

Estrategia del PMA en materia de creación de asociaciones y movilización de fondos en el ámbito del sector privado para 2020-2025

Sesión de trabajo sobre los ingresos 11 de julio de 2019

La finalidad de la presente nota es plantear las cuestiones principales que se debatirán en la sesión de trabajo sobre los ingresos. Se alienta a los Estados Miembros a plantear otras cuestiones relacionadas con los ingresos para que sean tratadas durante la sesión.

El PMA tiene previsto aumentar considerablemente la financiación derivada del sector privado —principalmente de particulares— para poder salvar más vidas y cambiar la vida de un mayor número de personas. Las donaciones de particulares constituyen una fuente importante y creciente de financiación que a menudo puede utilizarse con flexibilidad para satisfacer las necesidades más acuciantes del PMA, como los programas de desarrollo carecen de suficiente financiación ejecutados en el marco de operaciones de menor envergadura realizadas a escala nacional. La estrategia prevé que los ingresos procedentes del sector privado aumenten de 87 millones de dólares EE.UU. en 2018 a 260 millones de dólares en 2025.

Basándose en el éxito de la iniciativa ShareTheMeal, el PMA procurará centrarse en movilizar a los particulares a través de plataformas digitales para ofrecer un medio sostenible, flexible y eficiente de dirigirse a los sostenedores presentes en tantos países diferentes sin establecer equipos de movilización de fondos en múltiples lugares. Allí donde la experimentación diera resultados satisfactorios, se aumentará el enfoque mundial de las plataformas digitales con actividades selectivas de movilización de fondos sin utilizar Internet.

Primer tramo de inversión. En los cuadros siguientes se presenta el primer tramo de inversión, que abarca el período 2020-2021. Para impulsar inicialmente el crecimiento de la actividad de movilización de fondos tendrá que implementarse una iniciativa institucional de importancia fundamental. Se propone la asignación de 35,3 millones de dólares durante dos años, como figura a continuación. Solo se pedirá una nueva inversión a reserva de que, en 2020 y en el primer semestre de 2021, se alcancen los indicadores clave de las realizaciones acordados (véase la página 2).

Millones de dólares	2020	2021	Total
<i>Iniciativa institucional de importancia fundamental/ otra fuente de inversión</i>	13,1	22,2	35,3
<i>Otros costos</i>	6,1	11,5	17,6
Total de gastos	19,2	33,7	52,9
Total de ingresos	40,2	73,0	113,2

Cabe señalar que el monto total de ingresos comprende los ingresos procedentes de las organizaciones de "Amigos del PMA" y los ingresos digitales orgánicos. En "Otros costos" se incluyen un préstamo del Mecanismo de presupuestación de las inversiones, los ingresos retenidos por concepto de donaciones y la financiación prevista actualmente en el presupuesto administrativo y de apoyo a los programas (AAP) para puestos/actividades relacionados con las donaciones de particulares en la Dirección de Asociaciones con el Sector Privado (PGP).



En el cuadro siguiente figuran los ingresos generados por la iniciativa institucional de importancia fundamental solo en 2020 y 2021:

Millones de dólares EE.UU.	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Total
Ingresos generados por la iniciativa institucional de importancia fundamental en 2020 = 13,1 millones de dólares	16,5	15,2	11,5	8,9	6,9	5,4	64,5
Ingresos generados por la iniciativa institucional de importancia fundamental en 2021 = 22,2 millones de dólares		28,0	25,8	19,5	15,1	11,8	100,1

Supuestos básicos para aumentar las donaciones de particulares. El modelo de crecimiento de los ingresos se basa, entre otros, en los factores siguientes: el costo que supone atraer a un nuevo donante al PMA; el monto de lo que cada donante aporta por año, y por cuánto tiempo. Estos supuestos se han establecido teniendo en cuenta los siguientes factores: i) los resultados actuales del PMA, ii) los datos sobre inversiones específicas de organismos de las Naciones Unidas, y iii) los conocimientos especializados y las enseñanzas extraídas de otras organizaciones internacionales que movilizan fondos. El modelo se elaboró con el apoyo técnico de The Boston Consulting Group (BCG).

A modo de ejemplo, los pagos por vía digital de la publicidad son el mayor canal de inversiones, y los principales supuestos estándar a escala mundial son los siguientes:

	Donante puntual	Donante mensual/habitual
Costo por nuevo donante – inversión necesaria para acceder a un potencial nuevo donante y para motivarlo a donar al PMA	30 dólares	90 dólares
Promedio de donaciones – promedio aportado por cada donante en un año	50 dólares	210 dólares (17,50 por mes)
Tasa de fidelización de los donantes después de un año – porcentaje de donantes que siguen proporcionando su apoyo al PMA un año después de haber donado por primera vez	25 %	80 %

¿En qué medida estos ejemplos de supuestos son claros y qué otros detalles sobre los que se basan los pronósticos relativos a los ingresos y gastos deberían comunicarse para acrecentar la confianza en el modelo de inversión?

Indicadores clave de las realizaciones. La primera inversión será objeto de un estricto seguimiento durante 2020 y el primer semestre de 2021 y consistirá en exámenes trimestrales para maximizar las realizaciones por actividad, y en los eventuales ajustes consiguientes. Una nueva inversión se aprobará solo si se alcanza por lo menos el 80 % de los indicadores clave de las realizaciones, saber:

- objetivo para 2020 relativo a los ingresos derivados de adquisiciones que suponen un pago = 16,5 millones de dólares;
- rendimiento medio del capital invertido en publicidad (durante los primeros 12 meses) = 1,7:1;
- rendimiento medio del capital invertido en publicidad en forma digital (durante los primeros 12 meses) = 2:1;
- principales supuestos relacionados con el costo por sostenedor/promedio de donaciones/tasa de fidelización después del primer año, como se indica anteriormente.

¿Qué otra medición y seguimiento del rendimiento de las inversiones querría considerar la Junta Ejecutiva antes de aprobar un segundo tramo de inversión?