



TECNOLOGÍA. "La versatilidad del sector privado es mucho mayor que la del público", resume May Escobar Lago, directora general de la Fundación Bip Bip. Entre las donaciones que reciben de las empresas figuran ordenadores, software y licencias informáticas.

MEDIO AMBIENTE. Bettina Alonso, directora de relaciones institucionales de Oceana, es una firme defensora de la profesionalización en la captación de fondos privados. "Yo lo veo como una salida profesional nueva y muy importante", señala.

MEJORES. Buscar dinero privado, pero sin perder de vista al sector público como principal fuente de financiación. Ésta es la visión de Rodrigo Pérez Perela, presidente de Mensajero por la Paz-Madrid, una organización dedicada a acoger y proteger a menores.

NATALIA SANMARTIN Madrid

De profesión, captadores de fondos privados

Buscar financiación para el tercer sector se ha convertido en una actividad emergente

Se busca responsable de captación de fondos para proyectos especiales, eventos y empresas. Dependencia directa del Director de Comunicación y Marketing. Titulación en publicidad, marketing o comercial y conocimiento de técnicas de captación de fondos. Este anuncio, insertado por una organización médica no gubernamental en una bolsa de trabajo en internet, dibuja un perfil profesional que comienza a ser demandado cada vez con mayor frecuencia por parte de las entidades del denominado tercer sector: las ONG, fundaciones, museos y asociaciones no lucrativas de todo tipo. Prueba de ello es que hace unos días, nueve de las 13 vacantes de trabajo remunerado que ofrecía la página web hacesfalta.org demandaban este tipo de profesional.

"Hay una enorme demanda. Es una nueva profesión con mucho futuro en un campo en el que los fondos públicos llegan tarde y mal y atraer fondos privados es cada vez más importante", explica Bettina Alonso, experta en captación de fondos y directora de relaciones institucionales de Oceana, una organización no gubernamental dedicada a defender los océanos.

Bettina Alonso dirige, además, la segunda edición del curso *Cómo captar fondos privados* que la Universidad Francisco de Vitoria impartirá desde el próximo día 22 y hasta el 10 de mayo. El curso está dirigido a directivos y profesionales del tercer sector que quieran ampliar conocimientos, a personal de fundaciones, ONG, asociaciones, museos, universidades y cualquier otra institución con fines no lucrativos y a estudiantes interesados en formarse en la materia. "La idea es profesionalizar esta actividad en la línea de lo que se hace en cursos similares en Estados Unidos", explica Alonso.

En su opinión, las cualidades que debe reunir un buen captador de fondos son

muy claras: ser una persona sociable, con buena capacidad de comunicación y eficiencia a la hora de planificar estratégicamente la obtención de fondos. "También hay que ser paciente y resistente ante la frustración", añade Rodrigo Pérez Perela, presidente de la organización

Mensajeros por la Paz-Madrid. Pérez Perela considera que la captación de fondos privados en España es todavía una actividad difícil y en cierto sentido arriesgada. "Siempre jugamos con el riesgo de que se recorten los fondos públicos con la excusa de que contamos con dinero

privado. Además, en España no existe una cultura de donación de fondos por parte de entidades privadas como en Estados Unidos, por ejemplo. Aquí sigue estando muy relacionado con la filantropía y la caridad", explica.

Pese a ello, la ola de responsabilidad social corporativa que ha inundado a las empresas españolas en los últimos tiempos dibuja un futuro bastante más halagüeño. "Lo cierto es que en las empresas suelen recibirte con mayor simpatía que en el sector público cuando reclamas ayuda para algún proyecto. Luego podrán ayudarte o no, pero de entrada son más receptivos", señala el presidente de Mensajeros de la Paz.

Para May Escobar Lago, directora general de la Fundación Bip Bip, una organización cuyo objetivo es integrar a través de la tecnología, el auge de la responsabilidad social corporativa está facilitando la labor del captador de fondos con las grandes empresas, pero todavía queda bastante camino para que suceda lo mismo con las pequeñas. "Queda mucho por avanzar tanto por parte de los captadores de fondos como de las empresas. Hay que dar tiempo a las compañías y a las organizaciones no gubernamentales para aprender y crear sinergias entre ellos". May Escobar tiene claro que en su organización son muy importantes las fuentes de financiación privadas. "Nuestro foco de atención, además del Estado, son las empresas. Acudimos a las compañías del sector tecnológico porque creemos que tienen una responsabilidad especial con el objetivo que perseguimos", señala.

Una de las grandes razones para acudir al capital privado es la menor agilidad que ofrece el sector público a la hora de conceder fondos. "La carga burocrática que asumes al solicitar y recibir fondos públicos resta mucho tiempo al personal para dedicarse a los fines de la organización", explica Bettina Alonso. La clave, concluye, es diversificar y buscar fondos públicos y privados.

Consejos para obtener recursos del sector privado

- **Los expertos** en recaudación de fondos recomiendan analizar a fondo los posibles donantes: qué tipo de organizaciones han financiado en el pasado, qué cantidades han donado y cuáles son sus intereses actuales.
- **Algunos expertos** consideran fundamental evitar la captación de fondos que provengan de entidades cuyo perfil no

- encaje con los objetivos de la organización
- **Diversificar** es clave. Hay que evitar depender únicamente de una o dos fuentes de financiación. Cuantas más empresas y organismos donen dinero al proyecto, mayores serán las posibilidades de éxito y mantenimiento en el tiempo.
- **Contar con profesionales** a la hora de captar los

- fondos es una baza esencial. No todo el mundo tiene las cualidades profesionales y humanas necesarias para conseguir donaciones y financiación.
- **Justificar siempre** por escrito y con datos suficientes el empleo dado a los fondos.
- **Hay que cuidar las relaciones.** Es necesario invertir tiempo y energía en

- cultivar y mantener los contactos.
- **Organizar eventos** o celebraciones es una forma efectiva de recaudación. En el caso de organizaciones como Oceana, que cuentan entre sus asociados al actor Ted Danson, es una vía fácil de utilizar.
- **Buscar donaciones** en especie, no sólo dinero en efectivo