

Webinar

Experiencias en recaudación de fondos de Organizaciones No Gubernamentales

06/08/2020

Todos los proyectos requieren de financiación. Las Organizaciones No Gubernamentales en la mayoría de veces no tienen ingresos de fondos permanentes de alguna actividad que genere ganancias y que eso permita financiar los diferentes proyectos que realizan para el beneficio de las familias guatemaltecas.

Ante esta situación, los equipos que conforman a las Organizaciones No Gubernamentales deben de realizar diferentes actividades para obtener esos fondos que permitan ejecutar los proyectos. La llegada de la COVID 19 ha incluso detenido algunos financiamientos y en otros casos más drásticos, estos financiamientos ya no se podrán tener. Sin embargo por ser una tarea constante en las Organizaciones, se cuentan con experiencias con resultados positivos para la obtención de esos fondos.

Tres representantes de Organizaciones que han tenido gestiones exitosas nos comparten sus experiencias en el webinar organizado por la Coordinación de Capacitación de ASINDES.

A continuación la recopilación de información proporcionada por cada uno de los expositores:

Asociación Renacimiento ***Lic. Miguel Cap, Director Ejecutivo***

Es importante que en la recaudación de fondos se incluya a toda la estructura de la organización, es decir es un trabajo en equipo desde Junta Directiva hasta el equipo técnico.

Conocer la institución y sus capacidades, existen algunos servicios que las instituciones pueden prestar y que se pueden convertir en alternativas sólidas de generación de recursos.

Diseñar algunas actividades pro recaudación de recursos, tales como: Rifas, carreras, Kermesses, venta de comida.

Planificar adecuadamente la recaudación de fondos para que no sea solo una tarea eventual. Recomendó el expositor contar con portafolio de proyectos para que puedan presentarse en convocatorias.

Estos proyectos deben estar diseñados con información y datos tanto de fuentes primarias como secundarias, segmentos de la población objetivo a atender y que los programas y proyectos estén alineados a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Es importante también contar con un directorio de donantes actualizado.

Pero una vez obtenido el apoyo, no hay que olvidar la transparencia y rendición de cuentas. Estos son aspectos que no se deben descuidar para permitir dejar “las puertas abiertas” a futuros contactos o incluso donaciones que puedan darse.

Fundación Contra el Hambre Guatemala
Licda. Paola Cardona
Coordinadora de Comunicaciones

Fundación Contra el Hambre Guatemala atiende en la actualidad a 215 comunidades con un promedio de 33 mil familias con las cuales forman comunidades auto sostenible.

Como primer punto la expositora indica que es importante para cada organización saber exactamente qué es lo que hacemos, cómo lo hacemos y cuál es nuestro diferencial entre organizaciones. El trabajo que realiza Fundación contra el Hambre integra el trabajo no solo del equipo operativo, sino también de iglesia, familias, apoyo municipal, donantes, patrocinadores, empresas y otras organizaciones y esto lo representan a través de un diagrama para hacerlo más gráfico.

Diversificación de fondos: Buscar nuevos recursos tanto económicos, en especie y voluntariado. Con esto último se puede involucrar emocionalmente a las personas.

Saber contar nuestra historia y relacionar nuestro trabajo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y el interés de los donantes.

Al elaborar proyectos, se debe procurar tener proyectos a corto y mediano plazo para que así sea más fácil que un donante se interese en apoyar.

Realizar una segmentación no solo de la población, sino de los donantes que nos interesan pueda financiar un proyecto para así elaborar la estrategia con la cual nos acercaremos y el discurso a utilizar para presentar nuestra solicitud.

Contar con un plan de comunicación, de monitoreo y de resultados y un plan de rendición de cuentas para que no se nos pase por alto no solo agradecer, sino mostrar los resultados, evidenciar en cuanto tiempo se obtuvieron los resultados.

Fundación Contra el Hambre tiene segmentados a sus donantes de la siguiente manera:

- Donantes mayores
- Subvenciones
- Apadrinamiento
- Donantes únicos
- Eventos y campañas de recaudación.

Es importante facilitar al donante las opciones para hacer llegar su donación, especialmente para personas individuales o emprendimientos. Una de las formas puede ser habilitar donaciones por medio de tarjeta de crédito o débito.

Mantener la comunicación durante la duración de los proyectos.

Se debe atrever y tocar puertas, pues en el momento que se está acercando es posible que le digan que no pero deja el conocimiento de la institución para cuando el donante esté preparado a donar, nos busque.

Licda. María Luisa Rosal
Sagrada Tierra
Coordinadora de Proyectos

El proceso de gestión para Sagrada Tierra se concibe como una doble vía. Ya no solo la comunicación y búsqueda de donantes, sino también la comunicación directa con las personas, con familias de las comunidades, sus autoridades locales y municipales.

Este proceso de gestión se realiza de manera articulada para garantizar los diferentes pasos. Es importante conocer a la entidad financiera ya que nos va a permitir qué plantearles, cómo plantearles y ver los puntos de coincidencia en el trabajo que realiza la institución y los intereses del futuro donantes para apoyarlo.

Se realiza una investigación previa a través de la página web del potencial donante, referencias que puedan hacer otras organizaciones.

En el Plan Estratégico se contempla la articulación de los diferentes esfuerzos para los proyectos y así tener la orientación de la búsqueda de los fondos que se necesitaran.

Al momento de la presentación con el donante, se llevan los datos de los proyectos que pueden interesarle, previa la investigación realizada.

La comunicación directa con los donantes es importante, por lo que se contemplan visitas tanto a los donantes como de los donantes a la organización.

Las gestiones de financiamiento que ha tenido Sagrada Tierra, es de donantes que vienen de Europa y Estados Unidos. Algunos de estos donantes son individuales, sin embargo se tienen ayuntamientos y juntas municipales. Otros donantes no realizan donaciones monetarias pero si en artículos que puedan utilizarse no solo en el funcionamiento de la oficina, capacitaciones sino también de apoyo a las familias beneficiarias.

Siempre el nivel de credibilidad ha sido un factor primordial al momento de la gestión, pero en estos momentos se ha vuelto un tema sumamente vital por lo que se invita que el tema de Buenas Prácticas debe forma parte de nuestra carta de presentación al momento de hacer nuestro requerimiento a posibles donantes.

