

## Hoja Informativa Número 2: Financiando su proyecto sin pedir subvenciones de donantes

### Introducción

La pregunta clave que enfrentan todas las ONG es dónde y cómo generar los ingresos necesarios para llevar a cabo su trabajo y cubrir los gastos generales de funcionamiento. Como asegurar diferentes recursos financieros para obtener una financiación a largo plazo?

Además de buscar fondos de instituciones donantes, las ONG pueden utilizar una gran variedad de fuentes para financiar sus actividades y acumular reservas de capital. Por lo general, las agencias donantes no permiten que las ONG usen los fondos donados para acumular reservas, ya que la mayoría de éstos deben ser utilizadas en su totalidad o devueltos al donante. Sin embargo, se pueden acumular reservas a través de regalos, cuotas de membresía y otras iniciativas de autofinanciamiento.

En muchos casos las ONG se resisten a empezar a buscar entre sus propios recursos, ya sean financieros o en especie. Un consejo para nuevas ONG es de primero movilizar recursos propios para financiar un proyecto inicial pequeño, antes de abordar donantes externos. Esto le dará crédito a la ONG para futuros donantes y agencias financieras. Existe un número de maneras alternativas para financiar las actividades de las ONG.

---

### 1. Por qué buscar alternativas?

Muchas ONG dependen en gran parte de los fondos de donantes internacionales. Sin embargo, existen muchas maneras de recaudar fondos para un buen proyecto; la financiación externa es tan solo una de ellas.

Existen algunas desventajas en recaudar fondos con donantes internacionales.

- Reducción de la flexibilidad, por tener que cumplir con demandas / criterios del donante.
- Es difícil obtener los fondos necesarios para fortalecimiento institucional.
- No cubren siempre todos los gastos de administración como alquiler y pago del personal.
- Requieren de una gran inversión de tiempo en la elaboración de propuestas, evaluaciones e informes.
- Se debe ejecutar la propuesta-proyecto tal y como se proyectó, hasta un año antes, aunque las circunstancias hayan cambiado desde entonces.

El primer instinto de muchos grupos es de buscar fondos entre donantes internacionales sin considerar a fondo las posibilidades locales de financiamiento. Frecuentemente Both ENDS recomienda que se empiece a buscar fondos con gobiernos locales y nacionales o embajadas de países extranjeros. Sin embargo, por las condiciones políticas en un país, a veces no es realista buscar dinero de fuentes institucionales locales. También sucede que algunos países no poseen una tradición filantrópica en relación al financiamiento de ONGs. Las opciones disponibles de recaudación de fondos dependen a su vez de limitaciones legales o tributarias en cada país. Es importante entonces conocer la legislación nacional antes de decidir hacia que fuentes de fondos locales se vana dirigir. Para muchos grupos la combinación de apoyos financieros locales y extranjeros asegura credibilidad en el país, incrementa la independencia tanto de donantes nacionales como internacionales, y brinda mayores recursos.

## 2. Cuotas de Membresía

La organización holandesa Milieukontakt apoya a ONGs ambientales en Europa Oriental y países de la antigua Unión Soviética en la recaudación de fondos y el fortalecimiento de su capacidad. Muchas de las sugerencias en este apartado provienen de su Folleto "Money for Earth" publicado en 1995.

Dentro del movimiento ambiental existe un dicho: "Muévete para el medio ambiente. Y si no puedes, páganos para hacerlo por tí!". Una manera de involucrar gente en el trabajo de la ONG y al mismo tiempo generar ingresos es combrando cuotas de membresía. Algunas reglas básicas para ello son:

- Las cuotas de membresía deberán ser accesibles para toda la gente que quiera pertenecer a la organización. Esto puede hacerse vinculando el costo de membresía con el ingreso correspondiente. Así las personas con bajos ingresos (estudiantes o desempleados) pueden pagar un costo bajo (comparable al precio de dos cervezas al mes), personas con un ingreso promedio pagan dos veces esa cantidad básica y las personas con altos ingresos pagan cuatro veces tal cantidad. No es necesario saber el ingreso de los miembros. La gente decidirá por sí misma que cantidad de dinero pueden pagar. La experiencia demuestra que por lo general la gente es honesta en estos asuntos.
- Las cuotas de membresía no tienen por que cubrir todos los gastos de la organización.
- La organización debe conseguir otras fuentes de financiamiento, pero los ingresos de las cuotas de membresía se puede utilizar para cubrir los gastos para los cuales es difícil recaudar fondos, tales como viajes y personal de apoyo.
- Se considera que las cuotas de membresía son una de las fuentes de ingreso más estables. Son un indicador del apoyo local para la organización. Si la organización involucra a la gente

local en sus actividades, identifican sus prioridades y representan sus intereses, mucha gente se querrá afiliar. Si están haciendo algo que no es apreciado por los miembros, perderán sus cuotas.

- Una vez que hayan decidido pedir cuotas de membresía, deben pensar que pueden obtener los afiliados en retribución. Una tarjeta de afiliado, por supuesto, pero también podrían obtener algún tipo de descuento en algunos de los productos o servicios ofrecidos por la organización. Una vez al año, se debería invitar a todos los afiliados a una reunión general.
- Algunas organizaciones envían cartas una o dos veces al año a todos los miembros para recoger el dinero de la membresía o para pedir una donación extraordinaria. Con esta carta pueden incluir el ejemplar mas reciente de la revista o bolletín de la organización (si tienen una) y / o un informe de actividades recientes. Preparar esto toma tiempo y dinero, pero por lo general es una muy buena inversión.
- Mantengan una lista actualizada de sus miembros actuales, así como antiguos ; en cuanto la gente se hace mayor puede llegar a poseer mejores recursos y podrían apoyar proyectos nuevos.
- Se recomienda organizar un evento grande cada cinco años por ejemplo, invitando a todos los miembros, incluido los fundadores por supuesto. Se puede pedir una cuota especial para costear este evento, o pedir una colaboración en especie a los participantes, quienes podrían desempeñar algún rol dentro de la organización del evento o traer algún plato hecho en casa y bebidas, por ejemplo. Ganarán la simpatía de la gente al organizar buenas fiestas.

## 3. Donaciones

Pueden recibir dinero a través de donaciones o legados. En muchos países, los gastos de membresía, donaciones y legados son deducibles de impuestos. De esta manera, el donante individual puede

obtener beneficios financieros para sí mismo.

Es importante informar a la gente sobre cómo realizar donaciones de dinero (e. g. Cuenta bancaria para hacer la transferencia) y enviarles informes de actividades y financieros, para que ellos se enteren de como se está gastando su dinero. Este no requiere ser una revista elaborada, es suficiente con enviar algunos detalles sobre una serie de actividades recientes y quizás adjuntar una descripción de actividades planificadas para el futuro. Puede ser útil dar un ejemplo de cuanto podría ser la donación mínima. Mucha gente no tiene idea de cuanto dar. Una donación debe cubrir al menos los costos de envío de información como el informe de actividades y el costo en tiempo del personal requerido para ello.

Si alguien no puede contribuir financieramente, el o ella podría contribuir en especie, trabajando en la oficina o brindando algún tipo de servicio. Si ustedes tienen una buena reputación entre la gente de la localidad y los involucran en su proceso de toma de decisiones, se darán cuenta de que la gente tiene mucho que ofrecer. Por ejemplo trabajo de mantenimiento, herramientas para prestar, comida que producen, etc. Es importante saber qué servicios están disponibles en los alrededores de su organización.

#### 4. Reservas

Las reservas pueden crearse a través de recursos residuales, el cobro por servicios prestados, cuotas de membresía, tasas de interés, etc. Es importante poder tener algunas reservas para la sobrevivencia de la organización. Frecuentemente las donaciones no llegan el mes que se les espera, y en tal caso, es bueno tener algún dinero para poder continuar con su trabajo. Esto además les da seguridad al personal y a otros contactos, mostrando que la ONG no depende exclusivamente de recursos externos no siempre seguros. Si poseen abundantes reservas sería un desperdicio dejarlas en una cuenta de banco. Si se invierte ese dinero (claro

© Both ENDS, November 2003, printed 26-11-2003

está, de una manera responsable y segura) se podrá incrementar el monto de estas reservas. En algunos países la inflación es tan alta que sería desastroso dejar dinero sin gastar. En tal caso, pida a su donante internacional de no desembolzar todo el monto de una vez o de transferirlo a una organización amiga en Europa o Estados Unidos. A través de los intereses generados podrán acumular reservas para el futuro.

La organización RAFAD en Suiza ha desarrollado una variedad de modalidades para ayudar a las ONG en la acumulación de su propio capital. Ver también Hoja No. V.

#### 5. Ahorros

Algunas ideas para gastar menos:

- Intercambiar servicios con otras ONG.
- Compartir su oficina con otra organización.
- Compartir su fax, personal, computadoras, impresoras, etc. con otros.
- Pedir estampillas y dinero extranjero que la gente no esté usando.
- Publicar anuncios a cambio de los costos de impresión (en el caso de que tengan publicaciones).
- Pedir donaciones en especie (por ejemplo materiales de oficina, libros medios de transporte)
- Delegar mas responsabilidades a los voluntarios y menos al personal pagado.
- Buscar sitios baratos para las reuniones, tales como, centros comunitarios o escuelas, quizás a cambio de algún tipo de trabajo manual que haga el grupo (jardinería, pintura, limpieza, etc.)
- Hacer las reuniones en lugares centrales para evitar viajes de largas distancias.
- Hacer menos reuniones.

- Tener voluntarios o estudiantets queines siempre estan dispuestos a hacer parte del trabajo.
- Preguntar a las ONG en la misma región cuáles son los temas que trabajan y cómo obtienen financiación para ellos. De esta manera se pueden dar cuenta si hay duplicación de funciones con otras organizaciones y si es así, buscar la manera de cooperar.
- En caso que el tema específico de su organización sea popular entre las ONG (debido a que existe un problema específico en la región), pero que no existen muchos fondos para ello, sería importante empezar una campaña de cabildeo para tratar de influenciar a los políticos o a los donantes locales.

## 6. Otras formas

### Algunas ideas para recaudar fondos para pequeños proyectos:

- Convoque a su familia o amigos: frecuentemente ellos sentirán interés en apoyar algo con lo cual tienen un vínculo especial (o sea su persona). Cuando hayan recibido donaciones, envíenles una carta de agradecimiento, anexando algo como un informe anual, el boletín de noticias mas reciente, photos, etc.
- Pídale a su familia y amigos que a su vez convoquen a sus respectivos amigos y conocidos.
- Convoque a la iglesia o al partido político local de su preferencia.
- Organize una fiesta-concierto-o cena como función benéfica
- Organize campañas de información
- Venda camisetas, botones, autoadhesivos, postales, semillas, plantas o árboles jóvenes.
- Tazas: Muy adecuadas para campañas ecológicas: venda no solo el café, sino también la taza con una imagen atractiva y el nombre de su organización. Así también ni usa tazas plásticas ni tampoco tiene que lavar los platos.
- Loterías y otros juegos para recaudar fondos: volleybol, fútbol, etc. con un costo de inscripción. De igual manera, los participantes pueden contribuir con una lista de amigos que donen una cierta cantidad por cada punto que se logre etc.
- Trabaje un día con el grupo para un granjero y done el dinero al proyecto.
- Cierre su boca: Esta es una acción católica anual donde la gente rica no come por un día y dona ese dinero a un fondo filantrópico.
- Venda algo, siempre y cuando las normas de la legislación nacional se lo permitan.
- Pida a un artista conocido que haga un dibujo para una camiseta o para un poster.
- Trate de encontrar apoyo en los negocios locales.
- Venda la producción agrícola de un terreno colectivo. La gente local podría donar un terreno pequeño para el uso de la asociación, los miembros lo trabajan en su tiempo libre y la cosecha puede venderse en el mercado local como apoyo a la organización.
- Trate de convencer a la gente de las ventajas de dar dinero directamente a su organización en vez de darlo a un donante que a su vez se lo daría a su organización: el donante gastaría parte de ese dinero en sus propios gastos, mientras que si ustedes lo reciben directamente pueden usar toda la cantidad donada.
- Trate de ganarse premios o condecoraciones, por ejemplo, diseñando algo o quizá elaborando un proyecto inovativo.
- Servicios: realizar actividades como talleres or investigaciones (por dinero) para otras organizaciones que trabajen los mismos temas.
- Pregunte a los comercios locales si quieren publicar sus avisos en el boletín de la asociación, y cobren por ello.