

Estrategias de Fundraising

Uno de los grandes cuellos de botella que se encuentran los partidos, tanto en campañas electorales, como en el ejercicio administrativo de su día a día es la consecución de recursos. En los países donde el Estado destina sumas de dinero para el apoyo de estas agrupaciones, los recursos no llegan de manera directa a las regiones, impidiendo que la fuerza proselitista se propague de manera sistemática, como debería esperarse.

Para evitar esa dependencia, los partidos en todas sus circunscripciones deben articular un proceso de recolección de fondos, en dos vías: dinero y apoyo en trabajo.

Es necesario determinar en primera medida flujos de caja que permitan saber cómo se estructuran los gastos en períodos electorales y no electorales e identificar qué tipo de apoyo se requiere para cada momento. El grave error que no puede seguirse cometiendo es darle una subutilización o una sobreutilización a los donantes.

Debe crearse una estrategia sistemática de recolección de fondos y apoyos, que se cimiente en:

- Mapeo de las tres últimas elecciones para ver en qué sectores hubo apoyo por encima del promedio. Esto con el fin de generar una red de voluntarios.
- Identificar acciones que permitirían a las empresas o a posibles donantes vincularse sin que sientan que están regalando su dinero, es decir crear necesidades para ser resueltas en conjunto.
- Generar una amplia red de donantes de mínima cuantía para acciones específicas o para momentos determinantes de las campañas.

Esta estrategia debe tener una revisión periódica y las metas se irán aumentando en la medida que avance el proceso de apoyo político del partido.