

Donando diseña plataformas de pagos para organizaciones sin fines de lucro

Empresa desarrolló sistema para automatizar las cuotas de socios en las fundaciones

MELISSA FORNO

Transformar un problema en una oportunidad. Eso fue lo que hizo el equipo de Donando, empresa que diseña plataformas de pago de diversas fundaciones, además de organizarles colecta digitales. El problema era la crisis sanitaria, que en 2020 y 2021 complicó la recaudación de las cuotas de los socios antiguos, la adhesión de nuevos y la realización de colectas debido a las restricciones sanitarias.

Según el estudio "Impacto y adaptación de las fundaciones en el contexto de la pandemia", realizado por la Comunidad de Organizaciones Solidarias y el Centro de Políticas Públicas de la UC, de noviembre de 2021, el Covid-19 redujo de modo muy importante el financiamiento propio de este tipo de instituciones.

"Se observa una fuerte disminución de los ingresos propios, de cerca de un 47%, lo cual es congruente con el escenario de crisis sanitaria que implicó menores posibilidades de ofrecer ciertos servicios y de recaudar fondos propios, por ejemplo, por medio de la realización de actividades".

Frente al problema, Donando (<https://bit.ly/3Th5zJd>) desarrolló una plataforma de pago para que los socios de las fundaciones cancelaran en líneas sus cuotas.

"A la institución se le crea una URL única o link que pueden poner en su sitio web, que permite cobrarles en forma automática las cuotas a los socios. En el caso de las organizaciones que cuentan con contrato con Transbank, Match, Servipag, Pay Pall, entre otros, se les hace un diseño personalizado de la plataforma de pago, por ejemplo, con imágenes de la organización, que además les permite inscribir nuevos socios", explica Juan Pablo Hurtado, gerente general y cofundador de Donando.

Por el servicio recién mencionado, la fundación hace un único pago de 80 UF más IVA. Por la mantención, Donando les cobra mensualmente un 4% de lo recaudado. Sin embargo, si no consiguen ingresos, no deben pagar, explica Hurtado.

El segundo plan es para instituciones que no tienen convenio con los medios de pago mencionados. En esta modalidad, Donando les cobra un 7% más IVA de lo recolectado para mantener la página web y pagarle a Transbank.

"A diferencia del primer plan, nosotros actuamos como recaudadores



Juan Pablo Hurtado es gerente general y cofundador de Donando.

y les transferiremos la plata dentro de los diez primeros días hábiles del mes. Funciona de la siguiente manera: el socio se inscribe en la plataforma y todos los meses se le cobra en forma automática la cuota", dice Hurtado.

Carolina Assi, gerente comercial de la fundación BanIgualdad, que trabaja mayoritariamente con mujeres emprendedoras, entregándoles pequeños créditos y capacitándolas para que puedan emprender, explica que "un poco antes de la pandemia iniciamos los primeros pasos en la digitalización de nuestras donaciones como una forma de complementar la captación de los socios en la calle. Lo hicimos a través de plataformas externas, una de ellas fue desarrollada por Donando, con la cual realizamos la colecta

digital en agosto de 2021".

Con la llegada del Covid-19, dice Assi, se acentuó la recaudación digital y, por ello, implementaron en su sitio web una landing page o página de captación de socios (ingresar aquí <https://bit.ly/3DMwbf6>) para colaborar en forma permanente con la organización o realizar una donación única.

"No podríamos dejar de percibir los recursos de los donantes para mantener los programas de formación de los emprendedores. Por tal motivo, como organización, fue clave abrirnos a nuevos formatos de levantamiento de recursos. Ahora, incluso, estamos incursionando en las redes sociales, y lo que más ocupamos es Instagram", explica Assi. Esta nueva vía se suma al equipo captador de la calle, que tiene una muy buena llegada con las personas.

Según explica Hurtado, "en nuestra historia hemos trabajado con más de 300 fundaciones y cerraremos este 2020 con cerca de 70 colectas digitales", precisó Hurtado.

El desafío de administrar los aportes

► De acuerdo con Álvaro Vidal, académico de la Escuela de Administración de la UC, los principales problemas financieros que enfrentan las fundaciones, están relacionados con la naturaleza misma de una organización sin fines de lucro, ya que las cuotas que entregan los socios no pueden ser consideradas como un monto seguro, ya que dependen de la gestión que realicen para continuar "encantando" a aquellos que aportan con la propuesta de servicio de la organización y así no interrumpen la entrega de dinero.

"Además, los costos de las fundaciones han subido (mano de obra, servicios, etc.) muy fuertemente entre los últimos dos y tres años; y no es fácil tampoco lograr que los ingresos se incrementen de forma automática", dice el académico.

Por otro parte, para capturar nuevos socios, es necesario mostrar permanentemente que los recursos que reciben están generando impacto; por lo tanto, una parte no menor del esfuerzo tiene que ver con dar a conocer sus logros y el buen servicio que entregan a sus beneficiados.