

¿Cómo financiar un proyecto de investigación en TIC?

Estrategias para comprender el fundraising y desarrollo de proyectos

Carolina Aguerre
Universidad de San Andrés
www.udesa.edu.ar/cetys

La “cocina” de un financiamiento



23 de abril, 2009

IMPLICA ESTABLECER:

- QUÉ: la especialidad y especificidad de mi proyecto
- PARA QUÉ: a qué comunidades beneficia
- CÓMO: de qué manera voy a realizarlo
- CUÁNDO: dentro de qué marco temporal
- Pero sobre todo....

• CONOCER A MI POSIBLE DONANTE

- ✓ Analizar SUS objetivos estratégicos y agendas.
- ✓ Averiguar si posee guías para la presentación de proyectos.
- ✓ Establecer los beneficios que esta ayuda financiera puede brindarle, enmarcándolo en un paradigma de COOPERACIÓN

“It’s a philosophy, not a science. It’s an **evolutionary process**. It’s got to be **donor-led**, so the relationship may be very distant – if that’s what the donor wants. Or very close, if that’s what the donor wants. It’s not an intensely meaningful relationship with every donor all the time” (Burnett, 1996)

CA5

Diapositiva 5

CA5

no se trata solo de los fondos, sino de establecer una relación estratégica a más largo plazo. cuidar el vínculo para asegurar más financiadores a futuro.

CA; 22/04/2009

Fuentes de ingresos

- **Donaciones de individuos y empresas.**
Aporte de empresas y fundaciones empresarias, tanto nacionales como internacionales.
- **Contribuciones de organismos internacionales y fundaciones filantrópicas.**
Agentes de cooperación internacional tales como embajadas y agencias de cooperación gubernamentales, fundaciones filantrópicas y organizaciones no gubernamentales que apoyan actividades y proyectos.
- **Proyectos de asesoramiento para gobiernos locales / nacionales.**
Contratos por gobiernos en investigaciones o implementación de proyectos.
- **Fondos sectoriales**
Ej: CONACYT (México), CONICYT (Chile), FONSOFT (Argentina)
- **Capital de riesgo**
Empredimientos TIC con potencial de negocios.

Algunas instituciones y programas internacionales

- Agencia de Promoción Científica (Argentina)
- ANII (Uruguay)
- Banco Mundial
- British Council
- Embajada de Australia
- Embajada de Canadá
- Embajada de Suiza
- Embajada del Reino de los Países Bajos
- Embajada del Reino Unido
- Ford Foundation
- Friedrich Naumann Stiftung
- Friedrich Ebert Stiftung
- Fundación Carolina
- Global Development Network (GDN)
- Global Knowledge Partnership
- Inter-American Foundation (IAF)
- International Budget Project (IBP)
- International Development Research Center (IDRC)
- International Poverty Centre
- Konrad Adenauer Stiftung
- National Endowment for Democracy (NED)
- PNUD
- Programa FRIDA
- Tinker Foundation Inc.
- UNICEF
- Unión Europea, 6º y 7º Programa Marco
- Universidades (George Washington, Harvard, Warwick)

Ejemplos de Empresas

- DELL
- Fundación Arcor (Argentina)
- Fundación Telefónica
- Fundación Telecom
- Fundación Standard Bank
- Fundación Banco Provincia (Buenos Aires)
- IBM
- Microsoft
- NEXTEL
- Pan American Energy
- Telecom
- TELMEX
- YPF (Argentina)

Algunas recomendaciones finales:

- No desesperanzarse y trabajar constantemente.
- Asistir a eventos y actividades del sector.
- Construir agendas conjuntas (cuando las posibilidades lo permiten).
- Respetar los acuerdos: buenas experiencias generan mejores oportunidades a futuro.
- Trabajar como socios = cooperar.

MUCHAS GRACIAS



23 de abril, 2009

10