

# Libro Cómo solicitar una donación

## Cómo solicitar cualquier monto para cualquier fin

Laura Fredricks  
Jossey-Bass, 2006  
También disponible en: Inglés

### Reseña

Usted acaba de aceptar un puesto remunerado o como voluntario en una prominente organización local sin fines de lucro. Tiene un pequeño problema: será la primera vez en su vida que solicita una donación con fines benéficos. La obtención de fondos es un área completamente nueva para usted y ahora debe tomar como rutina solicitar grandes donaciones y otro tipo de asistencia financiera esencial a líderes comerciales y comunitarios locales. He aquí una buena noticia: al igual que con cualquier otra área de experiencia establecida, esta destreza puede aprenderse. *BooksInShort* recomienda este manual informativo inteligente sobre procedimientos y técnicas valiosas de obtención de fondos. Laura Fredricks es una verdadera experta en el tema y vuelca en este libro todos sus conocimientos adquiridos con tanto esfuerzo. Le enseñará cómo pedir todo aquello que su organización necesita.

### Ideas fundamentales

- Las personas no donan dinero para las causas. Donan dinero para las personas.
- Las organizaciones benéficas sin fines de lucro no pueden subsistir sin donaciones.
- El “pedido” (el momento de pedir el dinero) debe ser claro, conciso y preciso.
- El pedido debe contener sólo dos oraciones: una oración sobre el monto solicitado y la otra sobre el propósito de la donación.
- Nunca negocie el monto de la donación.
- Quienes captan fondos para donaciones siempre deben solicitar donaciones por montos específicos. No establecer un monto específico constituye un error mayúsculo para la obtención de fondos.
- Un pedido eficaz sin un seguimiento adecuado sólo da como resultado una cosa: no se obtiene la donación.
- Cuando formule el pedido, no hable en términos de “yo,” sino en términos de “nosotros,” lo cual refleja la plena intensidad de la organización sin fines de lucro.
- Siempre trate a cada posible donante como si fuera único.
- Siempre coordine programas de obtención de fondos separados.

### Resumen

#### Recaudador de fondos se hace, no se nace

Todos temen el rechazo. Por lo tanto, nunca es fácil pedir dinero. Pero para los grupos benéficos y otras organizaciones sin fines de lucro, si no se piden donaciones, se puede llegar eventualmente a la extinción. Los recaudadores de fondos de organizaciones sin fines de lucro deben sobreponerse a sus miedos naturales y estar preparados y dispuestos a solicitar contribuciones financieras. Puede aprender fácilmente las destrezas que necesita para destacarse en este importante cometido. Recuerde: recaudador de fondos se hace, no se nace

#### Cómo llegar a dominar el arte de “pedir una donación”

El pedido de donación hace referencia a esa importantísima instancia en la cual tiene que pedir dinero en persona. Para lograr su cometido, siempre debe estar preparado para solicitar la donación. En primer lugar, obtenga la mayor cantidad de información posible sobre el posible donante. Esto incluye saber cuál es su postura con respecto al dinero. En segundo lugar, siempre alíentelos o “cultíuelos.” Si no lo hace, no se asegurará la donación. Puede adoptar tres enfoques:

- El “enfoque sutil” – Formúlele preguntas abiertas al posible donante para que dé una respuesta completa y no pueda responder con un simple “sí” o “no.” Por ejemplo, si usted representa al hospital donde el posible donante estuvo internado, podría preguntar, “¿Qué fue lo que más le llamó la atención sobre las personas que lo atendieron mientras usted estuvo internado?” Formule preguntas similares para obtener más información acerca del posible donante y sus actitudes en relación con el dinero y su organización. Pero no pida el dinero en forma directa.
- El “enfoque directo” – En este caso, formule preguntas acerca del dinero, pero con altura. Por ejemplo, pregúntele al posible donante cómo alcanzó el éxito en su empresa. Utilice la respuesta del individuo para introducir el concepto del dinero sutilmente en la conversación.
- El “enfoque del compartir” – Las personas se abrirán si usted se abre a ellas. Si comparte experiencias de su propia vida puede ser un buen prelude a una charla sobre dinero y donaciones.

“Algunas personas preferirían hacer la fila más larga del supermercado antes de tener que pedir dinero.”

Los recaudadores de fondos experimentados saben que deben tratar con cada posible donante en forma individual. Desde ya, ciertas características indican que un

posible donante podría estar listo para donar. Por ejemplo, el posible donante y dispone de fondos suficientes como para brindar una ayuda financiera. O el posible donante asiste siempre a los eventos que usted organiza. O, en función de su historial, está por llegar el momento en que el posible donante realice otra contribución a su organización. Preste atención a dichos factores al intentar determinar cuál es el mejor momento para solicitar una donación.

## ¿Quién solicitará la donación?

Cuando llega el momento de pedir dinero, ¿quién solicita la donación para su organización? Para llegar a la respuesta correcta a esta pregunta esencial, primero determine quiénes son todos los posibles encargados de hacerlo, incluidos empleados, miembros de la junta directiva, el director ejecutivo, voluntarios, otros donantes y, desde ya, aquellos dedicados a la obtención de fondos. Confeccione una lista de estos individuos, luego determine sus niveles de experiencia. ¿Cuál es la predisposición de cada una de las personas disponibles para solicitar donaciones? Ésta es una consideración fundamental. Por otra parte, decida cuánto tiempo podrá dedicar cada persona a la obtención de fondos, así como el momento en que se llevará a cabo. Las personas que podrían realizar grandes donaciones casi siempre esperan ser abordados por uno de los ejecutivos de alto rango de la organización, habitualmente el director ejecutivo.

“Las personas no nacen recaudadoras de fondos, al igual que no nacen con todas las destrezas necesarias para ser contadores, médicos, abogados o artistas.”

¿Entonces cómo determina quién solicitará el dinero a un individuo específico? En primer lugar, intente imaginar la situación desde la perspectiva del posible donante. Lo ideal sería que el donante conociera y respetara a la persona que solicita la donación. Habitualmente da resultado un equipo de dos personas. Si son más de dos personas, los posibles donantes inevitablemente sentirán que usted y sus colegas están tramando algo.

## Prepárese adecuadamente para cada pedido de donación

Una preparación adecuada es fundamental. Lea exhaustivamente los antecedentes del posible donante. Evalúe las ramificaciones de su propuesta de donación. Su propuesta debe contemplar los antecedentes, medios e intereses del posible donante. Considere qué activos utilizará el posible donante para financiar la donación. Por otra parte, considere los factores pertinentes respecto de la oportunidad, tales como el plazo dentro del cual su organización necesita el dinero. No olvide el factor reconocimiento. Muchos donantes desean recibir la aprobación del público.

“El pedido de la donación es el elemento más importante que debe dominar un recaudador de fondos exitoso.”

Nunca negocie el monto específico de una donación. Si lo hace, lo conducirá de inmediato por un camino desastroso. Supongamos que se establece un fondo de donación de USD100.000. Su posible donante desea donar solamente USD50.000, pero desea el mismo nivel de reconocimiento que aquellos que donan USD100.000. No acceda. Si lo hace, la donación perderá valor. En ningún caso deberá dar lugar a una situación problemática.

## Elabore un argumento para el pedido de donación

Elabore un argumento detallado para utilizar como guía para el pedido de donación. Ésta es una herramienta de planificación de suma importancia. Su argumento debe contener cuatro componentes esenciales dentro de los tiempos estimados individualmente: 1) “la preparación previa, cinco minutos”; 2) “el pedido de donación, seis minutos”; 3) “la respuesta de su posible donante, 10 minutos”; y 4) “el cierre y el seguimiento, cuatro minutos.”

“Cada pedido de donación generará una respuesta única.”

La preparación previa determina el tono. Debe adoptar un tono cordial y relajado, dado que conduce a la pregunta fundamental. Planifique quién va a hablar y quién va a escuchar. El pedido incluye cinco etapas clave:

1. Establecer el argumento más sólido posible respecto de su organización y su necesidad financiera.
2. Describir brevemente el interés del posible donante en la organización, junto con su contribución financiera anterior (si fuera el caso).
3. Solicitar un monto específico que se utilizará para un fin específico.
4. Brindar un detalle de los beneficios de la donación.
5. Permanecer en silencio una vez finalizada la exposición. Esto es sumamente importante.

“Los activos no deben confundirse con la voluntad.”

Luego de haber solicitado el dinero y explicado por qué es importante la donación, es momento de que hable el posible donante. Existe la posibilidad de que la persona acepte todo lo que usted ha dicho y le prepare un cheque (o realice planes para entregarle una donación más adelante); o de que tenga preguntas y objeciones importantes para que usted responda. (Desde ya que el posible donante también podría decirle directamente que no tiene intenciones de realizar una donación.)

“Recibir un no como respuesta a un pedido de donación no significa que lo están rechazando a usted.”

El pedido es como un llamado con intención de venta, con un cierre que incluye los siguientes elementos importantes:

- Dar las gracias.
- Volver a mencionar el monto de la donación y los beneficios asociados a ella.
- Consultar al posible donante si tiene alguna inquietud o comentario adicional.
- Hablar con un tono positivo como si el posible donante definitivamente fuera a realizar una donación.
- Consultar qué tipo de reconocimiento desea el posible donante por su donación.
- Fijar hora y fecha de la próxima reunión entre usted o su equipo y el posible donante.

## Tipos de donaciones

En lo que se refiere a las donaciones para eventos especiales y proyectos comunitarios, así como donaciones anuales más importantes, los voluntarios habitualmente participan en la obtención de fondos. Necesitarán algún tipo de capacitación para poder discernir entre un pedido bien formulado y otro mal formulado. Considere este pedido mal formulado. *Voluntario*: “Hola, Sr. Jones. ¿Cómo está usted? ¿Puedo hablar con usted ahora? Este año la comunidad volvió a reducir la financiación de la liga de fútbol. El problema es que nunca tuvimos tantos equipos ni tantos jugadores. Queremos hacer un buen trabajo para ellos. Necesitamos obtener USD5.000 para financiar nuestros gastos. Esto cubrirá los costos de los uniformes, el sueldo de los réferis y los gastos de mantenimiento del campo, entre otras cosas. ¿Puede ayudarnos de algún modo?”

“Sus conversaciones con posibles donantes, sin restar profesionalismo, siempre deben realizarse a nivel personal.”

Este pedido de donación está muy mal formulado. El voluntario no brinda detalles de los beneficios ni solicita un monto específico. El pedido de ayuda en una forma tan generalizada no brinda la suficiente información al posible donante. ¿Le está pidiendo al Sr. Jones que ayude a recolectar las donaciones? ¿Que ayude a entrenar a un equipo? ¿Que ayude a cortar el césped de la cancha? ¿Qué es lo que se le está pidiendo? Tal vez le entregue al voluntario un cheque por USD25 cuando el monto esperado de la donación para alguien de su nivel adquisitivo en el vecindario debería ser de USD250.

“La persona que solicita el dinero es la organización ante los ojos del posible donante.”

Ahora considere esta manera de hacerlo. Es mucho mejor. *Voluntario*: “Sr. Jones, probablemente sepa que año tras año nuestra comunidad ha ido reduciendo la financiación de la liga de fútbol. Al mismo tiempo, cada vez más niños, al igual que sus dos hijas, desean participar en los partidos de la liga. Estimo que estará de acuerdo en que una experiencia atlética sana como lo es el fútbol es muy valiosa para nuestros jóvenes. Este año, nuestra liga de fútbol necesitará USD5.000 para poder continuar operando. Este monto servirá para pagar los uniformes, el sueldo de los entrenadores, el sueldo de los réferis y los gastos de mantenimiento de la cancha, así como nuestros costos del seguro que cada vez son más elevados. Sé que usted y sus hijas disfrutan y valoran la liga de fútbol. ¿Podría ayudarnos con una donación de USD250 para la subsistencia de la liga?”

“Al cierre de la reunión... asegúrese de fijar una fecha, hora y lugar para una segunda reunión con el posible donante.”

Ésta es una buena forma de realizar un pedido. Es una formulación directa, clara y precisa. Expone los beneficios que conseguirá la liga de fútbol. Hace referencia a la importancia que tiene la liga para el Sr. Jones y sus hijas, involucrándolo así en la subsistencia de la liga. Explica por qué se necesitan USD5.000. Pide un monto específico: USD250. Supongamos que el Sr. Jones dona USD250. El trabajo del voluntario no termina aquí. Considere lo siguiente: *Voluntario*: “Muchísimas gracias, Sr. Jones, por su generosa donación de USD250. También necesitamos que los patrocinadores compren avisos publicitarios en nuestros programas de fútbol. Usted ha vivido aquí muchos años. Debe conocer a muchas personas que estén dispuestas a comprar avisos publicitarios.”

“Existen más de un millón de organizaciones benéficas registradas en los Estados Unidos (*GuideStar*, 2004) y más de 78.000 organizaciones benéficas registradas en Canadá (*Canada Revenue Agency*, 2003).”

Una vez más, el voluntario ha procedido mal. Tal vez el Sr. Jones conoce a las personas en el vecindario que pueden comprar un aviso publicitario para un programa de fútbol y más concretamente que estén dispuestos a hacerlo. Pero tal vez no se sienta cómodo solicitando a los vecinos que compren avisos publicitarios. Los voluntarios siempre deben informar a sus posibles donantes los detalles, y más importante aún es el costo de lo que están proponiendo. En este ejemplo, la persona que llama debería haber informado al Sr. Jones si él mismo es quien debería vender los avisos o si simplemente es necesario que le indique los nombres de esas personas.

“La mayor parte de la financiación de la organización provendrá del 10% o menos de sus donantes principales.”

Cuando se trata de donaciones anuales más importantes, siempre manifieste la necesidad de un monto mayor, junto con los beneficios adicionales que recibirá el donante. Para solicitar donaciones anuales más importantes, establezca niveles específicos.

## Donaciones importantes

Los pedidos de donaciones importantes deben ser muy personales. Siempre destaque el aspecto de la inversión que conlleva la donación. Las donaciones planificadas, incluidas las donaciones del estado, implican la disponibilidad de destacados asesores legales y financieros. Algunas de las consideraciones más importantes a tener en cuenta son: la naturaleza de los activos del donante, los vehículos y la oportunidad. Para recibir donaciones de capital, por lo general debe crear un programa de obtención de fondos de capital. Como en todos los casos, planea pedir montos específicos para cada donación de capital y fije un plazo para la donación.

## Sobre el autor

**Laura Fredricks** es la directora de obtención de fondos de la Universidad Pace. Éste es su segundo libro sobre cómo obtener fondos filantrópicos para organizaciones sin fines de lucro.

---