



CHARLA FONDO A FONDO

“10 claves para la recaudación de fondos”

Agustín Landa, presidente de COMUNALIA, la Alianza de Fundaciones Comunitarias de México. Más de 30 años de experiencia en el sector filantrópico, diseñando e implementando estrategias para que organizaciones de la sociedad civil de distintas partes del mundo puedan cumplir con sus misiones.



“La recaudación de fondos es una profesión sagrada, ya que actúa como un puente entre quienes necesitan y quienes pueden aportar. **Hay suficientes recursos en el mundo para que todos tengan oportunidades**, lo que falta es compartir más, y para ello la recaudación de fondos genera las oportunidades y el camino para compartir”.

AGUSTÍN LANDA

10 claves para la recaudación de fondos

Embudo de donantes y tácticas asociadas: Etapas

Recaudación de fondos, indicando el CXDP (Costo por dólar Procurado), que incluye el costo de fidelización asociado, y va disminuyendo a medida que aumenta el monto donado.

1. Adquisición de donantes: tener prospectos de personas interesadas en lo que hace la organización, encontrarlas y convocarlas.

- **Táctica:** marketing directo (correos, RR.SS., presencial).
- **CXDP:** aproximadamente \$0.40.

2. Cultivo de donantes: quiénes son, qué hacen y por qué mi causa puede servirles.

- **Tácticas:** crowdfunding, eventos (sirven para dar a conocer lo que hace la organización), donaciones anuales.
- **CXDP:** aproximadamente \$0.25.

3. Donantes medianos: contar con alguien a cargo que diseñe estrategia de vinculación y atienda sus necesidades en cuanto a su relación con la organización. Donante debe percibir la diferencia que hace su donación.

- **Tácticas:** convocatorias. Se recomienda contactar cada dos meses.
- **CXDP:** de aproximadamente \$0.25 a \$0.16 (considerando donaciones de 1.000 a 10.000 dólares anuales).

4. Donantes mayores: trabajo debe ser aún más personalizado que con los medianos. Por ejemplo, en vez de enviar correos de agradecimiento masivos, enviar cartas escritas y firmadas a mano. Son acciones más caras, pero es más caro perder al donante.

- **Tácticas:** atención personalizada al donante con frecuencia. Se recomienda contactar una vez al mes. Para donantes medianos y mayores, se debe conocer a la persona y sus preferencias en las formas de ser contactados.
- **CXDP:** aproximadamente \$0.20 a 0.10 (considerando donaciones desde 10.000 dólares anuales).

5. Legados: donación correspondiente a una herencia. CXDP varía según el caso.

6. Donativos de capital: se pueden desarrollar campañas de capital para promoverlos. Su CXDP varía según el caso.

10 claves para la recaudación de fondos



1. VISIÓN Y PLANIFICACIÓN DE LARGO PLAZO: integrar donante a la organización y sus objetivos de largo plazo. Contar con una estrategia planificada articulada por el Consejo/Directorio, adoptada por la Dirección y equipo de trabajo.



2. IMAGEN FAVORABLE: reputación sólida, asociada a un equipo de trabajo serio. Directores deben tener buena reputación, y actuar como embajadores de la organización.



3. LIDERAZGO VOLUNTARIO: miembros del Directorio (personas influyentes) deben aportar con las 7T: tiempo, talento, tesoro, trascendencia, testimonio, credibilidad y conexiones.



4. COMUNICACIÓN EFICAZ DEL IMPACTO DE LA ORGANIZACIÓN: incorporar datos duros, historias de beneficiarios, entre otros. Redes sociales: solo si sirve para los objetivos comunicacionales de la organización.



5. PRESUPUESTO SANO: No recomendable solicitar recursos a nuevos donantes cuando la organización tiene números rojos. En ese contexto, acercarse a las personas que no quieren que desaparezca la institución.



6. EQUIPO DE TRABAJO COMPETENTE: En fundaciones más grandes, crear posiciones que sostengan la estructura de quienes recaudan fondos (Gerencia de Desarrollo/Dirección de fundraising), además de investigación filantrópica de los potenciales donantes. Capacitar constantemente al equipo. No pagar por comisiones a quienes recaudan fondos, dado que recaudar fondos pueden tomar hasta un año o más (según Association of Fundraising Professionals).



7. PROCURACIÓN INTEGRAL Y DIVULGACIÓN: tácticas más adecuadas dependerán de cada organización, y se debe comenzar por aquellas que salgan más fáciles para la misma (marketing masivo, eventos, crowdfunding, donaciones anuales, convocatorias, patrocinios).



8. PROGRAMA DE RECONOCIMIENTO AL DONANTE: mantener el contacto, transmitiendo el impacto de la donación (que sienta que el equipo de trabajo está dando su 110%). Identificar intereses de los donantes, de manera de construir una relación con ellos.



9. BASE DE DATOS: sistema de manejo y registro de donantes actuales, pasados y potenciales. Contar con información de última comunicación, historia y qué ha pasado a lo largo del tiempo. Con ello se tiene un seguimiento del trabajo y la relación con cada donante.



10. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL BÁSICA ORIENTADA A LA PROCURACIÓN DE FONDOS: organizacional básica orientada a la procuración de fondos: Gerencia o Área de Desarrollo debe estar compuesta por las áreas o roles de: (i) relación con donantes y fundaciones, (ii) investigación filantrópica y (iii) servicios de apoyo y comunicación.