

¿Qué es el fundraising y cómo beneficia a las ONG'S?

POR [JORGE FRESNEDA FRÍAS](#)



28/01/2019



[Jorge Fresneda Frías](#)

En el siguiente artículo analizaremos el concepto de Fundraising. Cómo ayuda a las [ONG's](#) a cumplir con su objetivo y algunas de las asociaciones que aplican esta metodología. Pero antes de profundizar es necesario conocer de primera mano, que es el concepto de Fundraising y cómo se lleva cabo.

¿Qué es el fundraising?

El *fundraising* es aquella actividad de **captación de recursos** que realizan las entidades sin ánimo de lucro. Como entidades de este tipo podemos incluir ONG, fundaciones, asociaciones o agrupaciones. Utilizan esta búsqueda de recursos para poder acometer todos sus proyectos sociales.

Tradicionalmente la búsqueda de estos recursos ha estado dirigida a captar los **ingresos procedentes de la administración pública**. Sin embargo al volverse este modelo inviable, las organizaciones han tenido que buscar nuevas formas de financiación. Por lo tanto el fundraising cada vez ha ido alcanzando mayor grado de protagonismo.

Los recursos que son captados pueden ser de diversa índole, dependiendo de la situación y de la organización. Podemos incluir:

- Alimentos.
- Medicinas.
- Juguetes.
- ropa.
- Dinero.

En general los recursos captados suelen ser de **carácter financiero**, aunque también se podrá donar derechos, servicios e incluso la cesión de espacios para el uso de las organizaciones.

La captación de fondos es muy importante, no solo para la atención de las emergencias producidas a nivel mundial sino también para llevar a cabo diferentes procesos humanitario a largo plazo. En ambos casos, se necesita aplicar el **esfuerzo humano y económico** para ofrecer ayuda a aquellas personas que se encuentra en una situación complicada. Por ejemplo ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados), las aportaciones voluntarias de los socios, suponen el **96% de la financiación total**.

¿Qué métodos de Fundraising existen en la actualidad?

Hoy en día, la captación de fondos citado anteriormente puede venir de diferentes formas:

- **Aportación de recursos en persona.** Se trata de la captación de socios o de donantes por la calle, puerta a puerta o acudiendo directamente a los comerciantes o empresarios. Como bien indica el concepto, esta aportación se realiza a cara a cara, teniendo interacción directa con el donante.
- **Mediante vía telefónica.** A través de *call centers*, existe posibilidad de recaudar donaciones con llamadas telefónicas enviadas o recibidas. (Este caso aparece por ejemplo cuando se realiza un maratón en televisión cuyo objetivo es recaudar donaciones con carácter solidario).
- **Campañas a través de redes sociales, prensa o televisión.** Lo entendemos por la utilización de campañas de publicidad para alcanzar la sensibilización del público y la captación de fondos para una causa benéfica.
- **Ventas en comercios.** Algunas organizaciones tienen en propiedad comercios propios o venden productos a través de comercios de otras personas para obtener fondos. De forma que los donantes a parte de obtener el producto deseado, están donando un porcentaje del precio del producto.
- **Micromecenazgo o [Crowdfunding](#).** En algunos casos específicos, se llevan a cabo campañas de financiación colectiva, es decir, de agrupación de personas con el fin de conseguir los fondos necesarios para realizar un proyecto solidario.
- **Institucional.** Esta opción es la más atractiva para las organizaciones no gubernamentales y fundaciones por las cuantías que pueden conseguir. Incluye tanto instituciones públicas como privadas.

Metodologías que aplica el Alto comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR)

En el caso concreto de [ACNUR](#), algunas de las actividades para la captación de fondos son:

- [Organización de eventos.](#) Una de las formas de captar fondos de esta organización es llevar a cabo un evento solidario. Este evento puede consistir en una charla, un mercadillo o una obra de teatro, entre otras muchas opciones que se pueden aplicar. En este caso ACNUR cederá su logo y todo el material que fuera necesario para hacer difusión de la situación de los refugiados y los desplazados que tiene por objetivo ayudar.

- **Captación de socios o donaciones.** La captación de socios y de donaciones tienen un papel fundamental para lograr los fondos que permitan cubrir las necesidades de refugiados y de desplazados. Tal y como hemos podido observar en los párrafos anteriores pueden trabajar en persona o vía telefónica.

Asociación Española de Fundraising (AEF)

En España existe la [Asociación Española de Fundraising \(AEF\)](#), la cual, se encarga del desarrollo de la Filantropía y de la captación de fondos en el Estado. A través de la misma mediante la aplicación de formaciones, congresos, investigación, empleo, buenas prácticas y SMS solidarios.

Esta asociación fue creada en 1977, y representa los intereses de todo [tipo de instituciones](#) tales como:

- Cooperación.
- [Atención a la infancia.](#)
- Defensa del medio ambiente.
- Derechos humanos.
- Promoción de la cultura.
- Educación.
- Investigación y desarrollo.
- Salud.
- Etc.

Pero con carácter general, ¿cómo se lleva a cabo este proceso de captación? En el siguiente apartado podremos comprobarlo.

¿A qué ámbitos se ha extendido el fundraising?

En la actualidad el fundraising no se limita a las organizaciones sin ánimo de lucro y fundaciones, sino que también se ha extendido a diversos campos de la sociedad. Algunos de los campos más aplicados son **el deporte y la cultura.**

En el ámbito cultural o deportivo el fundraising, radica en la captación de fondos para financiar proyectos relacionados con procesos artísticos, de índole cultural y para apoyar deportes nacionales.

Algunas empresas buscan una **mayor visibilidad de su marca o servicio**. Esta visibilidad se puede conseguir financiando este tipo de proyectos, que a su vez ayuda a financiar proyectos no lucrativos y asociados a temas socioculturales. En algunos casos este tipo de financiación conlleva una serie de **beneficios fiscales** para las empresas donantes.

En el momento de buscar financiación es muy importante ofrecerle a las empresas, **contraprestaciones y acciones que fomenten su visibilidad**. Estas contraprestaciones pueden ir desde inauguraciones hasta visitas especiales a la cesión de espacios o a descuentos en determinadas publicaciones.

Y tú, ¿Piensas qué este método favorecerá a las empresas privadas?

Una vez comprendido el concepto de fundraising y conocidas las metodologías que se aplican para llevarlo a cabo es necesario considerar una serie de aspectos relacionados con el mismo.

Es importante considerar por parte de las organizaciones captadoras de fondos, la posesión del conocimiento relacionado con el entorno socio-económico en el que se va a llevar a cabo el proceso. Por lo tanto será conveniente el **análisis y valoración previa de la localización**. Esto facilitará la aplicación de las metodologías.

Por otro lado es de vital importancia valorar las diferentes normas que afectan al fundraising en el ámbito nacional e internacional.

Con el tiempo es comprensible que el fundraising se profesionalice. Esto se debe a que a la inspiración y motivación ofrecida por los voluntarios se le suma el **conocimiento de múltiples áreas** (captación de subvenciones, marketing, etc.). Ante esto muchas organizaciones no pueden permitirse el coste de tener un equipo de fundraising, por lo que ante esta necesidad, están surgiendo numerosas

empresas especializadas para prestar estos servicios a las organizaciones sin ánimo de lucro.

Esto, puede provocar que las propias entidades no lucrativas acaben trabajando para este tipo de empresas, llegando a ocasionar una **pérdida en la misión de ayudar a los menos favorables**.

Otro de los casos que puede amenazar esta práctica es sin duda la **relación con las políticas fiscales**. Ya que gran parte de los ingresos que perciben, se apoyan en el marco fiscal.

Por lo tanto, ante estas prácticas se debe ser cuidadoso y perseguir que el objetivo del fundraising no se vea modificado por factores externos que persigan distintos fines en su propio beneficio.

Extractado de: Revista Digital INESEN