

Módulo 1: Conceptos básicos de recaudación local de fondos

Resumen
Este módulo presenta las razones por las que la recaudación de fondos a nivel local es importante para una organización y un rápido análisis para evaluar su propia situación.
Por qué
Cuando las OSC (organizaciones de la sociedad civil) aumentan y diversifican sus ingresos a través de la filantropía comunitaria, no sólo se hacen más fuertes y autónomas, sino que empiezan a desplazar el poder de los donantes internacionales y extranjeros hacia donde corresponde.
Qué puede esperarse
En primer lugar, vea unos vídeos introductorios que le ayudarán a comprender las ventajas de la recaudación de fondos a nivel local.
A continuación, analice con herramientas la situación actual de su organización y siéntase seguro para desarrollar su propia estrategia de recaudación de fondos.
Conocimientos y Habilidades
Aprenderá las razones clave por las que se debe recaudar fondos a nivel local y realizará un mapeo de la situación financiera real de su organización así como la situación ideal que le gustaría alcanzar.
Lo que obtendrá
Conocimiento:
<ul style="list-style-type: none"> Las diferentes razones por las que se debe comenzar a hacer la recaudación local de fondos.
Ejercicio:
<ul style="list-style-type: none"> Una rápida revisión del estado de su organización en relación con la diversificación de sus fuentes de ingreso.
Nivel & duración
Nivel de principiantes, 30 minutos

Pas op: in de PDF staat duracióm . Dat is dus fout. Hierboven staat de goede eindletter.

¿Por qué debemos recaudar fondos y movilizar apoyo a nivel local?

Vídeo: Fuentes actuales de ingresos y su ideal futuro

El texto hablado en este video:

El mundo está cambiando aceleradamente. Al igual que lo hace el panorama mundial de la cooperación para el desarrollo: la financiación internacional para las organizaciones de la sociedad civil en el hemisferio sur está cambiando y en muchos casos disminuyendo.

Las amenazas son muchas y la necesidad está muy clara.

Las agencias de cooperación están cambiando su temática y enfoque geográfico. Existe un retiro de subvenciones a gran escala hacia economías emergentes como India, Brasil y Sudáfrica. Al mismo tiempo, la presión sobre la sociedad civil está aumentando. En muchos lugares está disminuyendo el espacio que tiene la sociedad civil para operar como un actor independiente del desarrollo.

La recaudación local de fondos contribuye a una mayor sostenibilidad de las organizaciones para lograr su misión y visión. Como resultado, existe menor dependencia de un único donante o una única fuente de financiación, menos vulnerabilidad ante la presión de parte del gobierno, relaciones más profundas con la comunidad, un mayor sentido de propiedad y orgullo, y también desarrolla la confianza.

Esto provoca una mayor autonomía, más libertad e igualdad. Afortunadamente, el potencial es enorme.

Está creciendo rápidamente el potencial para la movilización de recursos locales en efectivo, donaciones en especie y tiempo de trabajo voluntario. Para comenzar, la clase media en países como India, Brasil y Kenia está creciendo y convirtiéndose en una mayor fuente de ingreso y de otras formas de apoyo para las OSC.

(Cita) "Están aumentando los niveles de generosidad en el mundo y las economías en desarrollo están mostrando un aumento en las donaciones y el trabajo voluntario. Es importante que los gobiernos y las organizaciones benéficas en estos países trabajen de manera conjunta para aprovechar el potencial de contribución de las clases medias crecientes para crear una cultura benéfica aún mayor en estas economías pujantes."

(en la imagen, fuente: John Low, Director Ejecutivo de Charities Aid Foundation, Índice Mundial de Donaciones, comunicado de prensa de Charities Aid Foundation del 3 de diciembre de 2013)

(Cita) "Las economías emergentes están tomando la delantera en la realización de donaciones: por ejemplo, en un mes promedio las personas en la India donan más dinero a organizaciones benéficas que cualquier otro país del mundo."

(en la imagen: en 2012 244 millones de personas donan dinero a organizaciones benéficas, desde 163 millones en 2011)

(Cita) "Brasil está en el puesto número 8 con respecto al número total de personas que donan dinero a organizaciones benéficas (34 millones)". (en la imagen: gráfico y fuente: Índice Mundial de Donaciones, comunicado de prensa de Charities Aid Foundation del 3 de diciembre de 2013)

(Cita) "Kenia está en el puesto número 33 de una lista de 135 países del Índice Mundial de Donaciones [...] Se podría decir que Kenia ya cuenta con una cultura fuerte de hacer donaciones." (en la imagen: la campaña "Kenianos por Kenia")

(Cita) "India ha sobrepasado a Estados Unidos con 157 millones de personas que han ofrecido trabajo voluntario en un mes promedio y, por lo tanto, ocupan el primer lugar en la lista. Brasil está en el puesto número 9 en términos del número de personas que ofrecen trabajo voluntario". (En la imagen: 19 millones, fuente: Índice Mundial de Donaciones, comunicado de prensa de Charities Aid Foundation del 3 de diciembre de 2013)

El tamaño de la clase media en India se puede comparar con la totalidad de la población estadounidense, la cual sigue siendo el mercado más importante para la recaudación de fondos a nivel mundial. Países como India y Brasil están pasando de ser países receptores de ayuda a convertirse en países donantes.

Igualmente, el sector empresarial está prosperando en las economías emergentes. Más y más empresas asumen su responsabilidad con la sociedad a través de las actividades de 'Responsabilidad Social Corporativa'. Por lo tanto, las empresas también representan una fuente potencial y creciente de ingreso para las ONG. Por ejemplo, en India la ley obliga a las grandes empresas a gastar por lo menos el 2% de su utilidad neta en actividades de Responsabilidad Social Corporativa. Asimismo, en Brasil el nivel de donaciones corporativas ha venido creciendo constantemente en los últimos años.

Además, las nuevas tecnologías y, en particular, las redes sociales ofrecen formas emocionantes y de bajo costo para la promoción, participación y recaudación de fondos. Las redes sociales son herramientas eficaces para que las OSC involucren a los donantes y al público.

Y a como lo han demostrado los métodos tradicionales de intercambio al igual que los nuevos programas, a menudo también los pobres tienen la posibilidad de dar su aporte.

Para resumir: existe una gran necesidad de movilizar recursos a nivel local. Con una buena comprensión del contexto local y conocimiento de la base de apoyo potencial, hay también buenas oportunidades para movilizar recursos a nivel local en efectivo, donaciones en especie o en tiempo de trabajo voluntario.

La ubicación de la presentación:

<https://youtu.be/kLrt3yDs9h8>

Citas y Vídeos

Conozca a estas personas de diferentes países alrededor del mundo. Todos están de cierta manera involucrados en DRM. Todos comparten el mismo objetivo pero lo abordan desde distintas perspectivas. Tal vez sus posiciones le ayuden a ver la necesidad de actuar en un entorno cambiante.



Javier Mendoza Yañez, Director EIFODEC

“Siempre estamos pensando en la posibilidad de conseguir financiamientos buscando afuera, pero este curso nos permite en el futuro inmediato plantear actividades que sí nos permitan salir adelante y generar un autosostenimiento institucional.” . [\[video\]](#)



**Grover Orlando Arce Martinez
VOSERDEM, Voluntarios al Servicio de los Demás**

Creo que en Bolivia en este tema de la captación de recursos locales estamos con perfil bajo, pero a partir de este curso podemos crecer como instituciones y explorar la recaudación de fondos locales. [\[video\]](#)

Necesidad de diversificar las fuentes de ingreso

Esta presentación muestra la necesidad de diversificarnos. Aborda los diferentes niveles y fuentes de ingreso, cómo encontrar la mezcla correcta de financiación, balance de ingresos y minimización de riesgos.

Vídeo: Necesidad de diversificar

A lo mejor ya se dio cuenta que es un enorme riesgo cuando todo su dinero provenga de una única fuente. Cuando piense en comenzar la recaudación local de fondos, una de las primeras preguntas que debe hacerse es: ¿Por qué debería hacerlo?

Y la principal razón es que, a menudo, se busca incrementar el ingreso global accediendo a nuevas fuentes de ingreso.

Quizás ya se dio cuenta que en la realidad cotidiana en la que vive, el ingreso puede disminuir, a lo mejor, porque una subvención no fue renovada. De manera que si sus fuentes de ingreso disminuyen de cualquier forma, esto afectará, por ende, a todo el presupuesto de su proyecto causando una disminución del mismo. De manera que si todas las fuentes de ingreso provienen de una única fuente o sólo algunas pocas, Ud. correría un gran riesgo.

Como resultado, es posible que los proyectos que desea desarrollar e implementar se no materialicen.

¿Cuál es su mezcla de financiamiento?

En la pantalla anterior, Ud. visualizó su propio patrón de ingreso o, a como lo llamamos en la recaudación de fondos, su mezcla de financiamiento.

Es interesante e importante saber cómo está compuesta es su mezcla de financiamiento.

Diferentes niveles y fuentes de ingreso.

Ha visto que hay diferentes fuentes de ingreso y también diferentes niveles.

Existe el nivel internacional donde las fuentes pueden venir del exterior.

Existe también el nivel nacional, local o regional.

Y en cada uno de los niveles, el dinero puede provenir de diferentes fuentes de ingreso.

Si lo vemos con mayor detalle, el nivel local puede provenir de:

- . donaciones individuales - donantes particulares que ofrecen su apoyo con donaciones únicas;
- . empresas locales
- . voluntarios que ofrecen su tiempo.

A nivel nacional, el ingreso puede provenir del gobierno, compañías, nuevamente de parte de personas particulares y, por supuesto, también podría provenir de fundaciones u ONG que pueden apoyar la labor que Ud. realiza. A nivel internacional, el ingreso puede provenir de gobiernos extranjeros, es decir, de otros países.

También puede provenir de fundaciones locales así como de fundaciones y ONG internacionales e incluso puede provenir de fuentes supranacionales como el Banco Mundial o la UE.

Podríamos concluir que la búsqueda de la mezcla de financiamiento ideal es una meta clave para todo recaudador de fondos. El balance adecuado puede ser ligeramente diferente para cada organización, pero, en general, debe intentar minimizar sus riesgos. La forma de lograr esto es evitar volverse excesivamente dependiente de una única fuente de ingreso. Si el 70% de su ingreso proviene de una única fuente, entonces Ud. sabe que corre el riesgo de no lograr un ingreso estable y sostenible en el futuro.

Una estrategia importante es lograr un balance entre las fuentes de ingreso para mitigar estos riesgos y asegurar una base sólida y saludable para sus fondos con vista hacia el futuro.

La ubicación de la presentación:

<https://youtu.be/MgiWEMCrJZO>

¿Qué es la recaudación de fondos efectiva?

Recaudación efectiva de fondos

Qué es la recaudación de fondos? Involucrar y movilizar a personas y organizaciones. Apoyar el cambio social, a través de dinero, servicios, bienes, conocimiento, tiempo y apoyo moral. La recaudación de fondos también es: una invitación para que las personas participen, lograr algo que es importante para usted y para el donante, sentirse parte de la comunidad.

La recaudación de fondos no es: mendigar, hostigar, obligar. Divertida y deja a los donantes con un muy buen asentimiento, y a los recaudadores de fondos también!

La ubicación de la presentación:

<https://youtu.be/MgiWEMCrJZO>

EXERCISES

¿Qué grado de sostenibilidad tiene su organización?

Los vídeos que acaba de ver le han hablado de la importancia de recaudar fondos a nivel local y de difundir su financiación. Compruebe sus conocimientos en el siguiente ejercicio: rellene con "más" o "menos" los puntos del texto. Debe utilizar "más" 5 veces y "menos" dos veces. El texto completo se encuentra al final de este archivo.

¿Más o menos?

Tener recursos diversos hace que su organización sea dependiente de otras partes.

Generar ingresos de fuentes locales y regionales lo hace dependiente de financiadores extranjeros y en control de sus propios recursos.

En resumen: podrá dirigir su propia agenda si tiene fuentes de ingresos locales, regionales y nacionales.

Por favor responda las siguientes preguntas.

Bien hecho.

Ahora aplique este principio a sus propias fuentes de ingresos y responda a las siguientes preguntas.

- ¿Proviene el 70% o más de su ingreso de Fuentes Internacionales? Sí/no
- ¿Depende el ingreso de su organización únicamente de uno o dos donantes de gran tamaño? Sí/no

2x sí: La posición del ingreso de su organización es vulnerable: usted confía en unos pocos donantes de gran tamaño y sus donantes son principalmente extranjeros. Es hora de invertir en la recaudación local de fondos y atraer a más y diversos donantes. La buena noticia es: ¡ha comenzado el curso correcto! Le apoyaremos para que sea más eficaz en la recaudación de fondos con empresas e individuos, redactando planes de recaudación de fondos para proyectos y eventos, mejorando sus comunicaciones de recaudación de fondos y construyendo relaciones sólidas con los donantes. ¡Felicitaciones, ya ha dado el primer paso en la dirección correcta!

1x sí/1x no: A su organización le está yendo bien: no confía en uno o dos donantes de gran tamaño. Tiene una base diversa de donantes, lo que lo hace menos vulnerable a sus decisiones. Por otro lado, necesita invertir más en la recaudación local de fondos. Buenas noticias: ¡ya ha dado un paso en la dirección correcta al comenzar este curso! Se beneficiará especialmente de los módulos sobre recaudación de fondos con particulares y empresas. Además, el módulo "Plan de acción para un evento de recaudación local de fondos" le ayudará a ampliar su base de ingresos locales.

1x no/1x si: Su organización está en el camino correcto con respecto a su base de donantes. Por otro lado, debe invertir para atraer a más donantes para que sea menos dependiente. Buenas noticias: ¡ya ha dado un paso en la dirección correcta al comenzar este curso! Se beneficiará especialmente de los módulos sobre recaudación de fondos con particulares y empresas. Además, el módulo "Sólidas relaciones con sus donantes" le ayudará a diversificar su flujo de ingresos.

2x no: ¡Felicidades, lo está haciendo bien! Su organización tiene una buena base para aumentar sus ingresos y diversificar sus riesgos. Se beneficiará aún más de este curso al aprender sobre la recaudación de fondos efectiva con individuos, empresas y comunicarse bien con sus donantes. Además, el módulo "Sólidas relaciones con sus donantes" le ayudará a mantener su financiamiento. Finalmente, la "Documentación efectiva" le ayuda a informar a sus donantes locales.

Paso 1: Fuentes Actuales de Ingresos

Una parte vital de la recaudación de fondos es comprender el Patrón actual de Ingresos para su organización. Esta comprensión se enlaza directamente con las metas de recaudación de fondos y los métodos. El siguiente cuadro muestra la estructura más básica para comprender el Patrón de Ingresos de una organización. Llene con los montos de las diferentes fuentes de ingreso para su organización y escriba "0" si no recibe ingreso proveniente de una fuente particular.

NOTA: Al seguir este curso en línea, los números se sumarán automáticamente. En este caso hágalo manualmente por favor.

Nombre de la organización		
Moneda		
Período*		
	Valor monetario	%
Fuentes en la Comunidad Local		
Personas particulares*		
Empresas locales*		
Otros*		
Sub Total		
Fuentes nacionales		
Fuentes gubernamentales*		
Personas particulares*		
Empresas nacionales y multinacionales*		
Fundaciones y ONG*		
Otros*		
Sub Total		
Fuentes internacionales		
Gubernamentales (por ejemplo, Unión Europea)*		
Fundaciones y ONG*		
Otros*		
Sub Total		
Total		100%

*Período	Use su año fiscal, en el que planifica, haga presupuestos e informe anualmente
FUENTES EN LA COMUNIDAD LOCAL	
*Personas particulares	Personas que contribuyen a su causa que viven en su comunidad, ciudad o región
*Empresas locales	Organizaciones comerciales de su comunidad, ciudad o región
*Otros	Todas las contribuciones que provienen de su comunidad, ciudad o región, por ejemplo el gobierno del distrito o el ayuntamiento
FUENTES NACIONALES	
*Fuentes gubernamentales	Contribuciones de por ejemplo el Departamento de Educación del gobierno de su distrito cuando le proporcionan maestros
*Personas particulares	Personas que contribuyen a su causa que viven fuera de su comunidad, ciudad o región
*Empresas nacionales y multinacionales	Organizaciones comerciales con alcance nacional o internacional.
*Fundaciones y ONG	Organizaciones benéficas nacionales con oficinas internacionales
*Otros	Todas las contribuciones que provienen de su país
FUENTES INTERNACIONALES	
*Gubernamentales (por ejemplo, Unión Europea)	Por ejemplo la Unión Europea, UNICEF y otros departamentos de las Naciones Unidas
*Fundaciones y ONG	Organizaciones benéficas internacionales con oficinas en más de un país

Paso 2: Resumen de las Fuentes Actuales de Ingreso

Fuentes en el país y la comunidad local ... %

Fuentes internacionales ... %

Por favor responda las siguientes preguntas.

- ¿Proviene el 70% o más de su ingreso de Fuentes Internacionales? Sí/no
- ¿Depende el ingreso de su organización únicamente de uno o dos donantes de gran tamaño? Sí/no

2x sí: La posición del ingreso de su organización es vulnerable: usted confía en unos pocos donantes de gran tamaño y sus donantes son principalmente extranjeros. Es hora de invertir en la recaudación local de fondos y atraer a más y diversos donantes. La buena noticia es: ¡ha comenzado el curso correcto! Le apoyaremos para que sea más eficaz en la recaudación de fondos con empresas e individuos, redactando planes de recaudación de fondos para proyectos y eventos, mejorando sus comunicaciones de recaudación de fondos y construyendo relaciones sólidas con los donantes. ¡Felicitaciones, ya ha dado el primer paso en la dirección correcta!

1x sí/1x no: A su organización le está yendo bien: no confía en uno o dos donantes de gran tamaño. Tiene una base diversa de donantes, lo que lo hace menos vulnerable a sus decisiones. Por otro lado, necesita invertir más en la recaudación local de fondos. Buenas noticias: ¡ya ha dado un paso en la dirección correcta al comenzar este curso! Se beneficiará especialmente de los módulos sobre recaudación de fondos con particulares y empresas. Además, el módulo "Plan de acción para un evento de recaudación local de fondos" le ayudará a ampliar su base de ingresos locales.

1x no/1x si: Su organización está en el camino correcto con respecto a su base de donantes. Por otro lado, debe invertir para atraer a más donantes para que sea menos dependiente. Buenas noticias: ¡ya ha dado un paso en la dirección correcta al comenzar este curso! Se beneficiará especialmente de los módulos sobre recaudación de fondos con particulares y empresas. Además, el módulo "Sólidas relaciones con sus donantes" le ayudará a diversificar su flujo de ingresos.

2x no: ¡Felicidades, lo está haciendo bien! Su organización tiene una buena base para aumentar sus ingresos y diversificar sus riesgos. Se beneficiará aún más de este curso al aprender sobre la recaudación de fondos efectiva con individuos, empresas y comunicarse bien con sus donantes. Además, el módulo "Sólidas relaciones con sus donantes" le ayudará a mantener su financiamiento. Finalmente, la "Documentación efectiva" le ayuda a informar a sus donantes locales.

Paso 3: Fuentes Futuras de Ingresos

Con base en su Patrón actual de Ingresos, ¿cómo debería ser su Patrón de Ingresos ideal en el futuro?

Es importante desarrollar una estrategia de recaudación de fondos que provoque una mezcla óptima de Comunidad Local, Nacional y Fuentes Internacionales. La siguiente tabla le ayudará a definir sus propias ideas sobre la situación ideal. Asegúrese que sus estrategias de recaudación de fondos sean realistas. Por ejemplo, no tendrá sentido tratar de enfocarse en donantes internacionales si su organización todavía no tiene suficiente trayectoria o envergadura.

Llene los espacios en blanco con los montos ideales de las diferentes fuentes de ingreso para su organización en el futuro.

NOTA: Al seguir este curso en línea, los números se sumarán automáticamente. En este caso hágalo manualmente por favor.

Nombre de la organización				
Moneda				
			Fuentes Futuras de Ingresos	
	Valor monetario	%	Valor monetario	%
Fuentes en la Comunidad Local				
Personas particulares				
Empresas locales				
Otros				
Sub Total				
Fuentes nacionales				
Fuentes gubernamentales				
Personas particulares				
Empresas nacionales y multinacionales				
Fundaciones y ONG				
Otros				
Sub Total				
Fuentes internacionales				
Gubernamentales (por ejemplo, Unión Europea)				
Fundaciones y ONG				
Otros				
Sub Total				
Total		100%	100%	

Paso 4: Resumen

A continuación se muestra un resumen de las fuentes actuales de ingreso y el ingreso ideal que desearía percibir en el futuro.

NOTA: Al seguir este curso en línea, los números se completarán automáticamente. En este caso ingrese los subtotales para el paso 3 manualmente por favor.

	2008-2018	Futuro Ideal
Fuentes en el país y la comunidad local.		
Fuentes internacionales		

También puede imprimir una o más copias con la columna 'Futuro Ideal', pídale a sus colegas que definan sus ideales y discuta el resultado con ellos. Esto le puede ayudar a reflejar lo que se necesita.

Para lograr alcanzar su Patrón de Ingresos futuro debe desarrollar diferentes estrategias de recaudación de fondos que le ayuden a lograrlo.

En este curso aprenderá los conceptos fundamentales para realizar una recaudación de fondos eficaz que le será de ayuda para dar inicio.

Texto correcto del ejercicio de la página 7:

¿Más o menos?

Tener **más ✓** recursos diversos hace que su organización sea **menos ✓** dependiente de otras partes.

Generar ingresos de **más ✓** fuentes locales y regionales lo hace **menos ✓** dependiente de financiadores extranjeros y **más ✓** en control de sus propios recursos.

En resumen: podrá dirigir su propia agenda **más ✓** si tiene **más ✓** fuentes de ingresos locales, regionales y nacionales.

En el módulo 2-6 de este curso aprenderá los conceptos básicos de la recaudación efectiva de fondos que lo ayudará a comenzar. Lamentablemente, estos no están disponibles en pdf. Debe crear una cuenta (gratuita) y seguirla en línea.

¿Listo para aprender más? ¡Estos son los otros módulos que ofrecemos!

Módulo 2 Recaudación efectiva de fondos con donantes particulares

- Módulo 3: Recaudación efectiva de fondos con donantes corporativos
- Módulo 4: Plan de Recaudación de Fondos para un Proyecto
- Módulo 5: Plan de acción para un Evento local de Recaudación de fondos
- Módulo 6: Comunicación Efectiva para la Recaudación de Fondos
- Módulo 7: Sólidas relaciones con sus donantes
- Módulo 8: Los beneficios y la utilidad de un sitio web
- Módulo 9: Documentación efectiva

Los encontrará en www.changethegame.org. ¡Es necesario registrarse!

Módulo 1: ¿Por qué debemos recaudar fondos y movilizar apoyo a nivel local?

¡Felicidades! ¡Ha llegado a la parte final de este módulo!



Mis aprendizajes: