



Guía

para la **procuración de fondos:**
como veo, doy



KARLA PANIAGUA

Hace un par de años, cuando todavía amaba mi trabajo como integrante de una organización civil dedicada, como toda organización de este género, a una causa noble y políticamente correcta, fuimos convocados para asistir a una entrega de premios de la AFP (Association of Fundraising Professionals). A la fecha creo que todo se debió a una equivocación, feliz por cierto.

El equipo de mi pequeña organización se multiplicaba para cubrir las diferentes necesidades de investigación, servicio a la comunidad, vocería y fundraising por lo que en calidad de todóloga fui designada para asistir al acto.

En un lujoso salón del Hotel Presidente, compartí la mesa con las grandes ligas de la procuración de fondos. En el aire flotaba el aroma de la filantropía (una combinación de azufre y naftalina).

—Eres muy joven, ¿a qué edad conseguiste tu primer millón?

—Estimado caballero, soy tan joven que todavía no lo logro.

—Oh, entiendo. Bueno, poco a poco. Mi primer hit lo pegué con tan sólo 100,000 dólares.

—Ah caray. Ese es nuestro presupuesto de un año.

La gran oferta de diplomados, cursos y talleres en fundraising es un indicio del grado de profesionalización que esta actividad requiere. Cada vez son más las organizaciones civiles que abren un área especializada para dicho fin, que a la sazón de todos sus laberintos termina convirtiéndose en un fin en sí mismo. Para ese momento yo no había pasado ni por la nocturna del fundraising, de modo que me sentía como un pony flaco en un establo de pura sangres.



Siguiendo la estrategia de la ignorancia absoluta –que más que estrategia era una realidad– aproveché el almuerzo para ametrallar a mis interlocutores con preguntas. Quizás por su propia vocación filantrópica, aquellas finísimas personas vertieron sobre mí sus gotas de sabiduría, que de inmediato puse en práctica con las recomendaciones que a continuación comparto:

1. Asegúrese de que su organización civil tenga una causa susceptible de financiamiento. Muchas organizaciones se fundan con base en presupuestos nebulosos que dificultan su subsistencia: actividades como la organización periódica de comilonas; excursiones para visitar zonas arqueológicas; tertulias que terminan en orgías y desfiles de modas, no son apropiadas.

2. Identifique un donatario apropiado para su causa. Un buen comienzo es acceder a una base de datos de procuración de fondos en internet. Incluyen datos de contacto, actividades susceptibles de ser financiadas, montos que pueden solicitarse y periodos para postular. No solicite fondos para llevar a los niños en situación de calle a Six Flags si el donatario en cuestión se dedica a financiar actividades de salud reproductiva.

3. Presente un proyecto claro, conciso y macizo. Considere que cientos, quizás miles de postulantes ruegan por un pedazo del queso mientras usted pierde el tiempo tratando de esponjar sus flacos éxitos. No en balde muchas financiadoras son muy estrictas en el número de páginas e incluso de palabras que debe incluir la propuesta. Las más proactivas solicitan el llenado de un formato electrónico con campos limitados en los que no entran más caracteres de lo debido.

4. Si es su primera vez, pida con modestia. Los donatarios se vuelven generosos con el tiempo y una trayectoria limpia, pero como una señorita de buena familia, no dan todo a la primera solicitud. La metáfora de la señorita viene a cuento en tanto las financiadoras encuentran sospechoso a quien pide mucho y con demasiada desesperación. Por este motivo la subsistencia de

la organización no debe estar supeditada a un solo proyecto (sin ánimos de promover la poligamia).

5. Cumpla los plazos que la financiadora requiere. Contraviniendo la práctica mexicana del bomberazo, la administración saludable de los fondos otorgados y la posibilidad de un refinanciamiento dependen del cumplimiento de las metas declaradas y la redacción oportuna de los informes. Eso de que los buenos textos salen bajo presión es un albur.

6. Utilice los fondos para los fines que fueron comprometidos. Entendamos esto de una vez: los donatarios no son estúpidos, y su experiencia con organizaciones civiles integradas por pránganas ha tenido como consecuencia mayores restricciones y un escrutinio feroz de la administración de los dineros. Los presupuestos etiquetados deben destinarse a aquellas actividades que han quedado comprometidas, de modo que no es recomendable utilizar el dinero para publicaciones en aquel traje de Adolfo Domínguez que tanto le gustó. Invertir la más reciente donación en acciones de Telmex o un plazo fijo a 90 días tampoco es buena idea, sobre todo si tomamos en cuenta que las organizaciones civiles no pueden especular. Si quiere hacer dinero, dedíquese al narcotráfico, el secuestro o la trata de blancas.

Estas reflexiones son resultado de una realidad que aprecí de cerca y no mera arrogancia. Nuestra organización llegó a concursar hasta en licitaciones para la construcción de pasos peatonales. La mala administración de los recursos provocó que varias agencias nos echaran de su regazo y aquel clima de escasez volvió la búsqueda más difícil.

Finalmente, un plan saludable para la búsqueda y administración de donativos logró salvarnos, hasta que el director decidió comprarse una hermosa camioneta cuya adquisición aún está tratando de explicar al donatario más importante de la A.C. Claro, después de las tangas de Provida, todo es posible en este país.