



Obtención de Recursos para Organizaciones de y para Personas con Discapacidad

Hugo Cabrera Segura

Iquique, junio del 2012



Si estamos aquí, quiere decir que nuestra labor nos
apasiona...



“Me gustaría que me enseñaran a levantar recursos. ¿Estoy consciente que algo sé de esto y puedo compartir mi saber?”.



Es poco frecuente que quienes comienzan una iniciativa u organización social brinden gran atención al tema de la obtención de recursos. Y es que lo que los mueve son otras cosas.



Sin embargo, al poco andar queda en evidencia que no es un tema que se pueda dejar de lado.



¡Una cosa son las *instituciones sin fines de lucro*, y otra distinta son las *instituciones con fines de pérdida*.

No aplica: la vergüenza, el temor, el sentir que es algo ajeno, el desaliento precoz, la evitación, etc.

Es preciso desarrollar acciones deliberadas, planificadas y sistemáticas para obtener o levantar recursos para toda organización que se quiera proyectar en el tiempo.



Por eso se dice que, en el levantamiento de recursos, también cabría la "gestión de personas"...

Un punto clave es "cambiar el *switch*": del "pedir plata" al "convocar a la sociedad".



Su organización es un espacio mediante el cual personas o entidades pueden ejercer su espíritu solidario o misión social...

El levantamiento de recursos supone dedicación, especialización, planificación, creatividad, perseverancia. Existen distintas fuentes de recursos y, por tanto, diversas estrategias de obtención.



Una herramienta importante es el *marketing*, entendido acá como la búsqueda de *adherentes* que pueden canalizar sus inquietudes sociales o solidarias mediante la organización.



Preguntas del marketing*

Quién es mi organización en la tarea de convocar (FODA)

Quién es mi potencial adherente

Cuál es mi mensaje

Cómo llego (a él)

Cuánto me costará llegar

Con quién llegar

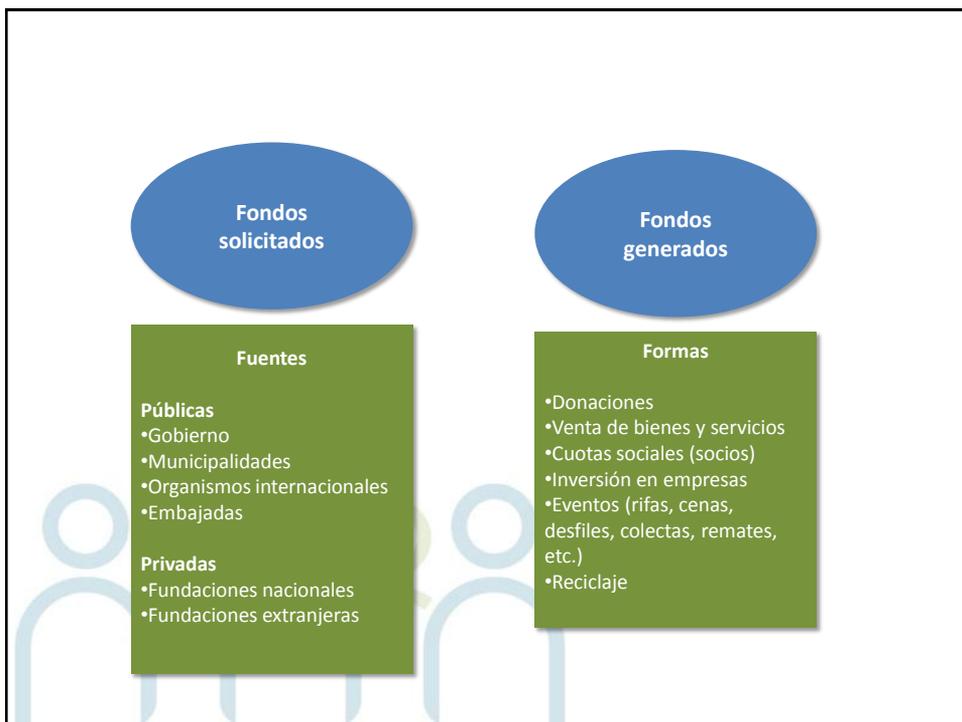
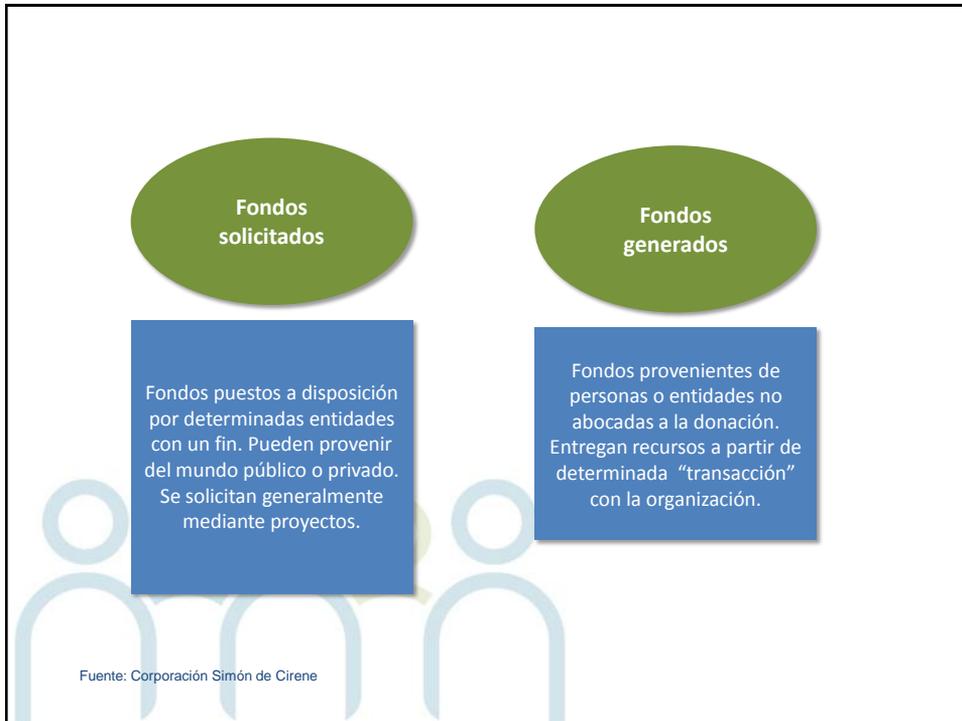
Fuente: Corporación Simón de Cirene

Los esfuerzos en esta área deben ser sistematizados en un **Plan de Marketing**.



Pueden distinguirse distintos tipos de fondos, así como distintas fuentes.





Dentro de las fuentes públicas están los aportes fiscales dirigidos (“aportes directos”) y subvenciones y pagos de servicios (de acuerdo al número de personas atendidas). Entre ellas destaca la modalidad de “**fondo concursable**”.



Un **fondo concursable** es una forma de apoyo en recursos, en determinada área de interés de su proveedor, basada en la *competencia* de los interesados. Supone el formato de proyectos.



Tener presente (I)



- Los hay de muy distintos tipos.
- Se rigen por bases.
- En general son anuales.
- Al ceñirse al formato de proyectos, suponen elementos del **enfoque de marco lógico**.
- En general exigen de las organizaciones:
 - Personalidad jurídica y RUT (o patrocinio)
 - Registro 19.862 del Ministerio de Hacienda (www.registros19862.cl)
 - Cuenta bancaria
- Tienen distintos universos de convocados.
- Poseen sus propias prioridades temáticas y criterios de evaluación.
- Cambian (nuevos criterios, fechas de llamado), desaparecen, nacen nuevos.

Tener presente (II)



- Son publicitados por internet.
- Suponen proyectos con una duración breve: entre los 3 y 12 meses, en general.
- Tienen algunas exclusiones y restricciones.
- Tienen procesos de elegibilidad o admisibilidad (legal, económica, etc.).
- En general, conllevan evaluación externa de los proyectos.
- Adjudicarse un proyecto supone la firma de un convenio.
- En caso de adjudicación, exigen en general la suscripción de pólizas, boletas de garantías o letras de cambio.
- No tienen una sola doctrina en materia de cofinanciamiento.

Ejemplos de fondos concursables

(vigentes al 2012)



Nombre	Institución	Más información
Fondo Social Presidente de la República	Ministerio del Interior	www.interior.cl
Fondo Mixto de Apoyo Social	Ministerio de Desarrollo Social	http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl
Fondo para Fortalecimiento de la Sociedad Civil	Ministerio Secretaría General de Gobierno	http://www.msgg.gob.cl
A mover / Desafío Clave	Instituto Nacional de la Juventud	www.injuv.cl www.paisjoven.cl
Fondos Concursables SENDA	Servicio Nacional para la Prevención y Rehabilitación del Consumo de Drogas y Alcohol (SENDA)	www.senda.gob.cl
Fondo de Protección Ambiental (FPA)	Ministerio del Medio Ambiente	www.mma.gob.cl
Fondo Nacional del Adulto Mayor	Servicio Nacional del Adulto Mayor	www.senama.cl
Concurso Nacional de Proyectos para la Inclusión Social de las Personas con Discapacidad	Servicio Nacional de la Discapacidad	www.senadis.cl

Fondos afines

(vigentes al 2012)



Nombre	Institución	Más información
Fondeporte	Instituto Nacional del Deporte	www.ind.cl
Capital Semilla/Capital Abeja	Corporación de Fomento a la Producción	www.corfo.cl
Yo Emprendo en Comunidad	Fondo de Solidaridad e Inversión Social	www.fosis.cl
Fondo de Desarrollo Regional	Intendencia/Core	www.subdere.gov.cl Páginas web de los gobiernos regionales
Fondo de Desarrollo Vecinal	Municipalidad	Páginas web de algunas municipalidades
Embajada de Alemania	Embajada de Alemania	http://www.santiago.diplo.de/
Embajada de Australia	Embajada de Australia	http://www.chile.embassy.gov.au
Fondo Descúbreme	Fundación Descúbreme	www.descubreme.cl

Fondo Descúbreme



- **Origen:** 100% de donaciones de clientes de UNIMARC (vueltos)
- **Objetivo:** respaldar proyectos orientados al apoyo de la inclusión, en distintas áreas, de personas con discapacidad cognitiva.
- **Destinatarios:** Organizaciones comunitarias, juntas de vecinos, fundaciones, corporaciones, cooperativas, asociaciones indígenas.
- **Recursos disponibles:** \$ 80.000.000 (Regiones Metropolitana y de Antofagasta).
- **Tipo de proyectos:** formación en habilidades socio-laborales, talleres protegidos, empleo con apoyo, etc.
- **Promedio de recursos por proyectos adjudicados:** \$ 7.000.000.
- **Algunos criterios de evaluación:** coherencia, impacto, sustentabilidad, etc.

Tips (I)



- Especialice la búsqueda de fondos y la elaboración de proyectos.
- Identifique con claridad qué fondos calzan con su misión, pero tenga también la *mente abierta*.
- Visite permanentemente los sitios web de los convocantes y/o suscríbese a sus boletines electrónicos o alertas. ¡Léalos!
- Vincúlese con otras organizaciones; comparta información de llamados y licitaciones.
- Evalúe hacer alianzas con otras organizaciones.
- Antes de postular, domine a la perfección la misión, énfasis, lenguajes y criterios de evaluación del convocante. Sea consistente.

Tips (II)



- Sea innovador en sus proyectos; incorpore temas y conceptos emergentes.
- Sea breve en la redacción. No incluya elementos no pedidos.
- Mantenga al día la situación de su organización ante la entidad fiscalizadora. Disponga de certificados de vigencia.
- Conozca los proyectos adjudicados en anteriores llamados e intente comprender por qué ganaron.
- Rinda a cabalidad cada proyecto adjudicado.
- Insista en la postulación; no se desaliente por no haber ganado.



En el ámbito de los fondos generados hay múltiples alternativas.



¡Sí que está bien puesto el nombre de "fondos generados", si hay que esforzarse harto para hacerse de ellos!

Aquí cabe tener presente que parte de la sociedad está a la espera de ser invitada a colaborar en una iniciativa o causa interesante y trascendente. Se debe pasar del “conseguir donantes” al “conseguir adherentes”.



Aspectos relevantes son, entre otros, el *branding*, las comunicaciones, las relaciones públicas, etc.



Una modalidad importante de obtención de recursos son las donaciones (especialmente de empresas).



Las donaciones no llegan solas. En la mayoría de los casos hay que salir a buscarlas.

Tener presente (I)



- En cuanto a donaciones, la filantropía está en retirada. Ahora prima la idea de Responsabilidad Social Empresarial (RSE).
- La RSE tiene múltiples dimensiones. Una de ella es “relaciones con el medio o la comunidad”.
- Las empresas con acciones de RSE buscan vincularse con causas o u organizaciones sociales a fin de:
 - Agregar valor a marcas o a sí
 - Mejorar reputación
 - Diferenciarse
 - Motivar a sus trabajadores
 - Compensar determinadas situaciones...
- En general estas empresas no desean asumir directamente temas sociales, más bien buscan “aliados estratégicos”.

Tener presente (II)*



Del “necesito apoyo” → Al “puedo gestionar tu apoyo”

Del “qué necesito” → Al “qué necesita la empresa”

Del ofrecer lo que soy → Al modelar lo que soy

Del salir a pedir → Al ir a ofrecer

Del recibir donaciones → Al gestionar donaciones

* Fuente: Javier Zulueta. Gestión Social

Tips



- Conozca bien a una empresa antes de acercarse a ella.
- Establezca vínculos graduales. Por ejemplo, ofrezca primero experiencias de voluntariado corporativo.
- Intente tangibilizar su misión: números, profundidad, etc.
- No basta con la captación. De ahí viene la *fidelización*.
- Palabras claves son: flexibilidad, eficiencia, creatividad.

El apoyo de una empresa se traduce normalmente en donaciones. En Chile existen varias leyes que se proponen facilitar las donaciones mediante franquicias tributarias (rebajas o exenciones de impuestos a los donantes).



Leyes de donaciones

Nombre	Número	% Gasto	% Crédito	Donante	Tipo Donación	Uso	Donatarios
Programas Educativos y entidades de bien público	Art. 31 inc. 3° N° 7 Ley de la Renta	100%	0%	1a categoría	Dinero y especies	La realización de programas de instrucción en el país.	Programas educacionales, bomberos, fondo solidaridad nacional, Sename y Serviu
Fines educacionales, sociales, artísticos y culturales	Art. 46 DL 3.063 Ley de rentas municipales	100%	0%	1a categoría	Dinero	Gastos e infraestructura	Est. Educ., de Salud, hogares, fdo des. Científico, fund/corp con fines científicos, artísticos o de ayuda a los más necesitados
Universidades e Inst. Profesionales	Art. 69 Ley 18.681	50%	50%	1a categoría/ GC	Dinero	Infraestructura, becas, seminarios, investigación	Universidades e Institutos profesionales
Fines Culturales	Art. 8 Ley 18.985 (Ley Valdés)	50%	50%	1a categoría/ GC	Dinero y especies	Gastos	Universidades, IP, bibliotecas, fund/corp fines culturales, organizaciones comunitarias, museos, Consejo Monumentos Nacionales
Fines Educativos	Art. 3 Ley 19.247	50%	50%	1a categoría	Dinero	Infraestructura, capacitación, gastos operacionales	Est. Educativos e instituciones colaboradoras del Sename
Fines Deportivos	Ley 19.712	resto	35%-50%	1a categoría/ GC	Dinero	Infraestructura y gastos operativos	Chiledeportes, corporaciones de alto rendimiento, corporaciones municipales y org. Deportivas
Fines Sociales	Ley 19.885	resto	35%-50%	1a y 2a categoría y GC	Dinero	Proyectos de servicios sociales (pobreza), para personas con discapacidad, prevención y rehabilitación de alcohol o drogas.	Corporaciones, fundaciones con fines sociales y establecimientos educacionales con proyectos de prevención y rehabilitación de alcohol o drogas
Reconstrucción Nacional	Ley 20.444	100%	35-40% (sólo renta presunta e impuesto adicional)	1a y 2a categoría y GC, Imp. Adicional e Imp. a la Herencia	Dinero y especies	Fdo Nac. de Reconstrucción / Obras específicas	Fondo Nacional de Reconstrucción y obras específicas

Fuente: Pascuala Morel. MIDEPLAN

Claves finales



- Dé importancia al levantamiento de recursos. En lo posible, especialícelo, formalícelo y conviértalo en un proceso permanente.
- Alinee a la organización, especialmente al cuerpo directivo.
- Acerque personas del mundo comercial a cada uno de los frentes del levantamiento de recursos.
- Haga una paulatina y deliberada construcción de su propia marca.
- Diversifique sus formas y fuentes de recursos. Busque en fondos temáticos (no sólo discapacidad)
- Cada vez que salga, “póngase en el lugar” de sus fuentes.
- Considere que, fuera de lo anterior, hay también otros tipos de apoyo tanto formales (patrocinio) como informales.

En suma, si cree en la importancia de su obra, juéguesela.



Sitios gestión de organizaciones/ Recursos



Nombre	Sitio
Corporación Simón de Cirene	http://www.simondecirene.cl
Comunidad de Organizaciones Solidarias	http://www.comunidad-org.cl



Sitios fondos concursables



Nombre	Sitio
Chileatiende	www.chileatiende.cl
Fondos concursables	www.fondosconcurables.cl



Sitios cooperación internacional



Nombre	Sitio
Índice de Donantes para América Latina (Fundación Avina y BID)	http://www.indicedonantes.org/
Directorio de Cooperación Internacional (Red Argentina para la Cooperación Internacional)	http://raci.org.ar
Delegación de la Unión Europea en Chile (Unión Europea)	http://ec.europa.eu/delegations/chile
Asociación Chilena de Cooperación Internacional (Gobierno de Chile)	http://www.agci.cl/

Sitios RSE



Nombre	Sitio
Acción RSE	http://www.accionrse.cl
Gestión Social	http://www.gestionsocial.cl

Sitios autosustentabilidad



Nombre	Sitio
Fondo Nido (NESST)	http://www.nesst.org



Queda claro que hay más de una alternativa para luchar por lo que nos mueve. De nosotros depende aprovecharlas en pro de las personas con discapacidad, sus familias, la sociedad toda. Y de nosotros mismos.





La tarea es ardua y feliz. Palabras clave: **pasión, tesón y responsabilidad.**



“Mientras uno no se compromete, hay vacilación, la posibilidad de echarse atrás y siempre ineficacia. En todos los actos de iniciativa (y creación) hay una verdad elemental cuya ignorancia mata incontables ideas y planes espléndidos: en el momento en que uno se compromete categóricamente, interviene la Providencia. Ocurre todo tipo de cosas útiles que, de otro modo, jamás hubieran sucedido. De la decisión mana un torrente de acontecimientos que hacen surgir en favor de uno todo tipo de sucesos y encuentros, y asistencia material ante imprevistos que ningún hombre ni mujer habría soñado con encontrarse en el camino. Sea lo que sea que puedas hacer o soñar, comiéndalo. La osadía posee genialidad, poder y magia. Comiéndalo ahora”.

Johann Wolfgang von Goethe

Actividad



- ¿Cuáles serían las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades para convocar a la sociedad a nuestra causa?



hugo.cabrera@descubreme.cl

