

Universidad Tecnológica de Panamá
Facultad de Ingeniería de Sistemas Computacionales
Tópicos Especiales I

Nombre: Johel Heraclio Batista Cárdenas **Cédula:** 8-914-587

Asignación #5 – Financiamiento de sus Emprendimientos

Hoy en día son muchas las formas a través de las cuales se pueden financiar nuestros emprendimientos, desde la clásica historia del hijo de un millonario que le pidió prestado dinero a su familia para comenzar con su proyecto, hasta el joven humilde que tuvo que trabajar arduamente para levantar aquellos pequeños capitales que le permitieran trabajar y hoy en día ser una persona grande, no solo económicamente hablando, sino como ser humano con aquel don de gente.

Ya conocemos que existen diferentes tipos de emprendimientos, los que puedan ser Emprendimientos Sociales y aquellos que sean Emprendimientos con Carácter meramente Comercial, para los efectos de simplificar un poco este ensayo, me enfocaré en aquellos que se atañen el proyecto de emprendimiento que estoy presentando en este curso, “Fundación Ayudinga: Su Nueva Plataforma Educativa”, un Emprendimiento de tipo Social, con muchas dificultades para poder levantar capital, pero he ahí lo interesante de todo esto y lo que le agrega pasión al asunto.

Al ser una ONG Sin Fines de Lucro, es altamente complicado generar un mecanismo de sostenibilidad que no requiera constantemente del apoyo ciudadano/privado/público a través de donaciones, subsidios o diferentes tipos de ayudas sociales que permitan poder seguir trabajando y a su vez sufragando cada uno de los costos asociados, que no solo en materia de Recursos Humano, sino también en materia de infraestructura u otros gastos fijos que son necesarios para poder llevar a cabo la labor que se está realizando.

Para ello toca diversificar un poco la Matriz de Riesgos, ya que una de las principales razones por las cuales las ONG Sin Fines de Lucro mueren en el camino por depender de una sola fuente de ingresos, que son los famosos “Big Donors”, es decir personas que cuentan con un alto poder adquisitivo y deciden de forma filantrópica donar sus recursos a obras sociales o de caridad, esto varía y depende mucho de las circunstancias y el contexto por el que se esté atravesando, ya que sabiamente hace mucho tiempo escuché una frase que me hizo mucho ruido en la cabeza en ese momento “El dinero es lo más miedoso del mundo” y es una realidad, ya que apenas se observa la primera señal de crisis o de convulsión a nivel general, los grandes capitales esconden sus activos y por ende sus apoyos que le den a causas sociales, como por ejemplo en la coyuntura actual que se está viviendo en general en toda América Latina, donde todos los días hay inestabilidad política y social.

REVENUE STREAMS

Donaciones Privadas (Big Donors, Crowdfunding)

Patrocinio de Cursos Académicos (Física, Química, Matemáticas y Biología)

Contenido Patrocinado de Publicidad Nativa Educativa (Empresas Privadas)

Fondos de Subsidios Estatales y Organismos Supranacionales

Alquiler de Equipos Audiovisuales y Estudios de Producción en la Casa Ayudinga

Capacitación Docente a Colegios Particulares

Conferencias sobre Educación, Emprendimiento y Motivación

En relación a este análisis, esto nos llevó a diversificar la fuente de ingresos para poder financiar nuestro emprendimiento de carácter social; tomando en cuenta nuestras capacidades de trabajo, capacidad instalada en plata, alcance en redes sociales, ODS #17: Alianzas para Lograr Objetivos, son muchas, empero haré énfasis en una que me pareció bastante interesante que es el tema del Crowdfunding o mejor conocido en español como “Micromecenazgo Colectivo”.

Hoy en día vivimos en un mundo bastante interesante, antes por ejemplo cuando queríamos usar un programa informático tipo Adobe Dreamweaver (2011), teníamos que comprar una licencia con un coste único de \$300.00, la cual nos quedaba a perpetuidad, pero tal vez en algunos escenarios únicamente deseábamos utilizarlo por un periodo de tiempo determinado, sin ir mucho más allá en ello, pero hoy contamos con el concepto de suscripciones semanales, mensuales, trimestrales, anuales, etc, que nos permiten diluir ese costo y con ello, lo que antes nos costaba 300-500 dólares acceder a él, ahora podemos hacerlo por la módica suma de \$20.00 mensuales, en formato de cobro recurrente.

Esto ha ocasionado que no sintamos mucho el costo de estos servicios, plataformas o cualquier cosa que esté utilizando este formato de cobro, ya que ¿Cuál es el valor de \$5.00 dólares hoy en día? Cada día tal vez lo valoremos menos, es decir que el dinero está perdiendo su valor en el tiempo y a través de múltiples campañas de recolección de fondos, se pueden recolectar grandes cantidades de dinero, dispersas en diferentes personas.

Es decir, en vez de tener un solo donante de \$10,000.00 anuales, puedo conseguir más fácilmente 1,000 donantes que me den \$1.00 dólar cada mes, por 10 meses, así diversifico mis fuentes de Ingreso y riesgos y hago que pueda ser más sostenible a largo plazo la organización o el emprendimiento social.