



LA PROCURACIÓN DE FONDOS MÁS ALLÁ DE SUS TÉCNICAS

Procura

Palabras clave: procuración de fondos, formación

De los agentes fortalecedores identificados para este tema surge la organización social Procura, A. C., la cual desde 1985 ostenta experiencia en el tema del fortalecimiento institucional al darse cuenta que las OSC mexicanas necesitan capacitarse en varios ámbitos distintos y no solamente en el tema de la procuración de fondos. Procura ha sido —desde su inicio— el representante en México del Diplomado de la Escuela de Procuración de Fondos de la Universidad de Indiana en EE. UU.¹ por esta razón los participantes de los diplomados que se imparten con la metodología de esta escuela reciben una certificación tanto de la institución como directamente de esta escuela norteamericana. El diplomado que se imparte en Procura concentra la información de las materias que se tienen en la maestría en esta escuela en donde el Ciclo de la Procuración es la base de su modelo.

El diplomado en Fortalecimiento Institucional y de Procuración de Fondos, Procura, abarca los temas necesarios para comprender y aplicar un modelo que aborda 6 módulos principales en el llamado: Ciclo de la Procuración de Fondos en donde se tocan temas claves en el ciclo que incluye: 1) Procuración de fondos; 2) Elaboración de propuestas; 3) Mercadotecnia social ; 4) Aspectos legales, fiscales y contables; 5) Enriquecimiento de relación con los donantes y 6) Elaboración del caso institucional.

¹ *Fundraising School , Lilly Family School of Philanthropy at the University of Indiana, IUPUI.*



Tenemos también un taller inicial: El ABC de la Procuración. Para organizaciones que están naciendo o iniciando un plan de procuración de fondos, para que logren desde un inicio “hacer el bien, bien”. Estamos convencidos de que no hay algo más difícil o triste que ver a una persona, que quiere hacer algo por los demás, solucionar una necesidad, contribuir a un proyecto social y no lo logra por que se enfrenta con los números, el presupuesto, la nómina, la misión, etc. Y entonces se va desmotivada y a veces se va para siempre (Directivo de Procura).

El primer paso en estos cursos es trabajar junto con la OSC para elaborar el caso de su institución. Allí se revisa la estructura interior de la misma: su misión, visión y objetivos, el Ciclo de la Procuración de Fondos.

Los demás pasos de este ciclo ayudan a preparar el mensaje de las necesidades de la organización para los donantes, analizar los requerimientos del mercado además de buscar maneras de involucrar al consejo de la organización en este proceso. Los demás pasos se enfocan hacia construir un mensaje que valide las necesidades que tiene la organización, evaluar distintos grupos potenciales de donantes y seleccionar el vehículo y las herramientas adecuadas para reunir los fondos en campañas, donativos escalonados y planeados, etc. Se identifican donantes potenciales y es entonces que se prepara un plan de procuración de fondos utilizando una estrategia de comunicación como expresión del caso institucional. El ciclo se cierra con la preparación de voluntarios que se convierten en unos de los principales motores y voceros de la organización. Se revisa desde la capacitación del voluntario hasta la manera en la que pueden apoyar en solicitud de donativos.

Existe un énfasis en que el participante logre –durante el diplomado– con el apoyo de los profesores de Procura como facilitadores del proceso de autoconocimiento y preparación, ser llevado de la mano para que sea él mismo quien logre plasmar sus ideas e intenciones desde el corazón hasta presentarlo en un documento profesional que concentre toda la información de la organización. La idea de que lo desarrollen es que ellos mismos conozcan todas las entrañas de la organización. Si dominas tu propio caso,



entonces sabes todo lo que un donante te puede pedir, incluyendo los números que sustentan tus proyectos y el impacto que representan. Sin hacer un presupuesto, por ejemplo, es muy difícil visualizar lo que puedes lograr. Si desde el principio conoces cuáles son los números que se necesita alcanzar para lograr hacer todos tus programas, entonces todo adquiere un sentido, es un ciclo que se debe seguir paso por paso para que aumenten tus probabilidades de éxito (Directivo de Procura).

Procura trabaja tanto en México como en América Latina. La metodología de la Universidad de Indiana se ha ajustado a la realidad de los países latinoamericanos. Esta metodología, desde hace 40 años, se avala en investigación, misma que se actualiza y valida con datos actualizados a través de fuentes como el de Giving USA² para EE. UU., investigaciones nacionales como el de Generosidad en México³ para ese país. El lema de Procura es: Saber Pedir. Para poder Dar, mismo que refleja la misión de la organización que apunta a la capacitación y el fortalecimiento de instituciones sin fines de lucro.

[...] hacer el bien, bien... no es suficiente llegar con el corazón en la mano y con una necesidad de cambiar el mundo pues la realidad es que nos enfrentamos con que el mundo también tiene metas, objetivos y números que alcanzar [...] se van enriqueciendo las organizaciones a las que llegan personas que han sido capacitadas con esta metodología [...] estamos tratando de que el sector sea un sector profesional ya que el ser no lucrativo no está peleado con buscar la eficiencia y el alto impacto de sus beneficiarios. En México se se está entendiendo cada vez más la necesidad de invertir en la capacitación de las OSC (Directivo de Procura).

El diplomado de Procura enseña que la procuración no es solamente una metodología de procuración de fondos. Para una organización, el adoptar esta metodología lo impulsa de una manera integral a mejorar la percepción y la actuación en conjunto para que —cuando se requieran

² Giving USA : Publicación anual sobre las donaciones norteamericanas

³ Generosidad en México I y II, J. Butcher, Coord. (2013 , 2017): Porrúa/ CIESC.



recursos económicos para su seguimiento y sustentabilidad— responda de manera profesional con ideas claras de metas alcanzables a corto, mediano y largo plazo. Los donativos se pueden lograr de manera inicial, sin embargo, si no existe un presupuesto y un plan de trabajo, una rendición de cuentas y un seguimiento adecuado, y no se valora y aprovecha el rol de los integrantes de la organización, eventualmente dejan de fluir los recursos aún cuando la causa sea pertinente y socialmente necesaria.

Procura ha tomado los 6 pasos del modelo mencionado y en base a ellos ha elaborado cursos, talleres y conferencias de menor duración que el diplomado para hacer accesible la información a quien necesite enfocarse en un tema en particular. Por la larga experiencia adquirida, Procura sugiere que por lo menos 2 personas de cada institución tomen el diplomado para que el aprendizaje adquirido pueda reproducirse hacia el interior de la organización y además como una manera de asegurar que toda la organización contribuya al proceso y al ciclo de la procuración. También ofrece cursos y talleres cerrados a la medida de las necesidades particulares de una organización. Para extender su oferta de fortalecimiento y capacitación ha buscado alianzas con otras organizaciones para desarrollar programas propios. La más reciente resulta ser con Appleseed, una OSC internacional experta en temas contables, fiscales y sobretodo legales para instituciones sin fines de lucro. Junto con la Fundación Drucker⁴ imparte el programa: Auotevaluación y Planificación (PAUP); mismo en el que participan tanto escuelas como organizaciones sociales.

Un punto medular y positivo de la aplicación del diplomado de Procura en los últimos 24 años de su existencia es su modalidad presencial. La institución considera que es una de las claves de su éxito.

El ser un curso presencial es una de sus ventajas porque hay un aprendizaje lateral y entre pares y se comparten experiencias. La gente se transforma escuchando a los demás [...] empodera darse cuenta de que pueden hacerlo de manera profesional. Es una oportunidad de ver resultados porque aprenden a hacerlo bien [...]

⁴ Hoy conocida como: The Frances Hesselbein Leadership Institute.



lo que te llevas de retroalimentación de convivir con otras organizaciones no te lo da nunca un curso en línea (Directivo de Procura).

Alto impacto significa conducir al cambio para que en los que resulten beneficiados por medio de los programas sociales, se logren transformaciones reales. La diversificación de fondos es clave para obtener la sustentabilidad de las OSC. Además, los donantes también “se han vuelto más profesionales en su manera de dar”. De la misma manera, las organizaciones requieren presentar su caso de manera profesional para que los donantes vean que su inversión social tiene un retorno tanto en el número de beneficiarios como en cambios sociales. Al seguir los pasos correspondientes al ciclo:

se logra cambiar de modelo paternalista a un modelo de corresponsabilidad en donde el donante también se interesa en qué se va invertir su dinero además de que es posible también participar y ver en qué más te pueden ayudar ya sea a manera de consejos, experiencias anteriores o trabajo pro bono (Directivo de Procura).

Nos dice Marcela Rovzar, Directora Ejecutiva de Procura, que hay que contemplar el futuro de las OSC en México y adaptarnos a los cambios que se avecinan:

antes se buscaba hacer el Consejo con gente de nombre y ahora se busca ver en los consejeros más allá de una junta de consejo para que se utilice su expertise [...] todo este cambio en el sector está sirviendo para que seamos más profesionales, más objetivos. Que acotemos nuestras misiones y trabajemos de manera más sumatoria. Es un sector con un ego muy grande en donde nos cuesta mucho trabajo compartir conocimiento, compartir errores, compartir buenas prácticas, pero es necesario hacerlo porque es la única manera de crecer.

Fuente: buena práctica producto de la investigación, elaborada conjuntamente por Rodrigo Villar, Jacqueline Butcher y Gemma Puig, con Marcela Rovzar, Directora de Procura.