

## **Cómo ser una organización sin fines de lucro y no morir en el intento: cinco estrategias para recaudar fondos**

- *Las donaciones digitales se convertirán en la mayor fuente de ingreso en la próxima década, vaticina Be The Match® México.*

Una organización sin fines de lucro nace con el objetivo de solucionar problemáticas sociales y ofrecer ayuda de diversos tipos, pero en México se enfrenta a un obstáculo adicional: la falta de recursos económicos.

Según datos del Instituto Nacional de Desarrollo Social (INDESOL), en el país existen más de 60 mil organizaciones de la sociedad civil (OSC), pero se estima que la esperanza de vida de las OSC es de tres a cinco años precisamente por la falta de recursos para llevar adelante sus acciones. Una organización sin fines de lucro no reporta ganancias, pero eso no quiere decir que no necesite dinero.

“Para ser una organización civil sin fines de lucro donataria autorizada se debe destinar la mayor parte del presupuesto a funciones que tienen que ver con un objetivo social. Si se destinan recursos a otras áreas, se corre el riesgo de perder licencia de donataria”, explica Laura Chávez, manager de recaudación de fondos en Be The Match® México, la organización que conecta pacientes con enfermedades en la sangre y donadores de células madre.

Si la mayor parte del dinero se destina a las labores de la asociación civil, ¿cómo sobreviven estas organizaciones sin fines de lucro especialmente en los últimos años, cuando los recursos públicos para este tipo de instituciones se han reducido?

Por este motivo, Laura Chávez y Be The Match® México enumeran cinco estrategias que permiten recaudar fondos y no morir en el noble intento de ayudar a otras personas.

- **Donaciones digitales**

A pesar de que en México sea un camino poco explorado, en países donde hay más cultura de donación, las estrategias digitales representan el brazo más importante de las grandes organizaciones. “Se trata de generar contenido interesante, distribuirlo en redes y llamar la atención de las personas para así atraerlas a la página, que se sientan parte de la iniciativa, y finalmente llevarlas a donar en los canales digitales”, explica Chávez. Según estimaciones y

tendencias, esta promete convertirse en la estrategia más eficaz para recaudar fondos en la próxima década.

- **Donaciones en la calle**

Es común ver a personas con chalecos de instituciones reconocidas tratando de captar gente en la calle. Se les conoce como *facers* y buscan donaciones individuales a través del diálogo directo. Aunque requiere una inversión fuerte por tener equipos en las calles, en dos años el retorno puede ser del doble o del triple. “Lo positivo de las donaciones individuales es que involucran a la sociedad en su conjunto para que, mediante una bolsa común de aportaciones periódicas, se apoyen a los programas operativos de las organizaciones en general”, detalla la manager de recaudación de fondos de Be The Match® México, que contempla ampliar el número de equipos en la calle para 2020.

- **Donaciones de corporativos y colaboradores**

Las empresas hacen donaciones a lo largo del año a diferentes organizaciones sin fines de lucro, pero hay que buscar ir más allá. “Hay que fomentar que los empleados sean parte de un programa de donación mensual para garantizar más fondos, además de involucrarlos en acciones de RSE que es un elemento que aporta gran valor cultural a cualquier empresa u organización”, enfatiza la especialista. Los corporativos pueden aprovechar estas participaciones para atraer más talento al ser un buen lugar para trabajar porque apoyan causas nobles y muestran preocupación por la comunidad.

- **Donaciones de fundaciones**

El interés del empresario mexicano ha ido creciendo con el tiempo, por lo que crean sus fundaciones para apoyar a causas sociales mediante acciones de Responsabilidad Social, que implican además de voluntariado, aportaciones económicas y en especie. “El participar en las convocatorias de las fundaciones nacionales e internacionales para obtener recursos es una buena manera de recaudar fondos, pero no genera sostenibilidad financiera porque los recursos están etiquetados ya que se dan específicamente para el proyecto inscrito, por lo que no se pueden destinar a otras áreas”, aclara Laura Chávez.

- **Donaciones en eventos**

La organización de eventos, como subastas y cenas, no solo funcionan para recaudar fondos, sino que permiten alcanzar otros objetivos. “Las actividades y eventos a beneficio, como por ejemplo las subastas de arte u objetos, funcionan para generar visibilidad, brindar información

de primera mano y relacionar a la organización con personalidades, empresas o líderes de opinión, los cuales se involucran con las causas y adquieren un mayor compromiso con las mismas”, finaliza la manager de recaudación de fondos de Be The Match® México, que el próximo 24 de octubre llevará a cabo una subasta de arte en la galería Baga 06.

Para que una organización sin fines de lucro sea sostenible, es importante fomentar los donativos individuales y buscar contribuir a la cultura de la solidaridad en México. Tanto los proyectos con objetivos concretos que son financiados por fundaciones nacionales e internacionales, así como los donativos individuales, son importantes y se debe apuntar a generar finanzas sanas que soporten la estructura operativa de la organización. Para alcanzar esa meta, Be The Match® México comparte testimonios de pacientes, donadores y muestra el resultado de los trasplantes, lo que genera empatía en el público y los compromete con la causa.

Si una organización sin fines de lucro tiene éxito, no solo va a satisfacer a quienes trabajan en ella, sino que favorecerá a miles de personas y comunidades. Seguir estas recomendaciones para recaudar fondos le dará más posibilidades de cumplir con sus importantes objetivos.

#### **Acerca de Be The Match®**

Be The Match® es líder mundial en realizar trasplante de médula ósea. Además de administrar el registro de médula ósea más grande y diverso del mundo, Be The Match® realiza investigaciones para mejorar los resultados del trasplante y brinda apoyo y recursos para los pacientes. Existe una cura para las miles de personas diagnosticadas cada año con cáncer de sangre que pone en peligro su vida, como la leucemia y el linfoma, y esa cura está en la buena voluntad de los donadores.

Be The Match® es operado por el Programa Nacional de Donadores de Médula® (National Marrow Donor Program®: NMDP), una organización sin fines de lucro que une a pacientes con sus respectivos donadores, educa a profesionales de la salud y realiza investigaciones a través de su programa de investigación, CIBMTR® (Centro Internacional de Investigación de Trasplantes de Sangre y Médula), que ayuda a salvar más vidas.

Be The Match® México, una subsidiaria de Be The Match®, tiene el objetivo ayudar a los pacientes a obtener el trasplante de médula que necesitan. Be The Match® México opera un Centro de Donadores en la Ciudad de México, y también tiene presencia en Guadalajara, Puebla, Chihuahua, Monterrey, Mérida y León, con planes de expandirse a otras ciudades.