

15 consejos para recaudar fondos: ellos lo hacen y han triunfado



¿Quién no ha fingido atender una llamada en su teléfono móvil para evitar a esa persona que te pide un minuto para que apoyes su causa social?

Una situación similar viven los **procuradores de fondo** de organizaciones y asociaciones civiles. Para ellos, lograr una cita con alguna empresa o donador y que su aportación sea cuantiosa, tampoco es una tarea fácil y hasta puede hacerles cuestionarse por qué seguir con esa labor.

Para que no lleguen a tirar la toalla, el **Tecnológico de Monterrey**, la **Association of Fundraising Professionals** y la **Junta de Asistencia Privada de Ciudad de México** organizaron el **9 Congreso Hemisférico de Fundraising Latinoamérica**, bajo el tema ***Más allá de la procuración de fondos: opciones para el éxito.***

Durante dos días, expertos compartieron a miembros de organizaciones de la sociedad civil, universidades, empresarios, y a todos los interesados en desarrollar su carrera como procuradores de fondos, sus **experiencias y consejos sobre cómo lograr captación de fondos.**

Congreso Hemisférico Patricia Armendáriz width="6240" loading="lazy">

Patricia Armendáriz, directora general de Financiera Sustentable y participante de *Shark Tank México*; Bill Bartolini, profesional en *coaching* sobre filantropía y recaudación de fondos; Víctor Naranjo, el Filantropero; Jorge Ortiz de Pinedo, actor y presidente de la Casa del Actor, entre otros, asistieron a este congreso hemisférico que albergó el Tecnológico de Monterrey campus Santa Fe.

Estos son algunos de los consejos que, si eres procurador de fondos o quieres dedicarte a esta profesión, debes tomar en cuenta:

1. **Trata a tu organización como una empresa.** Ojo, no se trata de un negocio, pero **tu objetivo principal es recaudar fondos** para lograr un estado financiero que permita solventar las necesidades y, especialmente, obtener los fondos para ayudar a tus representados.
2. **Tu posible donante ES HUMANO como tú.** Antes que un empresario, una celebridad, un nombre, es otro ser vivo como tú. Son iguales.
3. Por qué él o ella. Muchas veces, **tu posible donante tendrá una simpatía natural por la causa que encabezas.** Si representas a sobrevivientes de cáncer de pulmón, acércate a personas que también hayan pasado una situación cercana.
4. **Para quién recaudas fondos.** Por supuesto que se vale que quieras que donen para la cura de esa enfermedad en un millón que solo tú conoces, pero, ¿sabes los alcances de la organización que se dedica a ella? ¿Cómo surgió? ¿A cuántas personas representa? ¿Su estado financiero o quién se encarga de este tema? Conoce sus números, objetivos y metas.
5. ¡Lograste una cita! Llega a ella con entusiasmo. **SÉ PUNTUAL.** Ve bien vestido. Con tu carpeta de caso.

Bill Bartolini contó experiencias personales y algunas embarazosas para animar a la audiencia.

6. **No pretendas que lo sabes todo.** Ármate de un equipo. Tu círculo de confianza te permite llegar armado.
7. **Prepárate para el NO.** Obtener una cita no siempre significa dinero. Pero...
8. **Siempre debes estar preparado. Sé creativo.** Si tu posible donante o la empresa dijo “por el momento no” o “nuestros recursos son limitados”, ofréceles opciones. Algunas veces pueden ser donativos en especie, u ofréceles un sistema tipo a meses. Pero si la respuesta sigue siendo no, mantén la puerta abierta.
9. **Networking. No seas egoísta.** Supongamos que tu posible donante te ofrece una donación específica que no cubre tus necesidades, pero sí las de otra organización que puede aprovecharlas. Ayuda en la gestión de una cita o en la entrega de la ayuda. “Hoy por ti, mañana por mí”.
10. **Voceros con causa.** Volvemos a los puntos 2 y 3: tus posibles donantes son humanos (incluso la empresa, porque las dirige un humano, ¿cierto?) y tienen el perfil perfecto que buscas. Acércate a ellos, pregunta entre tus conocidos, siempre existe el amigo de un amigo. Los amigos son cruciales.
Congreso Hemisférico Procuradores Fondos Donativos Voceros Celebridades
11. **“¿Qué gano yo?”.** Sea una celebridad o una empresa, por cortesía también debes rendirles cuentas. No veas la recaudación como un solo objetivo, ve todas las aristas, las conexiones que se pueden hacer. **La recaudación como un negocio bueno.**
12. **Cacarea el huevo.** Ya tienes AL FAMOSO del momento que te va ayudar. Sí, hazlo público, agrádecele, comparte. Incluso si es tu vecino, presúmelo en tus redes. La gente reafirma su compromiso con tu causa cuando demuestras tu gratitud.
13. **Diversifica tus estrategias de recaudación.** Quizá alguna vez compraste la pulserita de tela para ayudar en la alimentación de perritos en la calle. Y posiblemente compraste dos más, pero ya no harías lo mismo por una cuarta. Pero sí te interesaría comprar ese dije que ahora venden; o la gorra que ofrecen para cuando hace sol. Hay más opciones de ayuda.
14. **La petición: hablemos de dinero... y mucho dinero.** Crea un lazo de confianza con tu donante o un nuevo prospecto. Sé claro desde el principio, pláticale, escúchalo, responde sus dudas, crea un plan que pueda ser beneficioso para ambas partes. Como has leído, quizá él no es la parte que decide, pero quizá la fundación que representa, el consejo de

asesores.

15. Pero el punto más importante en el que coincidieron todos los ponentes y talleristas: **JAMÁS PIERDAS LA ESPERANZA**. Tu labor es valiosa y has dedicado parte de tu vida a ello.