



U S • M E X I C O
BORDER PHILANTHROPY PARTNERSHIP
ALIANZA FRONTERIZA DE FILANTROPIA
M É X I C O • E E U U

*Cultivating leadership, philanthropy, and collaboration along the border.
Cultivando el liderazgo, la filantropía y la colaboración en la frontera.*

Consejos para la procuración de fondos

Un plan de procuración de fondos debe responder a las siguientes 6 preguntas:

1. ¿Cuánto dinero requerimos recaudar?
2. ¿De qué fuentes?
3. ¿A quién nos acercaremos y de qué manera?
4. ¿Qué tipo de materiales, información y otros recursos requeriremos?
5. ¿Cuándo vamos a pedir los donativos?
6. ¿Cómo daremos seguimiento a los donativos?

Para desarrollar un plan por escrito:

- Analiza detalladamente las necesidades actuales y futuras de la organización. Elabora o revisa el presupuesto anual. Determina con qué ingresos ya cuenta la organización. Fija una meta económica realista (cantidad de dinero a recaudar) o en otra medida cuantificable (por ejemplo, número de nuevos donantes, número de propuestas enviadas, número de reuniones ante organismos empresariales) para cada fuente.
- Determina las fuentes y estrategias, sin olvidar los diferentes grupos:
 - Personas.
 - Fundaciones.
 - Empresas.
 - Gobierno.
 - Instituciones.
 - Cuotas e ingresos propios por venta de productos o servicios.
- Detalla las actividades que se deberán realizar y asigna un costo a cada una.
- Nombra un responsable por actividad.
- Define qué recursos se requieren, económicos, materiales y humanos.
- Fija una fecha o fechas en las que se deberá (n) realizar la (s) actividad (es).
- Agrega observaciones si lo consideras necesario, por ejemplo, el tipo de agradecimiento reconocimiento para los donantes o información sobre algún contacto o acercamiento previo con algún donante.
- Monitorea y evalúa el plan.



Consideraciones importantes

- Algunas estrategias del plan no necesariamente funcionarán a la primera o resultarán en donativos, pero pueden tener otras finalidades, como posicionamiento de la organización ante diversos públicos o comunicación con los donantes para mantener sus donativos.
- No olvides incluir estrategias para el agradecimiento y reconocimiento a donantes. Ver ejemplos de cartas de agradecimiento y renovación de donativos en la sección de anexos.
- El plan puede ayudar a detectar necesidades de capacitación para los responsables.
- Se deben hacer diagramas específicos para campañas, actividades o eventos especiales de la organización.
- Es muy importante incluir a personal clave de la organización y al consejo directivo o patronato en el desarrollo del plan. Esto los involucra e incrementa su participación.

Involucrar al órgano de gobierno en su desarrollo y presentarle el plan para su aprobación, permite:

- Que los consejeros asuman sus responsabilidades.
- Definir qué habilidades y talentos se requieren para reclutar nuevos consejeros.
- Reestructurar al consejo en comités o grupos de trabajo para alcanzar los objetivos. Este tema lo exploraremos a profundidad en la sesión 4, Recursos humanos para la procuración de fondos.
- Revisar el presupuesto en caso de que las actividades requieran de recursos adicionales (por ejemplo, desarrollo de materiales impresos o una página web especial). Tener en cuenta que para procurar recursos se requieren recursos.

La persona a cargo de la procuración de fondos en la organización debe trabajar como el director de la orquesta, coordinando las diversas actividades que se incluyeron en el plan. Esto incluye no solo sus propias actividades, sino apoyar y acompañar a los voluntarios, personal, consejeros y demás personas con tareas asignadas en el plan.

Hacer un monitoreo y evaluación del plan nos permite:

- Visualizar las metas, ya sea mensuales o anuales. Por ejemplo, si el objetivo es conseguir 100 nuevos donantes, colocar una gráfica para dar seguimiento.
- Revisar los avances del plan. Por lo menos una vez al mes se deberán revisar avances para hacer cambios donde sea necesario.
- Implementar cambios en las fuentes de financiamiento para aprovechar oportunidades o cambios en el entorno.
- Determinar si se requiere capacitar al consejo o personal.

¿Los recursos obtenidos valieron la pena con respecto a la inversión de tiempo del personal y voluntarios o dinero?