

“Cuando el Señor bendice a una persona con las riquezas: lo hace administrador de aquellas para el bien de todos, no para el propio bien.”

– Papa Francisco



FICHA DE FORMACIÓN
Febrero - Marzo 2024

Recaudación de fondos

¡Seamos creativos para asegurar la continuidad de nuestras acciones!

Introducción

La misión de la AIC es, a ejemplo de San Vicente de Paúl y siguiendo las enseñanzas de la Iglesia, luchar contra todas las formas de pobreza y exclusión, a través de iniciativas y proyectos transformadores. Para ello, trabajamos con nuestros hermanos que viven en situación de pobreza, alentando el descubrimiento de las fortalezas de cada uno, apoyando la educación y propiciando una vida digna, denunciando las injusticias, suscitando acciones de presión sobre las estructuras ante quienes toman las decisiones, teniendo como meta erradicar las causas de la pobreza¹. **Llevar a cabo nuestras acciones requiere**, además de nuestra actividad como voluntarios, **recursos económicos**.

Tener una buena **comunicación** es una habilidad fundamental para recaudar fondos: hay que saber explicar y transmitir a los demás el trabajo que realizamos y sus objetivos, para animarlos a contribuir a nuestra causa. Se trata de **mostrar a los donantes que, al donar dinero, tienen el poder de marcar una diferencia significativa en el mundo**. Por ello, es importante buscar los mejores caminos para explicarles cómo, de manera muy concreta, pueden ayudar a combatir la pobreza y mejorar la calidad de vida de las personas más necesitadas, transformando al mismo tiempo su propia vida, ya que su donación les permite contribuir a una causa noble y sentirse bien consigo mismos.

Todos los miembros de la asociación somos **recaudadores de fondos potenciales y corresponsables en la búsqueda de recursos**. Por ello, todos debemos tener un conocimiento real de lo que hace nuestra Asociación, por qué y para qué.

Por otra parte, las actividades de recaudación de fondos también son útiles para elevar el perfil de nuestra asociación – pues contribuyen a darles visibilidad – y fundamentales para su sostenibilidad y para garantizar un mayor impacto de nuestras acciones a largo plazo.

El **objetivo de esta ficha** es ofrecer algunas pistas o herramientas que puedan ayudar a recaudar, de forma creativa, los fondos que todos necesitamos para llevar a cabo nuestras acciones.

¹ [‘Misión AIC’](#) tal y como se define en la página web AIC.

1. Algunos principios fundamentales

Hay distintos principios a tener en cuenta para llevar a cabo con éxito la recaudación de fondos.

- **Conocimiento:**
 - De la asociación y sus necesidades, para poder presentarlas.
 - De los posibles donantes y sus características, para poder solicitar su apoyo de la mejor manera posible. Existen diferencias en las costumbres de donación, el ambiente legal y la disponibilidad de fondos y es importante tomarlas en cuenta.
- **Comunicación:** se deben utilizar los medios más adecuados y elaborar mensajes que permitan
 - presentar a la asociación y sus necesidades y
 - hacer coincidir los objetivos de los posibles donantes con los de nuestra asociación.
- **Organización y planificación:** hará falta elaborar una estrategia.
- **La solicitud o petición:** si no pedimos, no nos van a dar.

“Fallas el 100% de los tiros que no intentas” – Wayne Gretzky, leyenda del hockey

Al solicitar ayuda para nuestro trabajo con los beneficiarios, tendremos más probabilidades de recibir apoyo. Es una oportunidad real ¡y es gigantesca! Las personas donan a otras personas porque se les pide. En la petición, sé proactivo, persistente y educado.

- **El agradecimiento a nuestros donantes:** es fundamental **agradecer inmediatamente** a todas las personas/organismos que donan algo a nuestra asociación. Es una muestra de respeto por su decisión de donar y nuestra gratitud los puede predisponer a volver a contribuir con nuestra asociación en el futuro.
- **Información:** no solo es importante mostrar a los donantes como, donando dinero, tienen el poder de marcar una diferencia significativa en el mundo, también es esencial darles a conocer, más adelante, el **impacto concreto** que ha tenido el apoyo financiero recibido, a través de informes de actividades claros y completos que lo resalten.
- **Perseverancia y paciencia:** se tarda tiempo en consolidar una estrategia de recaudación de fondos efectiva, basada en una relación de confianza con los donantes.

2. Desarrollo de una estrategia de recaudación de fondos efectiva

La asociación debe contar con un equipo específico de personas que, a partir de un plan estratégico global, elabore y coordine una estrategia de recaudación de fondos. Lo ideal es que abarque un período de varios años e incluya ingresos económicos realistas y proyecciones de los gastos. En su elaboración, se deben fijar los objetivos y los resultados que se pretenden alcanzar, así como la utilidad de la recaudación de fondos para lograr estos objetivos.

Por otra parte, se debe establecer una base de datos de los contactos de organizaciones o personas - que incluya donantes anteriores - y también conviene considerar las actividades de recaudación de fondos que se han llevado a cabo en el pasado, si las hay, pues siempre se puede aprender de los éxitos y los fracasos.

- **Pasos para desarrollar una estrategia de recaudación de fondos**

A continuación, se señalan una serie de pasos dirigidos a elaborar una estrategia para recaudar fondos².

Paso 1: Misión y objetivos de la asociación

El equipo responsable debe realizar una planificación que defina la misión y objetivos generales en los que debe basarse la estrategia de recaudación de fondos.

Paso 2: Influencias internas y externas

Se deben tener en cuenta las influencias internas y externas que pueden afectar a nuestro plan de búsqueda de fondos, realizando un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas). Generalmente, las fortalezas y debilidades son influencias internas en nuestra asociación, mientras que las oportunidades y amenazas suelen ser externas.

FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">- Muchos contactos- Líderes bien capacitados- Imagen pública atractiva- Buena reputación	DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">- Capacidad para manejar nuevos proyectos- Falta de experiencia- Pocos voluntarios
OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">- Elevar el perfil- Mejor uso de las tradiciones- Construir la sostenibilidad de la organización- Atraer nuevos voluntarios	AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">- Competencia por parte de otras organizaciones- Menor cantidad de donaciones en el clima económico actual

Los resultados del análisis FODA nos darán una idea más clara de las oportunidades y los posibles inconvenientes que se deben tener en cuenta. Es aconsejable consultarlos para evaluar cómo se va desarrollando la estrategia de recaudación de fondos.

Paso 3: Objetivos de recaudación de fondos

A partir de las necesidades de la asociación (Paso 1) y de los resultados del análisis FODA (Paso 2), se pueden identificar los objetivos de recaudación de fondos (por ejemplo, conseguir los fondos para comprar un terreno en el que construir un albergue, o asegurar fondos para cubrir los salarios de los trabajadores que apoyan las labores en la asociación durante tres años). Se deben establecer claramente las prioridades.

Paso 4: Tipos de donantes

Se deben tener en cuenta e investigar los posibles donantes y sus características.

² Tomado de 'La Guía para una Buena Recaudación de Fondos' del Instituto de Recaudación de Fondos del Reino Unido citada en https://duz92c7qaoni3.cloudfront.net/documents/2_9_1_ES_fundraising-booklet.pdf.

Paso 5: Métodos de recaudación de fondos

Considerando los objetivos, los tipos de donantes disponibles y el tiempo estimado para la recaudación de fondos, se deben planificar los métodos de recaudación de fondos en los que invertir los recursos humanos y materiales de la asociación. Es importante establecer bien el tiempo que se puede emplear en las actividades planteadas para que no afecte al desarrollo de las actividades con los beneficiarios.

Paso 6: Recursos y presupuesto

Para que las actividades de recaudación de fondos sean efectivas es fundamental invertir en ellas tiempo y dinero. Para cada actividad de recaudación de fondos planificada se deben calcular los recursos humanos, materiales y económicos que va a ser necesario emplear. Igualmente habrá que elaborar un presupuesto, estimando los costos y los posibles ingresos de la actividad, teniendo en cuenta posibles factores de riesgo que puedan limitar estos últimos (por ejemplo, la lluvia va a disminuir la asistencia – y la recaudación – a un evento organizado al aire libre).

3. Establecimiento de una relación con los donantes

La recaudación de fondos necesita tiempo, especialmente para establecer **relaciones de confianza**, estables y duraderas, con los donantes, que garanticen su continuidad en el aporte de fondos. Para ello es fundamental, además de mostrarles nuestro agradecimiento, tenerles puntualmente informados del uso dado a los recursos que han aportado y del impacto real de los mismos en nuestros proyectos.

Los donantes potenciales pueden ser muchos. Aquí esbozamos algunos ejemplos de los más importantes:

- **Individuos:** estos podrían incluir voluntarios y miembros del personal, familiares, amigos, antiguos miembros.
- **Gobierno local y nacional:** algunos apoyan a asociaciones aportando financiación para trabajar conjuntamente en proyectos de promoción.
- **Empresas** locales, nacionales y multinacionales. Pueden contribuir con dinero o dando obsequios en especie y conocimientos. Se pueden establecer acuerdos de patrocinio en los que nuestra asociación promocióne a la empresa a cambio de una contribución concreta.
- **ONU y organismos relacionados con la ONU (UNICEF, PNUD, UNFPA, UNESCO, OMS):** los organismos de la ONU ofrecen grandes cantidades de fondos en todo el mundo.
- **Fondos europeos:** la Comisión Europea tiene importantes programas de promoción para el mundo en desarrollo en campos como reintegración social e inclusión de las comunidades marginadas, ciudadanía y educación sobre los derechos humanos, igualdad de género, educación sobre salud sexual y reproductiva, protección del medio ambiente y cultura, aunque la administración de los proyectos que financia requiere una mayor capacidad de gestión. Sin embargo, es importante tener en cuenta que

únicamente son elegibles las organizaciones legalmente registradas y nos debemos asegurar de que nuestra asociación cumple con los requisitos legales exigidos.

- **Fundaciones:** muchos países tienen Fundaciones que otorgan subvenciones a organizaciones y causas seleccionadas.
- **Organizaciones no gubernamentales internacionales (ONGI):** algunas organizaciones caritativas multinacionales pueden ofrecer recursos de apoyo.
- **Grupos locales:** por ejemplo, a nivel de familia vicentina o de distintos grupos de la AIC se pueden promover proyectos con la participación de todos.

4. Actividades para generar ingresos

Hay muchas maneras de recaudar fondos y continuamente se desarrollan otras nuevas. Aquí les presentamos algunos ejemplos, pero ¡seguro que ustedes podrán añadir muchos más!

VENTAS	EVENTOS		OTROS
<ul style="list-style-type: none"> • Alimentos o regalos donados • Boleto para obras de teatro/bailes/películas • Calcomanías/insignias • Camisetas, bolígrafos y bolsas con el logo o nombre de la Asociación • Faroles y rosarios • Manualidades • Mercancía de marca • Pasteles virtuales • Pasteles/galletas • Recetarios • Ropa de segunda mano • Tarjetas de navidad • Tejido/costura • Velas 	<ul style="list-style-type: none"> • Banquetes de solidaridad • Bingos • Ceremonias de entrega de premios • Cóctel/exposición /venta de arte • Concierto de música • Conciertos benéficos presenciales o virtuales • Desfiles de modas • Eventos deportivos con patrocinadores • Exposiciones • Feria de comida internacional, platillos típicos del país • Maratón, caminatas 	<ul style="list-style-type: none"> • Organizar comidas/ bailes y vender los lugares de las mesas • Concurso de cocina o pastelería con el patrocinio de la mayor cantidad posible de firmas privadas. • Recital de poemas y canciones • Rifas/lotería • Subastas • Velada Cultural • Estreno de películas patrocinado 	<ul style="list-style-type: none"> • Colectas en las misas • Imprimir y vender calendarios con fotografías diversas • Lavado de coches

5. Frases que les pueden ayudar en la recaudación de fondos

- *“Tu ayuda es fundamental para hacer posible este proyecto. ¡Cada pequeña donación cuenta!”*
- *“Juntos podemos marcar la diferencia. ¿Te unes a nuestra causa?”*
- *“Tu generosidad puede cambiar vidas. ¡Haz una donación hoy mismo!”*
- *“Nuestro objetivo es recaudar fondos para una buena causa. ¿Nos ayudas a alcanzarlo?”*

- *“Cada aporte cuenta y nos acerca más a lograr nuestro objetivo. ¡Únete a nosotros!”*
- *“Haz parte de este proyecto solidario y contribuye con tu granito de arena.”*
- *“Tu donación es una inversión en un futuro mejor. ¡Gracias por ser parte de esta historia!”*
- *“Con tu ayuda, podemos hacer realidad este sueño. ¡Juntos somos imparables!”*
- *“Tu solidaridad puede cambiar vidas. ¿Nos ayudas a hacerlo posible?”*
- *“Cada contribución suma y nos acerca más a nuestro objetivo. ¡Contamos contigo!”*
- *“Tu generosidad puede marcar la diferencia en la vida de muchas personas. Únete a nosotros y transformemos vidas juntos.”*
- *“Con tu ayuda, podemos impulsar proyectos que beneficien a toda nuestra comunidad. ¡Únete a nuestra causa!”*
- *“Con tu apoyo económico, podemos crear un impacto duradero en la vida de quienes más lo necesitan. ¡Aporta ahora!”*
- *“Cada aporte cuenta y nos impulsa a seguir trabajando por un mundo más justo. ¡Gracias por tu colaboración!”*
- *“Tu solidaridad es el motor que nos mueve a seguir adelante. ¡Gracias por creer en nuestra misión!”*
- *“Tu generosidad puede cambiar vidas y convertir sueños en realidad. ¡Gracias por formar parte de este cambio!”*
- *“Con tu donación, podemos llevar esperanza y transformación a quienes más lo necesitan. ¡Aporta ahora!”*
- *“Cada aporte suma y nos acerca más a nuestro objetivo. ¡Gracias por ser parte de esta causa!”*
- *“Tu solidaridad es el pilar fundamental que sostiene nuestras acciones. ¡Gracias por tu generosidad!”*

**¡Adelante! ¡Mucho ánimo con su recaudación de fondos!
¡Utilicen sus talentos con creatividad!**

Preguntas para la reflexión en grupo

1. ¿Qué es lo que más les ha llamado la atención en esta ficha?
2. ¿Qué nos hace falta para hacer una adecuada recaudación de fondos?
3. ¿Cuáles son nuestras fortalezas y debilidades, nuestras amenazas y oportunidades?
4. ¿Qué otra forma de recaudar fondos podemos emprender, además de las donaciones?
5. Elaboren un comunicado para animar a donar/contribuir.