



## 11ª Reunión de la Conferencia de las Partes en la Convención sobre los Humedales (Ramsar, Irán, 1971)

*“Los humedales: hogares y destinos turísticos”*

Bucarest, Rumania, 6 a 13 de julio de 2012

**Ramsar COP11 DOC. 18**

### **Marco Estratégico para las asociaciones de colaboración de Ramsar: asociaciones de colaboración y recaudación de fondos**

**Acción solicitada.** Se invita a la Conferencia de las Partes Contratantes en su la 11ª reunión a que estudie el presente documento de información, “Marco Estratégico para las asociaciones de colaboración de Ramsar”, cuyo objetivo es fijar un marco para la creación de futuras asociaciones de colaboración y ofrecer una estrategia de recaudación de fondos.

#### **Nota de la Secretaría**

1. De conformidad con la orientación ofrecida por la Conferencia de las Partes, un Coordinador de Asociaciones se unió a la Convención de Ramsar en 2011. El documento siguiente se ha preparado como parte de un replanteamiento completo de las actividades de la Secretaría en esa esfera.
2. La Parte 1 se refiere al Marco Estratégico para las asociaciones de colaboración de Ramsar, cuyo objetivo es ofrecer un contexto estratégico para trazar los planteamientos futuros de la Secretaría respecto de las asociaciones de colaboración de una forma armoniosa y coherente. El Marco complementa el volumen 5 de los Manuales Ramsar para el Uso Racional (4ª ed., 2010) y fija las condiciones de los compromisos de asociación con la Secretaría de la Convención y otros órganos de la Convención.
3. El Comité Permanente en su 43ª reunión solicitó que se hiciera más hincapié en la recaudación de fondos de lo que se había hecho en el borrador del documento, por lo que la Parte 2 de este Marco establece una estrategia marco específica para la recaudación de fondos.
4. Adjunto al presente documento como Anexo 1 figura el plan de trabajo bienal del Coordinador de Asociaciones, tal como lo solicitó el Comité Permanente en su 43ª reunión. El Anexo 2 es un informe de los progresos realizados hasta la fecha en la labor del Coordinador de Asociaciones. El Anexo 3 contiene información y prioridades para el futuro con las asociaciones de colaboración, que se elaboró a raíz de una serie de debates internos entre la Secretaría y la Presidenta del Grupo de Examen Científico y Técnico (GECT). Esta información establece una visión y unas prioridades operacionales para el

programa de las asociaciones de colaboración y debe considerarse como una hoja de ruta importante para el futuro de las asociaciones de colaboración y la movilización de recursos.

5. El Anexo 4 consta de una lista de los acuerdos de asociaciones de colaboración en vigor junto con una breve descripción del propósito y los resultados de cada una de ellas, que fue solicitada por el Comité Permanente en su 43ª reunión con el fin de tener una mejor comprensión de las asociaciones de colaboración en activo en la actualidad, así como de sus fines y los resultados obtenidos hasta la fecha. La Secretaría casi ha concluido el Anexo 4, que se publicará por separado en forma de adición al presente documento.

### Aspectos destacados

6. Tras la 43ª reunión del Comité Permanente, se puso en marcha en noviembre de 2011 una campaña de recaudación de fondos titulada “Humedales para la vida”. El objetivo financiero de esta campaña en particular es de 4 millones de francos suizos durante un período de tres años, y los programas y proyectos específicos que engloba la campaña son:
  - Iniciativas Regionales (para la campaña se precisa información sobre proyectos y necesidades de financiación)
  - Fondo de Pequeñas Subvenciones (FPS)
  - Misiones Ramsar de Asesoramiento (MRA)
  - Economía de los Ecosistemas y la Biodiversidad (TEEB), Agua y humedales (prioridad del GECT)
  - Grupo de Examen Científico y Técnico (GECT), Creación de capacidad (prioridad del GECT)
  - Modernización del sistema de tecnologías de la información de las Fichas Informativas de Ramsar (prioridad del GECT)
  - Estado de los humedales del mundo y Sistema de Observación de los Humedales del Mundo (prioridad del GECT)
  - Conservación de los Manglares (proyecto incluido por decisión del Secretario General y por el gran interés suscitado entre los donantes)
7. En 2011 se elaboró un folleto de recaudación de fondos para la campaña del que se distribuyeron más de 400 ejemplares. Se diseñaron encartes con la descripción de proyectos especiales, por ejemplo para el FPS, que se incluyeron en un folleto presentado a determinados donantes potenciales.
8. En coordinación con los Asesores Regionales Superiores, se están compilando juntos detalles sobre programas y proyectos en el marco de las Iniciativas Regionales. En el sitio web de Ramsar, en la nueva página de Movilización de recursos, se ponen las descripciones generales de las iniciativas. Se espera recibir en breve más detalles sobre proyectos, programas, necesidades de financiación, presupuestos y el marco lógico para las propuestas de proyectos de los distintos programas e Iniciativas Regionales. Los posibles donantes que figuran en la lista de la nueva base de datos se vincularán posteriormente con los proyectos y programas de las Iniciativas Regionales que cumplan los principales objetivos y prioridades de financiación específicos de los donantes, y se realizarán llamamientos a suministrar ayuda financiera.

9. La Presidenta y el Oficial Técnico del GECT han comunicado a la Coordinadora de Asociaciones las principales prioridades para las que debe buscarse apoyo financiero. Tras la celebración de la Conferencia de las Partes se llevará a cabo un trabajo adicional para desarrollar más las propuestas de posibles donantes, que incluirá un presupuesto completo, el marco lógico, el calendario y los resultados concretos.
10. Deseamos expresar nuestro profundo agradecimiento a Finlandia, Noruega y Suiza por financiar el proyecto sobre la TEEB para el agua y los humedales. Además de estos donantes, hay un posible donante interesado específicamente en la aplicación, la formación y la creación de capacidad respecto del informe de la TEEB para el sector comercial. Los donantes muestran asimismo un gran interés por el proyecto sobre la Conservación de los manglares (a saber, el Banco Mundial, MAVA y el Fondo Francés para el Medio Ambiente Mundial) y los proyectos sobre el estado de los humedales del mundo. Están en marcha el seguimiento activo de nuevos llamamientos y el desarrollo de propuestas completas.
11. Un logro importante en la recaudación de fondos es el acuerdo con la UICN-EE.UU., que aporta la capacidad necesaria para aceptar donaciones sobre el tema de la Conservación de los Humedales en virtud del programa aprobado sobre Rentas Internas de los Estados Unidos, que cumple la sección 501(c)3 del Código Tributario de los Estados Unidos, mediante el cual se establece una estructura que permite que las donaciones a la UICN-EE.UU. para la Conservación de los Humedales puedan deducirse de los impuestos nacionales sobre la renta. Este acuerdo abre una puerta importante para que la UICN pueda recibir donaciones de ciudadanos, empresas o fundaciones estadounidenses para invertir las en programas y proyectos de la Convención de Ramsar relativos a la conservación de los humedales, y facilita enormemente los esfuerzos de recaudación de fondos.

## **Marco estratégico para las Asociaciones de colaboración de Ramsar**

### **PARTE 1. Asociaciones de colaboración**

#### **A. Introducción**

1. El Marco Estratégico para las asociaciones de colaboración de Ramsar constituye el fundamento y la hoja de ruta para orientar la futura cooperación con las organizaciones de la sociedad civil (incluido el sector privado) y del sector público, con el objetivo principal de promover el aumento de los recursos nacionales e internacionales y la capacidad de ejecución del Plan Estratégico de la Convención de Ramsar. Las Resoluciones aprobadas por la Conferencia de las Partes señalan claramente que las Partes Contratantes brindan su apoyo a las asociaciones de colaboración y creen que son fundamentales para obtener resultados.
2. Los *Principios para las asociaciones entre la Convención de Ramsar y el sector empresarial* aprobados por la Resolución X.12 (2008) son parte integrante del Marco, al igual que el Manual de Uso Racional N° 5 (4ª ed., 2010) sobre las *Asociaciones de colaboración*. El Manual recopila Resoluciones y otros documentos y decisiones sobre las asociaciones de colaboración que se han llevado a cabo desde la 7ª reunión de la Conferencia de las Partes.

3. El ámbito de aplicación del Marco engloba todas las asociaciones de colaboración, así como las relaciones formales, informales, de colaboración, sinérgicas y financieras en las que participe la Secretaría. A medida que el Programa de Asociaciones se desarrolle en los años venideros, el Marco se adaptará y se ajustará con arreglo a la experiencia adquirida, las lecciones aprendidas, las tendencias, las circunstancias, los éxitos y los retos.

**B. ¿Por qué entablar asociaciones de colaboración?**

4. Las asociaciones de colaboración añaden valor a la Convención y contribuyen a su labor mediante una serie de actividades y relaciones, como la creación de capacidad, la movilización de recursos, la promoción y la puesta en marcha de acciones para garantizar la conservación y el uso racional de los humedales en todo el planeta. Permiten a los gobiernos de las Partes Contratantes, la Secretaría, el Grupo de Examen Científico y Técnico (GECT) y otros órganos de la Convención conseguir mejores resultados que actuando en solitario.

**C. Contexto: Marco Estratégico para las asociaciones de colaboración**

5. El Marco Estratégico para las asociaciones de colaboración tiene como objetivo brindar una estructura que permita integrar más plenamente el uso de las asociaciones de colaboración en la aplicación del Plan Estratégico.
6. Las asociaciones de colaboración se definen como relaciones voluntarias y de colaboración entre varias partes, tanto del sector público como del privado, en las cuales todos los participantes convienen en trabajar juntos para lograr un propósito común o emprender una tarea concreta y, de acuerdo a lo que hayan convenido entre sí, compartir riesgos y responsabilidades, recursos y beneficios.<sup>1</sup>
7. La función que desempeñan las asociaciones de colaboración en el marco de la Convención consiste en aprovechar la capacidad y el compromiso de los agentes clave con el fin de garantizar un acceso constante a recursos externos, humanos, técnicos, de información, políticos y/o financieros, de suma necesidad para crear capacidad en las Partes Contratantes a fin de promover la acción nacional y la cooperación internacional con miras a garantizar la conservación y el uso racional de todos los servicios ecosistémicos esenciales que proporcionan los humedales.
8. El objetivo de las asociaciones de colaboración es ampliar la comunidad de la Convención de Ramsar, incrementar la capacidad y los esfuerzos colectivos y contribuir a la ejecución del Plan Estratégico, con el fin de aplicar la Convención y su Plan estratégico.

---

<sup>1</sup> Esta definición se basa en definiciones anteriores empleadas en las Resoluciones de la Convención y en la definición de asociaciones ofrecida por la Asamblea General de las Naciones Unidas en la resolución 62/211, de 19 de diciembre de 2007.

#### **D. Estructura de las asociaciones de colaboración de la Convención de Ramsar**

9. Las futuras asociaciones de colaboración se desarrollarán en el marco de la estructura descrita en las siguientes secciones, que establecen la estructura y la función de las asociaciones en el marco de la Convención y su Secretaría. Como se ha mencionado anteriormente, la Resolución X.12 se aplica a todas las asociaciones que se estudian con el sector empresarial y se considera que es un aspecto importante del desarrollo de las asociaciones y del proceso de la diligencia debida.
10. Con respecto a las asociaciones de colaboración con el sector empresarial, el Manual 5 sobre las Asociaciones de colaboración, 4<sup>a</sup> ed., señala que las principales expectativas del establecimiento de asociaciones entre la Convención de Ramsar y el sector privado incluyen, por ejemplo, “elaborar una estrategia convenida para las mejores prácticas; realizar actividades positivas de forma conjunta; beneficiarse mutuamente de los resultados de las actividades conjuntas”.

#### **E. Contexto estratégico**

11. Para cada asociación de colaboración nueva debe llevarse a cabo un examen y un análisis para determinar su valor relativo para la Convención. Las asociaciones presentan beneficios y riesgos directos e indirectos que deben tenerse en cuenta antes de concertar un acuerdo.
12. El valor añadido de las asociaciones de colaboración para la Convención de Ramsar incluye:
  - ampliar la base para el diálogo sobre políticas y la promoción;
  - tener influencia mutua entre los asociados;
  - compartir conocimientos, datos, información y experiencia;
  - aumentar la participación en las actividades de la Convención;
  - mejorar la coordinación en la ejecución y el manejo de los proyectos y programas;
  - contar con una base más amplia de conocimientos, competencia, experiencia y capacidades; y
  - reunir expertos y responsables de la formulación de políticas para, por ejemplo, elaborar conjuntamente orientaciones o lineamientos, potenciar recursos escasos y reducir así costos por medio de compartir el trabajo o establecer programas de trabajo conjunto para producir un resultado o producto concreto.

#### **F. Características de las asociaciones de colaboración en el marco de la Convención de Ramsar**

13. Las principales características de las asociaciones de colaboración se resumen en los puntos siguientes:
  - Se centran en los humedales y el papel que estos desempeñan como infraestructura natural para proporcionar servicios relacionados con el agua u otros importantes servicios ecosistémicos.

- Son acuerdos voluntarios desarrollados con la meta común de contribuir al objetivo y la misión de la Convención. Aunque la asociación de colaboración puede fijarse sus propios objetivos, la meta común, los objetivos y la misión de las acciones mutuamente beneficiosas son parte inherente del acuerdo.
- Desempeñan un papel importante en la ampliación de la base para la cooperación mutua en las actividades científicas y de promoción, el diálogo sobre políticas y la ampliación de los recursos (humanos, de información, técnicos y financieros) en apoyo de la Convención y su aplicación a nivel local, nacional, regional y mundial.

#### **G. El papel de las asociaciones de colaboración en el marco de la Convención de Ramsar**

14. El papel de las asociaciones de colaboración en el marco de la Convención de Ramsar debería cumplir uno o más de los objetivos siguientes:

- Apoyar la ejecución del Plan Estratégico;
- Concienciar sobre la Convención y el trabajo que lleva a cabo el GECT y otros organismos a nivel mundial, regional, nacional y local, y darles mayor visibilidad y reconocimiento;
- Organizar actividades de formación y educación o facilitar su organización;
- Proporcionar asesoramiento técnico, científico y en materia de políticas;
- Contribuir a los resultados de los programas o proyectos y/o apoyarlos;
- Proporcionar acceso a los datos e información necesarios para la ejecución del Plan Estratégico;
- Facilitar el acceso a órganos científicos, técnicos, normativos y otros órganos internacionales para compartir información y datos, y trabajar conjuntamente;
- Ofrecer aportaciones financieras; y/o
- Promover cambios positivos en los comportamientos de los asociados con respecto a la Convención de Ramsar y la conservación y el uso racional de los humedales.

#### **H. Tipos de asociaciones de colaboración**

15. Para racionalizar el programa de asociaciones, es necesario ser selectivo sobre qué constituye una asociación de colaboración en el marco de la Convención. Existen numerosos tipos de asociaciones que podrían ser beneficiosas para la ejecución del Plan Estratégico, como las asociaciones temáticas, las gubernamentales o del sector privado de carácter mundial y multinacional, las específicas de un sector, las multisectoriales, las de múltiples interesados, las específicas de un proyecto, acción o tarea, las relacionadas con los recursos (técnicos, científicos, de información, humanos, financieros, etc.) o las asociaciones u organizaciones regionales, nacionales y comunitarias de amplio alcance o con unos conocimientos o un valor añadido particulares.

16. Entre las distintas categorías de asociaciones de colaboración cabe mencionar las siguientes:

- Organizaciones Internacionales Asociadas (OIA);

- organizaciones no gubernamentales;
- sector privado;
- sector público;
- organizaciones intergubernamentales;
- acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente;
- órganos y/o grupos de expertos científicos y técnicos;
- fundaciones y organizaciones;
- instituciones/facilidades financieras, fondos, bancos privados y otros bancos de inversión;
- filántropos y particulares con un poder adquisitivo alto o muy alto;
- oficinas familiares y gestores patrimoniales familiares;
- gobierno nacional y local;
- asociaciones específicas locales y de varias ciudades; o
- sindicatos.

## I. Estructura de las asociaciones de colaboración

17. Los acuerdos de asociación de colaboración deben recoger:

- prioridades, acciones, plazos y modalidades de operación claramente definidos;
- formas de cooperación y compromiso;
- un plan de cooperación y colaboración (plan de trabajo conjunto, determinar acciones o actividades, etc.);
- planes de vigilancia y de elaboración de informes; y
- una estrategia de extinción de la relación (condiciones en virtud de las cuales está no continuaría).

18. Las asociaciones de colaboración y otras colaboraciones informales deben:

- ser transparentes;
- velar por la equidad;
- tener integridad e independencia para proteger la Convención y su marca;
- ajustarse a las políticas, estrategias, administración y procedimientos de la Convención y la Secretaría;
- ser eficaz en función de los costos;
- centrarse en la producción de resultados;
- cumplir las normas y los procedimientos de la Convención y disponer de un artículo legal destinado a los conflictos;
- ser monitoreadas y evaluadas con regularidad;
- tener **una estrategia de extinción** para los acuerdos relacionados con tareas, proyectos o programas específicos;
- suspenderse cuando no se observe la suficiente participación, no se realicen avances, se violen principios, directrices o procedimientos fundamentales de funcionamiento de la Convención o la Secretaría o cuando ya no sea beneficiosa para las Partes; y

- cumplir las normas relativas a la realización de una **evaluación de la diligencia debida** antes de suscribir ningún compromiso.

#### **J. El papel de la Declaración de Changwon**

19. La Declaración de Changwon es en potencia un mecanismo importante para promover la integración multisectorial. Uno de los fines estratégicos de las asociaciones de colaboración es ampliar el apoyo a la Convención y los esfuerzos que despliega a nivel internacional, regional y nacional. Teniendo presente la Declaración, es fundamental que la gobernanza de los asuntos ambientales a nivel nacional pase de abordarse con enfoques de sector único impulsados por la demanda a abordarse con un enfoque basado en los ecosistemas para las políticas y la toma de decisiones, que afecte al uso racional de los humedales con otros sectores del gobierno, coordinadores de otros acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente y la sociedad civil, con el fin de velar por que el papel y la importancia de los humedales para sus actividades estén plenamente reconocidos. Un instrumento fundamental para integrar otros sectores de la economía en los trabajos de la Convención es crear asociaciones con los distintos sectores (y de forma multisectorial en relación con temas o esferas específicos) y asociaciones centradas en concienciar y aumentar el conocimiento sobre los humedales, su valor y su manejo.

#### **K. Diligencia debida**

20. Antes de concertar ningún acuerdo, debe llevarse a cabo una evaluación de la diligencia debida. El propósito de la diligencia debida es evaluar los riesgos y beneficios de trabajar con un posible asociado del sector público, el sector privado u otra asociación u organización no gubernamental y no empresarial. En el siguiente cuadro de categorías y acciones se ofrece una referencia de lo que debe abarcar la evaluación de la diligencia debida. Durante este proceso deben revisarse y evaluarse cada uno de los apartados del cuadro siguiente.



Evaluación de la diligencia debida<sup>2</sup>

Imagen corporativa	Responsabilidad social	Responsabilidad ambiental	Solidez financiera	Compatibilidad de políticas	Resolución X.12
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Imagen pública y relaciones públicas</li> <li>• Pleitos pendientes (qué tipo, corrupción, violaciones de derechos humanos)</li> <li>• Medios de comunicación negativos</li> <li>• Transparencia y equidad</li> <li>• Actividades ambientales positivas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Política y actividades de responsabilidad social empresarial</li> <li>• Normas laborales</li> <li>• Normas y registros de seguridad e higiene</li> <li>• Código de conducta estándar</li> <li>• Miembro del Pacto Mundial de las Naciones Unidas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Monitoreo de los resultados</li> <li>• Evitación de impactos negativos o mitigación de impactos</li> <li>• Mejora de los resultados</li> <li>• Elaboración de informes ambientales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercializada al público</li> <li>• Informes anuales</li> <li>• Procedimientos de auditoría sólidos</li> <li>• Número de años en el negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Compatibilidad con las políticas y las normas de Ramsar</li> <li>• Cumplimiento de las normas y políticas mundiales</li> <li>• Sensibilidades en asuntos exteriores en relación con las Partes Contratantes</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumple las condiciones y los principios recogidos en la Resolución X.12 y su Anexo</li> </ul>

## PARTE 2. Marco estratégico para la recaudación de fondos

## A. Introducción

21. Se espera de algunas asociaciones de colaboración que posean un aspecto o acuerdo financiero. El marco para esas asociaciones y la estrategia para obtener fondos se exponen en la sección siguiente. Se desarrollarán más planes detallados de recaudación de fondos según sean necesarios para cada uno de los proyectos, programas e iniciativas prioritarios.
22. La misión del trabajo de recaudación de fondos es catalizar recursos que promuevan la conservación y el uso racional de los humedales mediante la ejecución del Plan Estratégico de la Convención.
23. La movilización de recursos y la recaudación de fondos tienen como objetivo incrementar los recursos financieros generales para la ejecución del Plan Estratégico. La situación financiera de la Convención se expone en el proyecto de Resolución COP11 DR 2, *Asuntos financieros y presupuestarios* así como en los documentos informativos COP 11 DOC. 15, *Asuntos financieros y presupuestarios: contribuciones*

<sup>2</sup> US AID, *Due Diligence, Step-by-Step Guide*, adaptada por la Secretaría de Ramsar, <http://idea.usaid.gov/gp/du-diligence-step-step-guide>

*pendientes de pago*, y DOC. 16, *Información de antecedentes sobre los asuntos financieros y presupuestarios*. Tal como se expone en la Decisión SC43-35, se necesita prioritariamente apoyo financiero adicional en el marco la Convención para las Iniciativas Regionales, el FPS y el GECT. En la 43ª reunión del Comité Permanente se examinaron otras prioridades, como las Misiones Ramsar de Asesoramiento, la creación de capacidad mediante la educación, la formación y la concienciación, junto con otros proyectos prioritarios que tienen como objetivo la aplicación del Plan Estratégico.

24. La movilización de recursos y la recaudación de fondos se consideran un esfuerzo de colaboración de la Secretaría, las Partes Contratantes y otros órganos de la Convención y los interesados directos, que no solo está dirigido por la Secretaría para determinados programas, proyectos e iniciativas (de arriba abajo), sino que puede llevarse a cabo a nivel local, nacional y regional (de abajo arriba) con el fin de aplicar el Plan Estratégico.

## **B. Objetivos**

25. Los objetivos de la recaudación de fondos son:
- Aumentar la financiación y el apoyo necesarios para la ejecución del Plan Estratégico, incluidas las actividades de creación de capacidad, manejo de los humedales y otras actividades identificadas como prioritarias para la conservación y el uso racional de todos los humedales;
  - Obtener financiación voluntaria puntual y previsible que permita la correcta planificación y ejecución de las actividades, proyectos y programas de la Convención;
  - Asegurar apoyo y/o recursos financieros para, entre otros: 1) las Misiones Ramsar de Asesoramiento; 2) las Iniciativas Regionales; 3) el Fondo de Pequeñas Subvenciones (FPS); 4) los proyectos y actividades del Grupo de Examen Científico y Técnico (GECT); y otros fondos e iniciativas especiales; y
  - Procurar fuentes de financiación no tradicionales y velar por la diversificación de las donaciones y la ayuda.

## **C. Metas**

26. La meta financiera a cinco años (2012-2016) es de 11,5 millones de francos suizos para la Convención.
- i) La meta para 2012 es de 1,0 millones de francos suizos
  - ii) La meta para 2013 es de 2,0 millones de francos suizos
  - iii) La meta para 2014 es de 2,3 millones de francos suizos
  - iv) La meta para 2015 es de 3,0 millones de francos suizos
  - v) La meta para 2016 es de 3,2 millones de francos suizos
27. Las metas financieras se desarrollaron tomando como base los proyectos existentes y las necesidades estimadas para las Iniciativas Regionales, las necesidades del FPS, los proyectos adicionales de la lista del GECT y un aumento planificado de las Misiones

Ramsar de Asesoramiento. Podrá ser necesario revisarlas cuando se disponga de más datos y se hayan completado las propuestas.

#### D. Indicadores de progreso

- Mayor número de actividades locales, nacionales, regionales y mundiales y otras actividades conexas desarrolladas y financiadas por medio de una asociación;
- Mayor número de interesados directos que participan en asociaciones con Ramsar (p. ej. sector o tipo de programa);
- Mayor proporción de financiación en relación con las propuestas de proyectos presentadas a los donantes; y
- Mayor proporción de fuentes de financiación sostenibles.

#### E. Acciones estratégicas

28. Las acciones fundamentales que se citan a continuación revisten una importancia estratégica para la movilización de recursos y la recaudación de fondos. Estas actividades ayudarán a asegurar los recursos que contribuirán a aplicar el Plan Estratégico. Las 16 acciones siguientes vertebran la estructura de la recaudación de fondos de la Secretaría y guiarán la dirección estratégica en esta materia durante los próximos cinco años (2012-2016).
- 1) Desarrollar un **argumento convincente para obtener ayuda**.
  - 2) Ampliar la “marca” de la Convención de Ramsar por medio de acrecentar la **visibilidad de la Convención, y darle mayor relieve, en la comunidad donante** y en los principales procesos internacionales.
  - 3) Desarrollar una **amplia base de datos de posibles donantes** y reseñar para cada donante sus prioridades y objetivos, así como su enfoque geográfico respecto del Plan Estratégico, las Iniciativas Regionales y otros proyectos de la Convención de Ramsar diseñados para aplicar la Convención.
  - 4) Desarrollar un programa para las **relaciones con los donantes y su manejo**.
  - 5) **Llevar a cabo de forma proactiva actividades de preparación** para nuevos donantes y una cuidada y activa administración de los antiguos donantes y los donantes existentes, desarrollando nuevos sistemas de comunicación con los donantes, por ejemplo, mediante boletines trimestrales y anuncios periódicos por correo electrónico.
  - 6) Realizar campañas de recaudación de fondos, centradas principalmente en solicitudes de donación a gran escala.
  - 7) Crear **estrategias de solicitud de donaciones** específicas para un conjunto reducido de posibles donantes (con carácter bianual), como parte de una campaña.

- 8) **Armonizar las estrategias de comunicación y las de las asociaciones de colaboración/recaudación de fondos** en el seno de la Secretaría con el fin de velar por el desarrollo de materiales de recaudación de fondos atractivos, hechos a medida, con un mensaje coherente en forma de paquetes interesantes y escritos en el “lenguaje de los donantes”; mejorar las relaciones públicas sobre la Convención y sus beneficios.
- 9) Seleccionar un grupo reducido de **iniciativas de alta prioridad o de firma** para la movilización de recursos a gran escala.
- 10) Organizar y celebrar **reuniones de donantes** así como una preparación o eventos/actividades prestigiosos de recaudación de fondos.
- 11) Desarrollar **instrumentos de recaudación de fondos**, guías, modelos y formación para uso de las Partes Contratantes y las Iniciativas Regionales.
- 12) Ampliar el **uso de la web y las redes sociales** para lograr visibilidad y emitir solicitudes de apoyo especiales.
- 13) Incrementar los esfuerzos de **promoción** centrando la atención en las necesidades directas de apoyo financiero debido a una cuestión o crisis particular o inminente (por ej., las Misiones Ramsar de Asesoramiento).
- 14) Asociarse con otras organizaciones para **incrementar la visibilidad y llegar a un mayor público y a un conjunto de donantes más amplio, además de aumentar la credibilidad;**
- 15) Obtener fondos conjuntamente con Organizaciones Internacionales Asociadas (OIA) y otros órganos; y
- 16) **Diseñar planes de recaudación de fondos** para programas, iniciativas y proyectos que requieran fondos extrapresupuestarios que comprendan donaciones anuales y/o plurianuales (regularidad anual).

### **Argumento de apoyo**

29. La idea de dar mayor relieve a la Convención implica el desarrollo de un “argumento convincente de apoyo”, primer paso de toda estrategia de recaudación de fondos. Su función es motivar a los donantes para que contribuyan a una “causa”, proyecto, programa o iniciativa, y por consiguiente es un instrumento fundamental en la obtención de fondos. Dicho argumento constituye el fundamento que subyace a la necesidad de financiación y debe ilustrar claramente qué ocurriría si el apoyo financiero no estuviera garantizado, como la pérdida de humedales y sus servicios ecosistémicos de gran valor.
30. En apoyo del argumento es imperativo lanzar mensajes contundentes sobre las consecuencias o el impacto que tendría no apoyar un proyecto, programa o iniciativa concretos. El argumento de apoyo debería describir el modo en que la donación contribuiría a introducir un cambio necesario y subrayar que el programa o iniciativa

(y la Convención) son competentes para solventar el problema para el que se necesitan las donaciones financieras.

### **Mayor relieve y reconocimiento en la comunidad donante**

31. Un principio fundamental de la recaudación de fondos es que cuantos más donantes oigan hablar de la Convención a todos los niveles, más dispuestos estarán a participar y ofrecer apoyo. Por lo tanto, un mayor relieve en materia de políticas a todos los niveles de gobierno, en el plano regional y a través de procesos mundiales, contribuirá positivamente a la estrategia de recaudación de fondos.
32. De ello se desprende que realizar una buena comercialización y una publicidad adecuada de la marca de la Convención de Ramsar, y de su relieve en la comunidad, a todos los niveles es un componente clave de la movilización de recursos. La importancia fundamental de dar mayor relieve a la marca de la Convención y aumentar su reconocimiento es transmitir a los potenciales donantes el mensaje de lo que representa la Convención, sus éxitos y su importancia para velar por la conservación y el uso racional de los humedales.
33. Uno de los problemas que debe solventarse para aumentar la visibilidad y el reconocimiento de la Convención es que, aunque existe desde hace más de 40 años, no es tan ampliamente conocida en la comunidad donante como otros acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente, que gozan de mayor prominencia ante el público y en la comunidad donante.
34. Dar mayor relieve a la Convención de Ramsar también significa trabajar para incorporar la visión y la misión de la Convención, a nivel nacional e internacional, en las prioridades estratégicas, los procesos, los planes sectoriales y las esferas de interés de los asociados, los principales programas y fundaciones como el Banco Mundial y los bancos regionales y de desarrollo, organismos, fondos y facilidades (como el FMAM), así como particulares.
35. La identificación y el conocimiento de la marca Ramsar por parte de los donantes potenciales es un paso clave en la movilización de recursos. Mientras que en años recientes se han desplegado esfuerzos por dar mayor relieve a la Convención y aumentar su reconocimiento, se deberá realizar un esfuerzo activo y centrado para promover el nombre y la marca de la Convención entre la comunidad donante a escala mundial.

### **Campañas, instrumentos y materiales para la recaudación de fondos**

36. Las campañas de recaudación de fondos consisten en acciones para centrar la atención de donantes potenciales en el tema o problema específico para el que se necesita financiación con el fin de resolver una determinada situación. La duración de dichas campañas oscila entre unas pocas semanas y varios años. Cada campaña requiere un plan y una estrategia específicos para satisfacer una necesidad concreta, con una meta o un objetivo financiero. Debería organizarse por lo menos una campaña de recaudación de fondos cada trienio.

37. Además de la campaña, con el tiempo se creará un conjunto de instrumentos de recaudación de fondos para la movilización de recursos, que integrará componentes como una guía para la recaudación de fondos, programas de formación y otros instrumentos y materiales que ayuden a las Partes Contratantes y a las Iniciativas Regionales a crear capacidad con el fin de obtener los recursos necesarios.

#### **Base de datos, preparación, relaciones y manejo respecto de los donantes**

38. La **identificación** de los principales donantes para cuestiones relacionadas con los humedales, el agua, la salud y otros fines vinculados a las prioridades a nivel nacional e internacional es un objetivo clave en la estrategia de recaudación de fondos. Existe una serie de puntos de acceso y vínculos a partir de los proyectos, programas e iniciativas de la Convención que se enlazan con los objetivos y prioridades fundamentales de los donantes. Al concluir la investigación relativa a un donante, se elabora un modelo para la base de datos.
39. Entre los posibles donantes para patrocinar actividades en el marco de la Convención de Ramsar cabe destacar organismos gubernamentales de desarrollo de los países, el Grupo del Banco Mundial y bancos de desarrollo regionales, empresas y fundaciones empresariales, organismos multilaterales, organizaciones benéficas, inversores de capital de riesgo, filántropos, sectores privado y financiero, mecanismos bilaterales/multilaterales, personas de muy alto poder adquisitivo y gestores de patrimonios familiares, fideicomisos de beneficencia, autoridades locales y fundaciones comunitarias. Todas las regiones se han incluido para la identificación de donantes potenciales.
40. El año pasado el agua se consideró un punto de entrada prioritario, además de la seguridad alimentaria, la diversidad biológica, la salud, la reducción de las sequías y las inundaciones, la agricultura y el cambio climático.
41. Se estudia la **compatibilidad prevista del donante** con el fin de hacer corresponder los objetivos y prioridades del Plan Estratégico con los de los posibles donantes. Se realiza una **delineación** de los donantes potenciales trazando una correspondencia entre las necesidades de recaudación de fondos de la Convención y los donantes con objetivos, prioridades, proyectos, programas o intereses geográficos específicos similares.
42. El proceso de identificación de posibles donantes debe someterse al proceso estándar de búsqueda, creación del perfil, preselección y delineación de los donantes, y de vinculación a un programa o proyecto prioritario o a un fondo de subvenciones particular.
43. Las **relaciones con los donantes** implican la comunicación sistemática (como mínimo cada trimestre, o con mayor regularidad) para mantener el nombre y la imagen positiva de la Convención en el “punto de mira” de donantes importantes y clave. Es fundamental mantener un nivel de confianza elevado y una relación de buena voluntad. Para mantener una relación de buena voluntad con el donante son indispensables la transparencia y la comunicación con los responsables financieros, así como la entrega de informes puntuales y precisos que cumplan con los requisitos de los acuerdos establecidos con los donantes. Posibles ejemplos de estas actividades

podrían ser visitas personales, llamadas de teléfono, mensajes de correo electrónico, boletines informativos, resúmenes de los logros anuales y una labor de promoción sistemática entre antiguos donantes y donantes potenciales.

44. Las **conferencias o reuniones de donantes** se utilizarán para reunir a posibles donantes y presentar las necesidades de, por ejemplo, fondos, proyectos o programas primordiales. Esto puede resultar un mecanismo eficaz para obtener cofinanciación o financiación inicial de varios donantes mediante la sinergia de la reunión así como para estrechar las relaciones con la comunidad donante que apoyaría la labor de Ramsar. Se podría celebrar, por ejemplo, una reunión de donantes para recaudar fondos para Iniciativas Regionales, proyectos del GECT, etc. A menudo, las conferencias/reuniones de donantes **se celebran en conjunto con otros asociados o en asociación con otras reuniones mundiales.**

### **Tipos de financiación**

45. El enfoque sobre la recaudación de fondos será polifacético. Si bien las subvenciones directas de los gobiernos de las Partes Contratantes son uno de los métodos más eficaces con menores costos de transacción, las restricciones presupuestarias que afrontan los gobiernos hacen que este método de financiación tradicional de la Convención probablemente dé menos frutos en un futuro inmediato.
46. En el futuro la búsqueda de fondos se llevará a cabo mediante financiación directa por parte de particulares y organizaciones benéficas, a través de subvenciones procedentes de fundaciones, patrocinios, así como contribuciones en especie y otras contribuciones técnicas o científicas por parte del sector privado a un proyecto, iniciativa o programa. Las oficinas de patrimonios familiares u otras organizaciones filantrópicas pueden o bien aportar contribuciones directas de personas para una causa que les interese (protección de un humedal en concreto) o bien realizar una contribución desde su fundación, por ejemplo para la naturaleza. El Banco Mundial y otros bancos regionales aportarán fondos mediante una subvención o como financiación directa para proyectos y programas según el tema y el modo en que se ajuste a sus programas y misiones. Se tratará de satisfacer la financiación y la cofinanciación de las actividades con particulares, fundaciones y empresas donantes.
47. Otra opción para la obtención de fondos es organizar eventos y ventas directas; se estudiará con mayor detalle si las modalidades de este tipo de recaudación son viables en el marco de la Convención.

### **Uso de la web y las redes sociales**

48. El sitio web de la Convención es un valioso instrumento para la recaudación de fondos. En su página puede ponerse una solicitud de financiación con el fin de informar a los posibles donantes sobre los proyectos, iniciativas y programas a los que pueden prestar apoyo financiero. Al mismo tiempo, la información de la web facilita la búsqueda de los materiales y presentaciones sobre la recaudación de fondos donde se pueden encontrar más datos sobre un proyecto, iniciativa o programa.

49. Las redes sociales son el instrumento más novedoso para la recaudación de fondos. El empleo de sitios y herramientas de redes sociales permitirá ampliar los conocimientos sobre la Convención en mecanismos de amplio uso como Twitter, Tumblr, Facebook y otros. Los programas, proyectos y actividades de la Convención tendrían mayor visibilidad poniendo material de forma periódica en estos medios de comunicación. En particular, hay estudios recientes sobre redes sociales que indican que Twitter y los mensajes de texto a teléfonos móviles arrojan resultados positivos en la captación de la atención de donantes para la recaudación de fondos con fines benéficos. Se trata de herramientas de vanguardia que en el futuro formarán parte integral de la movilización de recursos y la recaudación de fondos.

### **Monitoreo y evaluación**

50. Se establecerán procesos de monitoreo y evaluación para poder cotejar de forma regular los logros obtenidos en la movilización de recursos con las metas y objetivos fijados. Las evaluaciones periódicas de donantes permiten actualizar los avances, intercambiar información, identificar obstáculos y debatir planes y objetivos.

### **F. Nuevos mecanismos que mejorarán los resultados de la movilización de recursos**

#### **Iniciativas de Firma**

51. El concepto de “Iniciativa de Firma de Ramsar” ha sido debatido por la Conferencia de las Partes Contratantes y en reuniones previas del Subgrupo de Finanzas. La Resolución X.7 (2008) insta a que se desarrollen las Iniciativas de Firma en relación con el Fondo de Pequeñas Subvenciones (no como parte del mismo). Además, la Resolución alienta a que se desarrollen Iniciativas de Firma como proyectos en toda la región para abordar las prioridades identificadas a nivel regional. Basándose en los debates celebrados en la 10ª reunión de la COP, en la Resolución X.7 y en un examen ulterior del concepto, puede proponerse que las Iniciativas de Firma se empleen como instrumento especial para la movilización de recursos.
52. Las Iniciativas de Firma pueden considerarse como la marca de un proyecto o programa “especial” que destaca de entre otros proyectos que requieren financiación en el marco de la Convención. Es algo que podría presentarse a un donante como una prioridad para una región concreta, o a escala mundial para iniciativas especialmente importantes. Otras organizaciones con una iniciativa de firma, especial o emblemática han descubierto que de este modo la iniciativa se desmarca de otras actividades y trabajos en calidad de campaña “especial” (por ejemplo, la campaña del tigre de WWF).
53. Al definir el uso de las Iniciativas de Firma, solo un número limitado de esas iniciativas puede crearse a modo de ensayo. Se proponen de una a cuatro iniciativas por trienio. Hacerlo en un número mayor desvirtuaría la importancia y la prioridad de la iniciativa ante los posibles donantes.
54. Las Iniciativas de Firma deben ligarse a una prioridad mundial o regional y para cada una de las iniciativas se debe realizar una campaña especial de recaudación de fondos. Existen



dos posibles opciones para las Iniciativas de Firma: un proyecto mundial o un proyecto específico de una región (y acordado a escala regional).

55. A escala mundial, un ejemplo podría ser un proyecto o esfera de trabajo, como un proyecto del GECT de creación de capacidad, que podría reportar frutos a todas las Partes y ofrecer beneficios globales. Un ejemplo a escala regional implicaría un acuerdo de las Partes de una región sobre un proyecto concreto que sería un proyecto de Iniciativa de Firma para la región. Los países de la región tendrían que enviar cartas de apoyo para demostrar el valor del proyecto específico para esa región.
56. Ya se trate de un proyecto mundial o regional, debe prepararse una descripción del proyecto, que incluya su justificación, contexto, actividades y resultados, además de un presupuesto y un plazo claros, y remitirse a la Secretaría. Tal como se ha indicado anteriormente, en el caso de los proyectos acordados a escala regional se necesitaría disponer de documentación que demuestre un apoyo importante de la región a un proyecto concreto.
57. La información sobre el proyecto y la petición de recurrir a una Iniciativa de Firma para recaudar fondos se enviaría al Coordinador de Asociaciones por conducto de los Asesores Regionales Superiores o, en el caso del GECT, por conducto del Presidente y el Oficial Técnico de la Secretaría. El Grupo de supervisión de las actividades de CECOP seguiría los mismos procedimientos que el GECT para un proyecto a escala mundial.

#### **Fondo mundial para los humedales y el manejo del agua**

58. Con la gran cantidad de organizaciones no gubernamentales (ONG), organizaciones intergubernamentales (OIG) y otras entidades que se esfuerzan por la obtención de fondos para causas ambientales, incluidos los humedales, un enfoque más global y cohesivo para poner freno a la pérdida de humedales supondría un valor añadido para las Partes Contratantes. Otro instrumento que podría ofrecer nuevos ingresos sería el desarrollo de una dotación o fondo mundial para los humedales y el manejo del agua creado para recibir contribuciones voluntarias. Dicho fondo podría ser un importante centro de donaciones orientadas a fomentar la capacidad de manejo de los humedales, así como a administrar y restaurar los humedales amenazados por parte de donantes bilaterales, fundaciones privadas, fideicomisos, organizaciones benéficas, empresas privadas, filántropos, personas de poder adquisitivo alto y muy alto, organizaciones intergubernamentales, organizaciones no gubernamentales y otros particulares.
59. Crear un fondo mundial para los humedales y el manejo del agua podría ser una forma de suministrar una financiación más importante, coherente y sostenible a la Convención y los esfuerzos realizados por las Partes Contratantes. Se podría estudiar poner en marcha la facilidad para un conjunto específico de actividades como las Misiones Ramsar de Asesoramiento. El proceso requeriría una Resolución de la COP o una decisión del Comité Permanente para crear la estructura financiera de este fondo voluntario.

## Conclusión

60. Este Marco establece una estructura para la participación en futuras asociaciones de colaboración en el marco de la Convención. Se empleará para evaluar si conviene establecer nuevas asociaciones de colaboración y, en caso de que se considere crear una nueva asociación, el Marco se aplicará a su proceso de desarrollo.
61. En los próximos cinco años el Coordinador de Asociaciones se centrará en desarrollar nuevas fuentes de financiación y aplicar enfoques más innovadores para las actividades, proyectos e iniciativas de carácter financiero para avanzar en el Plan Estratégico de la Convención. La estrategia de movilización de recursos/recaudación de fondos constituye una revisión inicial de las actividades y acciones destinadas a ampliar la base financiera para las prioridades fijadas por la Convención de Ramsar.

## Anexo 1: Plan de Trabajo del Coordinador de Asociaciones

A continuación, en formato de cuadro y con una columna adicional para poner de relieve los progresos alcanzados, se facilita información sobre los objetivos e indicadores para el Coordinador de Asociaciones y su plan de trabajo para 2012-2013, así como para el propio plan de trabajo.

### Objetivos

- Establecer asociaciones de colaboración eficaces que hagan frente con métodos nuevos o innovadores a los problemas existentes e incipientes relacionados con la conservación y el uso racional de los humedales y el Plan Estratégico para aumentar la relevancia de la Convención con respecto a los principales retos mundiales y el reconocimiento de su misión y sus logros como contribuciones al desarrollo sostenible.
- Establecer asociaciones de colaboración que promuevan una participación significativa de los principales interesados sobre el terreno con el fin de mejorar y facilitar el intercambio de experiencias y de informaciones y datos sobre los problemas y prioridades actuales y emergentes para la Convención a nivel mundial.
- Localizar empresas comerciales que se comprometan a apoyar y promulgar, dentro de su esfera de influencia, un conjunto de valores fundamentales para la conservación y el uso racional del agua y los humedales, colaborar con estas empresas pioneras para ayudar a sus enfoques y mejorarlos para el manejo de humedales y buscar contribuciones para promover la ejecución conjunta de sus acciones prioritarias y del Plan Estratégico de Ramsar.
- Recaudar fondos para los programas prioritarios no financiados con cargo al presupuesto básico.
- Ayudar a las Partes Contratantes y a las Iniciativas Regionales a incrementar sus recursos para aplicar el Plan Estratégico y los principios generales de la Convención.
- Coordinar la preparación, y facilitar el establecimiento, de nuevas estrategias y asociaciones de colaboración, que incluyan un componente estratégico para que las partes interesadas puedan participar de forma más amplia en las asociaciones y prestarles un mayor apoyo.
- Establecer asociaciones y elaborar estrategias de movilización de recursos y recaudación de fondos para programas y proyectos.
- Elaborar programas de capacitación e instrumentos para fomentar la capacidad de recaudar fondos de los administradores de humedales, las personas que participan en las Iniciativas Regionales, y otras personas que determinen las Autoridades Administrativas a nivel nacional.

### Indicadores

- Aumento del número de actividades locales, nacionales, regionales y mundiales, así como de otras actividades conexas, que se han promovido y dotado de recursos mediante una asociación de colaboración.
- Aumento de la participación de los interesados directos que intervienen en una asociación de colaboración de Ramsar en los programas y en los sectores o esferas

programáticas (por ejemplo, programa relacionado con el agua y la seguridad alimentaria o con el cambio climático).

- Aumento de la proporción de financiación en relación con los proyectos presentados a los donantes.
- Aumento de la proporción de fuentes de financiación sostenibles.
- Amplia distribución y utilización de material de información e instrumentos relacionados con las asociaciones y la recaudación de fondos por parte de las Partes Contratantes y las Iniciativas Regionales.

## Asociaciones de colaboración

### Términos de referencia del puesto

- Mantener y fortalecer las asociaciones existentes con los principales asociados de Ramsar y, de conformidad con las prioridades, establecer otras nuevas, especialmente asociaciones estratégicas: a) con el sistema de las Naciones Unidas; y b) con instituciones multilaterales y bilaterales, como el Grupo del Banco Mundial, bancos de desarrollo, el FMAM, la OMC, la Unión Europea, la OCDE, etc.
- Colaborar con los equipos regionales de Ramsar y el Equipo de Comunicaciones en la promoción de la labor de la Secretaría orientada a incrementar el aprecio y reconocimiento de los valores de los humedales por parte de los actuales y nuevos asociados de Ramsar con el fin de estimular el desarrollo de nuevas esferas de acción, incluidos programas y proyectos relacionados con la mitigación del cambio climático y la adaptación a él, la calidad del agua, el mejoramiento del uso de la tierra, el desarrollo del turismo y la urbanización.
- Mantener y fortalecer las asociaciones existentes y mediar en los nuevos acuerdos e iniciativas de colaboración entre Ramsar y el sector privado, así como colaborar con las Organizaciones Internacionales Asociadas (OIA) de Ramsar en la elaboración de una estrategia de intervención del sector privado.
- En consulta con los Asesores Regionales Superiores, actualizar y mejorar las relaciones de trabajo con ministerios y organismos competentes dentro de los países que son Partes Contratantes de Ramsar, especialmente con los ministerios de medio ambiente, relaciones exteriores, agua y finanzas.
- Asesorar y apoyar a las Partes Contratantes de Ramsar, el GECT y al Secretario General en su labor con los asociados y donantes.

Tareas	Resultados esperados	Progresos
1 Dirigir la coordinación, el desarrollo y la vigilancia de las asociaciones de colaboración. (Estrategias 1.10, 1.4, 3.1)	Coordinar todas las asociaciones a nivel general (excepto Danone). Establecer mecanismos de coordinación.	En curso de realización/realizados

**Tareas****Resultados esperados**

Cotejar asociaciones y acuerdos de asociación, y describir sucintamente los fines y los resultados obtenidos hasta la fecha. En consulta con la Secretaría y otros órganos:

- Simplificar la actual lista de asociaciones y acuerdos para incluir solo a las asociaciones con valor añadido.
- Formular recomendaciones a las asociaciones sobre medidas que hayan expirado o que ya no sean necesarias.
- Efectuar la separación de asociaciones dedicadas a la coordinación y el reparto de tareas/asuntos financieros y asuntos normativos
- Facilitar las relaciones y supervisar las actividades de asociaciones que sean beneficiosas e incorporen un valor añadido.

Fomentar activamente las relaciones; identificar organizaciones asociadas con valor añadido y elaborar acuerdos generales para promover las relaciones consistentes de trabajo a largo plazo con organizaciones y organismos con los que se puedan generar nuevas corrientes de capital (por ejemplo, Banco Mundial) o aprovechar las redes científicas, técnicas o informativas y/o satisfacer otras necesidades específicas para la aplicación de la Convención.

**Progresos**

Completados

- **Se fomentaron de forma proactiva relaciones** con muchas entidades, organizaciones, bancos y organismos, incluidos el Grupo del Banco Mundial, el FMAM, las Naciones Unidas y la OCDE. Un aspecto que vale la pena resaltar se refiere a la decisión del Banco Mundial de elaborar un Memorando de Entendimiento general para vincular esferas de trabajo relacionadas con la aplicación de la Convención, por ejemplo, vinculando el proyecto relativo a los manglares de África de la Secretaría de Ramsar con las corrientes de capital del Banco Mundial hacia los países para promover el sector pesquero. Se han asignado más de 100 millones a varios países para la pesca en África occidental y se está trabajando para vincular la restauración de los manglares con los programas de pesca del Banco Mundial.
- Se estableció una relación más estrecha con el FMAM (en materia de agua y biodiversidad). Se buscaron mejores vínculos cambio climático/carbono azul.

Tareas	Resultados esperados	Progresos
	<p>Mejorar las relaciones de trabajo con los ministerios y organismos competentes dentro de los países que son Partes Contratantes de Ramsar, en especial los ministerios de medio ambiente, relaciones exteriores, agua y finanzas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Se establecieron muy buenas relaciones de trabajo con muchos organismos de las Naciones Unidas, en particular el PNUD, el UNICEF, el Pacto Mundial, el Fondo de las Naciones Unidas para el Desarrollo de la Capitalización, la UNESCO (en un acuerdo marco a nivel de toda la organización) y el Convenio sobre la Diversidad Biológica (en materia de movilización de recursos), y se fomentaron otras relaciones con las Naciones Unidas, por ejemplo con el Consejo Económico y Social, y la Comisión sobre el Desarrollo Sostenible. Ramsar ha confirmado su condición de observador en el proceso Río+20 de la Comisión sobre el Desarrollo Sostenible. La Secretaría ha preparado cartas y documentación para solicitar la condición de observador de Ramsar en el Consejo Económico y Social y está intentando que Ramsar obtenga la condición de observador permanente en la Comisión sobre el Desarrollo Sostenible y en el Consejo Económico y Social.</li> </ul> <p>La participación en el proceso Río+20 es fundamental para aumentar el valor de los humedales en este proceso de las Naciones Unidas y en las principales esferas temáticas señaladas en el documento “El futuro que queremos”, documento final de Río+20. El reconocimiento en este proceso es importante para la Convención y su posición a nivel mundial, y es especialmente importante para la recaudación de fondos. El proceso de Río ha permitido al Coordinador interrelacionarse activamente con los ministerios de relaciones exteriores de muchos países para aumentar el valor de los humedales y la Convención. En particular, se ha vinculado el valor de los humedales como la infraestructura natural para abordar el tema del agua y la seguridad alimentaria.</p>
	<p>Estimular el desarrollo de nuevas esferas de acción, incluidos programas y proyectos relacionados con la mitigación del cambio climático y la adaptación a él, la calidad del agua, el mejoramiento del uso de la tierra, el desarrollo del turismo y la urbanización.</p>	<p>Se colaboró activamente para <b>estimular la integración de nuevas esferas programáticas</b> en las que las futuras orientaciones y esferas temáticas se integraron en una visión de acción para los próximos 40 años. Se fomentaron relaciones, se estableció una red de contactos con fundaciones clave, y se recaudaron fondos para el desarrollo por conducto de las actividades preliminares de los programas y proyectos relacionados con el cambio climático y la adaptación a él, la calidad del agua, el mejoramiento del uso de la tierra, y la biodiversidad.</p>

**Tareas****Resultados esperados**

Dirigir el establecimiento de nuevas asociaciones con la Secretaría, actualizar y renovar los acuerdos de asociación para ocuparse mejor de la ejecución de las actuales actividades centrales, y del Plan Estratégico; elaborar nuevos acuerdos con organizaciones no gubernamentales y la sociedad civil para dar un mayor impulso a la aplicación del Plan Estratégico con el fin de crear capacidades, facilitar el intercambio de información y conocimientos técnicos y científicos, y proporcionar un mayor acceso a expertos internacionales, financiación de proyectos y otras ayudas.

Reforzar la colaboración con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas y obtener información pertinente para seleccionar empresas comerciales de confianza y asegurarse de que se adhieran a los principios para la participación del sector privado (Resolución X.12).

**Progresos**

Se investigaron varios planes de mercado para determinar el valor y el potencial de generación de ingresos; por ejemplo, los mecanismos de mercado que utilizan créditos de carbono y créditos de biodiversidad podrían agruparse e identificarse como la actividad preliminar de un plan de comercio que podría albergar proyectos para la conservación o restauración de los humedales y prever que los proyectos se ajusten a los intereses de los donantes. Un ejemplo de ello es Mission Markets ([missionmarkets.com](http://missionmarkets.com)). Tiene que establecerse un acuerdo con una plataforma y ponerse en marcha un programa piloto con varios proyectos de manejo de humedales que cumplan los parámetros, el cual se publicará en la plataforma establecida para que los donantes realicen sus contribuciones.

La estrategia de participación del sector privado se integró en el documento relativo a las asociaciones estratégicas de colaboración de Ramsar. Es necesario seguir trabajando para intensificar la participación del sector privado. Del 9 al 10 de julio, en Bucarest, tendrá lugar una reunión copatrocinada por la Secretaría. La reunión del sector empresarial sobre el agua y los humedales también está patrocinada por el Fondo Mundial para la Naturaleza (WWF) y la Comisión Internacional para la Protección del Río Danubio (ICPDR).

2 de febrero de 2012: se renovó el acuerdo de asociación de colaboración con Ducks Unlimited para actualizar la información y acordar un plan de acción de trabajo, que incluyese el intercambio de información, y la colaboración y coordinación en el trabajo y en la labor de recaudación de fondos.

Se estableció un acuerdo entre la UICN y los Estados Unidos para que, en virtud del acuerdo alcanzado entre ellos en relación con los proyectos de Ramsar para la conservación de los humedales, se pudiesen aceptar fondos para financiar la labor de la Convención de Ramsar en materia de conservación de los humedales. Se trata de un logro fundamental para poder aceptar donaciones de muchas organizaciones, empresas y particulares que se encuentran en los Estados Unidos.

El siguiente paso es poner en práctica este acuerdo a fin de que puedan facilitarse donaciones para la conservación de humedales de Ramsar de conformidad con el acuerdo entre la UICN y los Estados Unidos.

Tareas	Resultados esperados	Progresos
1.1. Aumentar la visibilidad de la Convención con el apoyo de posibles interesados, asociados y donantes a nivel mundial. (Estrategias 1.10, 1.4 1.5, 3.1, 3.4, 4.4)	<p>Tras los resultados de la COP11, preparar un plan empresarial para las asociaciones sobre la base del Marco Estratégico para las Asociaciones de Colaboración de Ramsar, el Plan Estratégico y las prioridades para el futuro indicadas en la COP.</p> <p>Continuar con el desarrollo del programa de recaudación de fondos y distribuir material de información de la Convención, así como asistir a las reuniones con nuevos sectores y grupos de asociados y a las reuniones internacionales de alto nivel, en nombre del Secretario General, para aumentar la visibilidad de la Convención.</p> <p>Preparar un plan para coordinar las comunicaciones dentro de la Secretaría, y hacerlas más eficientes, con el fin de ampliar el ámbito de actuación de los medios de comunicación sociales como forma de lograr que la Convención y su aplicación adquieran mayor visibilidad y valor para los posibles asociados y donantes.</p>	<p>Se fomentaron de forma proactiva relaciones y asociaciones para ayudar a realizar y financiar la labor de la Convención.</p> <p>El proceso de Río+20 ha proporcionado una magnífica oportunidad para trabajar con los ministerios de relaciones exteriores y del medio ambiente con miras a aumentar la visibilidad y los conocimientos de la Convención. El Coordinador proporciona asesoramiento e información a los Asesores Regionales Superiores y les presta asistencia en caso necesario.</p> <p>Se prepararon cartas, reuniones informativas y documentos, y se proporcionó información sobre posibles fuentes de financiación.</p> <p>Se colaboró con el Equipo de Comunicaciones para coordinar las comunicaciones que se realizan por Internet para recaudar fondos. Se trabajó estrechamente en la elaboración de un folleto para la recaudación de fondos. Se colaboró con el Equipo de Comunicaciones para determinar el tiempo de que se disponía para prestar apoyo a la recaudación de fondos y al Coordinador de Asociaciones de conformidad con el plan de trabajo del programa de comunicaciones.</p>

## Recaudación de fondos: ampliación de recursos humanos, técnicos y financieros

### Términos de referencia del puesto

- Fomentar las contribuciones financieras voluntarias, y conseguir que haya una menor dependencia en el presupuesto básico de la Secretaría, mediante la utilización de fuentes tanto del sector público como del sector privado.
- Proporcionar apoyo administrativo a las iniciativas de recaudación de fondos existentes, como el Fondo de Pequeñas Subvenciones y las Iniciativas Regionales, así como a la Conferencia de las Partes (COP).
- Supervisar la preparación de planes de recaudación de fondos, propuestas y presupuestos, en consulta con los Asesores Regionales Superiores y el Oficial de Finanzas de Ramsar.



- En consulta con las Partes Contratantes y los Asesores Regionales Superiores de Ramsar, elaborar una cartera de proyectos para presentarla a fundaciones y patrocinadores empresariales e individuales.
- Supervisar la elaboración y revisión de los informes de Ramsar dirigidos a asociados y donantes para garantizar que satisfagan las necesidades individuales de los donantes.
- Trabajar con funcionarios competentes situados estratégicamente en los países o regiones y tomar conciencia de las oportunidades de financiación (mediante intercambios periódicos de información con las Organizaciones Internacionales Asociadas), así como transmitir la información a nuestras Autoridades Administrativas, con el fin de adecuar las necesidades de financiación nacionales y regionales a un mayor abanico de oportunidades de financiación.
- Elaborar, coordinar y aplicar una estrategia mundial de recaudación de fondos para la Convención de Ramsar. Para ello se necesitará consultar a las Partes Contratantes con el fin de establecer un orden de prioridades entre las necesidades de financiación, crear una red mundial de centros de coordinación de la recaudación de fondos, elaborar orientaciones para la recaudación de fondos, y crear y mantener sistemas de apoyo.

Los objetivos aquí son siempre multidimensionales e incluyen la recaudación de fondos, tanto destinados directamente a la Secretaría para que los administre, como destinados indirectamente a los humedales, mediante el apoyo facilitado por las Partes Contratantes, las ONG, las OIA y otros acuerdos multilaterales sobre el medio ambiente (AMMA).

El objetivo principal es mejorar la aplicación general de la Convención.

<b>Tareas</b>	<b>Resultados esperados</b>	<b>Progresos</b>
2. Dirigir actividades de recaudación de fondos y proporcionar servicios de asesoramiento al Secretario General, el Secretario General Adjunto y a los Asesores Regionales Superiores (Estrategia 3.3)	Dirigir y coordinar las iniciativas de la Secretaría para la recaudación de fondos y hacer un seguimiento y supervisión de las actividades realizadas para evitar la duplicación de solicitudes de financiación presentadas al mismo donante, o la posibilidad de que se presente en el mismo momento a un donante más de una solicitud.	2012-1013: se establecieron contactos con varias empresas (por ejemplo, con Nestlé, Shell, Tui, Hoteles Starwood, L'Oreal, LMVH, Unilever, Red Bull, y Resorts, Frosch Travel, Accor, HSBC, PVH, Grupo Pinnault, Toyota y Mitsubishi, Nike, Amazon, Credit Suisse; con bancos privados, por ejemplo, Wegelin Switzerland, MAVA, French GEF; y con muchas oficinas de gestión de patrimonios familiares), con las que se completó el proceso de presentación de solicitudes. Esta no es una lista completa de todos los contactos.

Tareas	Resultados esperados	Progresos
	<p>Organizar reuniones informativas y preparar material de información especial para cualesquiera reuniones, talleres, seminarios y otras actividades en los que pueda estar presente algún donante; preparar material para la movilización de recursos y hacer un seguimiento de las reuniones y los contactos realizados por la Secretaría.</p>	<p>En concreto, se elaboraron fichas informativas de proyectos en las que se informó sobre proyectos relacionados con las principales prioridades del GECT y con otras actividades de la Convención. Se proporcionó asesoramiento al Secretario General y al Secretario General Adjunto sobre posibles donantes para que se pusieran en contacto con ellos e hicieran una labor de seguimiento al respecto.</p>
	<p>Investigar y evaluar otros posibles mecanismos innovadores que podrían utilizarse en la recaudación de fondos.</p>	<p>Se revisaron y analizaron periódicamente los posibles mecanismos o instrumentos de los mercados financieros que podrían utilizarse, desarrollarse o adaptarse para generar ingresos destinados a la aplicación del Plan Estratégico (por ejemplo, plataformas de comercio, inversiones de bancos privados, bonos sociales para los humedales)</p>
<p>2.1. Elaborar una estrategia de recaudación de fondos</p>	<p>Elaborar un proyecto de estrategia quinquenal de recaudación de fondos para cinco proyectos prioritarios, e integrar con el tiempo otras actividades de alta prioridad que ayuden a la Secretaría a lograr los objetivos de movilización de recursos. Utilizar el Marco Estratégico para las Asociaciones de Colaboración de Ramsar, como base para la elaboración de una estrategia de recaudación de fondos, con componentes de aplicación prácticos, que incluya un conjunto de objetivos a corto, mediano y largo plazo para la Convención (Estrategias 1.10 y 3.3)</p> <p>A continuación se incluye un número limitado de proyectos o programas prioritarios para la recaudación de fondos que se irán actualizando anualmente.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar un folleto anual con los logros obtenidos y los proyectos que necesiten financiación para el próximo bienio en el que se incorporen las metas de la campaña de recaudación de fondos.</li> <li>• Elaborar el marco básico para las distintas campañas de comercialización y de publicidad que se adapten a las diferentes partes del Plan Estratégico.</li> <li>• Integrar las prioridades establecidas en el documento de debate de Vision40+ de Ramsar.</li> </ul>	<p>2012</p> <p>Se proporcionó activamente asesoramiento al Secretario General, y se colaboró con el Secretario General Adjunto en la atención de las necesidades del GECT, especialmente para financiar proyectos de alta prioridad. Se presentaron las principales prioridades del GECT, incluso mediante una campaña de correo directo dirigida a personas que cuentan con un elevado patrimonio.</p>

Tareas	Resultados esperados	Progresos
2.2 Elaboración de un caso convincente para solicitar apoyo (Estrategias 1.10, 3.3, 4.2)	<p data-bbox="491 322 852 405">Metas de la recaudación de fondos 2012: 1,0 millón de francos suizos 2013: 2,0 millones de francos suizos</p> <ul data-bbox="491 432 943 813" style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar subestrategias para iniciativas y proyectos prioritarios o especiales, incluidas Iniciativas Regionales; el proyecto Agua y Humedales de la TEEB; la conservación y restauración de manglares; las misiones regionales de asesoramiento; la generación de conocimientos científicos e instrumentos técnicos; la elaboración de un nuevo sistema electrónico de datos para las Fichas Informativas de Ramsar sobre todos los Sitios Ramsar; el estado de los humedales del mundo, etc.</li> </ul> <p data-bbox="491 835 943 1037">Elaborar uno o más folletos u hojas informativas para la recaudación de fondos que dilucidan la valiosa labor de la Convención y de sus actividades en un “lenguaje adaptado a los donantes”, y que presenten un caso a los donantes para solicitarles apoyo.</p> <p data-bbox="491 1059 943 1417">Investigar y preparar documentos que “preparen un caso” para solicitar a los donantes que apoyen la Convención. Identificar e integrar información y textos que demuestren las razones por las que se necesitan fondos para financiar el Plan Estratégico y otras actividades prioritarias, y describir su papel transversal en la labor para propiciar el desarrollo sostenible de los posibles donantes a fin de ilustrar la manera en que la aplicación de la Convención se ajusta a sus objetivos, y viceversa.</p> <p data-bbox="491 1440 943 1608">Reunir datos económicos, sobre temas tales como los costos derivados de la inacción, y datos estadísticos que muestren el valor de los humedales a través de una serie de temas y las razones por las que es necesario conservarlos y utilizarlos con prudencia.</p> <p data-bbox="491 1809 943 1951">Incluir en el documento lo que se “puede comprar” con una donación, esto es, indicar los gastos básicos para los que se necesitan fondos. Como ejemplos se citan los siguientes:</p>	<p data-bbox="983 432 1399 813">Pese a que se trata de una labor en curso, se concluyeron estrategias para las Misiones Ramsar de Asesoramiento, la TEEB y el proyecto relativo a los manglares. (Se incluyeron otros proyectos en la campaña de cartas, que fueron presentados a muchos donantes durante las visitas.) Problema: se necesita una propuesta de proyectos más completa con contribuciones técnicas a la labor del GECT. La información contenida en la propuesta no es suficiente.</p> <p data-bbox="983 835 1399 954">2012 y 2013 Se completaron, enviaron por correo, distribuyeron o presentaron aproximadamente 400 folletos.</p> <p data-bbox="983 1059 1399 1086">En curso de realización</p> <p data-bbox="983 1440 1399 1787">Se completó la primera fase, que se utilizó en la campaña inicial de cartas para la recaudación de fondos. Se incluirán más detalles sobre las Iniciativas Regionales en el expediente de información. En colaboración conjunta con los Asesores Regionales Superiores, se está trabajando para obtener información más detallada sobre las necesidades financieras, los progresos y los proyectos para recaudar fondos.</p>

**Tareas**

**Resultados esperados**

**Progresos**

- Con un pequeño donativo de 5.000 dólares se financia la compra de unos prismáticos, una cámara y una computadora portátil para tres administradores de sitios de humedales de un país menos adelantado con los que podrán recoger datos esenciales y realizar investigaciones, o se financia la compra de una pequeña embarcación que permita al administrador del sitio realizar una completa investigación del sitio;
- Con 10.000 dólares se financia la capacitación de administradores de sitios de humedales, lo que les dotará de los conocimientos técnicos necesarios para elaborar planes de manejo de sitios que conduzcan a una labor de custodia, conservación y restauración más exhaustiva de los sitios de humedales;
- Con 20.000 dólares se financia una Misión Ramsar de Asesoramiento en la que se podrá enviar un equipo multidisciplinario para que evalúe un humedal en peligro y elabore un plan de acción con objeto de ayudar al administrador del humedal a que ponga fin a las prácticas que dañan el humedal;
- Con 25.000 dólares se financia un taller de capacitación en el que los administradores de humedales, las partes interesadas clave y los dirigentes comunitarios tendrán la oportunidad de desarrollar aptitudes y elaborar planes para la formación de funcionarios públicos y otros oficiales sobre el valor y la custodia de los humedales a fin de propiciar un uso más sostenible de los mismos.

**Tareas**

2.3. Elaborar un programa integral de expectativas (Estrategias 3.3 y 4.2)

**Resultados esperados**

Preparar un sistema general de bases de datos de donantes y utilizarlo de forma periódica para reforzar las asociaciones de colaboración en la recaudación de fondos.

**Progresos**

2012-2013 (pendientes de examinar: se necesita una base de datos automatizada. Se examinó el valor de una base de datos automatizada, como el sistema Donor Perfect, para la gestión de las expectativas de los donantes, la administración, la generación de cartas, las campañas por correo electrónico y la generación automática de cartas de agradecimiento, etc.)

Se reunió y organizó la información pertinente para la base de datos.

Casi se completó la primera fase de un amplio programa de expectativas de los donantes, que servirá de base dinámica para la recaudación de fondos. Entre las actividades realizadas figuran la selección, la investigación y el análisis de los donantes, así como sus acciones y actividades relacionadas con el mejoramiento de la sociedad y el medio ambiente, y un examen superficial de la diligencia debida.

Se han seleccionado hasta la fecha más de 300 posibles donantes, principalmente fundaciones y donantes del sector privado. Después se preparó un documento de información sobre los donantes de acuerdo con una plantilla para aportar coherencia. A continuación se incorporó información sobre las actividades preliminares de la labor de la Convención o sobre los vínculos con esa labor, incluida información más específica sobre la entidad, y sobre los objetivos y actividades relacionados con el medio ambiente y el desarrollo sostenible.

Se reunió y se cotejó información sobre las expectativas de los posibles donantes que abarcaba a tres regiones principales: Asia, especialmente Japón y Corea; América del Norte, EE.UU. y Canadá; y Europa, en particular Suiza, Austria, Francia y Alemania.

Proseguir la elaboración de un programa integral de expectativas que incorpore un nuevo conjunto de expectativas de los donantes y asociados.

Completar la investigación y reunión de datos para la elaboración de un fichero general de las expectativas de los donantes con información relacionada con los posibles donantes o asociados y sus intereses, los datos de contacto, las pautas que se siguen para la aportación de financiación y las orientaciones.

Preparar resúmenes de cada posible donante. Se trata de una actividad dinámica que necesita actualizarse periódicamente.

Tareas	Resultados esperados	Progresos
	<p>Revisar la viabilidad de un sistema de gestión de donantes, como Donor Perfect, e identificar opciones para almacenar datos de contactos, generar cartas para campañas, y hacer un seguimiento y una supervisión de los progresos logrados en la recaudación de fondos.</p>	
<p>2.4. Elaborar listas de donantes (Estrategias 1.10, 3.3, 4.2)</p>	<p>Completar y actualizar periódicamente el programa de elaboración de listas de donantes. Centrar la labor en las principales categorías de donantes, entre ellos: bancos regionales y bancos mundiales, como el Banco Mundial, la Asociación Internacional de Fomento (AIF) y la Corporación Financiera Internacional (CFI); el sector privado; organizaciones no gubernamentales; fundaciones, instituciones y centros; personas con elevado patrimonio; gestores de patrimonios familiares; y otros mecanismos o centros financieros no tradicionales.</p> <p>Investigar y analizar todas las opciones apropiadas de posibles fuentes de financiación para las prioridades de la Convención.</p> <p>Continuar elaborando listas de contactos para descubrir las posibles correspondencias entre donantes y proyectos, por ejemplo, organizando una red de donantes interesados en un tema, esfera programática o proyecto.</p>	<p>2012 (2013 y posteriormente). Se trata de una actividad dinámica que está en curso de realización. Se completó la correlación (elaboración de una lista) de un gran número de donantes con posibles vínculos con la aplicación del Plan Estratégico de Ramsar en relación con la misión o las metas u objetivos y las actividades prioritarias de la Convención. NB: esta actividad deberá actualizarse periódicamente, a medida que los donantes cambien de dirección, creen nuevos programas o aporten nuevas contribuciones para financiar una nueva esfera programática.</p>
<p>2.5. Elaborar y emprender una campaña de recaudación de fondos (Estrategia 3.3)</p>	<p>Proseguir la campaña de recaudación de fondos mediante la utilización del correo directo, el envío de solicitudes de financiación por correo electrónico directo y la presentación directa (física) de solicitudes de financiación, y hacer un seguimiento de estas actividades.</p>	<p>2012-2014 La campaña “Humedales para la Vida” está en marcha y se están realizando actividades a este respecto. En principio, la primera fase se centró en las personas que contaban con un elevado patrimonio, las fundaciones y los gestores de patrimonios familiares.</p>

**Tareas****Resultados esperados**

Agregar una página web al sitio web de Ramsar para promover más donaciones directas. Dicha página contendría una lista de proyectos y programas que necesiten financiación. Añadir en el sitio web la indicación de hacer clic en el botón “Donar ahora”. Investigar y formular una propuesta sobre el funcionamiento de ese mecanismo para hacer un seguimiento de las donaciones y responder a las donaciones.

**Progresos**

Se completó la investigación y el análisis sobre las consecuencias de incluir ese “botón” de donación; todavía se sigue deliberando sobre la carga de trabajo para la gestión y el seguimiento del mecanismo, y sobre el tipo de mecanismo que se utilizará (PayPal, un proveedor de servicios como Just Giving, o un servicio bancario que acepte y gestione las donaciones). Problema: la insuficiente capacidad con la que se cuenta para gestionar los datos y las labores administrativas resultantes de ese mecanismo al no disponer de un sistema que los gestione, como el sistema de gestión de bases de datos Donor Perfect. Por otro lado, se tienen que realizar nuevos análisis de otras organizaciones en lo que concierne al botón de donación para comprobar el valor y el volumen de las donaciones. Además, se ha de resolver la cuestión de cuál debería ser la donación más pequeña aceptada.

2.6. Preparar solicitudes a los donantes para que aporten donativos especiales (Estrategias 1.10, 3.3, 4.2)

Elaborar estrategias de solicitudes de donativos especiales. En el contexto del Marco Estratégico para las Asociaciones de Colaboración, continuar elaborando estrategias específicas de solicitud de donativos para los diferentes grupos de donantes en función de las prioridades del GECT, las Iniciativas Regionales y los proyectos del Fondo de Pequeñas Subvenciones (FPS).

- En caso necesario, preparar material aparte para solicitar apoyo del sector privado.
- Utilizar estrategias y métodos especiales diseñados específicamente para atraer fondos o recursos en especie procedentes de los diferentes grupos de donantes. Adaptar cada miniestrategia a la categoría de los donantes.
- Examinar e investigar mecanismos y programas de financiación que sean nuevos e innovadores.

2012-2013

Se elaboraron estrategias de solicitudes de apoyo para la publicación de actividades turísticas que precisaban de fondos adicionales y para un conjunto de prioridades del GECT. Método utilizado: teléfono, correo electrónico y correo directo.

Se elaboró una estrategia para la participación de personas con elevado patrimonio y se revisó una estrategia para el FPS.

Se buscaron posibles asociados (actualmente hay seis que están muy interesados y dos que están dispuestos a donar) que hayan dado una calurosa bienvenida a la idea y se elaboraron acuerdos. Las donaciones destinadas al proyecto de la UICN y los Estados Unidos para la conservación de los humedales es un primer paso importante para que las empresas de los Estados Unidos participen en dicha labor.

En curso de realización, 2012/2013

Tareas	Resultados esperados	Progresos
2.7. Proporcionar asesoramiento y asistencia en la elaboración de propuestas de proyectos y la presentación de solicitudes de financiación: seguimiento y supervisión de los progresos y resultados (Estrategias 3.2 3.3 y 4.2)	<ul style="list-style-type: none"> <li>Supervisar los progresos y hacerles un seguimiento.</li> </ul> <p>Asesorar y ayudar a la Secretaría, el FPS y las Iniciativas Regionales a elaborar propuestas de proyectos.</p> <p>Seguimiento y supervisión de los progresos y resultados.</p>	<p>Se supervisaron los progresos y se les hizo un seguimiento.</p> <p>Continuos</p>
2.8. Organizar reuniones y seminarios de donantes (Estrategias 1.10, 3.1, 3.3, 4)	<p>Iniciar la organización de uno o más eventos con posibles donantes para apoyar un programa o proyecto o fomentar la participación de estos en esos eventos (el FPS se considera como un programa en este sentido). NB: se necesitará financiación inicial para la organización de un evento.</p>	<p>2013 (2014): el evento se encuentra en la fase de planificación inicial, y se celebrará en coordinación con uno o más asociados. Se trata de eventos que cuentan con un reconocimiento en la esfera de la recaudación de fondos. La Gala de recaudación de fondos en conmemoración del 75º aniversario de Ducks Unlimited celebrado en Nueva York sería el tipo de evento al que Ramsar debería asociarse en el futuro. Se están preparando nuevos acuerdos y planes de trabajo con Ducks Unlimited Mexico y Ducks Unlimited Canada.</p>
2.9. Identificar nuevos instrumentos de recaudación de fondos (Estrategia 3.3)	<p>Analizar y evaluar las posibilidades de crear un fondo mundial para los humedales y el agua como nuevo mecanismo de recaudación de fondos.</p> <p>Plantear en la COP, por conducto del Marco Estratégico para las Asociaciones de Colaboración, el concepto de fondo mundial y el valor que tendría disponer de un fondo de ese tipo, además de otros instrumentos de comercialización, para proyectos o iniciativas tales como las “iniciativas de firmas”.</p> <p>Preparar otros instrumentos, como fichas informativas especiales, y un conjunto de instrumentos de recaudación de fondos en función de las necesidades de los Asesores Regionales Superiores y las Partes.</p>	<p>Se completó la primera fase, que se incluyó en las fichas informativas para la COP en las que se informaba sobre el Marco Estratégico para las Asociaciones de Colaboración.</p> <p>2012</p> <p>Se completaron la plantilla de informe a los donantes y la plantilla de propuesta de información de los proyectos.</p>
2.10. Facilitar la capacidad de movilización de recursos (Estrategias 3.2, 3.3, 3.4 y 4.2)	<p>Facilitar la creación de capacidad de movilización de recursos a nivel nacional mediante la organización de seminarios de capacitación y la elaboración de instrumentos para la movilización de recursos.</p>	<p>2013 (y 2014)</p> <p>Se investigaron las necesidades específicas de las Partes, las Iniciativas Regionales y los administradores de humedales para un programa de capacitación. ¿Cuáles son las deficiencias, los problemas y las expectativas del programa?</p>



Tareas	Resultados esperados	Progresos
2.11. Coordinar y colaborar con las OIA y los asociados en la recaudación conjunta de fondos para programas y proyectos determinados por la COP, el GECT, el Programa de CECO-P o el Secretario General (Estrategia 4.4)	<p>Elaborar un marco para la capacitación y orientación a nivel nacional de las Partes Contratantes y las Iniciativas Regionales. Elaborar instrumentos tales como un módulo de capacitación en materia de movilización de recursos orientado a la recaudación de fondos a nivel nacional y comunitario. Buscar fondos para financiar un módulo de capacitación (y/o para la elaboración de un sistema o seminario virtual de capacitación).</p> <p>Elaborar una breve estrategia de recaudación de fondos coordinada en la que se ponga especial atención a los programas o trabajos complementarios que se están ejecutando o a los programas o esferas temáticas similares. Esta estrategia se elaborará sobre la base de los planes de trabajo que figuran como anexo de los acuerdos de las OIA. Ello haría elevar al máximo los beneficios de las relaciones y la labor con las OIA.</p>	<p>2012: actualmente se está preparando una guía para la recaudación de fondos.</p> <p>Se establecieron contactos iniciales y se entablaron debates con las organizaciones WWF, Wetlands International (WI), y Birdlife International. Se fijó un calendario de trabajo para proseguir esta labor en una fecha más avanzada del año 2012 o en el primer trimestre de 2013.</p>
2.12. Elaborar un programa de reconocimiento de donantes (Estrategias 1.10, 3.3 y 4.2 )	<p>Elaborar un programa de reconocimiento de donantes que también sirva para aumentar la visibilidad de la labor de la Convención a fin de que a los donantes les resulte más atractivo prestar apoyo al Plan Estratégico y a otras actividades prioritarias.</p> <p>Utilizar la campaña “Humedales para la vida” como una “marca” para ayudar a recaudar fondos y brindar un reconocimiento especial a los donantes de diferentes niveles. Elaborar actividades y programas específicos que puedan utilizarse para reconocer a donantes vinculados con los diferentes niveles de financiación o de donación que aporten: por ejemplo, vinculando a los grupos especiales de apoyo a los humedales ... con niveles caracterizados por nombres de colores (verde, dorado, azul), o nombres especiales o de gemas y piedras preciosas o de metales preciosos (rubí, esmeralda, diamante), etc.</p> <p>Elaborar una nueva campaña de comercialización para promover las donaciones (como la entrega a los donantes de insignias etiquetadas con colores especiales que indiquen el nivel de donación, por ejemplo: para ser un donante dorado se tiene que haber donado como mínimo 1 millón; para serlo azul, la donación mínima debe ser de 500.000; etc.).</p>	2013

**Tareas**

2.13. Sostenibilidad de la financiación (Estrategias 3.2, 3.3 y 4)

**Resultados esperados**

Preparar una estrategia para la sostenibilidad de la financiación de los programas y proyectos de la Secretaría (FPS y, posiblemente, un fondo mundial para el agua y los humedales, y las iniciativas de firmas), y de las regiones, el GECT y de otros órganos, en caso de ser solicitado.

**Progresos**

2013

**Otros**

**Tareas**

3. Otras actividades de la Secretaría y la Convención

**Resultados esperados**

Prestar apoyo y asistencia a la Secretaría para la realización de actividades que no estén cubiertas por el plan de trabajo.

**Progresos**

En curso de realización, y según se vayan necesitando.

## **Anexo 2: Informe sobre los Progresos en el Programa de Asociaciones**

1. En la 10ª reunión de la Conferencia de las Partes Contratantes (COP10), las Partes aprobaron la creación de un nuevo puesto de categoría superior de Coordinador de Asociaciones. El Coordinador ocupó su puesto en febrero de 2011, lo que supuso un retraso en el proceso motivado por problemas presupuestarios. Por consiguiente, el tiempo para examinar los progresos se redujo.
2. Como se indica en el párrafo 20 de la Resolución X.2 (2008), se solicita al Secretario General que examine y evalúe el desempeño del nuevo funcionario e informe al Comité Permanente tanto periódicamente como en la siguiente reunión de la Conferencia de las Partes Contratantes. En la siguiente sección se examina un año de la labor realizada por el Coordinador desde el momento en que ocupó su cargo hasta la fecha en que se examinaron los progresos para la realización del presente informe.

### **Examen y progresos**

3. La creación del puesto fue esencial para ayudar a la Secretaría a elaborar un programa estructurado e incrementar su capacidad de alto nivel para la ejecución y dirección de sus actividades. El Coordinador ha proporcionado una mejor coordinación entre las asociaciones de colaboración y ha participado activamente en la formulación de un programa de recaudación de fondos y en la realización de actividades de recaudación de fondos; en la siguiente sección se destacarán algunos de los progresos realizados hasta la fecha a este respecto.
4. En 2011 se concluyeron muchas actividades relacionadas con el establecimiento de relaciones más sólidas, la ampliación de la base de donantes, la presentación de proyectos y programas a los posibles donantes, la revisión de acuerdos, el aumento de la visibilidad de la Convención y del reconocimiento por parte de la comunidad de donantes acerca de la labor y las necesidades de la Convención, el inicio de una campaña de recaudación de fondos y la realización de llamamientos directos a los donantes, y la administración de los donantes.
5. En la actualidad, hay cuatro donantes principales muy importantes con los que se han establecido interrelaciones y se han entablado debates sobre asuntos clave. Hay un nuevo donante a gran escala que está muy interesado en el proyecto del Grupo de Examen Científico y Técnico (GECT) relativo al estado de los humedales del mundo, y especialmente en el sistema mundial de observación de los humedales, y otros dos posibles donantes están interesados en el proyecto de manglares para la costa occidental de África y Tanzania (el Banco Mundial y el Fondo para el Medio Ambiente Mundial-FMAM Francés han mostrado un interés concreto por este país). Hay un cuarto donante que está muy interesado en el proyecto “Agua y Humedales” de la iniciativa relativa a la economía de los ecosistemas y la biodiversidad (The Economics of Ecosystems and Biodiversity-TEEB) y en la difusión de información y la creación de capacidad en el sector privado. Hay otros dos donantes principales que son importantes y que dirigen su atención hacia las actividades regionales, y otro donante, que es gestor de patrimonios familiares, está esperando donar fondos en nombre de un cliente para la financiación de un programa o proyecto específico sobre la conservación de los humedales. Los demás donantes

principales con los que se han establecido interrelaciones para recabar fondos se encuentran en la fase de gestión y se está progresando rápidamente en este sentido.

6. En las secciones siguientes se señalan algunas de las actividades fundamentales del Coordinador. Anexo al presente informe figura el plan de trabajo para el Coordinador de Asociaciones con una columna anotada sobre los progresos realizados hasta la fecha.

#### **Establecimiento de relaciones y asociaciones de colaboración para contribuir a la realización de la labor de la Convención**

7. En 2011 se completó la labor activa relativa al establecimiento de relaciones más sólidas con organizaciones multilaterales y bilaterales, fundaciones, organizaciones del sistema de las Naciones Unidas, bancos regionales (Banco Africano de Desarrollo (BAfD)), algunos bancos privados (banco privado HBSC, sector de la banca privada del banco Credit Suisse) y grupos privados de gestión patrimonial (Alpen- Rose, 47 Degrees North, Philanthropic Capital OECD, Consejo empresarial mundial de desarrollo sostenible-WBCSD, Pacto Mundial), empresas del sector privado (Nestlé Waters, Tui, Accor), y personas de las que se conozca que ofrecen donaciones para la conservación de los humedales o para causas ambientales relacionadas con la conservación y el uso racional de los humedales.

#### **Creación de una base de datos de posibles donantes**

8. Lo primero que hizo el Coordinador en 2011 fue crear una “base de posibles donantes” y ampliar el número y los tipos de posibles donantes que podrían apoyar la aplicación de la Convención de Ramsar. La base de donantes tiene en cuenta a los donantes no tradicionales.
9. La elaboración de un “nuevo” y amplio programa de expectativas de los donantes contribuye a la labor de recaudación de fondos y al establecimiento de asociaciones. Entre las actividades realizadas figuran la selección, la investigación y el análisis de los donantes, incluido un examen superficial de la diligencia debida. Se seleccionó y examinó a un número significativo de posibles donantes, principalmente fundaciones, entidades del sector privado y particulares, para que estableciesen vínculos con los humedales, y se completó el examen de la diligencia debida antes de que se consumiese el tiempo establecido para la preparación de una ficha informativa con información sobre las entidades, los objetivos relativos al medio ambiente y el desarrollo sostenible, y sus actividades, así como sobre la definición de sus objetivos o prioridades del plan estratégico que están en consonancia con la aplicación de la Convención y su Plan Estratégico.
10. La base de datos de posibles donantes abarca tres regiones principales: Asia, especialmente Japón y Corea; América del Norte, principalmente EE.UU. y Canadá; y Europa, en particular Suiza, Austria, Francia y Alemania. La base de datos es dinámica y se sigue trabajando para desarrollarla y mantenerla actualizada, ya que las prioridades, directrices y líneas de financiación cambian periódicamente.

#### ***Algunos problemas***

11. El establecimiento de nuevas relaciones con donantes para promover la “marca” Convención de Ramsar sobre los Humedales puede tener sus dificultades -por ejemplo, el

pensamiento que suele venirse inmediatamente a la mente cuando se habla de humedales es que se trata de pantanos- lo que ha propiciado un retroceso en esta cuestión y el establecimiento en primer lugar de contactos y foros de debate para centrarse antes que nada en lo que se entiende por humedales y en la creación de un folleto que explique el papel de los humedales y el enfoque por ecosistemas. Por lo tanto, la comercialización de los valores de la Convención comienza con la explicación de lo que es un humedal y la descripción de su valor vital para el aprovisionamiento de agua, la seguridad alimentaria, la biodiversidad, etc. **La idea de esta cadena de trabajo es que Ramsar se convierta en una “marca comúnmente conocida” en la comunidad de donantes.**

12. Los donantes han anunciado su rechazo colectivo a financiar cualquier tipo de gastos operacionales básicos y han mostrado su preferencia por la financiación de proyectos y prioridades que estén en consonancia con sus estrategias relativas al medio ambiente, el desarrollo sostenible o los recursos naturales. Ello ha quedado demostrado por el hecho de que los gobiernos nacionales han facilitado en el pasado fondos para sufragar gastos operacionales y gastos de viaje. Para solucionar este problema, la recaudación de fondos se centra ahora de forma sucinta en programas y proyectos específicos. A medida que se vayan estableciendo relaciones, podrá surgir una oportunidad para que se aporten donaciones destinadas a financiar gastos operacionales básicos. Teniendo en cuenta el análisis de las ONG que sí reciben donaciones privadas para operaciones, estas donaciones suelen concederse para un “propósito” determinado o por un donante que presta su apoyo a largo plazo y con el que la ONG de que se trate mantiene una larga relación. El Consejo para la Defensa de los Recursos Naturales es una ONG que recibe este tipo de financiación, al igual que lo recibe la organización The Nature Conservancy.
13. En los próximos tres trimestres se hará un seguimiento intensivo de todos los posibles donantes no gubernamentales que han reaccionado positivamente ante la cuestión de los humedales y tienen posibilidades de convertirse en asociados colaboradores, y también se proseguirá la búsqueda de personas con elevado patrimonio.
14. Un ejemplo de cómo podría potenciarse el perfil político sería mediante la participación activa en reuniones clave de organismos de las Naciones Unidas, empresas y asociaciones empresariales, la OCDE, el Foro Económico Mundial, la Comisión sobre el Desarrollo Sostenible y el proceso de Río+20, y muchas otras organizaciones mencionadas en las resoluciones aprobadas anteriormente en el marco de la Convención. Hay una ventaja comparativa de la Convención que todavía no se ha aprovechado en toda su extensión: la Convención de Ramsar es el único mecanismo mundial que trata los humedales como ecosistemas y como proveedores de agua y de otros servicios, y no hay ningún otro órgano ni organismo de las Naciones Unidas que pueda afirmar que esta cuestión es su principal prioridad.
15. Se seguirán realizando nuevas colaboraciones con el sector empresarial, por conducto del Pacto Mundial, el Consejo Empresarial Mundial de Desarrollo Sostenible, las iniciativas de responsabilidad ambiental y social de las empresas, y otros foros económicos y empresariales internacionales, que propiciarán un mejoramiento de las relaciones públicas y un mayor apoyo normativo, técnico, informativo y financiero, así como una mayor concienciación mundial acerca de la Convención y su misión. Estas actividades también contribuirán a que los donantes del sector empresarial adquieran mayor conciencia a este respecto. Asimismo, ayudarán a la Secretaría y las Partes

Contratantes a incorporar de forma coherente el mensaje de Ramsar en los temas más amplios del agua y el desarrollo sostenible que se examinan a nivel mundial.

16. Para resolver los problemas de recaudación de fondos, el Coordinador no solo está buscando **fuentes de donantes no tradicionales, sino también diferentes fuentes y mecanismos de financiación**. La ventaja es que se trata de una nueva fuente de donantes con los que se puede establecer una relación a largo plazo. La desventaja es que en las nuevas fuentes de donantes no se conoce la Convención. No obstante, la Secretaría seguirá buscando donantes no tradicionales. Mientras se realizaba esa búsqueda se hicieron buenos contactos con muchos donantes tradicionales a los que en el tercer y cuarto trimestre se les solicitará financiación para el próximo año y durante un período de varios años.

### **Definición de las orientaciones prioritarias para las asociaciones de colaboración**

17. Como parte de las actividades destinadas a crear una buena imagen “corporativa” y un sólido perfil institucional de Ramsar a nivel mundial en el sector privado y la comunidad de donantes, y teniendo en cuenta la celebración del 40º aniversario de la Convención y de la inminente Cumbre de Río+20, parecería conveniente que se hiciera un balance de la vinculación entre la Convención y otros temas, y que se examinara el valor que tendría la “marca” de Ramsar si esta se ampliara como convención que englobase un grupo de temas relacionados con la biodiversidad y utilizara los vínculos en otras esferas temáticas como el agua y la seguridad alimentaria. La ampliación de la “marca” a las demás esferas temáticas y programáticas ofrece un conjunto más amplio de posibles donantes y amplía la gama disponible de mecanismos de financiación y tipos de donantes. Desde este punto de vista, puede decirse que **se ha estado trabajando activamente para ampliar las anteriores iniciativas destinadas a integrar la Convención de Ramsar en la esfera de las políticas y actividades internacionales relativas al agua, especialmente aquellas relacionadas con entornos marinos costeros**.
18. Hay muchos programas sobre cuestiones y actividades preliminares relacionadas con el medio ambiente y el desarrollo que el Coordinador debe ejecutar: la conservación y el uso sostenible de la biodiversidad, el cambio climático, el desarrollo urbano y los hábitats, el turismo, la producción de alimentos, el suministro de agua, la producción y distribución de energía, el crecimiento económico y la reducción de la pobreza, la lucha contra la desertificación, la salud humana, y la conservación y el uso sostenible de los humedales. Algunos de estos programas son contradictorios y trabajan unos contra otros, por lo que es urgente tomar medidas para encontrar una perspectiva coherente que avance hacia un equilibrio adecuado entre estas aspiraciones legítimas.
19. Sin embargo, varios otros programas y convenios internacionales importantes se ocupan de los ecosistemas de humedales y les proporcionan apoyo. Se trata de una oportunidad para incorporar otras fuentes de financiación y ajustarse a las prioridades clave de muchas de las principales fuentes de financiación.
20. Durante el próximo año se trabajará en la integración de las prioridades clave de las asociaciones de colaboración señaladas en el documento de debate de la Secretaría, en la parte a la que se hace referencia con el nombre de “Visión 40+ de Ramsar”, y en la definición de las diferentes orientaciones prioritarias para las asociaciones de colaboración

durante los próximos diez años. El posicionamiento de la Convención como mecanismo con una función transversal (Plan Estratégico, 1.4) ayudará a atraer a un mayor número de donantes interesados.

### **Elaboración de una lista de donantes interesados en los programas y proyectos comprendidos en el marco de la Convención**

21. Tras el posicionamiento de la Convención y de su misión y Plan Estratégico, el mejoramiento de su visibilidad general dentro de la comunidad de donantes y su posición respecto a una serie de prioridades internacionales, es esencial elaborar una lista de la comunidad de posibles donantes. Después de identificar a los donantes, el siguiente paso es elaborar una lista de donantes y hacer que sus intereses y misiones se ajusten a las prioridades de la Convención. El Coordinador de Asociaciones ha estado trabajando intensamente para llevar a cabo este ajuste a fin de que el material de información sobre la recaudación de fondos pudiera enviarse por correo electrónico o directo a los donantes que estuvieran interesados en los humedales y la misión de la Convención. Por ejemplo, para toda persona concreta que pudiera llegar a ser un donante, se llevó a cabo una investigación sobre las pautas que sigue en lo que concierne a la concesión de donativos, sus aficiones e intereses, y su interés en el medio ambiente. La investigación sobre las fundaciones comienza con la identificación de sus prioridades, la lectura de sus planes estratégicos, el examen de sus tendencias a ofrecer donativos y, en los últimos tres años en particular, la identificación de los temas y tipos de programas que tienden a financiar, haciendo hincapié en sus calendarios y ciclos de financiación, señalando si solo conceden donaciones respecto de solicitudes que tienen que cumplimentarse o si cuentan con algunos fondos aparte para la financiación especial de ideas nuevas o innovadoras, e identificando quién es la persona de contacto clave en la organización y cuál es el área geográfica de principal interés. La investigación es una parte de la labor de recaudación de fondos muy importante para que podamos ajustar los proyectos a los posibles donantes con el fin de lograr un mayor porcentaje de éxito.
22. Las dos fundaciones con las que estamos trabajando son la Fundación Tinker, que se centra en programas de medio ambiente en América Latina, y la Fundación MacArthur, que tiene en su programa de trabajo un nuevo tema relacionado con el agua dulce y financia proyectos a nivel mundial. Se trata de una fundación que concede subvenciones, pero también hay oportunidades para que apoyen una idea general innovadora. Con respecto a la Fundación Rockefeller, estamos estudiando su deseo de apoyar programas de medios sociales de comunicación. Acaba de iniciarse la labor de preparación de una propuesta para esta fundación.
23. **Declaración de Changwon.** La Declaración de Changwon, aprobada en la COP10 por medio de la Resolución X.3, pone especial énfasis en la importancia de que los sectores empresariales participen en la aplicación de la Convención, ya que se trata de un grupo de asociados clave para los que todavía no se ha analizado a fondo todo su potencial. La participación activa de sectores empresariales e industriales de la economía posibilita que las Partes puedan ampliar su influencia y repercusión en la conservación y el uso racional de los humedales, y que sus decisiones tengan una mayor repercusión a este respecto, y ayudar a que la formulación de políticas y la toma de decisiones relacionadas con el manejo de los humedales formen parte de la idiosincrasia de los asociados.

24. Los donantes han mostrado un claro rechazo a proporcionar cualquier tipo de financiación para operaciones o viajes. El hecho de que si se concede financiación esta debe estar asociada a un programa o proyecto específico es un tema recurrente, y también se trata de una tendencia común a todos los organismos de asistencia para el desarrollo. La financiación se proporciona para un tema o actividad en concreto de relevancia para el país. Para resolver este problema, la Secretaría está examinando una estructura programática que ajustaría muchos de los objetivos, metas, actividades y orientaciones de los donantes a la labor de la Convención tal como se establece en el Plan Estratégico.

### **Elaboración de un caso para solicitar apoyo**

25. El caso se está elaborando con estadísticas y datos para presentar a los posibles donantes la solicitud de una donación en un “lenguaje adaptado a los donantes”. Este caso ayudará a los donantes a entender claramente por qué es importante apoyar un proyecto, programa o actividad establecido en el marco de la Convención. El caso pretende demostrar a los donantes el valor de la labor de la Convención y cómo esta puede ayudarlos a cumplir sus propios objetivos o, si son personas físicas, a ser consecuentes con sus propias creencias o con la “causa” para la protección o conservación de los humedales.
26. El caso para solicitar apoyo precisa de datos concretos y de un razonamiento justificado que lo justifique. El proyecto “Agua y Humedales” de la TEEB que se está ejecutando actualmente será de gran ayuda para obtener informaciones y datos nuevos y recientes con los que elaborar el caso para solicitar apoyo. Esta particular y destacable iniciativa está dirigida por la Secretaría de Ramsar con la asistencia de Noruega, Suiza, la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (UICN), el Grupo de Examen Científico y Técnico (GECT) de Ramsar, la Secretaría del Convenio sobre la Diversidad Biológica (CDB), el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y el Instituto de política ambiental para Europa (Institute for European Environmental Policy, IEEP). Se trata de un importante instrumento para hacer hincapié en los beneficios económicos mundiales que proporcionan los humedales con su apoyo a los recursos hídricos y la biodiversidad, poner de relieve los crecientes costos de las pérdidas de agua y biodiversidad a causa de la degradación de los ecosistemas de humedales y aprovechar la experiencia conjunta en materia científica, económica y normativa para favorecer la adopción de medidas prácticas destinadas a cuidar conjuntamente de los humedales.

### **Campaña de recaudación de fondos**

27. El Coordinador ha encabezado una campaña de recaudación de fondos titulada “Humedales para la Vida”:

**El objetivo de la campaña es recaudar 4 millones en 3 años, y 11 millones en 5 años.**

28. La campaña se inició en noviembre de 2011 con una campaña de envío de cartas y correos electrónicos. El principal grupo destinatario de esta campaña es el de las personas con elevado patrimonio y se redactaron y enviaron 47 cartas orientadas específicamente a ese grupo de personas. Las consultas con la Secretaría y la Presidencia del GECT propiciaron la elaboración de una lista de las diferentes necesidades, que se incluyeron en la carta para recaudar fondos y en el conjunto del material de información elaborado para ese fin, que incluía el folleto para la recaudación de fondos. Se están estableciendo como nuevos



objetivos varios bancos, fundaciones y gestores de patrimonios familiares, y se están haciendo nuevos llamamientos a los donantes que se mostraron interesados por los proyectos.

29. Cada una de las cartas se adaptó a cada donante en particular y a sus prioridades e intereses en materia de humedales. La carta tenía un enfoque de dos niveles. En el cuerpo de la carta se hacía un llamamiento para la aportación de donaciones de pequeña cuantía como primera medida de compromiso con la Secretaría y con los proyectos o programas que necesitaban apoyo. Los fondos que se solicitaban en la carta oscilaban desde los 5.000 hasta los 25.000 dólares EE.UU. He aquí algunos ejemplos de solicitudes de pequeñas donaciones:

- Con un pequeño donativo de **5.000 dólares** se financia la compra de unos prismáticos, una cámara y una computadora portátil para tres administradores de sitios de humedales de un país menos adelantado con los que podrán recoger datos esenciales y realizar investigaciones, o se financia la compra de una pequeña embarcación que permita al administrador del sitio realizar una completa investigación del sitio;
- Con **10.000 dólares** se financia la capacitación de administradores de sitios de humedales, lo que les dotará de los conocimientos técnicos necesarios para elaborar planes de manejo de sitios que conduzcan a una labor de custodia, conservación y restauración más exhaustiva de los sitios de humedales;
- Con **20.000 dólares** se financia una Misión Ramsar de Asesoramiento en la que se podrá enviar un equipo multidisciplinario para que evalúe un humedal en peligro y elabore un plan de acción con objeto de ayudar al administrador del humedal a que ponga fin a las prácticas que dañan el humedal;
- Con **25.000 dólares** se financia un taller de capacitación en el que los administradores de humedales, las partes interesadas clave y los dirigentes comunitarios tendrán la oportunidad de desarrollar aptitudes y elaborar planes para la formación de funcionarios públicos y otros oficiales sobre el valor y la custodia de los humedales a fin de propiciar un uso más sostenible de los mismos.

30. En el anexo de la carta se incluyó un conjunto de solicitudes de donativos de mayor cuantía con el fin de ilustrar el apoyo financiero que se necesitaba a mayor escala: desde 80.000 a 1 millón de dólares. Se hicieron solicitudes de financiación a mayor escala para los siguientes proyectos y programas:

- 80.000 dólares EE.UU. para cofinanciar el proyecto del GECT sobre el estado de los humedales del mundo (5,3 millones de dólares EE.UU. durante un período de cinco años para financiar todo el proyecto).
- 100.000 dólares EE.UU. para financiar cinco Misiones Ramsar de Asesoramiento.

- 200.000 dólares EE.UU. para financiar cinco proyectos del Fondo de Pequeñas Subvenciones.
  - 200.000 dólares EE.UU. para cofinanciar las primeras etapas de la labor correspondiente al proyecto Agua y Humedales de la TEEB y 1,6 millones de dólares durante un período de tres años para financiar la totalidad del programa, incluidas la elaboración de metodologías, la difusión de información y la capacitación a nivel general.
  - 500.000 dólares EE.UU. para cofinanciar los trabajos generales relacionados con la conservación de manglares en el Neotrópico, Asia y África con el fin de mejorar la seguridad alimentaria, reducir la erosión costera y obtener muchos más resultados positivos. En el resumen de los proyectos también se incluyó una petición para que a lo largo de un período de cuatro años se donaran 8 millones de dólares EE.UU. La última petición especial incluida en la campaña de envío de cartas fue una de 1 millón de dólares para modernizar los actuales sistemas de gestión de los datos y la información que utiliza el Servicio de Información sobre Sitios Ramsar.
31. Además de la campaña de correo directo, se han entablado contactos en su fase inicial, secundaria o terciaria con empresas, fundaciones, organizaciones internacionales, bancos mundiales, bancos regionales, el Grupo del Banco Mundial, entidades benéficas, organismos de las Naciones Unidas, fondos, fondos financieros y gestores de patrimonios, y personas particulares.
32. Desde que se inició la campaña de correo directo se ha producido una respuesta combinada de tres partes que se mostraron interesadas en la financiación de dos proyectos del GECT (la TEEB y el estado de los humedales del mundo) y del proyecto relativo a los manglares de África.
33. Se formularon preguntas acerca de las necesidades básicas de los administradores de humedales en lo que respecta a cámaras y computadoras portátiles. Para la próxima vez que se presente esta solicitud se necesitará que haya sitios específicos con esas necesidades.
34. En marzo de 2012 tuvo lugar una segunda campaña de envío por correo en la que se pidieron donaciones a 38 personas que contaban con un elevado patrimonio. En caso de que haya fondos disponibles para viajes y reuniones personales, se formulará una tercera petición más centrada a estos fines. El seguimiento periódico y estratégico es una parte esencial de la campaña.

## **Futuro**

35. La campaña descrita anteriormente se extenderá durante el trienio a una gama más amplia de fundaciones, organizaciones benéficas, personas, instituciones y bancos, y se formularán propuestas de proyectos más elaboradas, lo que conllevará una labor de colaboración con el GECT y otros expertos de la Secretaría para preparar propuestas sólidas e invertir activamente los fondos que se hayan concedido para un proyecto. En cada una de las propuestas deberá figurar información detallada sobre el proyecto y es esencial que el GECT tenga la capacidad necesaria para trabajar con el Coordinador. Una cuestión importante es que el GECT ha clasificado la creación de capacidad como un nuevo

objetivo de alta prioridad, que se añadirá a la lista de los proyectos para los que se recaudan fondos.

### **Recaudación de fondos para Iniciativas Regionales**

36. El Coordinador está participando activamente en el establecimiento de una campaña de recaudación de fondos destinada específicamente a financiar las Iniciativas Regionales. Al mismo tiempo que se realiza un análisis de deficiencias sobre la estructura y aplicación de las nueve Iniciativas Regionales y los seis centros regionales, se están llevando a cabo actividades relacionadas con la recaudación de fondos. Las primeras actividades consistieron en recopilar información en Internet sobre cada una de las diferentes iniciativas en el marco de una nueva actividad titulada “Resource Mobilization: Call For Funding” (Movilización de recursos: llamamiento a la financiación).
37. La segunda actividad realizada fue el envío de descripciones informativas de las iniciativas a los posibles donantes a fin de informarlos sobre ellas, hacerlas más visibles, ampliar el grado de conocimiento en esta materia y comercializar su importancia para la aplicación de la Convención.
38. Los donantes contactados con respecto a las Iniciativas Regionales fueron fundaciones y personas que contaban con un elevado patrimonio. Se pidió información detallada de las iniciativas sobre las necesidades financieras y los resultados específicos. Los Asesores Regionales Superiores han pedido a los contactos de las iniciativas que faciliten más detalles relativos a la recaudación de fondos que ayuden al Coordinador a preparar material de información sobre las necesidades de cada iniciativa para presentarlo en la campaña.
39. La tercera esfera de actividades realizadas en nombre de las Iniciativas Regionales se basaron en la atención de una necesidad planteada en la reunión regional de África sobre orientaciones para la recaudación de fondos. Se está preparando una **guía para la recaudación de fondos** para ayudar a las Iniciativas Regionales a, por ejemplo, identificar tipos de fuentes de financiación en sus regiones, asesorar sobre la preparación de una plantilla para las propuestas de proyectos, asesorar sobre la manera de lograr un acercamiento a los donantes, y realizar más actividades. Se ha preparado un proyecto de plantilla de informe a los donantes, que se incorporará en la Guía para la recaudación de fondos.

### **Futuro**

40. El Coordinador trabajará más intensamente con las Iniciativas Regionales durante los dos próximos trimestres de 2012 y en 2013. Se fomentará la participación activa en la recaudación de fondos para proyectos y programas específicos de las Iniciativas Regionales una vez se haya recibido el análisis de deficiencias de las Iniciativas Regionales y la información detallada sobre los proyectos y las necesidades presupuestarias específicas de cada una de ellas (por ejemplo, sobre los objetivos de los proyectos y los resultados esperados, de conformidad con los plazos y presupuestos establecidos), así como sobre las necesidades de financiación a largo plazo y los resultados esperados a largo plazo por cada una de las iniciativas. La Guía para la recaudación de fondos se completará para que los dirigentes de las Iniciativas Regionales la examinen y formulen sus observaciones al respecto en una fecha más avanzada del año 2012.

## Fondo de Pequeñas Subvenciones

41. Se ha puesto un enorme énfasis en la recaudación de fondos para el Fondo de Pequeñas Subvenciones (FPS). La labor en esta materia conllevaba la identificación de donantes y la presentación a estos de la cartera de proyectos para 2011, junto con los proyectos de 2010 que no disponían todavía de la financiación suficiente, así como la solicitud a algunos donantes de financiación para todo el fondo.
42. Se presentaron proyectos a empresas como Unilever y Nestlé Waters, programas de responsabilidad empresarial, muchas fundaciones y otras organizaciones de beneficencia que ofrecen donativos a nivel mundial (por ejemplo, Ford, Rockefeller o MacArthur) o regional (por ejemplo, Fundación Tinker para América Latina), gobiernos de países desarrollados, personas que cuentan con un elevado patrimonio y gestores de patrimonios familiares. Se buscaron nuevas fuentes de donantes, aunque ninguno de ellos había proporcionado todavía apoyo financiero directo a un proyecto del FPS. Aún está pendiente la financiación que han de aportar algunos países miembros (Noruega y Japón) en los que se han financiado ocho proyectos de las carteras de proyectos correspondientes a 2010 y 2011.
43. El Fondo de Pequeñas Subvenciones también se incorporó como iniciativa especial en la página Call for Funding (Llamamiento a la financiación) del sitio web de Ramsar (además de encontrarse actualmente en la página donde se incluye información sobre la solicitud y descripción del Fondo) para ayudar a facilitar la recaudación de fondos para el FPS. La razón de elaborar una lista adicional es situarla bajo la rúbrica de Resource Mobilization (Movilización de recursos), lo que ayudará a discernir en la página web las contribuciones financieras del proceso de solicitud de subvenciones.
44. Se diseñó un texto especial de una página de extensión, que se incorporó como un complemento añadido al folleto de recaudación de fondos para atraer una atención especial hacia el FPS. Más de 600 folletos fueron entregados directamente a los donantes y distribuidos en las principales reuniones.
45. Las actividades realizadas en los trabajos con donantes demostraron que la financiación vinculada a proyectos y realizada directamente de proyecto en proyecto es la forma en que los donantes considerarían la posibilidad de contribuir al FPS, en el caso de que estuviesen dispuestos a hacerlo. Lo que se tiende a hacer con los donantes es ofrecerles una idea, programa o actividad que se ajuste a sus objetivos, misiones o planes estratégicos personales, empresariales, gubernamentales o institucionales. Esto les permite dar cuentas a sus accionistas o partes interesadas de la forma en que se invierte su contribución. Aunque se han realizado peticiones para que se contribuya al FPS con fondos no vinculados a proyectos, aún no se ha conseguido ninguna contribución no vinculada a proyectos.
46. Se están llevando a cabo nuevos trabajos para reconsiderar el enfoque de la cartera de proyectos y examinar la posibilidad de clasificar las propuestas en categorías de temas, lo que conllevaría una agrupación de los proyectos que tuvieran objetivos y resultados similares con el fin de adecuar cada proyecto al programa, tema o prioridad de un donante en particular. Los donantes contactados señalaron que antes de considerar la posibilidad de

financiar un proyecto, necesitaban ver cómo este se ajustaría a sus prioridades (descripción del título, resultados esperados) y cómo les ayudaría a cumplir sus objetivos, y necesitaban más detalles sobre los resultados específicos que se esperarían obtener con arreglo a unos plazos y presupuestos establecidos. Cabe señalar que se trata de una labor que requiere mucho tiempo y que ese tiempo se considera demasiado cuando se trata de pequeñas cantidades de financiación. Los donantes no están dispuestos a invertir un tiempo administrativo considerable en proyectos que no superen los 40.000 francos suizos (costos de transacción de los donantes). Del mismo modo, la Secretaría de Ramsar y las Partes Contratantes han dedicado grandes esfuerzos a solicitar pequeñas cantidades de financiación, pero cada vez es más improbable que esta atraiga el interés de los donantes. La revisión del FPS sugiere que adoptemos un enfoque programático que permita que los intereses y prioridades de los donantes puedan coincidir con los de los países receptores.

47. **Futuro:** Presentación del FPS de diferentes maneras: país específico y proyecto específico sobre la base de una esfera temática.

### Anexo 3: El camino a seguir: asociaciones de colaboración

1. El presente anexo trata del contexto futuro de las asociaciones de colaboración y su uso en el marco de la Convención. La información se recogió en una serie de debates mantenidos en la Secretaría sobre los caminos a seguir en el futuro y el papel de las asociaciones de colaboración. La Presidenta del GECT también participó en los debates.
2. **Misión.** La misión<sup>3</sup> de la Convención constituye la base de todas las actividades de las asociaciones de colaboración. El objetivo principal del programa de las asociaciones de colaboración es reforzar la capacidad para aplicar el Plan Estratégico y otras Resoluciones de la Convención.
3. **Visión.** La Secretaría de Ramsar, como parte de las celebraciones del 40º aniversario, organizó unos debates sobre cuál debería ser la hoja de ruta para los próximos 40 años. El primer paso fue hacer balance del progreso en la aplicación en las últimas cuatro décadas con el fin de crear una base desde la que poder vislumbrar las operaciones y la aplicación de la Convención para los próximos 40 años, haciendo especial hincapié en el tipo de asociaciones de colaboración que apoyarían mejor dicha aplicación. Como resultado de esos debates, la Secretaría se desplazó 40 años hacia el futuro y reflexionó sobre cuáles podrían ser en esos años las cuestiones clave relacionadas con el medio ambiente y los humedades. Desde esa perspectiva se identificaron las esferas prioritarias en las que se debía estudiar la adopción de medidas con la ayuda de asociaciones de colaboración.
4. De esos debates surgió la propuesta de una meta: “En 2051, los servicios esenciales que ofrecen los humedales a las sociedades humanas [a través del agua] se reconocen, mantienen, restauran y utilizan de forma sostenible por los gobiernos (a nivel mundial/nacional/local), las comunidades y los sectores industrial, empresarial, agrícola, económico y otros”. Se trata de una versión de trabajo a la que se llegó durante los debates sobre las posibles direcciones que podría seguir en el futuro la Secretaría (Visión 40+).
5. La idea de la **Visión 40+** es ofrecer una hoja de ruta que contribuya a promover la aplicación efectiva del Plan Estratégico 2009-2015 y los futuros planes estratégicos, teniendo en cuenta el estado actual y previsto del medio ambiente y la situación social y económica en el mundo. El resultado de los debates de Visión 40+ ayudó a definir el marco del programa de asociaciones de colaboración y las direcciones que puede seguir.

#### **Armonización de las asociaciones de colaboración con los valores fundamentales, los objetivos estratégicos y las prioridades operacionales**

6. El concepto para los debates de la Secretaría sobre cuáles podrían ser las direcciones estratégicas que podría seguir la Convención en los próximos 40 años surgió de la necesidad de establecer las prioridades y direcciones clave para el programa de asociaciones de colaboración. Con un nuevo Coordinador de Asociaciones, se hacía importante

---

<sup>3</sup> La misión de la Convención es “la conservación y el uso racional de todos los humedales mediante acciones locales, regionales y nacionales y gracias a la cooperación internacional, como contribución al logro de un desarrollo sostenible en todo el mundo”.

considerar las direcciones y prioridades para un programa que satisficiera de forma eficaz las necesidades de las Partes Contratantes.

7. La Secretaría está en proceso de alinear el trabajo de sus asociaciones de colaboración con el Plan Estratégico y los tres valores fundamentales identificados mediante el proceso Visión 40+, que son los siguientes:
8. **Valor fundamental 1. Los humedales son una infraestructura natural clave para los servicios de los ecosistemas.** Por consiguiente, la tarea fundamental de la Convención en el futuro es velar por que los humedales ofrezcan (continúen ofreciendo) servicios ecosistémicos esenciales relacionados con el agua (y otros).
9. El objetivo estratégico del valor fundamental 1 es la necesidad de integrar el valor de los humedales como infraestructuras naturales que ofrecen servicios ecosistémicos fundamentales relacionados con el agua y otros servicios de los ecosistemas en las políticas nacionales económicas, de desarrollo y ambientales. Las asociaciones de colaboración son un mecanismo importante para potenciar ese trabajo.
10. Tomando como base este valor fundamental y objetivo estratégico, la prioridad operacional se define como “concienciar en determinados círculos políticos/sociales/empresariales estratégicamente seleccionados sobre el valor de los humedales como infraestructuras naturales fundamentales que ofrecen importantes servicios ecosistémicos relacionados con el agua (y otros)”.
11. Integran esta prioridad operacional tres componentes principales: a) qué significa “valor” de los humedales; b) cuáles son los “círculos políticos/de los medios de comunicación” a los que irán dirigidos los esfuerzos; y c) qué forma adoptará esta iniciativa de concienciación. Algunas asociaciones de colaboración ya se han formado en el marco de la Convención para promover la valoración de los humedales. Esto es igualmente cierto en lo que respecta a órganos políticos o grupos de la sociedad civil. La potenciación de esfuerzos mediante asociaciones de colaboración y relaciones de colaboración contribuirá a aprovechar conocimientos, experiencias, redes y esfuerzos especiales para concienciar sobre la importancia y el valor de los ecosistemas de humedales.
12. El valor de los humedales en este Marco puede caracterizarse por medio de los servicios ecosistémicos que ofrecen, tanto los relacionados con el agua (purificación del agua, recarga de aguas subterráneas, apoyo de sistemas alimentarios, almacenamiento y distribución de agua) y otros (regulación de inundaciones, apoyo de la biodiversidad, almacenamiento de carbono, entorno cultural, ocio y otros servicios económicos, como ofrecer empleo y transporte). Las asociaciones de colaboración tienen el potencial de aportar elementos adicionales y ayuda en la valoración de los humedales. Asimismo, realizar más trabajos en este ámbito ofrecería datos valiosos, que son necesarios en el contexto de la movilización de recursos, especialmente para definir las razones que subyacen tras la solicitud de recursos a posibles asociados o donantes.
13. **Valor fundamental 2. Los humedales son un componente clave de otros programas y convenciones sobre desarrollo sostenible y medio ambiente.**

Entendidos como infraestructuras naturales que ofrecen diversos servicios ecosistémicos esenciales, los humedales desempeñan un importante papel para abordar otros problemas ambientales y, por consiguiente, tienen importancia para otros interesados directos, programas de desarrollo y regímenes de manejo ambiental, salud, seguridad y conservación.

14. El objetivo estratégico para el valor fundamental 2 es desarrollar asociaciones de colaboración basadas en sinergias previamente identificadas con el fin de a) transmitir la importancia de los humedales, b) dar mayor relieve a la Convención en círculos políticos, y c) obtener acceso a recursos adicionales (especialmente mediante asociaciones de colaboración con el sector privado, fondos, bancos y otras facilidades y fundaciones).
15. La prioridad operacional para el valor fundamental 2 y el objetivo estratégico serían identificar un determinado número de esferas prioritarias capaces de orientar la selección de posibles asociados. Las esferas siguientes se identificaron como prioritarias para el programa de asociaciones de colaboración, definidas a través de la experiencia y los conocimientos de la Secretaría:
  - i) humedales/agua y agricultura;
  - ii) humedales/agua e industrias extractivas/energéticas;
  - iii) humedales/agua y mitigación del cambio climático (humedales en tanto que elementos de almacenamiento de carbono) y adaptación a él (servicios relacionados con el agua);
  - iv) humedales/agua y protección social (salud humana y prevención/manejo de desastres);
  - v) humedales/agua y urbanización;
  - vi) humedales y manejo integrado del agua (búsqueda de asociaciones de colaboración con la asociación internacional de responsables de la adopción de decisiones en relación con el agua); y
  - vii) asociaciones científicas (relativas a futuros programas o grupos como la Plataforma intergubernamental científico-normativa sobre diversidad biológica y servicios de los ecosistemas, IPBES, y/o el Sistema Mundial de Observación de Humedales, SMOH).
16. **Valor fundamental 3. Los humedales aportan contribuciones concretas y medibles a las sociedades humanas.** El objetivo estratégico para este valor fundamental es aclarar el vínculo entre los humedales sanos y la cantidad y calidad de agua necesaria, así como la distribución de agua a diversos grupos de usuarios (el “vínculo humedales-agua”).
17. La prioridad operacional que subyace a este valor fundamental es desarrollar datos e instrumentos para medir la parte correspondiente a los humedales en el vínculo humedales-agua.
18. Se identificaron cuatro iniciativas principales como prioritarias:
  - i) promover la síntesis sobre el agua y los humedales de la Economía de los Ecosistemas y la Biodiversidad (TEEB), actualmente en elaboración, que



- contribuirá a valorar los humedales y a reflejar mejor el vínculo humedales-agua;
- ii) priorizar el desarrollo del mecanismo del Sistema Mundial de Observación de Humedales (SMOH) por medio de buscar los recursos necesarios, tal vez mediante una asociación de colaboración;
  - iii) Promover el vínculo humedales-agua en los esfuerzos actuales por lograr la creación de la IPBES; y
  - iv) llevar a cabo un estudio o recoger información y realizar un determinado número de estudios de casos regionales sobre el vínculo humedales-agua como instrumento preliminar para concienciar sobre esta cuestión y resaltar su pertinencia.
19. Una vez recopilada la información disponible para el informe de la TEEB sobre los humedales y el agua, se recomienda encarecidamente seguir trabajando sobre la economía de los humedales. Las asociaciones de colaboración podrían desempeñar una vez más un papel importante para lograr el objetivo estratégico y las prioridades puesto que trabajan en el desarrollo de instrumentos, en el contexto de las prioridades de la asociación detalladas más arriba, para medir e indicar los beneficios que aportan los humedales a las sociedades humanas.

Tabla resumida de los valores fundamentales

<b>Visión/valores fundamentales</b>	Declaración de la Visión: garantizar que, a través de la labor de las Partes y los órganos de la Convención, los servicios esenciales que ofrecen los humedales a las sociedades humanas a través del agua se reconozcan, mantengan, restauren y utilicen de forma sostenible por los gobiernos (a nivel mundial/nacional/local), las comunidades, la industria, las empresas, la agricultura, etc.		
	<b>Valor fundamental 1</b>	<b>Valor fundamental 2</b>	<b>Valor fundamental 3</b>
	Los humedales como infraestructura natural clave que ofrece servicios de los ecosistemas	Los humedales como componente clave de otros regímenes ambientales	La conservación de los humedales como contribución beneficiosa, concreta y medible, para las sociedades humanas
<b>Objetivos estratégicos</b>	Integrar el valor de los humedales como infraestructuras naturales que ofrecen servicios esenciales en la política económica, de desarrollo y ambiental de los países	Desarrollar asociaciones basadas en sinergias previamente identificadas con el fin de a) transmitir la importancia de los humedales, b) dar mayor relieve a la Convención en círculos políticos c) obtener acceso a recursos adicionales	Aclarar el vínculo entre, por un lado, los humedales sanos y, por otro, la cantidad y calidad del agua
<b>Prioridades operacionales</b>	Concienciación en círculos políticos y de medios de comunicación estratégicamente seleccionados sobre el valor de los humedales como infraestructuras naturales clave que proporcionan importantes servicios ecosistémicos relacionados con el agua (y otros). Identificados los servicios relacionados con el agua. Deben determinarse los interlocutores objetivo.	Indicación de un determinado número de esferas prioritarias capaces de orientar la selección de posibles asociados. Señaladas siete esferas prioritarias.	Desarrollo de datos e instrumentos para medir la parte correspondiente a los humedales en el vínculo humedales-agua. Identificados cuatro instrumentos prioritarios.