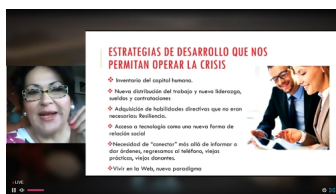


Te invitamos a leer la reseña

El 23 de julio, el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi) realizó su Séptimo Foro para Miembros con el tema Procuración de Recursos Durante y Después de la Contingencia, en el cual participaron representantes de diversas organizaciones para ofrecer opciones ante la pandemia y dilucidar cuáles son las buenas prácticas para tener mayor efectividad.

El foro inició con la participación de Alma Delia Ábrego Ceballos, Directora de la Fundación de Artes Musicales, quien hizo un análisis del contexto actual de organizaciones que carecen de recursos para mantenerse operativas.



Explicó la importancia de tener flexibilidad para cambiar el plan de desarrollo ante situaciones inesperadas. Por ejemplo, crear una estrategia de emergencia para seguir manteniendo a la organización sin actividad durante el periodo que dure la contingencia.

Lo importante, señaló, es tener capacidad de respuesta ante la crisis. A continuación explicó los cinco elementos de organizaciones que están superando la crisis: Consultar las **bases de datos** existentes y actualizarlas, e inclusive explorar las que se consideraban obsoletas.

Tener un consejo directivo fuerte, y que participe activamente

. Crear una estrategia y tener capacidad de

flexibilidad frente al cambio

. Implementar el uso de la

tecnología

. E impulsar el

liderazgo

.

Agregó que hay que contemplar otras alternativas para la procuración de fondos y ofreció casos de éxito.

Gabriela Olimpia Velázquez, Directora de Génesis Diez, Genesis International Orphan Foundation, narró el caso de éxito de la organización. Principalmente, la pandemia hizo que cambiaran de paradigma y los impulsó a indagar nuevas formas para obtener recursos que anteriormente no tenían contempladas.



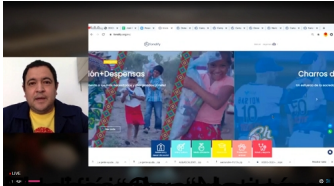
| 2019 | 2020 |
|---------------------------|-----------------------------|
| FUENTES DE FINANCIAMIENTO | FUENTES DE FINANCIAMIENTO |
| 1. CENA DE GALA | 1. CENA DE DONANTES DE |
| 2. DONATIVOS UNICOS | 2. CENA DE DONANTES DE |
| 3. PARTICULARES | 3. DONACIONES PARTICULARES |
| | 4. DONACIONES PARTICULARES |
| | 5. DONACIONES PARTICULARES |
| | 6. DONACIONES PARTICULARES |
| | 7. DONACIONES PARTICULARES |
| | 8. DONACIONES PARTICULARES |
| | 9. DONACIONES PARTICULARES |
| | 10. DONACIONES PARTICULARES |

“El Covid nos hizo más creativos, nos hizo ver otras fuentes de financiamiento. En 2019 teníamos solamente dos fuentes: una gala anual para procurar fondos y los donativos particulares. En 2020 tuvimos que reinventarnos.”

Generar y mantener la **confianza**, **informar a los donantes**, y demostrar la **transparencia** de los recursos son trabajos que se deben sembrar en el tiempo, que luego se traducen en el apoyo de los donantes.

Alejandro Barbosa, Director de Nariz roja, explicó las acciones que realizan en Jalisco a través del *crowdfunding*. Indicó que la crisis los llevó a considerar esa opción para obtener recursos, y que las plataformas digitales han cobrado mayor fuerza en la actualidad.

Narró que el proceso de fondeo colectivo, también va acompañado de la presencia en redes sociales “No para lanzar la campaña, sino para tener amigos. **La gente ayuda gente.**” A continuación, mencionó la plataforma que utilizan e hizo énfasis en el cobro de comisiones de las páginas de crowdfunding.



Consulte la bibliografía del Foro para Miembros: Procuración de Recursos Durante y Después de la Contingencia [aquí](#)