



Desarrollo
Institucional

MARTES DE TIPS

EN FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

¡A **enamorar donantes!**



Comunicación



Tecnológico



Legal



Asistencial



Administrativo



Financiero



Análisis y
Supervisión



Si bien la procuración de fondos se encuentra documentada en libros y se puede aprender mediante manuales, es una **actividad compleja y retadora**. Para desarrollarla y llevarla a cabo se requiere de un **estratega** con habilidades para **construir relaciones de confianza con donantes y aliados**.

Por ello, para tener éxito hay que prepararse, saber vender nuestra causa, conocer la problemática de la Institución de Asistencia Privada (IAP) para la que trabajamos y **presentar acciones innovadoras que inviten a los donantes a sumarse a un proyecto valioso** que ayudará a personas en situación de vulnerabilidad a desarrollarse y tener una vida de calidad.

Para conseguirlo es importante considerar lo siguiente:

¿Qué necesito para procurar fondos?

- Conocer **misión, visión y objeto social** de la institución
- Identificar **necesidades y problema social** que quieres resolver
- Contar con **plan estratégico** para trazar metas
- Conocer **proyectos** de la institución
- Identificar **donantes y fuentes de financiamiento**
- Estar al tanto de las **convocatorias** de ayuda y financiamiento
- Conocer **programas federales y estatales** de procuración de fondos
- Mantener **finanzas sanas** y transparentes
- Contar con **autorizaciones fiscales** necesarias para recibir donativos

¿Cómo me presento ante un posible donante?

- El contacto preferentemente debe ser **personal**
- Ir en equipo a la entrevista para “**romper el hielo**” y presentar la causa
- Con el **video institucional y fotografías** de asistidos
- Con una **explicación breve** para enamorarlo de nuestra causa
- Conociendo su **motivaciones** emocionales, racionales, éticas y morales
- Llevando **resultados**, datos duros y los beneficios para los asistidos
- Respondiendo con claridad las **dudas** del donante para amarrarlo a tu causa
- Evitando utilizar términos que no conozca. ¡Escúchalo, deja que hable, tienes que actuar como **psicólogo social!**
- Ser consciente de que si no lo convences en la primera cita tienes que **mantener contacto** con él, invitarlo a la institución y enviarle testimonios de otros donantes
- En tu visita al posible donante pon atención al llenado de los **formatos** solicitados por éste, para así evitar que se pierdan los donativos al poner datos incorrectos o diferentes a los requeridos

Claves de la procuración de fondos

- Cuando ya tienes el apoyo del donante, hay que **consentirlo**
- Enviarle tarjetas de **felicitación** en fechas especiales
- Invitarlo a tus **eventos** de gala para relacionarlo fuertemente con los integrantes del patronato
- Mantenerlo informados de las **actividades** de la institución para que mejore o incremente su cuota de apoyo

Perfil del procurador de fondos

- Tiene que **conocer la causa y amarla**
- Ser **empático**, excelente comunicador y publicirrelacionista
- Capaz de distinguir la forma **como le gusta al donante que le hablen**: con anécdotas, emocional, racional, rápido o lento.
- **Escuchar al prospecto** y tener siempre las respuestas a sus interrogantes
- Saber **canalizar los intereses** racionales y emocionales, los propios y los del donante
- Ser **transparente y ético** en el manejo de los recursos para captar más donantes
- Manejar a la perfección **bases de datos**: cómo registrar y asignar un donativo, métricas (ahora las piden algunos donantes)
- Ser **positivo** y enfocarse en los éxitos de la causa

En conclusión...

La procuración de fondos no es como las ventas, donde vendes un producto y sumas utilidades, en ésta buscas donantes que se sumen a la causa por largo plazo. **Un procurador de fondos es un vendedor intangible de causas sociales** que tiene claro que un donativo no sólo es dinero, ya que puede éste también ser en especie, experiencia, asesoría, voluntariado o mediante contactos proporcionados.



Este artículo fue elaborado por **Cristopher Saavedra Villaseñor**, asesor de la Coordinación de Comunicación, con el apoyo de una entrevista con Leticia Becerril Palacios, directora de Ayuda y Solidaridad con las Niñas de la Calle, IAP, quien posee más de 13 años de experiencia ininterrumpida en procuración de fondos.

Contacto Martes de Tips

Katya Butrón Yáñez Tel. 5658 5897 ext. 8014 kbutron@jap.org.mx