El proceso de solicitar fondos
Por Edward E. Clark, Jr.

Introducción

La obtención de fondos es apenas uno de los pasos que hemos de seguir para lograr nuestros objetivos. Conseguir fondos no debe convertirse en una finalidad en sí. El dinero es apenas una herramienta para el logro de otros propósitos.

Nadie le va a dar dinero simplemente porque usted lo necesite. ¡Todos lo necesitamos! La gente le dará dinero únicamente si usted lo emplea de tal manera que le proporcione algún beneficio al donante. Para tener éxito, el que busca fondos debe convencer al potencial donante que existe un problema que le incumbe, que ha elaborado un plan para abordar dicho problema, y que su participación es importante para el éxito de ese plan. Esta recomendación es igual de válida para la solicitud de una contribución personal por valor de diez dólares, como para la consecución de una financiación institucional por valor de cincuenta mil. Al fin de cuentas, el donante debe obtener alguna satisfacción de los resultados.

La organización que primero trate de obtener fondos, con la intención de decidir posteriormente qué hacer con ellos, ¡está destinada a fracasar!

Pasos para Conseguir Fondos

Para realizar una gestión exitosa de consecución de fondos, se deberán seguir los pasos a continuación. El grado en que cada paso se desarrolle y se realice, depende del monto solicitado del donante potencial, la complejidad del proyecto a financiar, y la estrategia empleada (ya sea una solicitud hecha personalmente, por medio de una carta o a través de un folleto). Usted debe primero crear en el donante un sentido de compromiso para con su éxito, y luego ofrecerle una expectativa razonable de sí poder lograr sus objetivos, siempre y cuando el donante le dé la ayuda financiera solicitada.

Veamos los siguientes puntos, los cuales destacamos en una solicitud hipotética de financiación para un albergue de animales, o para el programa educacional que desea realizar una organización de bienestar animal:

Esta fórmula sencilla le ayudará a tener el éxito anhelado:

I - Identificación del Problema:
En el presente caso, el "problema" es la condición que ha de ser corregida - o por lo menos abordada. El problema debe ser relevante para el potencial donante, y debe además respaldarse con la información y estadísticas relevantes.

Ejemplo:
"Fuentes oficiales indican que en nuestra comunidad miles de gatos y perros mueren anualmente por negligencia y lesiones accidentales recibidas por los humanos". (Esto indica la magnitud del problema, las causas y la fuente de información).

II - Análisis del Problema:
Se debe crear un enlace entre el problema y los intereses emotivos e intelectuales del lector. No hay un solo enfoque apropiado para todas las personas. El gestor exitoso se cerciorará de los intereses de los

donantes en que se ha enfocado, y mostrará la manera en que dichos intereses puedan avanzarse si le donan fondos u otros recursos.

Ejemplo:
"Entre las víctimas inocentes de esta tragedia evitable, se encuentran muchas criaturas hermosas e inteligentes que - con apenas un poco de cariño - podrían proporcionar alegría en la vida de un niño, o llenar los días vacíos en la vida de una persona mayor. Simplemente no hay suficientes hogares cariñosos para la gran cantidad de animales que nacen en nuestra comunidad cada año. Esto significa que los animales sin hogar deben deambular por las calles, y simplemente tratar de sobrevivir en un mundo que no les tiene ninguna simpatía.

"Este triste problema no tiene por qué existir. El caudal aparentemente interminable de animales que sufren, podría detenerse si las personas simplemente castraran o esterilizaran las mascotas que ya tienen, previniendo así camada tras camada de cachorros y gatitos no deseados".

(Estas frases buscan comprometer al lector, de manera emotiva, moral e intelectual, para que ayude a resolver el problema. También se ha indicado que sí hay una solución).

El Plan:

Ahora falta por describir qué es lo que usted hace, o qué es lo que pretende hacer, de tal manera que el lector relacione sus objetivos con sus propios intereses personales. Debe proponer un plan netamente factible, y que a la vez produzca resultados concretos. Debe también tener cuidado de no afirmar más de lo que pueda sostener, ni tampoco prometer más de lo que pueda cumplir.

Ejemplo:
"Nuestra organización puede ayudar de dos maneras. En primer lugar, brindamos techo, cuidados y afecto a unos mil animales indeseados y abandonados cada año. A través de nuestro programa de adopción en albergues, ayudamos a más de doscientos gatos y perros a encontrar nuevos hogares donde estarán seguros y tendrán afecto.

"Al mismo tiempo, estamos tratando de romper este ciclo de tristeza mediante servicios de esterilización a bajo costo, tanto para gatos como para perros. Gracias a nuestra clínica, todo miembro de la comunidad - sea rico o pobre - puede ser el dueño responsable de una mascota, y así evitar oleadas de nuevas camadas de cachorros y gatitos abandonados, que nacen continuamente sin la menor esperanza de tener un hogar. Nosotros llegamos a miles de personas con nuestros programas educativos humanitarios, diseñados para inspirar a las personas a querer a los animales, y a mostrarles cómo cuidar sus mascotas correctamente".

Su Credibilidad:
Usted debe suministrar pruebas de que en verdad puede obtener los resultados que ofrece. De ser posible, resalte sus logros pasados y relate las cosas buenas que otros han dicho de usted.

Ejemplo:
"Durante el año 2001, nuestra organización cuidó a más de 2.000 gatos y perros sin hogar. Más del 25% de estos animales fueron entregados a hogares dispuestos a brindarles cariño. También recibimos premios a nivel regional y nacional por nuestros programas educativos sobre el tratamiento humanitario de animales, como también un elogio especial del gobernador. El mayor de los premios, sin embargo,

fue la disminución del diez por ciento que logramos en el número de gatos y perros nacidos en nuestra comunidad durante el año pasado".

Lo que le pide al donante:
Es necesario indicarle al donante potencial, qué es lo que desea de él. Demasiados grupos dejan esto a la imaginación del donante - una mala estrategia. Hay que darle al lector algunas sugerencias.

Ejemplo:
"¡Necesitamos su ayuda! Su contribución de $125 nos permitirá realizar programas educacionales en una escuela primaria, para difundir nuestro mensaje a un promedio de 400 alumnos. Una donación de $40 cubrirá parcialmente el costo de esterilizar tres gatos, o un perro de cincuenta libras. Una contribución de $10 alimentará a una cría de gatos durante una semana, mientras esperan ser adoptados en nuestro albergue. Como puede apreciar, inclusive una contribución de apenas $25, para afiliarse a nuestra organización, puede hacer una gran diferencia. ¡Quedamos a la espera de sus noticias hoy mismo!"

Cosas que recordar

- No cometa el error de pedir muy poco a aquellos con capacidad de dar mucho, ni abstenerse de pedir mucho cuando hace falta un monto considerable para hacer bien el trabajo.

- Si cuenta con la ayuda de voluntarios, o si recibe servicios donados, mencione esto con el fin de obtener contribuciones equivalentes. ("Por cada dólar que usted done, obtendremos donaciones equivalentes de otras fuentes por valor de tres dólares.")

- No hay que exagerar los pronósticos tenebrosos, ni tampoco las crisis financieras. Una organización que siempre está al borde del colapso, está haciendo las cosas mal. ¡Ni siquiera las ratas quieren permanecer en un barco que se va a hundir!

- Recuerde siempre agradecer a sus donantes por sus contribuciones. Mantenga buenos registros de la fecha y el monto de cada donación. Envíe al donante un informe del éxito que su donación ha permitido alcanzar.

- Si posteriormente no vuelve a recibir nuevas contribuciones de determinada persona durante todo un año, escríbale y hágale saber cuánto tiempo ha pasado desde su última donación. Recuérdele cuánto donó, y los buenos logros que su contribución ayudó a alcanzar. Por último, pídale que continúe ayudando a realizar estas grandes obras mediante nuevas contribuciones.

- Mantenga siempre bien las cuentas financieras. Es mejor anotar demasiado en vez de poco. Una auditoria periódica, o por lo menos un informe de contabilidad hecho por un contador independiente, es una buena medida y de gran importancia para sus relaciones públicas al tratar con fundaciones.

- Tenga cuidado al aceptar contribuciones, si la suya no es una organización reconocida, sin ánimo de lucro y exenta de impuestos. Tales contribuciones podrían estar sujetas a impuestos de renta.

- Ante todo sea honesto en los asuntos financieros. No se avergüence de pagar a su personal un salario razonable, ni de cobrar las erogaciones personales que le deben ser restituidas. Nadie tiene el derecho de esperar que usted solo lleve a cuestas el bulto. Además, recuerde a sus voluntarios que ciertos gastos, y recorridos en automóvil, hechos a favor de una organización

exenta de impuestos, pueden calificar como donaciones en especie. En tales casos, se podrá hacer la deducción correspondiente en la declaración de renta del donante. Claro está, la legislación tributaria varía de país en país.

RECUERDE: La consecución de fondos es un intercambio de valor, no una transferencia unidireccional. El donante tiene el derecho de esperar algo a cambio, ¡así sea una sonrisa y un agradecimiento bien sincero!

Copyright © 2002 The Humane Society of the United States. All rights reserved.