

¿Cómo organizar y potenciar las donaciones en especie?

Introducción

Las donaciones en especie son aquellas que en lugar de aportar dinero en efectivo, aportan bienes o servicios. Muchas veces se trata de bienes o servicios con que el donante ya cuenta o dejará de utilizar. Pero también puede ocurrir que el donante decida adquirirlos o contratarlos para dárselos a la organización.

Tenemos que estar preparados para capitalizar este tipo de donaciones, ya que muchas empresas cuentan con cláusulas en sus estatutos que les impiden hacer donaciones en dinero. Otras veces, una primera donación en especie – y la forma en que la utilicemos y demos cuenta de ella- es el primer paso en la relación con un donante que habiendo evaluado que su aporte fue bien utilizado, está listo para pasar a un mayor involucramiento.

Otra ventaja de las donaciones en especie- cuando se tratan de servicios suministrados por los empleados de la empresa- es que se constituyen, no sólo en un muy buen espacio de interacción en equipo y de transferencia de conocimientos sino que despiertan en los empleados el interés y el compromiso con la causa de la organización.

Las donaciones en especie de las empresas pueden abarcar rubros como los que señala Simoni (2004):

- “Equipos de los que las empresas pueden prescindir (computadoras, vehículos, máquinas),
- productos que elaboran o consumen habitualmente,
- costos de servicios que contratan,
- apoyo de profesionales o técnicos de su plantilla para asesorar o resolver determinados problemas.”

Quizás por el estilo de nuestra organización o el campo en el que trabajamos no solemos tener en cuenta la posibilidad de algunos de estos rubros. Pero es bueno repasar estas posibilidades cuando vamos a realizar una actividad poco habitual en nuestra organización. *(Un hogar que recibe niños judicializados que por supuesto nunca gestionó donaciones de bebidas alcohólicas, pudo activar un muy buen contacto social de la presidenta con una bodega que donó las bebidas para la cena anual de recaudación de fondos).*

El plan de trabajo

Una vez establecido nuestro plan de desarrollo de recursos, los pasos a seguir con respecto a las donaciones en especie deberían ser los siguientes:

Esta herramienta fue diseñada por la Lic. Mariana Lomé en el marco del Proyecto SEKN/Argentina Ciclo II desarrollado por la Universidad de San Andrés. La realización de este proyecto es posible gracias al apoyo de la Fundación AVINA. La inclusión de herramientas en el sitio www.gestionsocial.org busca difundir instrumentos que pueden ser aplicados por organizaciones sociales. Su publicación no constituye un respaldo a personas u organizaciones, no ilustran el manejo efectivo o inefectivo de una situación administrativa, ni deben considerarse fuentes primarias de información.

Copyright © 2005 Universidad de San Andrés. Permitida su reproducción citando autores y fuentes.

- Revisar los rubros que pueden ser reemplazados por la donación del material directamente en lugar de requerir el ingreso de esos fondos en efectivo.
- Detectar empresas (¡no olvidarse de las pequeñas y medianas, que son ideales para esto!) que operan en la zona de influencia de la organización en los rubros necesarios
- Definir cuál será la forma de reconocimiento y visibilidad para cada rango de donación
- Repasar cuáles son los atributos de su proyecto que pueden ser percibidos como estratégicos para el potencial donante (si estamos buscando donaciones en especie para la cena anual entre los comerciantes de la zona, mencionar la presencia confirmada en la misma de personalidades relevantes para ellos).
- Definir con precisión los detalles técnicos que requiere la donación en especie.
- Si se trata de servicios, asesorarse con alguien entendido en el tema o que ya haya utilizado el servicio con respecto a qué pautas de periodicidad, horas de trabajo e insumos, requerirá la prestación del mismo.
- Hacer un relevamiento en el mercado que permita tener en cuenta el equivalente en efectivo que implicará la donación en especie, para facilitar:
 - La rendición de cuentas posterior.
 - La ubicación correcta del aporte en el mapa general de donaciones.
 - La asignación del reconocimiento pautado para ese rango de contribuciones.
 - La definición criteriosa en el aumento de la próxima sollicitación, de acuerdo a nuestra estrategia de cultivo y desarrollo de los donantes.

Precauciones en especie

Las donaciones en especie son muy útiles y generan procesos muy interesantes de involucramiento con la organización, pero de alguna manera, por esta esencia misma de lo que no es en dinero contante y sonante pueden generar percepciones equivocadas, impactos no deseados en nuestros costos y situaciones complicadas, tanto en el vínculo con el donante como en la gestión de nuestros programas.

Algunos temas a tener en cuenta al respecto:

- **Pertinencia de gestionar un recurso en especie.** Si se trata de un insumo fundamental en la prestación del servicio y por el hecho de ser en especie no estamos seguros de contar con el recurso en el momento o con la calidad necesaria, debemos tener en cuenta disponer del efectivo para reemplazar la donación ante una emergencia.
- **Conocer el valor de mercado de la prestación recibida.** Algunas empresas tienden a valorizar sus donaciones en especie con un precio que no es con el que operan efectivamente en el mercado, con lo cual la percepción sobre el aporte “se infla” y podemos estar haciendo un reconocimiento desmedido que es percibido por otros donantes y desalienta su participación o incentiva prácticas similares.
- **Aprender sobre las particularidades del producto o servicio recibido para fijar pautas claras y concretas sobre la provisión del mismo.** Si no lo hacemos, corremos el peligro de quedar atrapados luego en una situación en la que mantener el servicio o el producto en funcionamiento nos genere costos imprevistos o desmedidos. *(Una organización que gestionó la donación de una camioneta de marca importada, no tuvo en cuenta los costos del servicio de mantenimiento y los repuestos, por lo que se encontró con cuentas posteriores mucho más elevadas que las de un vehículo de industria nacional).*

- **Comunicar en forma exhaustiva los requerimientos del producto o servicio que necesitamos y decir “no” si no es lo que necesitamos.** A veces se acercan potenciales donantes que en realidad quieren liberarse de elementos que ya no precisan y que tampoco responden a nuestras necesidades. Si terminamos aceptando estas donaciones podemos tener que incurrir en inversiones de acondicionamiento, eliminación, gastos de traslado o gestiones para derivar la donación a otra organización, además del costo de informar que finalmente no utilizamos el recurso. (*¡Una parroquia de un barrio muy humilde tuvo que finalmente organizar un remate en un barrio de gente con mayor poder adquisitivo porque recibió para su “Roperito” numerosas donaciones de ropa, bolsos y accesorios para jugadores de golf!*)
- **Estar preparados para canalizar donaciones hacia otras organizaciones que puedan darle un mejor uso.**

Bibliografía

-Simoni, Silvia Isabel (2004). Programa de Fortalecimiento Económico para Organizaciones Sociales. Fascículo “Donaciones de empresas”. Fundación Compromiso, Buenos Aires, Argentina.

Autor:
Lomé, Mariana