

## **¿RECAUDACIÓN O DESARROLLO DE FONDOS? UNA MANERA DIFERENTE DE ENTENDER EL FINANCIAMIENTO DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES**

Cuántas veces hemos escuchado a colegas diciendo “le torcí el brazo a este donante” o “pude sacarle el máximo en esta solicitud”. Sin duda alguna, siempre tratamos de maximizar los resultados económicos en las campañas que encaramos en la organización social para la que estamos trabajando, pero mi pregunta es: ¿cuál entendemos que es nuestra función? ¿Se trata acaso de “sacar el dinero” o de desarrollar donantes comprometidos con nuestra causa? ¿Hasta qué punto nos conformamos solo mirando el resultado económico final de la campaña de este año perdiendo de vista que más que recaudar fondos, estamos desarrollando personas comprometidas con nuestra causa, las que año a año van a seguir aportando para sostener la labor que desarrolla nuestra institución?

Vivimos en un mundo caracterizado por las urgencias, y nuestra labor profesional (como fund raisers) es, sin duda alguna, medida diariamente por los euros (dólares, pesos, guaraníes, reales, o soles) que ingresan en las arcas de la OSC (organización de la sociedad civil) en la que trabajamos. Y pongo el foco en el corto plazo, ya que esta es la moneda que “mide” nuestro desempeño.

Personalmente, considero que está muy bien que así sea ya que este es nuestro desafío: lograr campañas más rentables, con mayores niveles de ingresos y con menores costos de realización. Estamos acostumbrados a contar con indicadores que den cuenta de nuestra efectividad para alcanzar los objetivos económicos trazados.

Sin embargo, creo que en muchas ocasiones, pensar en el corto plazo y tomar como único parámetro la plata ingresada en la última campaña, puede ser un elemento que conspire con la sustentabilidad económica de largo plazo para cualquier OSC.

Filantropía es una palabra griega que significa “amor al prójimo” o “amor a la humanidad”. En este contexto, el acto de donar fondos para una causa debe entenderse no solo como un aporte monetario, sino que implica involucrarse con un proyecto que intenta responder a necesidades sociales insatisfechas. La filantropía no es otra cosa que el ejercicio de una ciudadanía plena.

Es desde este lugar que el concepto de filantropía como “acción voluntaria para el bien común” se vuelve el alma del desarrollo de fondos y motoriza cotidianamente a cada una de las personas que trabajan en las organizaciones del sector social. En este sentido, nuestra labor no solo debe estar centrada en lograr una importante donación en cada caso, sino también en el desarrollo de un vínculo duradero que irá creciendo con el tiempo, en la medida que entendamos a nuestros donantes y dediquemos tiempo y recursos para fortalecer su compromiso con nuestra causa.

Dar tiempo, dinero o talento es lo que promueve el compromiso con la causa de la organización. Este compromiso se construye no sólo desde la afinidad de valores e intereses, sino también desde el conocimiento y la información. Si partimos de la base de que nadie puede elegir lo que no conoce, acordaremos en que informar y educar a los

actuales y/o posibles donantes es una actividad absolutamente complementaria del desarrollo de fondos que, bien encarada, tiene un efecto sinérgico altamente positivo. Cada vez que invitamos a alguien a contribuir con la organización tenemos la oportunidad de ofrecer información relacionada con la causa que llevamos adelante, es decir, contamos con la posibilidad de influir sobre las personas para transformar su escenario vital.

A diferencia de los conceptos de recolección o recaudación, el desarrollo de fondos trae consigo la concepción de que todo crecimiento sostenido se apoya en la idea de gestión, planeamiento y crecimiento. Más que recaudar fondos, buscamos desarrollar donantes. Se trata de un proceso dinámico que no concluye con la obtención de la contribución; por el contrario, ese aporte es el que nos permite mejorar el vínculo con el donante, cultivando una relación que será fructífera también en el futuro.

Estas herramientas habilitan un proceso sostenido en el tiempo que permite incrementar los recursos necesarios para cumplir con la causa de la organización. Las acciones aisladas o compulsivas que nacen a partir de las urgencias desgastan a los miembros de la organización involucrados en ellas y a las personas a las que se les formula el pedido y por esa razón obtienen resultados escasos o nulos a mediano o largo plazo. Como contrapartida, las acciones que forman parte de una estrategia planificada y definida con consenso por los miembros de la organización permiten consolidar una base estable de financiamiento institucional.

A la hora de pensar en un programa de desarrollo de fondos es primordial encararlo con la mirada puesta en la sustentabilidad de la organización en el tiempo. Las personas no invierten recursos en una organización, por más compenetrados que estén con su causa, si les parece que un año más tarde habrá dejado de existir. Todos necesitamos sentir que nuestro aporte sirve para hacer una diferencia, y eso nos motiva a donar nuestro tiempo, dinero y talento a las organizaciones que percibimos como sólidas y con perspectivas de un futuro promisorio.

El proceso de desarrollar fondos es un ejercicio simple que busca involucrar a la gente para mejorar su calidad de vida de nuestra sociedad. Por esto, muchas veces debemos no solo mirar el número final recaudado en una determinada campaña, sino también la calidad del vínculo que hemos constituido, ya que deseamos contar con donantes activos para el largo plazo, lo que significa un modelo de relación sensible que intente entender sus motivaciones e intereses.

Lic. Fernando Frydman, M. A.