



DONACIONES EN ESPECIE - SCM

Donantes (Proveedores): Plan de acción para el éxito

DETERMINACIÓN DE LA NATURALEZA Y EL ALCANCE DEL PROYECTO

Evalúe primero sus recursos, considerando tales factores como tiempo, voluntarios y donaciones y fondos disponibles. Si se trata del primer proyecto de donaciones en especie que patrocina su club, sea moderado en cuanto a expectativas. A continuación, designe un coordinador que organice las actividades, verifique la marcha del proyecto y funcione como persona de enlace. Mantenga al presidente del Comité Distrital de SCM y al gobernador de distrito al tanto de sus planes; es muy probable que puedan brindarle sugerencias útiles y asistencia.

A comienzos de la etapa de planificación, póngase en contacto con una agencia internacional de transportes, a fin de averiguar el costo aproximado de embarque e investigar la posibilidad de obtener fondos paralelos mediante una subvención de La Fundación Rotaria. Un expedidor de fletes le facilitará todo el proceso de envío (Véase Anexo B). Si ya cuenta con una determinada donación, asegúrese de que la misma se encuentre en óptimas condiciones, que esté disponible el manual del usuario y que los beneficiarios sepan cómo mantener el artículo. Si aún no contase con la donación, quizá sea conveniente que su club enviara fondos, lo cual es un trámite mucho más rápido. Además, es muy posible que los beneficiarios puedan adquirir los artículos a un costo más reducido en el mismo país, estimulando así la economía local.

SELECCIÓN DE UN COLABORADOR INTERNACIONAL

Si está en busca de un receptor de bienes:

- Consulte la base de datos [ProjectLINK](#)
- Asista a una feria de proyectos
- Converse con personas invitadas a las reuniones del club
- Establezca relaciones en la Convención de Rotary International u otros eventos rotarios
- Comuníquese con el [personal de Programas de Servicio Internacional de RI](#)

PARTICIPACIÓN DE ORGANIZACIONES DE APOYO

Considere la posibilidad de trabajar con una organización o un grupo auspiciado por rotarios, con experiencia internacional en el transporte de bienes y servicios. Por ejemplo, la organización [Global Hand](#) es un organismo intermediario que facilita la comunicación entre empresas y grupos comunitarios con ONG para transportar bienes a las regiones del mundo con carencias. Además de ayudarlo con su proyecto en marcha, tales organizaciones pueden abrirle la puerta a futuras actividades de servicio. Para una lista de las organizaciones de apoyo, remítase al [sitio web de RI](#).

Si requiere una donación de magnitud considerable, le recomendamos solicitarla a los siguientes grupos:

- Fabricantes: exceso de inventario o artículos discontinuados
- Editoriales: restos de ediciones no vendidas
- Hospitales, centros médicos y doctores: equipo antiguo pero en buen funcionamiento
- Escuelas: textos usados pero en buenas condiciones
- Autoridades municipales, departamentales o nacionales: excedentes o equipos ligeramente obsoletos
- Municipios: ambulancias, autobombas y otros vehículos

CAPTACIÓN DE VOLUNTARIOS

Los voluntarios estarán más dispuestos a ofrecer sus servicios si se les explica detalladamente la naturaleza de su participación, incluidas las tareas específicas y el tiempo que tomará cada una. Comunique a los voluntarios desde un principio el marco cronológico establecido para el proyecto. Generalmente, los voluntarios se encargan de solicitar, recolectar y transportar los artículos donados; clasificar, reparar y tomar inventario de las donaciones y, en algunos casos, traducir correspondencia. Si prevé que necesitará ayuda para la carga o descarga de artículos pesados, solicite la asistencia de rotaractianos, interactianos o miembros de los Grupos de Rotary para Fomento de la Comunidad, así como de grupos escolares o equipos deportivos de la localidad. Designe un coordinador de voluntarios para garantizar que cuenta con un número adecuado de voluntarios bien informados.

PROMOCIÓN DEL PROYECTO

Una buena publicidad lo ayudará a atraer donantes, voluntarios e, incluso, nuevos socios al club. Difunda información a través de la prensa local o publicaciones especializadas, así como en el boletín del club o distrito. Incluya en los comunicados de prensa no sólo detalles del proyecto y solicitudes de donaciones sino también la repercusión que tendrá su proyecto en los beneficiarios, la promoción de los ideales de Rotary y el fomento de la comprensión internacional. Solicite la ayuda del presidente del Comité de Relaciones Pública del club y distrito.

RECOLECCIÓN Y CLASIFICACIÓN DE DONACIONES

Sea selectivo y acepte únicamente artículos que satisfagan las necesidades del beneficiario. No recolecte artículos que no sean adecuados. Repare o descarte donaciones inútiles para el entorno o cultura local. El espacio de almacenaje disponible, costo de embarque y los trámites aduaneros son factores que deberá considerar al determinar el tipo y la cantidad de donaciones que recolectará. Una vez recolectadas, clasifique las donaciones de manera útil para los beneficiarios. Por ejemplo, ordene la ropa según el estilo y la talla; agrupe los libros por tema y título. Si va a enviar instrumental odontológico a varias clínicas, ponga la remesa para cada clínica en bultos separados.

DEPÓSITOS PARA ALMACENAMIENTO

Es muy probable que algún socio de su club tenga espacio disponible, ya sea un garaje, depósito de una escuela u hospital, o almacén de una empresa, donde pueda almacenar la donación. Verifique que las instalaciones sean seguras, y que el nivel de temperatura, humedad y exposición a los elementos sea adecuado para las donaciones. Considere además la ubicación con respecto al centro de acopio, clasificación y empaque, y el punto de embarque.

TRÁMITES PARA EL TRANSPORTE

A pesar de que existen varios medios de transporte —servicio de mensajería, flete aéreo, empresas marítimas, valija diplomática, transporte militar e, incluso, equipaje facturado— éste quizás sea uno de los aspectos que requiera mayor atención de su parte. Hay compañías que ofrecen tarifas reducidas para remesas de bienes con fines humanitarios. Existen también empresas que manejan un alto volumen de carga internacional que están dispuestas a transportar los bienes gratuitamente, dependiendo del espacio disponible. Al obtener una cotización, anote siempre el precio exacto y el nombre de la persona que lo atendió. Para mayor información, remítase al Anexo A.

Comuníquese con un embarcador de fletes internacional para analizar sus necesidades, quien se encargará de efectuar todos los trámites de embarque y obtener la documentación necesaria (consulte el Anexo B). No deje de considerar otras alternativas de transporte más económicas, por ejemplo, hay compañías que cuentan con sus propios departamentos de exportación que podrían tramitar el envío sin costo alguno o a un precio reducido.

EMBALAJE DE DONACIONES E INVENTARIO

Su elección de contenedores dependerá del tipo de transporte que utilice. El expedidor de fletes le recomendará que use cajas de cartón pesado, tambores, cajones de madera, o contenedores metálicos de 6,1 o 12,2 m de largo. Al embalar, piense en el trato que tendrán los artículos en trayecto, así que protéjalos contra el agua, roturas y robos. Embale las cajas en paletas y polietileno termocontraíble y, de ser necesario, cubra los artículos con una lona impermeable.

A medida que empaca las donaciones, haga un inventario exacto de todos los artículos para evitar que su envío sea retenido en el país de destino. Si envía un contenedor a otro país, proporcione a los beneficiarios una guía precisa del contenido, para que puedan tramitar la exoneración del pago de impuestos y derechos aduaneros. Un control de inventario lo ayudará también a determinar la capacidad de cada contenedor. Por ejemplo, en los Estados Unidos, un contenedor de 40 pies (12,2 m) tiene cabida para 20 paletas de 4 por 4 pies (aproximadamente 1 m x 1 m), apiladas a una altura de 7 pies (unos dos metros). Consecuentemente, mientras más voluminosos sean los artículos, menos paletas entrarán en el contenedor. Averigüe las medidas de los contenedores estándar en su región. Haga copias de la lista de donaciones incluidas en cada contenedor para la declaración de aduanas y los registros de los clubes participantes. Para instrucciones sobre inventario y ejemplos de documentación para EE.UU., visite [sitio web de suministros médicos del Distrito 6110 de RI](#).

OBTENCIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN NECESARIA

Los requisitos de documentación varían de país a país. Comuníquese con el consulado del país beneficiario antes de despachar un envío al país en cuestión. La mayoría de países exigen una factura comercial y una lista de embalaje. Si debe tasar la donación por un tercero, recurra al fabricante del equipo, a un tasador profesional o al funcionario de una ONG. No sobrevalore el costo de la mercancía, puesto que los aranceles de importación se fijan según el valor declarado de los bienes. El expedidor de fletes se encargará de preparar el reconocimiento de embarque o la guía aérea, las licencias de exportación y el certificado de origen. Lo ayudará, además, a contratar un seguro cuando se trate de una donación valiosa.

Los expedidores de fletes también podrían recomendarle un agente de aduanas en el país destinatario si el club colaborador no contase con uno. Los agentes de aduana determinan los derechos de importación, se encargan de la documentación reglamentaria y son el contacto con los funcionarios aduaneros del país beneficiario.

PREPARE Y ENVÍE LAS DONACIONES

Rotule por lo menos tres lados de los contenedores, pero nunca la parte superior. Escriba las etiquetas con rotuladores indelebles de color oscuro (o el color que resalte) tanto en su propio idioma como en el idioma del país destinatario, en letras de cinco centímetros, claras y bien marcadas. Para mayor protección, coloque cinta adhesiva transparente o polietileno termocontraíble sobre la etiqueta.

Al rotular, no revele el contenido de la carga ni el nombre de los destinatarios. Use las iniciales del destinatario; incluya el nombre, domicilio y número de teléfono del proveedor y distribuidor, y toda la información del puerto de entrada. Escriba la dirección del proveedor (remitente) en letra más menuda para que no se confunda con la dirección del destinatario. Enumere los contenedores (por ejemplo, “caja 1 de 5”) e incluya el país de origen de los artículos (por ejemplo, “Fabricado en Canadá”).

Manténgase en contacto continuo con el distribuidor e informe a los colaboradores del proyecto sobre el estado del envío. Notifique al destinatario el número de bultos que envió así como el método de embalaje y rotulación utilizado, a fin de que identifiquen la carga con facilidad en el puerto de entrada.

EVALÚE, CELEBRE Y COMPARTA SUS ÉXITOS

Una vez concluido el proyecto, evalúe los puntos fuertes y débiles del proceso. Tome nota detalladas de sus logros, recomendaciones sobre mejoras y sugerencias que le gustaría compartir con el nuevo coordinador de donaciones en especie. Remita copia de dichas recomendaciones al [coordinador de SCM de Rotary International](#). Solicite al colaborador un informe de seguimiento semestral (véase Informe de seguimiento de Proyecto de donaciones en especie de SCM disponible a través del centro de descarga de materiales de RI). Agradezca a todas las personas que contribuyeron al éxito del proyecto. Informe a los donantes y voluntarios sobre cómo las donaciones han ayudado a mejorar las condiciones de vida de los beneficiarios. Al difundir el proyecto estará creando mayor conciencia sobre la obra de Rotary y despertará el interés de otros integrantes de la comunidad en la realización de futuros proyectos.

ORGANIZACIONES QUE PODRÍAN ASISTIRLO CON EL TRANSPORTE DE LAS DONACIONES

Con un toque de tenacidad e ingenio, su club podría obtener servicios de transporte más económicos o gratuitos. Si el proyecto reúne ciertos requisitos, su club podría recibir financiamiento para sus gastos de embarque mediante el [programa de Subvenciones Compartidas de La Fundación Rotaria](#). Puesto que la Fundación no otorga subvenciones para proyectos en marcha, le recomendamos presentar la solicitud, por lo menos, con 15 semanas de anticipación a la fecha de embarque prevista. Es probable que La Fundación Rotaria pueda brindarle también otro tipo de ayuda financiera para su proyecto. Para más información, visite www.rotary.org/es.

Las relaciones personales son también un buen medio para obtener el mejor precio. Averigüe si en el club hay socios con contactos en los sectores de transporte, embarque o logística. La lista que aparece a continuación lo ayudará en la toma de decisiones. Al negociar tarifas reducidas con un transportista, esté preparado para explicar el carácter humanitario del proyecto y cómo su club generaría una publicidad positiva por sus servicios en la localidad y en el extranjero.

Especialistas en servicios de transporte

- Empresas de correo expreso y servicios de mensajería (courier)
- Oficina nacional de correos (cuentan con tarifas especiales para libros y material impreso)
- Transporte militar
- Consolidadores de carga y flete
- Medios tradicionales (aerolíneas, ferrocarriles, empresas de camiones y líneas navieras)

Empresas

- Empresas de importación/exportación
- Empresas locales dedicadas al comercio internacional
- Empresas locales que utilizan servicios de transporte
- Compañías multinacionales con filiales en su región

Organizaciones sin fines de lucro

- Organismos internacionales
- Organizaciones benéficas locales que son parte de una misión internacional o son afiliadas de organismos internacionales
- Organizaciones religiosas
- Cámaras de comercio o sociedades comerciales

Organizaciones gubernamentales

- Entidades gubernamentales del ámbito municipal, departamental, provincial u organismos nacionales o funcionarios ministeriales, especialmente del sector salud, bienestar social, educación o comercio exterior
- El [Programa Denton](#) administrado por la Agencia Estadounidense para Desarrollo Internacional, a través del cual se ofrece transporte gratuito en aviones militares de donaciones para proyectos humanitarios patrocinados por instituciones o ciudadanos estadounidenses
- Misiones comerciales u oficinas de desarrollo comercial
- Oficinas internacionales de turismo
- Embajadas y consulados

Institutos superiores y universidades

- Departamentos académicos relacionados con su proyecto, como desarrollo internacional, desarrollo comercial, transporte o importación/exportación
- Asociaciones estudiantiles y docentes

**AGENTES EXPEDIDORES
DE FLETES**

Independientemente del medio de transporte que use para remitir sus donaciones, sería muy conveniente contar con la asistencia de un agente expedidor de flete internacional (o despachante de aduana), puesto que éste se encargará de realizar todos los trámites de embarque y obtener la documentación necesaria. Mientras que algunos manejan operaciones de pequeña escala otros manejan grandes empresas multinacionales. Por lo general, los expedidores cobran una tarifa plana relativamente módica, porque reciben comisiones por parte de las líneas navieras y compañías de carga aérea.

Los expedidores cumplen las siguientes funciones:

- Brindan asesoría sobre los trámites de embarque, embalaje y documentación
- Seleccionan el medio de transporte más eficiente, tanto en función de costo como de tiempo
- Gestionan tarifas favorables para envíos marítimos y aéreos
- Preparan cotizaciones
- Empacan los artículos
- Se encargan de transportar los artículos al puerto de partida
- Tramitan la documentación necesaria
- Mantienen a las partes interesadas al tanto del proceso
- Efectúan trámites consulares para la legalización de documentos
- Proporcionan la documentación reglamentaria
- Recomiendan agentes de aduanas en el país de destino
- Asisten en la presentación de reclamos de siniestros ante los aseguradores

Al contratar los servicios de un expedidor de fletes, tenga en cuenta los siguientes cuatro puntos, indicadores de calidad e integridad:

1. Estabilidad financiera y un sólido historial comercial
2. Evidencia de seguro contra errores y omisiones, solicite copia de la póliza
3. Clientes satisfechos, pida referencias y compruebe el tiempo de entrega al igual que la proporción entre reclamos y mercancía dañada
4. Experiencia en el tipo de mercancía que desea enviar y el lugar de destino