Hoja Informativa Número 1: Información General sobre Recaudación de Fondos

Introducción

La pregunta clave que enfrentan todas las ONG es de dónde y cómo generar los ingresos necesarios para llevar a cabo su trabajo y cubrir todos los gastos generales de funcionamiento. ¿Qué tipo de subvención es la más adecuada para cuáles actividades? ¿Cómo asegurar un financiamiento a largo plazo a través de diferentes recursos financieros? Muchas ONG dependen en gran parte de fondos provenientes de donantes internacionales. Sin embargo, existen muchas otras maneras de obtener dinero para sus propias actividades, entre las cuales la recaudación de fondos externos es solo una. Les deseamos éxito en la recaudación de fondos y esperamos que estas hojas informativas les sean útiles. Muy atentamente les pedimos el favor de enviar sus comentarios, observaciones adicionales y otras ideas a Both ENDS.

- Hoja 1: Información general sobre recaudación de fondos**
- Hoja 2: Financiar su proyecto sin buscar subvenciones de donantes**
- Hoja 3: Recaudación de fondos a través de donantes**
- Hoja 4: Como escribir una propuesta de proyecto.**
- Hoja 5: Cómo armar un presupuesto**
- Hoja 6: Después de haber recibido el dinero**

1. Acerca de estas Hojas Informativas

Las ONG pueden usar varias fuentes para diversificar sus ingresos y acumular reservas de capital. Especialmente para ONGs que están comenzando, hay muchas opciones de financiamiento de proyectos. Por lo general, las agencias donantes no permiten que las ONG usen los fondos donados para acumular reservas, ya que la mayoría de estos fondos deben ser utilizadas en su totalidad o devueltos al donante. Sin embargo, se pueden acumular reservas a través de regalos, cuotas de afiliación y otras iniciativas de autofinanciamiento. En la Hoja No. 2 encontrarán mayor información sobre este tema.

Una vez que hayan decidido buscar subvenciones externas para financiar sus proyectos, la pregunta que surge es dónde buscar tales recursos: su gobierno nacional, fundaciones internacionales, patrocinadores, corporaciones u otras agencias multilaterales de financiamiento? En la Hoja III profundizaremos en este tema.

El recaudamiento de fondos puede convertirse en un proceso largo, caro y frustrante, y no existe manera de asegurar su éxito. No obstante, si siguen ciertas guías generales, podrán incrementar considerablemente las oportunidades de obtener fondos de donantes. Algunos lineamientos acerca de cómo formular y escribir una solicitud de recaudación de fondos, se encuentran en la Hoja Informativa No. IV. Ahí hemos recopilado la mayor cantidad de sugerencias posibles para que su solicitud tenga éxito.

Finalmente, una organización debe tener un presupuesto bien balanceado, en el cual los gastos están cubiertos por una variedad de fuentes financieras. Esto limita la dependencia sobre una sola fuente de recursos y asegura que la

organización pueda continuar funcionando en el caso de que una, o más, fuentes se agoten. Armar un presupuesto es una de las áreas más importantes en su solicitud para la recaudación de fondos. En la Hoja Informativa No. V hemos recopilado diferentes sugerencias y consejos para armar un buen presupuesto. La experiencia muestra que no basta apoyar solo el proceso de recaudación de fondos. Both ENDS siempre enfatiza la importancia de pensar en cómo se va a manejar el dinero, una vez que éste haya llegado. Sería realmente una pena si habiendo conseguido exitosamente fondos para sus proyectos, un nuevo problema surja por no saber exactamente cómo preparar informes para sus donantes, o por no llevar una contabilidad adecuada. En la Hoja VI tratamos de darles algunos consejos sobre este tema. Otro asunto importante en la recaudación de fondos se relaciona con cuestiones éticas: De quienes quieren aceptar dinero, y de dónde exactamente provienen los fondos que acaban de recibir?

2. Cuestiones éticas

El trabajo de las ONG frecuentemente es trabajo voluntario, caracterizado usualmente por la preocupación o la crítica al sistema dominante. Deben o pueden aceptar dinero de ese mismo sistema, sin ser cooptados, o aún, corrompidos por él? Frecuentemente el que ofrece la subvención quiere decidir sobre cómo se gasta y se utiliza el dinero.

El dinero corrompe? El financiamiento de un proyecto requiere una estructura organizacional, normas de administración, contabilidad y control. Ciertamente implica riesgos de nuevos desequilibrios de poder (a quiénes se pagan, cuáles son las prioridades etc.). El espíritu de compromiso puede desaparecer para dar lugar a una estructura de poder. En este contexto, es importante recordar un proyecto de Both Ends relacionado con género y salud. Las iniciativas y campañas originalmente fueron emprendidas por mujeres, pero

© Both ENDS, November 2003, printed 10-12-2003

una vez que llegó el dinero, los hombres tomaron el poder y el liderazgo. Cuales son los motivos de donantes y patrocinadores para proveer dinero? Religión, caridad, política, oportunismo, idealismo, ignorancia, curiosidad, (ellos quieren visitarlos, etc.) Donde hay dinero, alguna acción será tomada. Todos los motivos tienen su lado negativo, y siempre hay algún lado egoísta en ellos.

De otro lado, el dinero puede crear tiempo, espacio, eficiencia, independencia y oportunidades. Casi cualquier actividad requiere dinero: reuniones, viajes, impresos, comunicación, etc. Y la gente sin dinero difícilmente puede acceder a esos recursos. Sin embargo, las organizaciones que saben lo que quieren y se conocen a sí mismas no tienen que temer. Muchos fondos y donantes están de hecho preocupados por generar un proceso de mutuo aprendizaje y van a observar el trabajo desde la perspectiva del ejecutor. Pedir -"mendigar"- dinero puede afectar su sentido del respeto, pero la caridad, el financiamiento de proyectos de desarrollo etc, es como un mercado -con reglas de mercado - con altos intereses para ambas partes. Las condiciones siempre podrán ser discutidas. Deben verse a sí mismos como socios que negocian en igualdad de condiciones. De hecho, ustedes son los expertos en la situación local. Sus ideas, su enfoque innovador y los grupos que representan, son sus puntos de venta; el dinero no debe ser el guía. Lo que importa es la confianza que tengan en su propia manera de abordar un tema, aprendiendo a la vez de los enfoques de otros y vendiendo su experiencia de acuerdo al interés de los donantes o las agencias financieras.

3. El servicio de información de Both ENDS

Cada año, cientos de solicitudes llegan a Both ENDS de organizaciones que buscan algún tipo de asistencia para llevar a cabo sus planes para lograr un

medio ambiente mejor. Para poder atender a tantas solicitudes, Both ENDS ha desarrollado un amplio rango de materiales de información. Algunos ejemplos son:

- **Lista de oficinas locales de donantes y de agencias financieras:**
hojas informativas con nombres, direcciones y políticas de oficinas locales de donantes internacionales, fondos gubernamentales nacionales y otras posibilidades locales de financiamiento para proyectos ambientales de ONG. Inventarios de fondos se han hecho para los siguientes países (1997 con constantes actualizaciones): Argentina, Bangladesh, Benin, Bolivia, Brasil, Colombia, India, Indonesia, Kenya, México, Nepal, Nicaragua, Pakistán, Perú, Las Filipinas, Sur África, Senegal, Sri Lanka, Uganda y Zimbabwe.
- **Guías para la recaudación de fondos** en los siguientes temas específicos:
Big Cities, Small Means. European Funding for Environment and Urban Development, an Orientation Guide for Southern NGOs (pp. 160), 1997 (with ENDA Tiers Monde /Preceup, Paris). Also available in French.
Saving our Soils, Raising Funds for the Struggle Against Desertification (pp. 110), 1997 (with ELCI, Nairobi).
- **Base de Datos de Donantes**
Contiene información de más de 200 agencias donantes relevantes y donantes de los países de la OECD (Organización para el Desarrollo Económico y la Cooperación) que proveen asistencia financiera para ONG ambientales y de desarrollo.
- **Servicios de Información**
El departamento de servicios de Both ENDS puede enviarle perfiles organizacionales seleccionados y direcciones de centros de recursos así como organizaciones de servicios de información.

- **Paquetes de Información** en diferentes temas que vinculan medio ambiente y desarrollo (energía sostenible, desertificación, ecoturismo, mujeres y medio ambiente, manejo costero, represas explotación petrolera y otros).

4. Hacer un folleto

Cualquiera que sea su estrategia de recaudación de fondos, local o internacional, a través de cuotas de membresía o la venta de productos, sugerimos empezar con la elaboración de un folleto sobre su organización. En este deberían de incluir los principales fines, objetivos, actividades, proyectos exitosos llevados a cabo, donantes previos y otra información relevante acerca de su organización. Pueden repartirlo a cualquier persona u organización interesada en sus actividades, o a quienes estén también interesados en hacer donaciones, en colaborar o en establecer vínculos con su organización.

5. Lecturas recomendadas

Los libros marcados con asterisco han sido usados para complementar estas hojas informativas. Está claro que mucha información proviene de fuentes no escritas y de la propia experiencia de Both ENDS:

- 'Alternative financing of third world development organisations and NGOs', Volume I & II, IRED, Fernand Vincent, June '95, ISBN 2883680051/288368006x*
- *Derde Wereld*, jrg 16, Nr 3. Tema: 'NGOs en alternatieve Financiering van Ontwikkeling', the Netherlands, 1997.
- 'Dinero para su causa, como obtener fondos de empresas y de instituciones filantrópicas', Daniel Q. Kelley, Panorama Ediciones, México, 1995.
- 'Funding Community Initiatives - the role of NGOs and other intermediary organisations in supporting low-income groups and their community organisations', Arrosi, F. Bombarolo,

- D. Saterthwaite, a.o, 1994 ISBN 1853832049.
- 'Generating local resources, Case histories and Methods for Supporting Human Rights Organisations In-Country', Fund for Peace, New York, 1996*.
 - 'How and where to get funding for small projects', ELCI (Bert van Pinxteren & John Kananda), 1988
 - 'Grassroots Grants: An Activist's Guide to Proposal Writing', Chardon Press, Berkeley, California, 1996.
 - 'How to draft a grant application for a research proposal', International Foundation for Science, 1993, ISBN 9185798320.
 - 'Initiating National Desertification Funds. Suggested guidelines for NGOs', ELCI, Nairobi, 1996.
 - 'International Funding Resource Guide', The Star Project of Delphi International, 1996*.
 - 'Manual of practical management for third world rural development associations', volume II: Financial management, Fernand Vincent, Ired, Geneve, Switzerland, 1989.
 - 'Money for Earth!' Fund-raising for Central and Eastern European environmental NGOs", Milieukontakt Oost-Europa, the Netherlands, 1995*.
 - 'Nuestros proyectos: como financiarlos, medios de financiación para proyectos de mujeres', Maria Negroni & Joanne Sandler, Centro de la tribuna internacional de la mujer, New York, USA, May 1992.
 - 'The Oxfam handbook of development and relief', Eade & S. Williams, 1995, ISBN 0855982748.
 - 'Practical fund-raising for Individuals and Small Groups', David Wragg, 1997, ISBN 0749974769.
 - 'Towards greater financial autonomy, a manual on financing strategies and techniques for development NGOs and community organisations', IRED, Fernand Vincent & Piers Campbell, Sept. '89: ISBN 2883680035*.

- 'Writing better fundraising applications' Norton, 1997, ISBN 0907164668.

6. Direcciones de organizaciones que brindan asistencia en recaudación de fondos

IRED/RAFAD

General secretariat
Rue de Varembé 1
1202 Geneve GE - Suiza
Tel: +41-22-733.50.73
Fax: +41-22-734.70.83
E-mail: info@ired.org
Website: <http://www.ired.org>

Ambas organizaciones (RAFAD e IRED) facilitan el intercambio de experiencias Norte/ Sur y la comunicación entre las asociaciones de base. Apoyan en la creación y el fortalecimiento de redes y brindan apoyo técnico como capacitación, gerencia (financiera), tecnología apropiada y negociaciones.

Collectif d'échanges pour la technologie appropriée (COTA)

7, rue de la Révolution
B-1000 Bruxelles - Bélgica
Tel: +32-2-218.18.96
Fax: +32-2-223.14.95
E-mail: info@cota.be
Website: <http://www.cota.be>

COTA es una ONG que ofrece servicios tales como facilitar información, documentación y apoyo en recaudación de fondos para organizaciones de desarrollo tanto en el Norte como en el Sur. COTA tiene un centro de documentación y ha desarrollado un buen número de servicios de apoyo en comunicación técnica. Los servicios principales son: El servicio de consultoría y estudio, el servicio de Preguntas y Respuestas, el servicio de Documentación Comercial y el servicio de publicaciones.

SNV

Oficina Principal:
Bezuidenhoutseweg 161,

2594 AG Den Haag - los Países Bajos
Tel: +31-70-344.01.39
Fax: +31-70-385.55.31
E-mail: informatie@snv.nl
Website:
<http://www.snvworld.org/latinoamerica>

Existen oficinas locales de SNV en Albania, Angola, Benin, Bután, Bolivia, Botswana, Burkina Faso, Camerún, Ecuador, Etiopía, Ghana, Guinea Bissau, Honduras, Kenya, Laos, Malí, Mozambique, Nepal, Nicaragua, Niger, Perú, Ruanda, Sudan, Tanzania, Uganda, Vietnam, Zambia, Zimbabwe.

SNV (el Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo) apoya a esfuerzos parar mejorar las capacidades de organizaciones locales que trabajan para el desarrollo, la gobernabilidad y para reducir la pobreza. SNV apoya a organizaciones a través de cooperantes y con asesoría. Los temas principales son, desarrollo sostenible, género y medio ambiente. La mayoría de las oficinas de SNV tienen un fondo para financiar proyectos de pequeña y mediana escala. SNV puede apoyar también a las ONG en la búsqueda de financiamiento local.

7. Direcciones de Internet de Interés.

En los siguientes sitios encontrarán vínculos con organizaciones donantes, y mas sugerencias para la recaudación de fondos:

<http://www.nsfre.org>

<http://www.fundraising.co.uk>

<http://fdncenter.org>

<http://www.cof.org>

<http://www.gm-uncd.org/English/Field/index.htm>

<http://raise-funds.com>

<http://www.rec.org/REC/Announcements/Grants.html>

<http://www.fundersonline.org/index.asp>

<http://hcs.harvard.edu/~worldmun/wfundraising.html>

<http://www.grantcraft.org>

<http://www.internationaldonors.org>

<http://billie.lib.duke.edu/pubdocs/ngo/aae.asp>

<http://www.acf.org.uk>

<http://www.auscharity.org/idx.htm>

<http://pnnonline.org/article.php?sid=4620>

<http://www.fundsnetservices.com/index4.htm>

<http://www.bond.org.uk>

http://www.stiftungsindex.de/e_index.html