

## Desarrollo de Recursos/Obtención de Fondos

Considere la obtención de fondos como una posibilidad de compartir su pasión por lo que hace con otras personas que Usted conozca. El éxito en la captación de fondos se basa en el entusiasmo contagioso de unos pocos voluntarios dedicados y miembros de un Directorio que puedan convencer a sus conocidos de que una donación para la organización no sólo beneficia a la comunidad; sino, también, al que aporta.

La obtención de fondos implica tiempo, habilidades organizacionales y compromiso. Es un proceso continuo. La gente le da a la gente. La obtención de fondos es, en realidad, “obtención de amigos”. Es dar a las personas la sensación de que la organización les pertenece. Con este sentimiento de “propiedad”, también se desarrolla una noción de responsabilidad en cuanto al éxito financiero de la organización.

### Planilla 1.6 – Principios Básicos para la Recaudación de Fondos

#### Posibilidades: ¿Quién podrá contribuir?

- A. Las personas que ya han aportado para su organización** – A las personas que ya se han relacionado con su organización y su trabajo, pídale que consideren la posibilidad de aumentar su aporte o de hacer una donación especialmente importante para un determinado proyecto o programa.
- B. El público** – Invite a la gente que apoya y asiste a sus eventos a auspiciar el funcionamiento de su organización por medio de donaciones.
- C. La gente que ya colabora con otras organizaciones artísticas y culturales de su comunidad** – Ellos entienden, aprecian y apoyan al servicio comunitario.
- D. Las personas con intereses personales o profesionales en el arte, la cultura y la calidad de vida.**
- E. Los jubilados** - La gente que ha jubilado, a menudo se hace el tiempo para renovar su interés en el arte y la cultura y para contribuir a organizaciones que lo merezcan. ¿Son potenciales donantes planificados? (El donante planificado es aquél que hace donaciones testamentarias a la organización).
- F. Grupos cívicos, clubes de ayuda social, asociaciones comerciales y profesionales** – Muchas agrupaciones incluyen donaciones en sus presupuestos anuales.
- G. Corporaciones y empresas de la comunidad** – Empiece con empresas cuyos dueños o administradores son de la zona. A través de los representantes de ventas y servicios locales solicite aportes de las sedes centrales, dondequiera que éstas se encuentren. Su organización es conveniente para la economía local y optimiza las relaciones públicas de las empresas en la localidad en que desarrollan sus negocios.

**H. Fundaciones** – Algunas fundaciones comunitarias y familiares auspician actividades culturales y proyectos de desarrollo cultural.

### **Planilla 1.7 – Búsqueda de Donantes Potenciales**

#### **El mensaje para obtener fondos:**

Todo el que esté involucrado en la consecución de fondos para una organización debe entender los fines y objetivos de la organización, así como el destino de los fondos que está intentando conseguir. Responda las siguientes preguntas antes de empezar a pedir dinero:

- ¿Necesita fondos para las operaciones generales de la organización o para programas y proyectos específicos?
- ¿Se necesita el apoyo financiero de inmediato o por un período determinado?
- ¿Existen opciones para los donantes? ¿Grandes o pequeños auspiciadores?

Las respuestas a éstas y otras preguntas acerca de la obtención de fondos se encuentran en el plan y presupuesto de su organización.

Dé a los posibles donantes la oportunidad para decir “no”. En otras palabras, uno debe preguntar para saber la respuesta.

#### **Aportes en Especie:**

Bienes o servicios que se donan y por los que, normalmente, se debería pagar.