

Algunas consideraciones en el ámbito de la Procuración de Fondos¹

Autora de la reseña:
Amelia Berenice Barragán De Anda²
amelia.barragan@academicos.udg.mx

Libro reseñado:



García, Marcela. (2015). *Manual de procuración de fondos para organizaciones culturales*. México: Universidad de Guadalajara.

En el ámbito de la gestión, no solo cultural sino también social, un aspecto de gran importancia es la Procuración de Fondos. Sin lugar a duda que, para todas las organizaciones del Tercer Sector, este es un tema que les atañe y les representa un duro desafío, pues la recaudación de recursos implica una búsqueda permanente de fondos para sostener sus operaciones.

Para abrir tema en este tenor, pueden plantearse preguntas tales como: ¿qué es la procuración de fondos? ¿qué aspectos deben considerar las organizaciones de la sociedad civil

1 Fecha de recepción: agosto de 2023. Fecha de aceptación: diciembre de 2023.

2 Profesora investigadora del Departamento de Desarrollo Social de la Universidad de Guadalajara. Integrante del Cuerpo Académico de Desarrollo Social y Educación.

para llevar a cabo la procuración de fondos que den sustento a su operatividad? ¿por dónde empezar? ¿cómo hacerlo? ¿en qué orden?

Ante estas preguntas resulta más que oportuna la obra de Marcela García Bátiz que constituye, en palabras de quien la prologa, una guía concisa y práctica que conduce al lector, paso a paso, a través de una variedad de estrategias y técnicas de procuración de fondos que resultan ser a la vez, completas y breves.

Esta obra constituyó, en el momento de su publicación, un referente único en el país, un tesoro cautivo en 88 páginas, estructurada en siete capítulos en los cuales se pone de manifiesto que la fortaleza de este manual radica en la experiencia, entusiasmo, dedicación y vasto conocimiento de la autora en el tema en comento. Cabe señalar que Marcela García ha sido la directora del Festival Papirolas desde hace casi 14 años. Dicho festival es un proyecto que recuerda la importancia de comunicar la ciencia acercándola a las generaciones jóvenes de maneras siempre muy lúdicas y creativas, a través de distintas formas de abordaje. Para dicho festival se buscan los auspicios de un sin número de patrocinadores, trabajo coordinado por la autora del manual aquí descrito.

En la última década las organizaciones del Tercer Sector han tenido que buscar su sustento económico ya no solo en el subsidio público sino en fuentes diversificadas, por eso no es difícil encontrar esquemas de autogestión de recursos, financiamientos auspiciados por recursos de los mismos miembros de la organización con tal de llevar a cabo su función y tareas. Esto muestra un grado importante de precariedad pues se pone en evidencia que se carece, primero de recursos y luego de un proceso sistemático para allegarse de los mismos o de un personal capacitado para obtenerlos. Ante este panorama las organizaciones de la sociedad civil se ven en la necesidad de implementar diversos modelos de negocios que incrementen y diversifiquen sus ingresos. En estos modelos se tendrá que incluir la manera de atraer fuentes de recursos variadas y visualizar las donaciones privadas. Para cumplir lo anterior, este manual resulta práctico en la profesionalización de los agentes encargados de la procuración de fondos dentro de cada asociación civil ya que proporciona conocimientos teóricos y prácticos que permitan la elaboración de un Plan de Procuración de Fondos profesional.

En el Capítulo Uno a manera de marco teórico conceptual, la autora hace una revisión de teorías en torno a la sociedad civil y el tercer sector, espacios donde se desarrollan las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC). Aborda conceptos como la filantropía, concepto

que sostiene a la procuración de fondos y otros términos afines. Detalla el ciclo de la Procuración de fondos a fin de esclarecer con detalle este proceso. Describe como punto de partida el conocimiento de las fuentes de financiamiento o proveedoras de recursos, a fin de analizar las metodologías y técnicas aplicables con estrategias definidas de acuerdo al perfil de la instancia que será donataria o patrocinadora.

En el Capítulo dos se aborda el ciclo de la procuración de fondos donde se van describiendo de manera minuciosa, las etapas que se despliegan en el proceso de la recaudación de recursos. La autora habla de ocho etapas y detalla lo que hay que hacer en cada una de ellas, los aspectos a cuidar y las estrategias para el abordaje. Afirma que la duración del ciclo dependerá de la magnitud del proyecto, el objetivo financiero y el contexto en el que se trabaje.

El Capítulo tres, titulado Fuentes de Financiamiento, muestra al inicio, una especie de flujograma imaginario en el que establece que una vez que se tiene el proyecto u organización que requiere fondos, se ha definido el objetivo económico y las necesidades de flujo de gastos, se identifican las posibles fuentes de financiamiento. Establece las diferencias entre patrocinio y donativo, dejando en claro para el lector, las consideraciones que deberá tomar en cuenta a la hora de elaborar el plan de procuración de fondos. Recomienda tres pasos para establecer el trabajo de selección y contacto con las fuentes de financiamiento.

En el Capítulo cuatro se abordan las actividades que estructuran el plan de procuración de fondos las cuales enmarca en tres: Campañas, estrategias y metodologías. Describe las diferencias entre cada una de estas acciones y detalla la forma en que se van construyendo tomando en cuenta todos los factores que intervienen para lograr el mayor éxito. Destaca la importancia que tiene que la institución receptora esté sólidamente constituida, es decir, con una misión, visión y objetivos claros, y, por supuesto, que tengan una contribución social. Estructurar el caso significa dejar en claro para los donadores, quien es la organización, lo que está tratando de hacer y porqué. Muestra un listado de recomendaciones para construir un caso sólido y tener mayores posibilidades de adquirir los fondos. Es uno de los capítulos, que, a juicio personal, es de los más valiosos (sin minimizar su importancia al resto del documento), pues se precisan, en una larga y explícita lista, las estrategias y técnicas para sumar a la causa de la organización receptora, los fondos, donaciones y patrocinios.

El Capítulo cinco, toca el tema de la Comunicación social, la cual destaca como tarea indispensable para toda OSC. Aborda cuatro aspectos importantes para esta área y propor-

ciona una recomendación de los recursos para la comunicación describiendo las herramientas, medios y metodologías de procuración de fondos para las cuales puedan aplicarse.

En el Capítulo seis describe los aspectos que todo Plan de Procuración de Fondos debe contener y explica cada uno de ellos. Cierra el capítulo definiendo el perfil del procurador de fondos y los aspectos éticos a los que debe sujetarse dicho actor.

El Capítulo siete, es un plus para el lector, ya que muestra un listado de recomendaciones para el éxito de la obtención de fondos desde la vasta experiencia de la autora.

Resulta pues una obra de lenguaje accesible, con ejemplos y una guía que muestra paso a paso las tareas que toda organización civil emprende para recaudar fondos. Invita a que las OSC en ciernes o de reciente creación, vayan formando un perfil acorde a lo que los procesos de procuración de fondos requiere, así resulta indispensable que toda OSC social, cultural, etc., tenga un ejemplar en sus instalaciones.