

INFLACIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE DONACIONES

septiembre 2023 - 2024

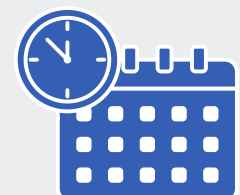
INTRODUCCIÓN

La inflación es un desafío constante para las organizaciones de la sociedad civil en Argentina, que dependen en gran medida de las donaciones para cumplir su misión. Como asociación de profesionales en desarrollo de recursos, nos preocupa profundamente la pérdida de valor real de esas donaciones y el impacto que esto tiene en la sostenibilidad de las causas que apoyamos. En nuestro [comunicado de marzo de 2024](#), expresamos esta inquietud: el deterioro del poder adquisitivo de los fondos recibidos amenaza no solo la continuidad de los proyectos, sino también el alcance y la profundidad de su impacto social.

Con el propósito de comprender mejor cómo las OSC en Argentina están enfrentando esta situación y cómo están gestionando la actualización de sus donaciones en el contexto inflacionario actual, realizamos una encuesta auto-administrada.

La participación fue anónima, y los resultados se presentan de forma agregada, preservando la confidencialidad de cada organización.

DATOS TÉCNICOS

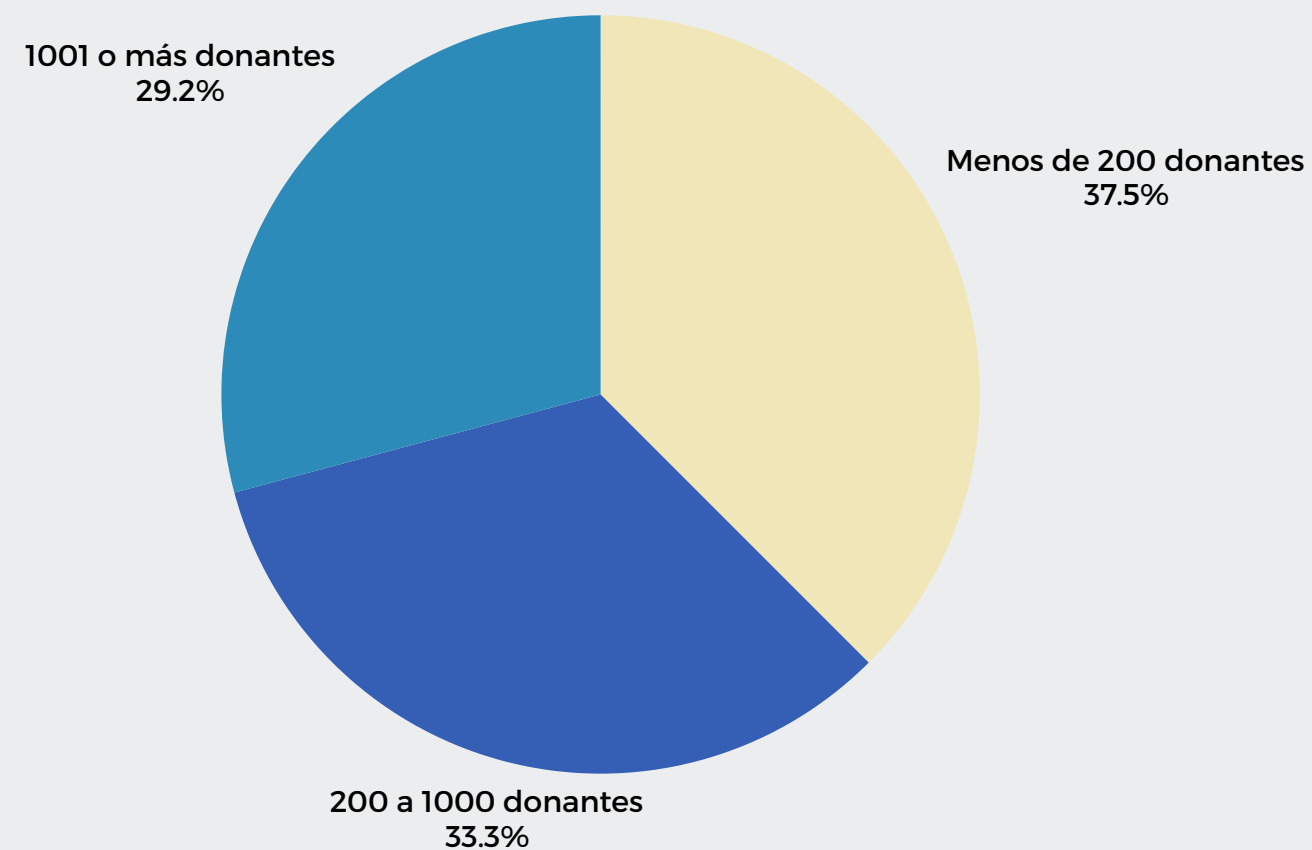


Fecha de implementación:
15|10 al 31|10 de 2024



Cantidad de respuestas:
24

¿QUIÉNES RESPONDIERON?



4696

Donantes Promedio por organización

(total donantes / 24 respuestas)

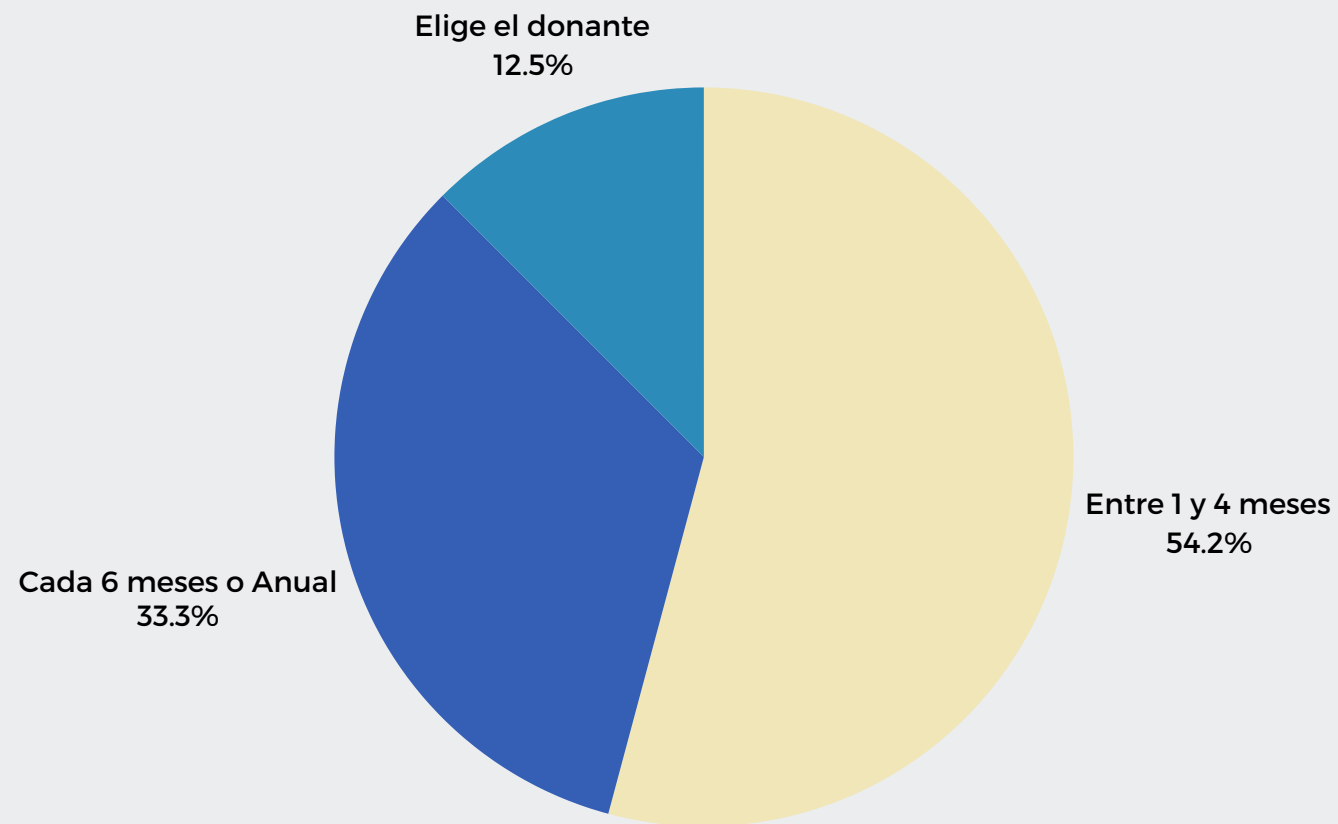
\$4,879.50

Donación Promedio

(base donantes * promedio donación septiembre 2024)

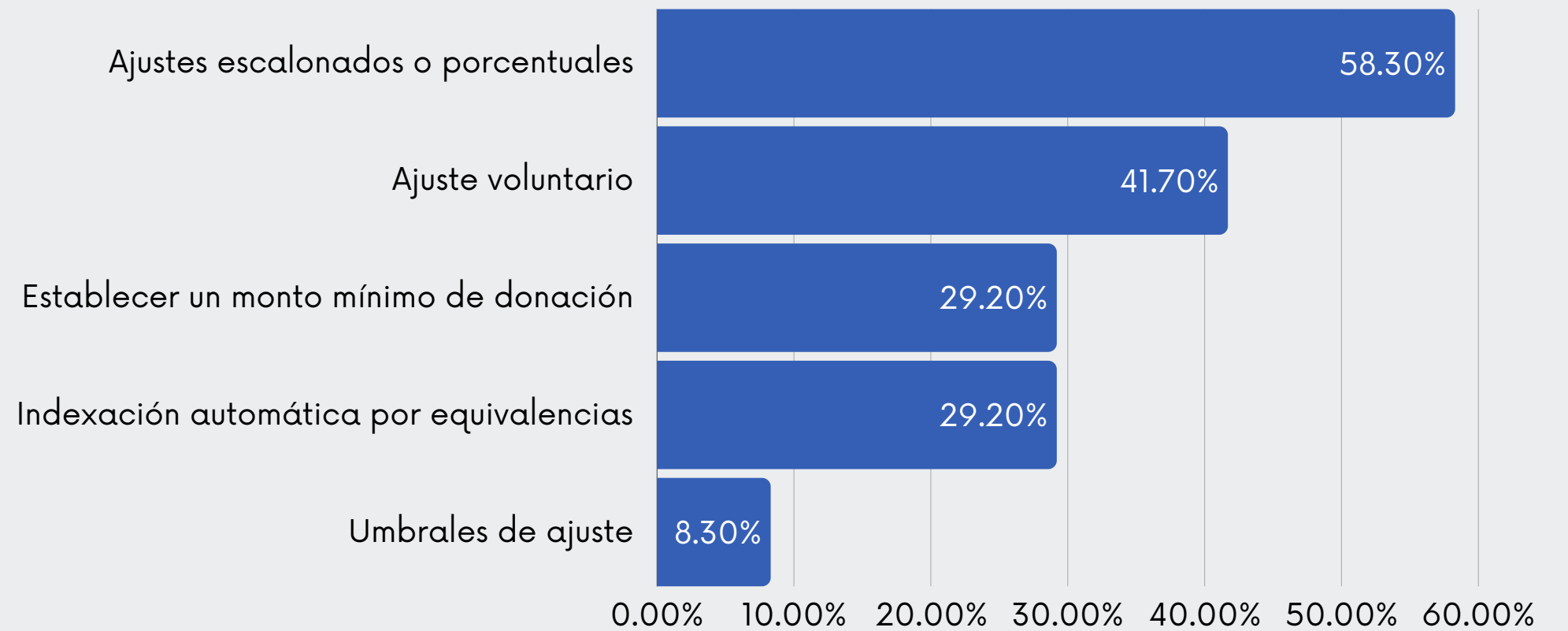
FRECUENCIA DE ACTUALIZACIÓN DE LAS DONACIONES

¿Con qué frecuencia realizaron actualizaciones de las donaciones mensuales?



MECANISMOS DE AJUSTE

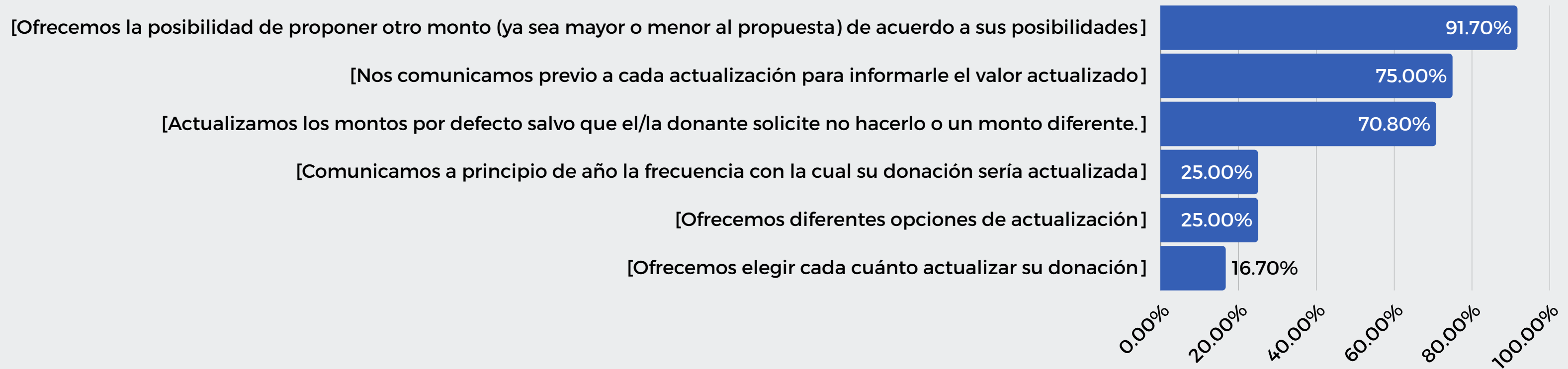
¿Qué mecanismos utilizaron para actualizar las donaciones? (indicar todas las que hayan utilizado)



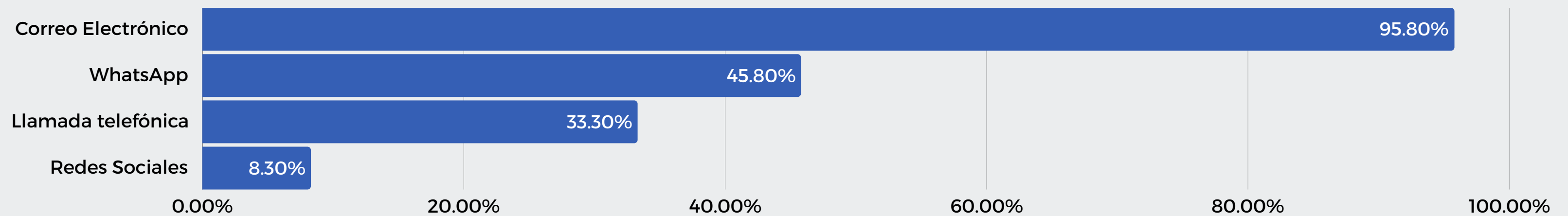
*Nota - Aclaración/Ejemplos de cada uno de los mecanismos:

- Ajustes escalonados o porcentuales: ej. aumentar un porcentaje fijo o variable en cada período
- Ajuste voluntario: ej. el donante elige si quiere actualizar y por cuánto
- Indexación automática por equivalencias: ej. ajustar la donación al valor de una canasta básica
- Umbrales de ajuste: ej. actualizar solo si la inflación supera un porcentaje determinado

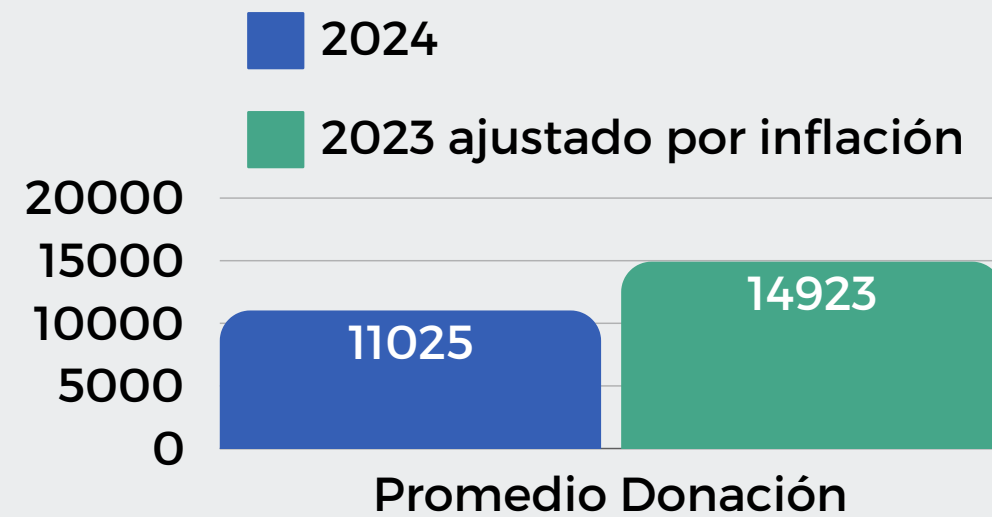
¿OFRECES DIFERENTES OPCIONES DE ACTUALIZACIÓN A TUS DONANTES?



¿CÓMO COMUNICAS LAS ACTUALIZACIONES A TUS DONANTES?

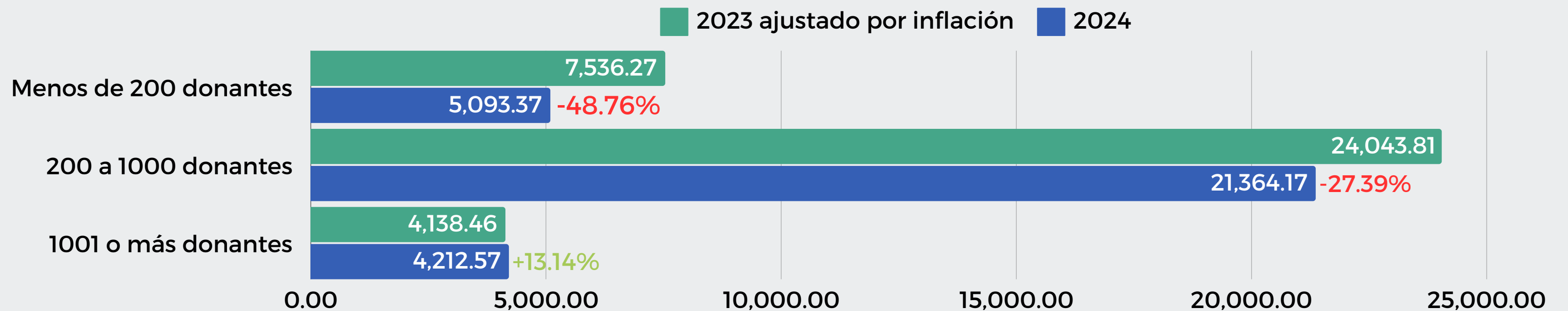


PROMEDIOS DONACIÓN 2023 VS 2024

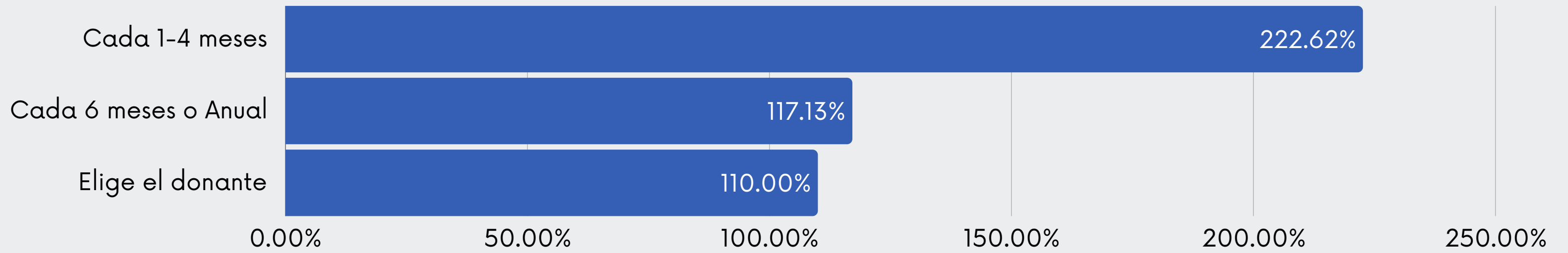


Promedio Donación Septiembre 2023 (Ajustado por variación interanual IPC)	\$14,923.41
Promedio Donación Septiembre 2024	\$11,025.25
% Aumento Nominal (09-23 a 09-24)	173.38%
Diferencia con Variación Interanual IPC (09-23 a 09-24)	-35.63%

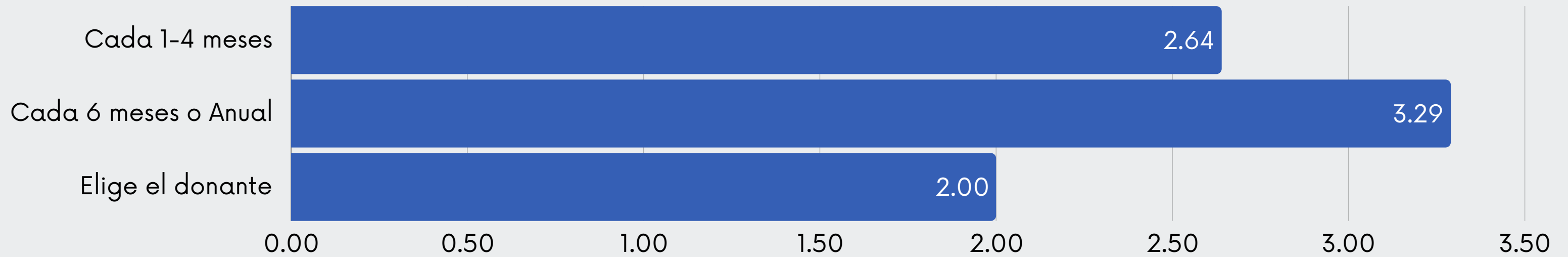
*Fuente: https://www.indec.gov.ar/uploads/informesdeprensa/ipc_10_24C3C427AAFB.pdf



% DE AUMENTO ANUAL (PROMEDIO) VS FRECUENCIA



% DE BAJAS VS. FRECUENCIA DE LA ACTUALIZACIÓN



ANÁLISIS DE RESPUESTAS ABIERTAS

¿Qué medidas podrías implementar para mejorar tus estrategias de actualización de donaciones?

Automatización y CRM: Adaptar el CRM para incluir campos específicos que faciliten el seguimiento de las donaciones y los ajustes aplicados, como el índice de inflación y la fecha de la última actualización. La automatización de tareas administrativas reduce la carga operativa y permite un enfoque más personalizado con los donantes.

Fortalecimiento del Equipo y Segmentación: Realizar campañas de actualización implica una carga extra de trabajo para el equipo de desarrollo de fondos, es fundamental reforzar el equipo e implementar una segmentación cuidadosa de los donantes. Esto permite diseñar estrategias de fidelización y escalabilidad efectivas, basadas en las necesidades y posibilidades de cada segmento.

Comunicación Proactiva y Constante: Mantener una comunicación continua y transparente con los donantes es clave para construir una relación sólida y fidelizar. Ante cualquier ajuste, demostrar que se hizo todo lo posible para contactar y notificar al donante. En la comunicación sobre los ajustes, enfocarse en los logros conjuntos y la necesidad de sostener las iniciativas exitosas.

Medición y Comunicación del Impacto: Mostrar el impacto real de las donaciones a través de historias, testimonios y datos concretos es una manera eficaz de motivar tanto a los donantes actuales como a los nuevos. Informar de manera tangible sobre el uso de los fondos y los logros alcanzados fomenta el compromiso.

ANÁLISIS DE RESPUESTAS ABIERTAS

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentas al realizar actualizaciones de las donaciones?

Resistencia al Cambio: La resistencia por parte de los donantes, así como de la comisión directiva o de la institución, es un desafío habitual, especialmente en contextos económicos difíciles. Es importante abordar esta resistencia mediante una comunicación clara sobre la necesidad de la actualización y su impacto en el cumplimiento de los objetivos de la organización.

Complejidad Administrativa y Recursos Limitados: La gestión de actualizaciones puede ser compleja y requiere recursos humanos significativos. Esto se complica al tener que contactar individualmente a cada donante. La automatización y el uso de CRM optimizados pueden ayudar a aliviar esta carga.

Dificultades en la Comunicación: La necesidad de comunicar de manera adecuada y frecuente sobre las actualizaciones es un desafío constante. Resulta esencial desarrollar estrategias de comunicación que sean empáticas y que enfoquen el mensaje en los logros conjuntos.

Gestión de una Base de Datos Amplia: Manejar una base de datos extensa, especialmente cuando incluye donantes antiguos, presenta desafíos específicos. Es crucial mantener una base de datos actualizada y bien segmentada para facilitar la personalización de la comunicación y los ajustes de donación.

CONCLUSIONES

Eficacia en el Enfrentamiento de la Inflación

En términos generales, las organizaciones no lograron contrarrestar de manera totalmente eficaz el impacto de la inflación. Aunque el promedio de donación nominal aumentó un 173,38% entre septiembre de 2023 y septiembre de 2024, este incremento fue un 35,63% inferior a la variación interanual del IPC. Este déficit en la actualización de las donaciones implica una pérdida del poder adquisitivo para las organizaciones, lo que dificulta el cumplimiento de sus objetivos y la sostenibilidad de sus programas.

Frecuencia de Actualización

Si bien la mayoría de las organizaciones realizaron entre una y cuatro actualizaciones mensuales de las donaciones, los datos sugieren que una mayor frecuencia de actualización se correlaciona con un mayor porcentaje de aumento en las donaciones. Las organizaciones que actualizaron las donaciones cada uno a cuatro meses lograron un aumento promedio del 222,62%, en comparación con aquellas que lo hicieron cada seis meses o anualmente, que solo alcanzaron un 117,13%.

Mecanismos de Ajuste

Los ajustes escalonados o porcentuales fueron el mecanismo más utilizado (58,30%), seguidos por el ajuste voluntario (41,70%). Los ajustes escalonados o porcentuales permiten aplicar un aumento fijo o variable en cada período, mientras que el ajuste voluntario brinda al donante la posibilidad de decidir si desea actualizar y en qué medida.

CONCLUSIONES

Otros mecanismos utilizados, aunque en menor medida, incluyeron establecer un monto mínimo de donación (29,20%), la indexación automática por equivalencias (29,20%) y los umbrales de ajuste (8,30%).

Es importante ofrecer diferentes opciones de actualización a los donantes, tanto en frecuencia como en monto, para que perciban que tienen control sobre sus contribuciones. La mayoría de las organizaciones (91,70%) permite a los donantes proponer un monto diferente al sugerido.

Comunicación con los Donantes

El correo electrónico fue el canal de comunicación más utilizado (95,80%), seguido por WhatsApp (45,80%) y llamadas telefónicas (33,30%).

Es importante señalar que no se observaron relaciones significativas entre las bajas de donantes y las solicitudes de actualización (2,64% para las que actualizan cada uno a cuatro meses frente a 3,29% para las que lo hacen cada seis meses o anualmente).

CONCLUSIONES

Desafíos

La complejidad administrativa y la falta de recursos también representan obstáculos importantes para implementar estrategias de actualización efectivas. Es crucial contar con el compromiso institucional para llevar adelante las actualizaciones y disponer de herramientas tecnológicas que faciliten la gestión de las donaciones.

Las organizaciones argentinas enfrentan un gran desafío para mantener el valor real de las donaciones en un contexto de alta inflación. La clave para superar este reto reside en la implementación de estrategias de actualización efectivas, que incluyan una comunicación transparente y empática con los donantes, la utilización de mecanismos de ajuste adecuados y la adopción de herramientas tecnológicas que faciliten la gestión de las donaciones.

¡MUCHAS GRACIAS!

**CONTACTO:
SECRETARIA@AEDROS.ORG**

