolos de la CCS, incluidos SPAW, FTCM y CLME+. Más allá de la financiación, las empresas podrían patrocinar los productos de conocimiento de la CCS, como módulos de capacitación sobre gestión de la contaminación marina o reducción del riesgo de desastres. Las contribuciones en especie, como la tecnología, la logística o la experiencia, también podrían reforzar las iniciativas de la CCS, en particular para actividades como la gestión de derrames de hidrocarburos en el

marco del Protocolo FTCM. Las corporaciones se comprometen cada vez más con iniciativas mundiales de sostenibilidad, como el programa "1% for the Planet", donde las empresas comprometen una parte de sus ganancias a causas ambientales.

El apoyo a la CCS permite a las empresas abordar desafíos mundiales clave, incluida la pérdida de biodiversidad, la adaptación climática y el desarrollo de resiliencia en regiones vulnerables como el Caribe. Al colaborar estratégicamente con corporaciones que han demostrado interés en la conservación marina y ambiental, la CCS puede atraer fondos y apoyo para proyectos de alto impacto. Posicionar su trabajo en el marco de las tendencias internacionales de sostenibilidad y concordancia con los objetivos de responsabilidad social corporativa mejora aún más el atractivo de la CCS para los donantes corporativos, allanando el camino para asociaciones transformadoras. Como se ha destacado, la CCS debe garantizar que todas las colaboraciones corporativas mitiguen el riesgo de reputación y se ajusten a las políticas de asociación del PNUMA.

Financiación innovadora

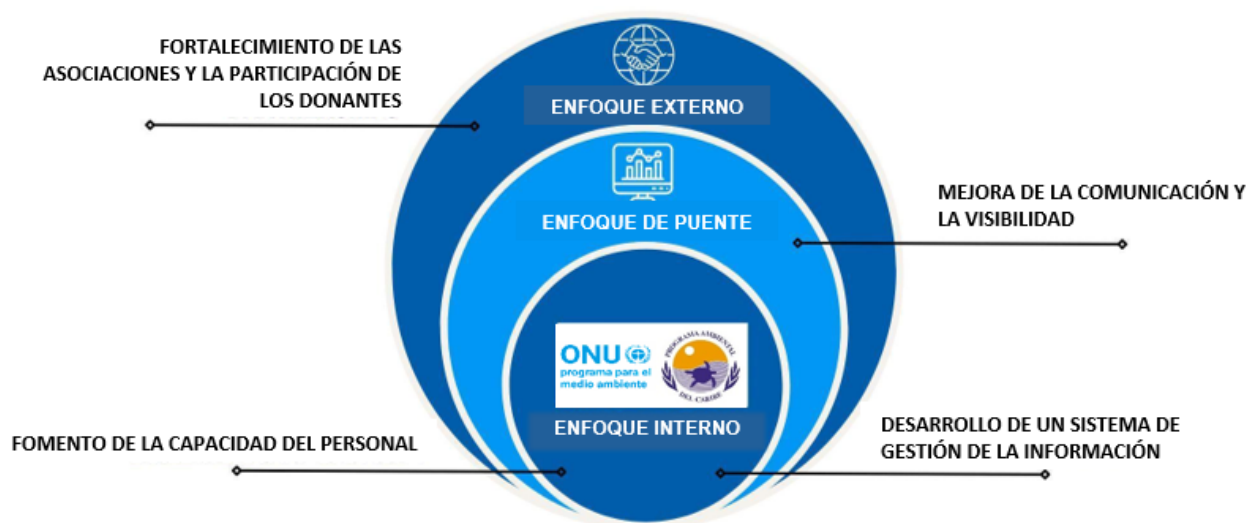
Cuando la capacidad organizativa lo permita, la CCS puede considerar la posibilidad de ampliar su base financiera mediante la adopción de estrategias innovadoras de pago por servicio, similares a las aplicadas con éxito por otros organismos de las Naciones Unidas. Este enfoque aprovecha la experiencia de la CCS en sostenibilidad ambiental, conservación marina y adaptación climática para generar ingresos mientras se concuerda con su misión principal. Las oportunidades clave pueden incluir:

- **Servicios de conocimiento:** La CCS puede proporcionar capacitación especializada, talleres de creación de capacidades y servicios de consultoría a gobiernos, ONG y entidades del sector privado sobre temas como la conservación marina, la gestión de la contaminación y la adaptación al clima.
- **Investigación y análisis de datos:** Ofrecer informes técnicos a medida, evaluaciones ambientales y recomendaciones de políticas a las partes interesadas que abordan los desafíos marinos y costeros.
- **Facilitación de convenciones:** Organizar convenciones regionales o cumbres temáticas, generando ingresos a través de tarifas de eventos, patrocinios y asociaciones.
- **Alianzas público-privadas:** Facilitar las colaboraciones entre empresas y gobiernos para avanzar en los objetivos de la Economía Azul.
- **Mecanismos de financiación innovadores:** Brindar apoyo técnico al desarrollo de herramientas como canjes de deuda por naturaleza, pagos por servicios ecosistémicos y bonos azules.



OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS Y PLAN DE ACCIÓN

Los análisis internos y externos han identificado **4 áreas de oportunidad estratégicas clave** que proporcionan una hoja de ruta para mejorar los resultados de la movilización de recursos con el **objetivo general** de "diversificar la base de financiación de la CCS, profundizar la participación de los donantes y lograr la sostenibilidad financiera a largo plazo". Cada área de oportunidad tiene un conjunto de recomendaciones estratégicas clave que son concretas, asignables y fácilmente implementables, para guiar los próximos pasos.



Enfoque interno

Oportunidad 1: Fomento de la capacidad del personal (enfoque interno)

Objetivo específico: Capacitar y asesorar al personal en investigación de donantes, creación de redes y desarrollo de propuestas para mejorar la capacidad de la CCS para movilizar recursos y participar de manera eficaz.

La capacidad de la CCS para movilizar recursos de manera eficaz está limitada por la capacidad inconsistente del personal en áreas clave como la investigación de donantes, la creación de redes y el desarrollo de propuestas. El personal a menudo carece de las habilidades necesarias para interactuar con los donantes, redactar propuestas convincentes o identificar oportunidades de financiación. Los comentarios de la encuesta destacan la necesidad de capacitación estructurada, mentoría y apoyo continuo para mejorar los esfuerzos de movilización de recursos. La CCS opera con un equipo pequeño, lo que presenta tanto una fortaleza como un desafío. Si bien esto permite flexibilidad y una estrecha colaboración, también significa que los roles y responsabilidades deben compartirse de manera eficaz. Desarrollar la capacidad del personal en todo el ciclo de la RMS es crucial. Si bien no se espera que todo el personal escriba propuestas o interactúe con los donantes, todos pueden contribuir a la movilización general de recursos dentro de sus flujos de trabajo.

Plan de acción estratégico

1. Evaluar las necesidades de capacitación y definir objetivos
Comience por evaluar las capacidades actuales de movilización de recursos del personal a través de encuestas y evaluaciones de desempeño. Identifique las áreas clave en las que faltan habilidades. Utilice estos conocimientos para establecer objetivos de capacitación claros que se concuerden con los objetivos de movilización de recursos de la Secretaría.
2. Opciones de capacitación en el mapeo
Evalúa las oportunidades de capacitación internas y externas disponibles, tanto virtuales / en línea como en persona.
3. Desarrollar un programa de capacitación a medida
Diseñe un programa de capacitación de varios niveles que aborde las necesidades específicas identificadas. Concéntrese en las habilidades fundamentales para el nuevo personal y en técnicas más avanzadas para los miembros experimentados del equipo. Incluya ejercicios prácticos como juego de roles en preparación para reuniones de donantes o redacción de propuestas para garantizar que el personal pueda aplicar de inmediato lo que aprende.
4. Incorporar la capacitación en el desarrollo del personal
Integrar la capacitación en el desarrollo del personal haciendo que las habilidades de movilización de recursos formen parte de las descripciones de trabajo del personal/TOR y las evaluaciones de desempeño.

Recursos necesarios: Moderado. Puede requerir inversión en capacitación en línea o contratación de consultores de capacitación. El compromiso interno sostenido es esencial para lograr y monitorear el progreso.

Resultado: Al invertir en el desarrollo de capacidades del personal, la CCS cultivará una fuerza laboral calificada capaz de impulsar el éxito de la movilización de recursos. La mejora de las capacidades conducirá a una participación más eficaz de los donantes y a una mayor tasa de ganancias para las oportunidades de financiación buscadas.

Oportunidad 2: Desarrollo de sistemas organizativos y gestión de la información (IMS) - (Enfoque interno)

Objetivo específico: Crear participación y divulgación eficaces y eficientes con los donantes mediante la creación de sistemas organizativos y IMS que incluyan el intercambio en tiempo real de información y materiales de recaudación de fondos.

La CCS a menudo enfrenta desafíos para compartir internamente información procesable que conduzca a divulgación eficaz con los donantes. El intercambio eficaz de información y un enfoque sistémico mejorarán la eficiencia y los resultados de la movilización de recursos. También ayudará a demostrar la propuesta de valor de la CCS y su impacto en los donantes (potenciales), incluida la articulación de los resultados directos de las contribuciones al CTF. Para movilizar recursos con éxito, es esencial contar con sistemas internos sólidos y un IMS sólido que permita compartir información de donantes y materiales de recaudación de fondos. La configuración de una herramienta de intercambio de información en línea fácil de usar solo requerirá una pequeña inversión de tiempo para la configuración inicial y será de muy bajo mantenimiento después. Un IMS bien diseñado puede mejorar el éxito de la financiación (tasas de ganancia), apoyar activamente la identificación de oportunidades de donantes y crear memoria institucional para acciones futuras.

Plan de acción estratégico

1. Evaluar las necesidades de información y las prioridades de los donantes
Comience por evaluar los requisitos y brechas de información interna, vinculándolos a varios tipos de donantes.

2. Integrar la movilización de recursos en el intercambio interno
Garantizar reuniones periódicas (por ejemplo, trimestrales) del personal sobre la movilización de recursos como lugar para el intercambio de información y el establecimiento de medidas. Los resultados de las reuniones deben incluir listas claras de tareas pendientes con responsabilidades asignadas
3. Equipar al personal con herramientas de movilización de recursos
Proporcione acceso a herramientas esenciales como bases de datos de donantes en línea, plantillas y software CRM. Organice sesiones prácticas para capacitar al personal sobre el uso eficaz de estos recursos, ayudándolos a optimizar sus procesos de investigación, divulgación y desarrollo de propuestas de donantes.
4. Crear un IMS para materiales de movilización de recursos
Establezca una plataforma de biblioteca digital compartida (por ejemplo, SharePoint) donde el personal pueda compartir y acceder a la investigación de donantes, hojas informativas, informes de programas, materiales específicos de donantes, propuestas y otros recursos. Organice el repositorio por tipo y propósito para facilitar la recuperación y adaptación rápidas. El IMS será para uso de la CCS, mientras que la CCS puede agregar a y utilizar el portal de socios del PNUMA para una gestión más completa de los donantes.
5. Supervisar el progreso de la recaudación de fondos y ajustarlo según sea necesario
Realice un seguimiento del progreso al menos trimestralmente seleccionando indicadores clave para monitorear y realizar mejoras. Estos pueden incluir KPI definidos como el número de propuestas presentadas, el número de donantes involucrados, la tasa de éxito de las propuestas y el aumento en el importe y la duración promedio de las subvenciones.

Recursos necesarios: Moderado. Requiere una pequeña inversión en la plataforma de biblioteca digital y el tiempo del personal (por ejemplo, para recopilar datos de los donantes). Se necesita un esfuerzo interno sostenido para actualizar y mantener los materiales.

Resultado: Al establecer sistemas internos y desarrollar un IMS integral, la CCS puede priorizar eficazmente las actividades de movilización de recursos, demostrar impacto, fomentar relaciones más sólidas con los donantes y mejorar su capacidad para obtener financiación externa y contribuciones al CTF.

Tender un puente entre el enfoque interno y externo

Oportunidad 3: Mejora de la comunicación y la visibilidad (enfoque de puente)

Objetivo específico: Desarrollar materiales de divulgación y comunicación específicos y de alta calidad (incluidas propuestas) para mostrar los logros de la CCS y fortalecer su posición como socio preferido en la conservación del medio ambiente.

La CCS está bien posicionada para tener un impacto significativo en la región, aprovechando su sólido historial, experiencia regional y asociaciones establecidas. Para maximizar este impacto, la CCS necesita cultivar y mantener relaciones sólidas con donantes y socios actuales y potenciales. La capacidad de atraer y retener donantes está estrechamente relacionada con la eficacia con la que la CCS comunica sus logros y valor. Si bien la CCS ha desarrollado materiales de comunicación de calidad, aún existen brechas que pueden generar inconsistencias en la calidad, retrasos en la entrega e impacto. La ausencia de recursos de comunicación estructurados (específicos para cada país) también limita la capacidad de conectarse con los donantes y presentar narrativas a medida y convincentes que muestren la relación calidad-precio. Como resultado, las comunicaciones a veces carecen de coherencia, no resaltan de manera eficaz el impacto y es posible que no aprovechen completamente la narración para atraer al público objetivo. Sin embargo, la CCS aún puede movilizar recursos incluso si los fondos no van directamente a través de la Secretaría, sino a los RAC, los socios de las RAN o los países socios. Este enfoque también ayudará a demostrar la relación calidad-precio al apoyar el trabajo realizado a través de socios. Al desarrollar materiales a medida

y de alta calidad para audiencias específicas de donantes, la CCS puede demostrar de manera más eficaz su valor y posicionarse como un actor clave para abordar los desafíos ambientales. La Estrategia de Comunicaciones actualizada que está desarrollando la CCS será fundamental para garantizar que los esfuerzos de comunicación y movilización de recursos estén armonizados. Esta estrategia actualizada debería incluir componentes de divulgación que también integren elementos de movilización de recursos. La estrategia también debe ser adaptable para su uso por parte de los RAC, para garantizar una comunicación coherente en todos los niveles.

Plan de acción estratégico

1. Definir audiencias objetivo y objetivos de comunicación
Realice un análisis de las partes interesadas para identificar audiencias clave, incluidos donantes, gobiernos y entidades del sector privado vinculadas a la movilización de recursos. Determine qué mensajes específicos resuenan con cada grupo y establezca objetivos claros. Esto también debe incluir un enfoque en los gobiernos y las partes interesadas que pueden dirigir fondos para promover la misión, incluso si no se canalizan a través de la CCS.
2. Desarrollar un conjunto de materiales de comunicación de alto impacto
Cree una amplia gama de materiales, incluidos documentos de presentación, folletos, infografías, videos y estudios de casos, adaptados a los intereses de las diferentes partes interesadas. Enfatique los logros, la innovación y los impactos tangibles de la CCS. Destaque la narración, los estudios de casos y los ejemplos concretos de impacto en los materiales de comunicación para involucrar eficazmente a los donantes nuevos y existentes. Utilizar historias de éxito para demostrar los resultados significativos de las inversiones de los donantes en iniciativas ambientales, centrándose particularmente en los tres protocolos de la CCS. Adapte los materiales para áreas subprogramáticas específicas para atraer a los donantes con intereses específicos.
3. Desarrollar hojas informativas completas específicas para cada país
Cree una plantilla estandarizada para hojas informativas para garantizar la coherencia entre países y territorios, al tiempo que permite la adaptación de los detalles específicos de cada país. Incluya secciones clave como objetivos del programa, resúmenes financieros, métricas de impacto y estudios de casos para cada uno. Estos también deberían mostrar cómo la CCS, a través de sus socios, impulsa un trabajo impactante en la región, incluso cuando los fondos no apoyan directamente las operaciones de la CCS.
4. Mejorar las propuestas e informes para los donantes
Adapte los formatos de propuestas e informes para satisfacer las expectativas de los donantes, incluidos el sector privado y las fundaciones. A corto plazo, siga encargando al personal existente la elaboración de propuestas e informes pertinentes. A mediano y largo plazo, examine la posibilidad de que un funcionario se encargue plenamente de la coordinación y el control de calidad. Esto también debe incluir garantizar que las propuestas consideren el potencial de ejecución impulsada por los socios, lo que podría ser parte del proceso de toma de decisiones de seguir adelante o no.
5. Aprovechar los canales de comunicación centrados en los donantes y los medios en línea
Utilice diversos canales de comunicación para mantener a los donantes informados e involucrados, incluidos boletines, seminarios en línea y medios impresos, que ofrezcan actualizaciones sobre el progreso de los proyectos, la transparencia financiera y las necesidades futuras de financiación. Optimice el sitio web y los canales de redes sociales de la CCS como plataformas principales para mostrar materiales. Utilice estos canales para compartir actualizaciones, historias de éxito y métricas de impacto con regularidad. Asegúrese de reconocer a los donantes en las actividades del programa, la divulgación en los medios y en las redes sociales, superando los requisitos básicos de visibilidad de los donantes en los acuerdos de subvención.
6. Organizar eventos de creación de visibilidad
Organice eventos específicos, como seminarios web, mesas redondas de donantes, lanzamientos de programas, eventos, etc., para mostrar los logros directamente a los donantes existentes y potenciales. Utilice estos eventos para distribuir materiales de comunicación, responder a las

consultas de los donantes y fomentar una mayor participación. Estos eventos también deberían reforzar la idea de que la CCS puede movilizar recursos tanto para proyectos directos como a través de socios para lograr resultados impactantes.

Recursos necesarios: Moderado a alto. Implica un tiempo significativo del personal y la participación del personal para desarrollar material de comunicación. Potencialmente la contratación de consultores/editores externos y la organización de eventos de creación de visibilidad.

Resultado: Al mejorar la comunicación y la visibilidad, la CCS reforzará su reputación como líder confiable en el sector y sus tres protocolos, conocidos por ofrecer soluciones significativas y orientadas a resultados en la conservación del medio ambiente. Estos esfuerzos ayudarán a retener a los donantes existentes, atraer nuevos donantes, mantenerlos comprometidos y alentar a los signatarios de CCS a mantener sus compromisos al CTF y participar más activamente.

Enfoque externo

Oportunidad 4: Fortalecimiento de las asociaciones y la participación de los donantes (enfoque externo)

Objetivo específico: Establecer redes estratégicas con donantes gubernamentales, agencias multilaterales, socios del sector privado, fundaciones y otros para expandir y profundizar las asociaciones y mejorar las contribuciones al CTF.

La participación efectiva de los donantes es la piedra angular de la movilización sostenible de recursos. Actualmente, la CCS se relaciona con una gama limitada de socios, dependiendo en gran medida del CTF y donantes tradicionales, como gobiernos y agencias multilaterales. El aumento de las contribuciones voluntarias al CTF seguirá siendo fundamental y requerirá un esfuerzo adicional. Si bien estas asociaciones son fundamentales, ampliar la participación para incluir a otros, incluidas las entidades y fundaciones del sector privado, puede ofrecer nuevas oportunidades de financiación. Existe una clara necesidad de un enfoque más proactivo y específico para crear redes, establecer relaciones y mantener la confianza de los donantes a largo plazo, aumentando así los recursos.

Plan de acción estratégico

1. Revisar el mapeo y priorizar a los donantes
Revise periódicamente el mapeo integral de donantes descrito en el Anexo C, que identifica y clasifica a los donantes (potenciales). El examen en curso garantiza que las actividades de creación de redes y de divulgación con los donantes sigan siendo específicas y centradas en las oportunidades de alto potencial, en consonancia con la evolución de las prioridades de los donantes.
2. Desarrollar un plan y un calendario de participación
Incorpore la nueva estrategia de comunicación específica para cada grupo de donantes, asegurando que la CCS utilice historias y estudios de casos específicos de donantes para ilustrar cómo el trabajo de la CCS se concuerda con sus prioridades. Dadas las limitaciones de capacidad, la CCS puede centrarse en la planificación informal en lugar de crear estrategias individualizadas para cada donante. Sin embargo, un calendario de redes de donantes que asigne tareas y responsabilidades claras (por ejemplo, un punto focal dedicado o un gerente de relaciones) para cada donante clave ayudará a garantizar el éxito.
3. Fortalecer las actividades de creación de relaciones

Programe puntos de contacto regulares y proactivos con donantes actuales y potenciales a través de reuniones, llamadas y actualizaciones. Aproveche los eventos de alta visibilidad, como conferencias internacionales y cumbres ambientales, para involucrar a socios (potenciales).

4. Aprovechar las redes y asociaciones existentes

Concéntrese en modelos de asociación que enfatizan los beneficios mutuos. Fortalezca el impacto de la CCS aprovechando las asociaciones establecidas con los RAC y las RAN. Esto incluye colaborar con organizaciones regionales, la ONU, ONG y agencias ambientales para coorganizar eventos, presentar propuestas conjuntas y acceder a redes y oportunidades de financiación compartidas, impulsando la acción ambiental colectiva.

5. Supervisar y evaluar la eficacia

Dada la capacidad limitada, la CCS puede realizar el seguimiento de solo algunos KPI clave, como la cantidad de reuniones a las que asiste; el número de interacciones con los donantes; el número de donantes invitados a eventos, etc. También vale la pena revisar las actividades de creación de redes para aumentar las contribuciones al CTF. Simplificar el proceso de evaluación mediante la revisión de estos KPI trimestralmente ayudará a identificar fortalezas y áreas de mejora, asegurando una gestión eficiente de los donantes y la armonización con los objetivos de la organización.

Recursos necesarios: Moderado a alto. Requiere recursos internos para la revisión continua del mapeo de donantes, la creación de estrategias de participación y las actividades de creación de relaciones, como reuniones y conferencias. Se requiere mucho tiempo del personal para crear redes de manera eficaz.

Resultado: Al comprometerse estratégicamente con diversos donantes, la CCS ampliará su base de financiación, al tiempo que mejorará las métricas del CTF. La colaboración estratégica con nuevos socios, incluidas entidades y fundaciones del sector privado, ofrecerá nuevas oportunidades de financiación, fomentará las colaboraciones intersectoriales y mejorará la resiliencia financiera de la CCS.