

[ENCABEZADO] 10 consejos para los recaudadores de fondos en 2021
[SUBENCABEZADO] Cómo lograr el éxito en una recaudación de fondos en tiempos de incertidumbre
[LÍNEA DE AUTOR] por Kristi Howard Shultz en IU, [Escuela de Filantropía de la Familia Lilly](#)

A medida que nos embarcamos en este nuevo año, la pandemia continúa remodelando el trabajo de las organizaciones sin fines de lucro de maneras profundas y sin precedentes, pero el conocimiento y los aportes adquiridos en los últimos 12 meses pueden posicionar a las organizaciones para el éxito en 2021.

Los recaudadores de fondos pueden crear planes de recaudación de fondos poderosos y positivos a partir de estos 10 consejos extraídos de nuevas investigaciones, experiencia y práctica profesional.

1. Busque fondos de ayuda. Los fondos de ayuda vinieron al rescate en 2020. A medida que la COVID-19 comenzó a extenderse a principios de año, numerosas fundaciones comunitarias y United Ways establecieron rápidamente nuevos fondos o activaron los fondos de emergencia existentes, según lo determinó la investigación de Laurie Paarlberg y sus colegas de la Escuela de Filantropía de la Familia Lilly de la Universidad de Indiana. Esta respuesta a las necesidades de la comunidad a corto y largo plazo incluyó colaboraciones con socios comunitarios, corporaciones y gobiernos de la localidad. Los fondos de ayuda, recuperación y desarrollo de capacidades probablemente continuarán siendo un recurso clave en 2021.

2. Encuentre nuevas formas de colaborar. Además de las colaboraciones filantrópicas con fundaciones comunitarias, busque nuevos socios en lugares que tal vez no haya examinado anteriormente. Lake Institute on Faith & Giving determinó que el 33 por ciento de las congregaciones recaudaron fondos para apoyar a *otras* congregaciones y *organizaciones sin fines de lucro que lo necesitaban*. Organizaciones religiosas, como muchas otras, dieron el giro a los servicios en línea durante la pandemia, más de la mitad de las cuales informan un aumento en la participación. ¿Qué puede aprender de las organizaciones religiosas y otras personas con modelos de membresía? ¿Cómo puede colaborar para recaudar más dinero?

3. Desarrolle una comunidad virtualmente. El desarrollo de comunidades en línea será una parte permanente de las relaciones entre organizaciones sin fines de lucro y donantes. Este tipo de desarrollo comunitario atrae a las mujeres en particular. De hecho, Women Give 2020 determinó que las mujeres aportan más donativos y una mayor proporción del total de dólares en plataformas tecnológicas, asimismo que las causas a favor de mujeres y niñas reciben sustancialmente más apoyo en línea por parte de mujeres donantes. La tecnología permite a las mujeres dar de acuerdo a sus preferencias. Cree una estrategia para destacar a las mujeres y niñas a las que atiende y para ofrecer más oportunidades de donaciones en línea.

4. Cuente su historia. Cultivar de manera reflexiva a sus miembros nunca ha sido tan importante. Siga contando su historia e involucrando a sus donantes. Luego, estarán preparados para inclinarse y dar más, tan pronto como puedan. Como observamos a lo largo de los desafíos del año pasado, la filantropía sigue siendo un valor fundamental para muchas personas.

5. Lidere a través de esta crisis. Durante un debate sobre la justicia racial del Mays Family Institute on Diverse Philanthropy, Marc Morial de la Liga Nacional Urbana y Tony Mason de la Liga Urbana de Indianápolis compartieron este y otros aprendizajes clave. Alentaron a los profesionales de organizaciones sin fines de lucro a que siguieran los consejos de aquellos que han estado allí antes, así como a ser intencionales en nuestras asociaciones. ¿Cómo podemos aprender de los demás para atender las necesidades de las personas a las que atendemos? ¿Con quién podría comunicarse hoy?

6. Involucre a todos sus donantes. La donación por justicia racial está en auge. Desde la financiación colectiva para las familias de las víctimas hasta el apoyo directo a las organizaciones de base y la financiación de becas en los colegios y universidades históricamente negros, los filántropos negros están liderando el camino.

7. Aproveche los métodos probados. Los fondos asesorados por donantes (donor advised funds, DAF) fueron un punto brillante en la filantropía de 2020. Durante los últimos 10 años, las donaciones de los DAF han aumentado de manera significativa. Para el donante, el dinero ya está gastado. Haga su petición poderosa y urgente. Incluya lenguaje sobre las donaciones de los DAF en cada petición. Un estudio reciente determinó que las organizaciones sin fines de lucro que solicitaron explícitamente donativos de los DAF, los recibieron a una tasa más alta (87 por ciento) que las organizaciones que no los solicitaron.

8. Dar es hermoso. Se sabe desde hace mucho tiempo que dar puede tener efectos positivos en la persona que da, como un aumento de la felicidad, la confianza e incluso la salud física. Pero la investigación de la Escuela de Filantropía de la Familia Lilly ha determinado que puede haber otra implicación potencial de dar: el atractivo físico. El estudio determinó que las personas más atractivas tienen más probabilidades de ser donantes y los donantes se califican como más atractivos. “Nuestras conclusiones sugieren que es posible que los productos y procedimientos de belleza no sean la única forma de mejorar el atractivo de una persona”, afirmó la coautora Sara Konrath. “Quizás ser generoso podría ser la próxima tendencia de belleza”.

9. ¡No deje de recaudar fondos! La pandemia ha cambiado muchas cosas. Una cosa no ha cambiado y es el hecho de que su causa todavía es digna. Su trabajo sigue teniendo impacto. Aquellos a los que atiende siguen teniendo necesidad.

10. Asuma el optimismo. Como recaudadores de fondo, es *nuestro* mayor donativo. Bill Stanczykiewicz lo afirmó de una mejor forma: “No hay un libro de estrategias para esta

pandemia. Brinda a las organizaciones sin fines de lucro la oportunidad y el desafío de emplear sus conocimientos y experiencia para crear su *propio* libro de estrategias”.

¡Hagamos de 2021 nuestro mejor año hasta ahora!

Kristi Howard Shultz es una consultora que lidera con el cerebro y el corazón. Con más de 20 años de experiencia de trabajo para organizaciones sin fines de lucro, incluidas instituciones reconocidas a nivel nacional y probadas por el tiempo como The Boy Scouts of America, Big Brothers Big Sisters y Boys & Girls Clubs, ha trabajado en casi todas las capacidades de recaudación de fondos a lo largo de su carrera. Con un talento natural para el desarrollo de relaciones, a Kristi le encanta poner los planes en acción. Su especialidad es abogar por los “primeros” en las organizaciones.