



## Talleres de Fortalecimiento Institucional

### DESARROLLO DE FONDOS

#### *¿Qué es el desarrollo de fondos?*

El desarrollo de fondos es un proceso para generar y hacer crecer, de manera sostenida, los recursos necesarios para sostener la tarea de de la Institución.

Sostener la tarea implica, por un lado, detectar las necesidades, establecer los objetivos, y luego estimar cuáles son los recursos necesarios para llevarlos a cabo. Implica motivar a la comunidad –personas e instituciones- para que compartan su tiempo, talento y bienes, ofreciéndoles los medios y los proyectos para hacerlo.

Existen diversos mecanismos de recolección de fondos. La propuesta taller consiste, fundamentalmente, en acercar nuevas herramientas que permitirán la generación de ingresos. Una vez evaluadas, cada Institución podrá elegir aquellas herramientas que le parezcan más adecuadas.

Pero más allá de las distintas herramientas, hay una idea que subyace en el presente taller: la importancia fundamental de encarar la tarea de obtención de fondos en “forma sostenida” a lo largo del tiempo. Por ello, se ha elegido utilizar la palabra “desarrollo” en lugar de recaudación, generación o recolección, ya que guarda implícito el concepto de crecimiento sostenido, enmarcado en una idea de planificación.

#### **1) Antes de empezar...**

##### **¿Quiénes somos y qué hacemos?**

- ¿Qué servicios brindamos a nuestra comunidad y cómo afectamos a través de nuestras acciones a nuestros beneficiarios/socios?
- ¿Hacemos proyectos de asistencia o promoción?
- ¿Cómo nos ve la gente de la sociedad?
- ¿Con qué programas hemos venido trabajando hasta hoy?
- ¿Cuáles son nuestras fortalezas y debilidades?

#### **2) Identificar las necesidades a cubrir**

**Es importante que las necesidades sean específicas para poder cuantificarlas.**

- ¿Cuáles son las principales demandas que recibe nuestra Organización?
- ¿Qué necesitamos para poder llevar a cabo nuestras actividades y proyectos priorizados?
- ¿Qué necesitamos conseguir para apoyar los programas que resuelven necesidades?

### **3) Mapa de Recursos y de Donantes**

**Es un listado de bienes que facilita la visualización de posibles donantes que pueden colaborar con nuestro quehacer como también de los recursos humanos y materiales con los que ya contamos.**

- ¿Con cuantos voluntarios cuenta nuestro equipo?
- ¿Con qué bienes ya contamos?
- ¿Quiénes ya nos apoyan?
- ¿Con qué Personas, Fundaciones, Colegios, Empresas, Comercios, Entidades Gubernamentales y Medios contamos dentro de nuestro territorio?

### **4) Selección de las herramientas a usar:**

#### **¿Cómo llego a cada sector?**

¡Tratemos de que todos tengan un medio para poder colaborar con nosotros!  
No olvidemos ser convincentes, atrayentes y oportunos.

#### **Herramientas para llegar a los donantes:**

- Medios masivos de comunicación (publicidad)
- Entrevista personal cara a cara: equipo de una o dos personas
- Llamada telefónica personal, o impersonal
- Carta personalizada, o no personalizada
- Visitas de puerta a puerta, ventas de entradas a eventos de nuestra organización
- Alianzas con Empresas

#### **Herramientas para permitir a los donantes llegar a nosotros.**

- Evento de recaudación de fondos (Fútbol, Bingo, maratón)
- Campañas: redondeo de vuelto, débito mensual del sueldo de empleados de empresas, etc.

- Cupón en una carta o correspondencia
- Cupón en revista / evento.
- Débitos por medios de pago bancarios / Número de cuenta bancaria.
- Líneas telefónicas / fax, páginas web.

## 5) Planificación y Presupuesto

### Considerando Personas Involucradas y Recursos Necesarios

#### Planificación contempla:

- ¿Qué haremos?
- ¿Quién hará cada tarea?
- ¿Qué tiempo nos demandará cada tarea?
- ¿Cuántos y cuáles recursos se necesitan?
- ¿Quiénes son los responsables de cada actividad, horarios, fechas, etc.
- ¿Qué tareas tienen dependencia de otras?
- ¿Qué tareas son independientes?

#### Presupuesto contempla:

- Los gastos que se puedan generar desde la planificación hasta la medición de resultados de un proyecto.
- Los recursos existentes.
- Es conveniente trabajar con un modelo propio de presupuesto, basado en costos fijos de nuestra organización, prorrateados, y sumándole los gastos específicos de la acción.
- Es un elemento fundamental para **ordenar** costos
- Es una herramienta para futuras **presentaciones** a donantes.

## 6) ¡¡MANOS A LA OBRA!!

### Ejecución de la Acción

En este momento no perdamos oportunidad de comunicar nuestras acciones, necesidades, **¡¡no tengamos miedo de pedir!!**

- Tratar de ser fiel a la planificación.
- Determinar un responsable de la acción que coordine a todos los recursos y personas mencionadas en la planificación.
- Establecer opciones de contingencia para el caso de que falle algún plan.
- Tratemos de ser bien concretos y claros.

## **7) Es Hora De La Evaluación**

**Evaluar es tomar conciencia hoy de lo que realizamos ayer para mejorar la acción que realizaremos mañana.**

- ¿Qué consecuencias han tenido las acciones que hemos realizado?
- ¿Cómo lo medimos?
- ¿Cuánta gente se sumó?
- ¿Obtuvimos de los diferentes sectores abordados todo lo que podíamos, o nos quedó la sensación de que podrían haber colaborado más?
- ¿Hemos cumplido los objetivos y las responsabilidades que habíamos asumido?.
- ¿Logramos convocar a todos los sectores posibles?
- ¿Qué resultados hemos obtenido?
- Tenemos que comparar los resultados con el presupuesto. Sabremos así, cuáles son los imprevistos que surgieron, y qué variables hay que tener en cuenta para la próxima acción.
- También hay que medir la cantidad de donaciones, el medio como han llegado, originarios de que acción que realizamos, medios mas utilizados, el promedio de los montos, retorno de la inversión.
- ¿Qué cambiaríamos? ¿Cómo?
- Es recomendable hacer una medición numérica.

## **8) Agradecimiento y Rendición**

- Realizar informes de actividades para las comunidades, entidades o personas que nos apoyan es un deber y una señal de transparencia. Nosotros somos “socios” de los donantes, en una sociedad basada en la confianza mutua, donde el donante aporta los recursos, y nosotros los conocimientos y la experiencia.
- Recordemos que el donante es también un multiplicador. Él le contará a sus colegas, clientes, amigos, de la obra que hace la organización, y

para ello es muy importante que esté bien informado de nuestras actividades.

- La evaluación de la ejecución de los fondos comprenderá acciones de seguimiento de resultados que incluyan datos cuantitativos e información cualitativa.

### **:: El ciclo**

**Finalizada una vuelta de la rueda,  
NO terminó el ciclo.**

**Recordemos que un ciclo no termina: SE  
REPITE.**

**Todo vuelve a comenzar, porque siempre,  
siempre, tendremos necesidades que atender  
que requieran un trabajo constante de relación  
con la comunidad que nos puede ayudar.**

**Una vez que hicimos dar una vuelta a la rueda,  
no conviene detenerla jamás.**

**Aprovechemos la inercia de una rueda que está  
girando.**