

Fuentes de financiación alternativas

La Visión Profesional, en 100 palabras

Son muchas las ocasiones en las que organizaciones de todo tipo, incluidas las profesionales, plantean en sus asambleas las dificultades a la hora de encontrar financiación en las fuentes más usuales. El caso de las corporaciones profesionales es especial si atendemos sobre todo a los servicios de valor que ofrecen: formación, seguros, servicios financieros o tecnología, por nombrar solo algunos. De ahí también la necesidad de estructurarse, y así visibilizar la representación profesional tanto en el ámbito autonómico como nacional e internacional.

**Francisco Fonseca***Director de la Comisión Europea en España*

La UE ofrece ayudas y subvenciones para toda clase de proyectos y programas en campos como la educación, salud, protección del consumidor, protección del medio ambiente o ayuda humanitaria. La financiación europea no es cosa sencilla: hay muchos tipos de programas y diferentes organismos que los gestionan. Los países miembros administran más del 75% del presupuesto de la UE, incluidos los fondos estructurales, que financian programas de política regional, programas sociales y de formación y las ayudas agrícolas (PAC). Existen dos grandes tipos de financiación, las subvenciones para proyectos concretos, y los contratos públicos (por licitación) de adquisición de bienes, servicios u obras para que las instituciones y programas de la UE puedan funcionar.

**María G. Perulero***Goteo.org*

La financiación colectiva o *crowdfunding* es una forma de cooperación entre muchas personas por un objetivo común. En Goteo, el *crowdfunding* se da, además, como procesos de financiación colectiva y colaboración distribuida de forma que un proyecto puede conseguir recursos monetarios y no monetarios para ponerse en marcha, pero también tendrá que generar retornos colectivos en forma de recursos digitales disponibles bajo licencias libres, para libre uso, difusión, copia y/o remezcla que quiera hacer cualquier otra persona. Las campañas en Goteo son una oportunidad para cubrir necesidades específicas de financiación, pero también para crear y cuidar comunidad en el proceso, darle difusión al proyecto y contribuir al conocimiento libre y abierto para todos, de forma que otros proyectos y personas puedan beneficiarse de esas experiencias, aprendizajes y resultados.

**Sara Rubio Rimada***Dra. de Cuentas y Marketing Poliédricom*

Todo cambia, todo evoluciona. Incluso disciplinas tan tradicionales o asentadas como las dirigidas a la captación de fondos están en un momento de ebullición. Antes entendíamos el patrocinio como la estampación del logotipo de una compañía sobre un soporte con la correspondiente contrapartida de notoriedad y comunicación. Actualmente vemos cómo el patrocinio forma parte tanto del ámbito público (como en el caso del Metro), como privado, estando incluso presente en el propio nombre de la entidad como puede ser un estadio de fútbol o de un teatro (*naming rights*). En la actualidad, el patrocinio es cada vez más aceptado por la sociedad, viéndose como una forma de llegar a los públicos objetivos de forma más amable. Es necesaria una profesionalidad del sector, dado que cada vez existen más entidades que buscan patrocinio, con lo que lleva a una mayor competencia, siendo decisivo para conseguirlo, no sólo el tener un buen proyecto, sino una buena presentación y unos objetivos claros. Hoy día se hace necesario pensar en socios o compañeros de viajes que en simples inversores.

**Alicia Lobo Casero***Técnico de Comunicación Asociación Española de Fundraising*

Las ONG nos encontramos en un momento crítico debido a una crisis que nos está obligando a ser más creativos y buscar nuevas formas de financiación que permitan mantener la estabilidad de nuestros proyectos. La figura del captador de fondos profesional es clave para las organizaciones que quieren adaptar su estrategia de desarrollo a la situación de crisis económica. Necesitamos ser capaces de optimizar aún más la eficacia de nuestras campañas de *fundraising*. La formación teórica y práctica en captación de fondos, crear red y compartir e intercambiar experiencias es la clave de una profesión en plena fase de crecimiento.