

Què cal tenir en compte per al desenvolupament del pla de captació de fons de l'entitat



10/10/2012

Autor/a: Marina Aguilar i Mañas



Font:

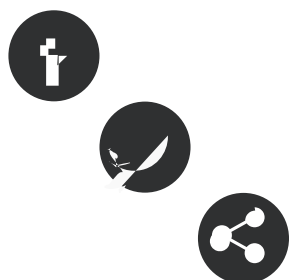
Què cal tenir en compte per al desenvolupament del pla de captació de fons de l'entitat

10/10/2012

Resum:

Coneixeu quines accions podeu posar en marxa a la vostra entitat per millorar-ne el finançament i desenvolupar el

pla de captació de fons de l'entitat.



ÍNDEX

[La captació de fons, més enllà d'incrementar els recursos econòmics](#)

[Conèixer quines són les nostres necessitats](#)

[Conèixer les diferents vies de captació que tenim al nostre abast](#)

[Dissenyar la nostra pròpia estratègia](#)

La captació de fons, més enllà d'incrementar els recursos econòmics

L'actual situació econòmica ha forçat a les entitats no lucratives a replantejar-se les fórmules de gestió econòmica i financera que tenien fins a aquest moment i avançar cap a la diversificació de fons. Només a través del desenvolupament de nous models de col·laboració aquestes poden continuar garantint la realització de les seves activitats i la supervivència de l'entitat. I és que no podem oblidar que comptar amb persones i organitzacions públiques i privades que col·laborin amb nosaltres i ens recolzin en el desenvolupament dels nostres projectes, entre altres coses, ens permetrà:

- Finançar la continuïtat dels projectes i el desenvolupament de noves activitats.
- Comptar amb major autonomia i independència per a l'assoliment de la nostra missió.
- Comptar amb major legitimitat social.

Aquest recolzament, a més, no necessàriament s'ha de traduir en diners, sinó que existeixen altres fórmules com són: la cessió d'espais, la donació de material, descomptes en l'adquisició de productes, el desenvolupament de tasques de voluntariat, etc. En definitiva, la **captació de fons inclou tant la captació de recursos econòmics com recursos humans i materials**.

En paraules d' [Irene Borràs](#), la captació de fons no esdevé un objectiu en si mateix. La captació de fons pren i té sentit en la mesura que és una eina per desenvolupar els nostres programes i activitats. Aquest fet ens obliga a **obrir-nos al territori, comunicar qui són i que fem, per tal que les persones i les organitzacions confiïn en la nostra tasca i ens recolzin**.

Conèixer quines són les nostres necessitats

A l'hora de desenvolupar el pla de captació de fons hem de conèixer quina és la situació actual de l'entitat i quines necessitats volem cobrir. Aquestes sempre responen a l'idiosincràsia de l'organització. És per aquest motiu que **cada entitat ha de fer el seu propi procés de reflexió en funció de la seva realitat i les seves necessitats, no hi ha "receptes màgiques"**.

Per tal de reflexionar i conèixer les necessitats, us proposem la realització de tres exercicis:

- **Analitzar quina és la situació financera de l'entitat i la procedència d'aquests recursos:** Per fer aquesta anàlisi només cal llistar en un Excel tots els ingressos que té l'organització en un període concret i segons els diferents finançadors (quota de socis, subvencions amb els diferents nivells de l'administració pública, convenis, donacions, venda de producte, altres). Tal i com recull [Irene Borràs](#), aquest exercici permetrà veure el grau de dependència respecte a alguns d'aquests finançadors (% que representa cada finançador respecte al total d'ingressos), l'equilibri entre les diferents fonts, la complexitat de la gestió d'aquests finançadors i la necessitat de líquid (en cas d'un elevat grau de dependència de les subvencions).
- **Analitzar l'evolució dels ingressos i de les despeses en els darrers anys:** Aquesta anàlisi permetrà conèixer si la situació requereix que ens plantejem estratègies per millorar la captació de fons. Per realitzar aquesta valoració també hem de tenir present quins objectius es planteja l'entitat durant els propers anys. En cas de voler ampliar el nombre d'activitats, iniciar un nou projecte, canviar de local o renovar el material, haurem de fer un pressupost amb les despeses que aquesta nova iniciativa comportarà.
- **Analitzar els punts forts i febles de l'entitat:** La realització d'una [anàlisi DAFO](#) ens ajudarà a endreçar les idees i reflectir quines són les debilitats i amenaces a l'hora de captar fons, així com quines són les fortaleses i oportunitats de l'organització

En darrer terme, assenyalar que – tot i que a l'entitat compteu amb una persona responsable de la captació de fons – **és important que tota l'organització s'impliqui en aquest procés de reflexió ja que les decisions que es prenguin assentaran les bases del model de finançament d'aquesta**.

Conèixer les diferents vies de captació que tenim al nostre abast

Per tal de decidir quines actuacions es poden posar en marxa per millorar-ne la captació de fons, és important conèixer les **diferents vies de finançament que tenim al nostre abast i els trets característics de cadascuna d'elles**.

Aquestes es poden diferenciar en funció de la seva naturalesa i en funció de la seva procedència.

Naturesa del finançament

- **Finançament públic:** Es tracta dels fons procedents de les administracions públiques. Dins d'aquest, existeixen diferents tipus d'obtenció de recursos com són les subvencions, els contractes o els convenis de col·laboració. (Consultar recurs [La captació de fons públic](#))
- **Finançament privat:** Es tracta dels recursos que procedeixen de particulars, empreses, altres organitzacions no lucratives i obres socials d'entitats bancàries. (Consultar els següents recursos: [La captació de fons a particular](#), [La captació de fons a empreses](#) i [Com presentar projectes a convocatòries d'obres socials](#))

Procedència del finançament

- **Finançament propi:** Es tracta dels recursos que genera la pròpia entitat a través de la quota del socis, la prestació de serveis, la venda de productes, les prestacions puntuals, etc.
- **Finançament extern:** Es tracta dels recursos que provenen de fora de l'entitat com les [administracions públiques](#), [particulars](#), [empreses](#), altres organitzacions no lucratives i [obres socials d'entitats bancàries](#).

Per finalitzar aquest apartat, assenyalar que les noves tecnologies han representat un punt d'inflexió a l'hora de cercar finançament per al desenvolupament de projectes concrets gràcies a les diferents iniciatives de [crowdfunding](#). (Consultar recurs [Noves formes de finançar la nostra entitat](#) i [Plataformes de crowdfunding: una nova manera de finançar projectes](#)).

Dissenyar la nostra pròpia estratègia

Un cop analitzades quines són les nostres necessitats i fortaleces en matèria de finançament, i les possibilitats que tenim al nostre abast per millorar-ne la situació, és important definir per escrit el nostre pla de finançament. **Un document on s'estableixin els objectius a assolir, les accions que es desenvoluparan per a l'assoliment, els materials necessaris per a portar-les a terme, la calendarització de les accions i els resultats que s'esperen obtenir amb elles.** Aquest esdevindrà el full de ruta de l'entitat en termes de captació de fons.

Etiquetes: [fundraising](#), [captació de fons](#), [crowdfunding](#), [finançament](#), [entitats sense ànim de lucre](#)

URL d'origen: <https://xarxanet.org/projectes/recursos/que-cal-tenir-en-compte-per-al-desenvolupament-del-pla-de-captacio-de-fons-de-l-entitat>