

# **GUÍA PARA LA RECAUDACIÓN DE FONDOS**

Adaptación del documento

“ Guidelines on Fundraising- World Organization of Scout Movement Asia-Pacific Region” June 2010

## **ASOCIACION SCOUTS DE COLOMBIA**

### **DIRECCION NACIONAL DE DESARROLLO INSTITUCIONAL**

### **2018**

TRADUCCIÓN REALIZADA POR:  
PAULA ANDREA CARDONA EX  
CONSEJERA SCOUT NACIONAL

DIAGRAMADO POR:  
JONATHAN CORREA MURILLO  
ROVER REGION RISARALDA

COMPLEMENTACION:  
GUILLERMO JOSE ARCILA SOTO  
TESORERO NACIONAL

**Aprobado por el Consejo Scout Nacional el 07 de julio de 2018 mediante Acuerdo No.274**

### Recursos Financieros.

La Guía para la Recaudación de Fondos es herramienta práctica diseñada como soporte para los Consejos Regionales Scout en la recolección efectiva de fondos para la realización de actividades Scout en las regiones respectivas.

## **TABLA DE CONTENIDO**

### **CAPITULO 1. ESCRIBIR UNA PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO**

Un enfoque correcto.  
Entendiendo su entidad de financiamiento.  
¿cómo encontrar información importante?  
Persuasión del donante para obtener dinero.  
Una lista de aspectos que su propuesta debe incluir.  
Si su propuesta no encaja con las prioridades de la entidad de financiamiento.  
¿Qué hacer si se siente rechazado?

### **CAPITULO 2. ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA**

Título.  
Resumen del proyecto.  
Objetivo general.  
Justificación.  
Objetivos específicos.  
Resultados.  
Metodología o programa de actividades.  
Presupuesto y justificaciones del presupuesto.

### **CAPITULO 3. ESTRATEGIAS PARA LA RECAUDACIÓN DE FONDOS**

Preparación para la recaudación de fondos.  
Diferentes enfoques en la recaudación de fondos.  
Formas de solicitar cantidades específicas de dinero.  
Reportar sus éxitos.  
Habilidades necesarias para la recaudación de fondos.  
Elaboración de propuestas relevantes.  
Estrategias alternativas para la recaudación de fondos.

### **CAPITULO 4. CATEGORÍAS DE DONANTES**

Fuentes potenciales de fondos.

### **CAPITULO 5. LEGAL, COMISIONES, IMPUESTOS, CONTABILIDAD Y RECONOCIMIENTO.**

Regulaciones Generales de la Asociación Scouts de Colombia.  
Obligaciones con los donantes.  
Deducción de impuestos DIAN -COLOMBIA.  
Deducción de impuestos.  
Contabilidad y auditoría.  
Información y comunicaciones.

## **CAPITULO 1. ESCRIBIR UNA PROPUESTA DE FINANCIAMIENTO**

### **Un enfoque correcto.**

Adquirir dinero para su proyecto no es cuestión solo de suerte, de hecho se necesita más que eso, la clave para empezar es aprender pequeñas habilidades y mejorarlas en cada propuesta, el objetivo de su propuesta es de vital importancia también, es decir, recaudar fondos es más que solicitar o pedir dinero, se trata de vender su idea, entender que los donantes necesitan buenos proyectos y que usted se encuentra persuadiéndolo para que le proporcionen dinero, y para que tengan éxito en el cumplimiento de sus propios objetivos, de manera que le resulte conveniente realizar la donación en el proyecto que usted le presentará.

Como recomendación inicial colóquese en los zapatos del donante, esto es preguntarse, ¿qué le gustaría ver a usted en una propuesta? Usualmente un donante quiere invertir en proyectos que:

- Resuelvan un problema específico;
- Muestre una necesidad urgente, por medio de la recaudación de fondos esta necesidad debe ser suplida y los resultados deben verse de manera evidente;
- Produzca beneficios tangibles y efectos duraderos; y
- Sea usado en un área de interés particular para el donante, de tal manera que pueda encajar en su espacio y de este modo hacer parte de su portafolio de proyectos exitosos.

### **Entendiendo su entidad de financiamiento.**

Es preciso aclarar que para cada donante se debe elegir una propuesta diferente debido a que no hay dos donantes iguales. Debe realizar bien su trabajo y encontrar si el donante posee o no un fondo para inversión en proyectos orientados a su causa. Las fuentes de recaudación de fondos están establecidas por diferentes razones y entenderlas es quizá el aspecto más importante que usted necesita conocer para plantear su propuesta de manera correcta y lograr de esta manera la recaudación de fondos.

Encontrar cual es el trabajo soporta la organización, los objetivos específico y prioridades ,en general la información de la entidad a la que va a dirigirse solicitando la donación, es decir, hay organizaciones que pueden dedicarse únicamente a la ayuda en labores educativas en diferentes comunidades, y es allí donde usted debe mostrar que la propuesta o el proyecto encaja de manera adecuada con sus actividades.

### **¿Cómo encontrar información importante?**

Los donantes tienen maneras particulares de mostrar su información, en forma de folletos, como aplicaciones y especialmente en estos días en internet está la información que necesitas saber sobre un donante, se debe hacer un trabajo eficiente y con una metodología establecida para extraer la mayor cantidad de información posible y estar seguro de que se encaja totalmente en las prioridades del donante y que puede estar incluido en estos últimos, investigando en la literatura sobre el donante podrá encontrar proyectos que han sido soportados en el pasado por la entidad en cuestión y así tendrá usted una idea de qué tipo de proyectos y de qué carácter son aquellos apoyados por la organización donante.

### **Persuasión del donante para obtener dinero.**

Es importante que use el mismo lenguaje y terminología que la organización donante así mostrará que su propuesta encaja de manera armónica con sus objetivos. Muestre como su proyectos encaja con las prioridades de la organización donante, por ejemplo: "el área de estudio es una de las prioridades en el Desarrollo Juvenil" o "este proyecto ayudará a dinamizar el llamado del voluntariado y a conocer estrategias o el mejoramiento en el Desarrollo Juvenil por...", dando como primera impresión que le interesa en primera medida hacer parte de los objetivos estratégicos de la organización por medio del proyecto que se está presentando.

### **Una lista de aspectos que su propuesta debe incluir.**

Su propuesta debe mostrarle al donante que es el proyecto en el cual debería invertir su dinero debido a qué:

- Estará en armonía con todas y cada una de sus prioridades.
- Producirá resultados excelentes con los cuales se sentirá orgullosos de estar asociado con el proyecto que se le está presentando.
- Su inversión tendrá consecuencias buenas y perdurables en el Desarrollo Juvenil.
- Sea convincente. ¿puede usted cumplir con lo que está proponiendo? ¿cómo lo hará?
- Haga su presentación interesante. ¿cómo puede ser este proyecto nuevo e innovador? O es solo un paquete de viejas propuestas.
- Sea claro con sus puntos de vista. Si alguna frase o palabra es difícil de entender, entonces reescríbala y no utilice lenguaje informal.
- Su propuesta tiene que parar las críticas incluso únicamente con la presentación debe dejar todas duda sin fundamento.
- Hacer que se vea bien. Deshacerse de cualquier error de pronunciación y redacción también es importante a la hora de realizar la presentación, es decir, los errores en su presentación indican que está desinteresado del proyecto.

### **Si su propuesta no encaja con las prioridades de la entidad de financiamiento.**

Reformule su propuesta si considera que es necesario, si usted no está convencido de que encaja en las prioridades de la organización donante, es muy optimista pensar que puede convencer a la entidad. de que si puede estar alineado con sus prioridades. Primero debe estar seguro usted de que es el proyecto indicado para el donante indicado. Revisé nuevamente la parte de su proyecto donde se habla de los objetivos de su proyecto y si no está acorde con las prioridades del donante empiece a modificar pero no gaste demasiado tiempo en esta etapa.

### **¿Qué hacer si se siente rechazado?**

Si su propuesta es rechazada no lo tome personal, es posible que hayan limitaciones de fondos o muchos aplicante para la consecución del proyecto en el cual usted está participando, encuentre la razón por la cual su propuesta no fue aceptada, mejórela e inténtelo de nuevo.

Nunca reenvíe el mismo proyecto! Si no funcionó la primera vez, ¿por qué debería funcionar la segunda? Debe tenerlo en cuenta para no llevarse sorpresas a la hora de volver a presentarse para solicitar apoyo.

## **CAPITULO 2. ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA**

### **Título.**

Es quizá una de las partes más importantes de la estructuración, en lo posible elabórela lo más corto que se pueda pero incluya los aspectos más importantes en él.

### **Resumen del proyecto.**

Es la parte más importante de la propuesta en este espacio se captura la atención del donante antes de entrar en detalles del proyecto, es vital que se haga con cuidado y dedicación debido a que basado en este punto de la estructura, el donante evaluará si puede invertir en su proyecto y si este encaja de manera eficaz en las prioridades que tiene establecidas. Realícelo de manera detallada pero precisa sin redundar en los conceptos.

### **Objetivo general.**

En el momento de preguntarse acerca del objetivo general del proyecto:

- Este debe mostrar la meta general del proyecto en términos de los beneficios a largo plazo, por ejemplo: muestre como el proyecto encaja en las prioridades internacionales, las políticas de desarrollo juvenil y las prioridades del donante.
- El objetivo general no desarrollará el proyecto por sí solo, pero le ayudará al donante a entender el proyecto en términos generales.

### **Justificación.**

Muestra que se tiene identificado un problema que necesita una solución inminente y para el cual usted tiene la solución, convirtiéndola en resultados tangibles que resolverán el problema que ha mencionado anteriormente.

No deje que el propósito del proyecto se vea opacado por una cantidad de detalles innecesarios sea conciso pero mantenga el proyecto en un contexto relevante, dándole importancia a la solución que será aportada por el proyecto.

### **Objetivos específicos.**

Es donde se muestra el direccionamiento del proyecto, trate de no sonar demasiado ambicioso en la formulación de estos objetivos, elabórela de manera realista, objetivos alcanzables en un periodo de tiempo viable. El proyecto debe tener al menos dos objetivos específicos pero no debe tener más de cuatro o parecerá demasiado ambicioso, es mejor cumplir con dos objetivos planteados inicialmente, que dejar la mitad sin culminar. Si usted establece dos objetivos y después muestra un resultado que no se esperaba logrará dejar un buen precedente en el donante.

Cada objetivo debe tener resultados medibles, esta es la oportunidad de convencer al donante de que su proyecto tendrá un impacto significativo. Por último asegúrese de que los objetivos específicos están redactados en el orden en el que esperan ser alcanzados y utilice la misma terminología durante la redacción de los mismos.

### **Resultados.**

Su propuesta debe indicar el impacto que logrará, lo que se puede establecer por medio de los resultados, es decir, cada objetivo en la lista debe tener un resultado lo que mostrará que usted posee una herramienta para evaluar de manera adecuada la evolución de su proyecto basado en lo establecido en el mismo.

### **Metodología o programa de actividades.**

Esta sección debe convencer al donante que usted posee las capacidades y se encuentra en condiciones de lograr los objetivos que usted mismo a propuesto en su proyecto, esto pues, en términos de los tiempos establecidos para lograrlo, siendo estos tiempo viables para la consecución de los objetivos en su totalidad. Lo anterior basado en un programa de trabajo detallado. Debe mostrarse con que actividad se lograrán cada uno de los objetivos, tabule estas actividades en un horario o cronograma de actividades donde se especifique cuánto tardará la ejecución de cada una de estas. Por último no olvide incluir el tiempo para la finalización del proyecto y escríbalo al final de la metodología, en general la metodología no es más que explica por medio de acciones específicas como se piensan alcanzar los objetivos.

### **Presupuesto y justificaciones del presupuesto.**

- Elabore el presupuesto de manera realista, muy alto parecerá sospechoso pero muy bajo parecerá irreal.
- confirme que ha incluido todas las sumas importantes en el proyecto y revise si existe un equilibrio dentro del presupuesto.
- Encuentre si hay temas específicos que no ha tenido en cuenta durante la elaboración del proyecto, si es así inclúyalos de inmediato.
- Muestre donde se podrían encontrar los recursos que le hacen falta incluso si su donante puede dar solución a alguno de estos.

Finalmente no deje para último momento para escribir su propuesta, un proyecto con errores hará pensar al donante que a usted realmente no le interesa la propuesta.



## **CAPITULO 3. ESTRATEGIAS PARA LA RECAUDACIÓN DE FONDOS**

### **Preparación para la recaudación de fondos.**

El primer paso para recaudar fondos es la elección del proyecto y la meta del mismo, seguidamente un plan para lograr que esta meta se haga realidad y por último establecer las herramientas que usted necesita para llevar a cabo este plan. El plan debe estar relacionado con las actividades que se quieren llevar a cabo, por lo general las personas organizan la información en mapas conceptuales para garantizar que se observa con detalle el proyecto en su totalidad.

El proyecto debe ser demasiado claro con respecto a quienes serán los beneficiarios, esto le ayudará también a elegir un enfoque adecuado para la organización ante la cual se está presentando.

### **Diferentes enfoques en la recaudación de fondos.**

Cada donante tiene requerimientos diferentes, por lo tanto debe saber que enfoque darle a su propuesta para cada donante, sea cuidadoso a la hora de elegir este enfoque. Para iniciar pregúntese a usted mismo si está buscando un donante cuyo enfoque sea individual u organizacional.

Si se tiene un proyecto relativamente pequeño es más probable que se tenga un enfoque realmente exitoso en términos de las prioridades de la organización donante, adicionalmente si usted tiene un cronograma de actividades planeado y estructurado podrá poner en marcha su proyecto con eficiencia y eficacia, estableciendo su enfoque en dicho cronograma, ajustándolo a las prioridades de la organización donante.

Las reuniones personales usualmente son los espacios más indicados para conocer acerca de las prioridades de los donantes y en este sentido convencerlos de la manera más adecuada de que se tiene una excelente causa, de cualquier modo su donante querrá saber si su dinero será bien invertido en un proyecto de alto impacto y con un reconocimiento importante para él como donante individual o como organización.

### **Formas de solicitar cantidades específicas de dinero.**

- La mayoría de subvenciones indican una cantidad específica de dinero para la cual usted debe aplicar, por esto es que usted debe realizar un presupuesto detallado y realista.
- Si usted está solicitando donaciones, muestre otras formas o métodos de recaudación incluyendo las contribuciones en especie, así el donante se hará a una idea de cuánto dinero necesita usted.
- El hecho de tener enfoque en una compañía o en un patrocinio individual es de suma importancia pues de allí se pueden hacer conjeturas acerca de que tanto dinero puede solicitar en cualquiera de los casos, esto haciéndose desde un ítem específico en el detalle de los costos del proyecto.

### **Reportar sus éxitos.**

Reportar los resultados favorables es muy importante para los donantes, muestra como el proyecto va por buen camino y como puede seguirse desarrollando de manera eficiente, de igual manera escribir buenos reportes sienta un precedente Para futuras recaudaciones mostrando como a través de los resultados las diferentes organizaciones pueden generar un impacto positivo en las diferentes áreas de interés.

Poner el logo de su donante en las campañas publicitarias de su proyecto y en los reportes del mismo es una manera bastante significativa de mostrar agradecimiento hacia la entidad donante, dándole la importancia merecida durante el desarrollo del proyecto financiado.

### **Habilidades necesarias para la recaudación de fondos.**

Principalmente debe estarse comprometido con el proyecto y creer con todo el corazón en lo que se está haciendo, es decir, si usted no cree en su proyecto, ¿ cómo espera convencer a los donantes? La inteligencia emocional juega un papel muy importante en esta situación, la idea es expresar con todos los sentidos la importancia que tiene el donante en el desarrollo del proyecto.

Contagie a las demás personas de la creencia en el proyecto.

- No sea tímido a la hora de preguntar y solicitar lo que necesita.
- Utilice de manera inteligente la imaginación y la creatividad.
- Sea persuasivo, pero es de vital importancia que no prometa lo que no está en capacidad de cumplir.

### **Estrategias alternativas para la recaudación de fondos.**

- Solicitud directa de donaciones o patrocinios.
- Líderes retirados, comités o programas de donaciones en los cuales se evidencia la reducción de impuestos, lo que es un incentivo positivo para los donantes.
- Venta de implementos Scout como uniformes e indumentaria, Tiendas Scout.
- Renta de sitios de campamento.
- Escribir y vender publicaciones Scout.
- Producir variedad de shows como bailes, obras de teatro, etc...
- Organizar una caminata de caridad.
- Realizar servicios generales como: lavado de autos, limpieza de áreas comunes, parques, etc...
- Obtener pago por revistas Scout.

Tenga en cuenta que la realización de eventos sociales como las caminatas de caridad o culturales como los bailes, obras de teatro entre otros requieren una logística grande y un esfuerzo bastante amplio para lo cual es bueno que tenga en cuenta lo siguiente:

- **El sector corporativo.** Algunas empresas pueden soportar actividades relacionadas con el Desarrollo Juvenil y Comunitario como parte de su espacio de responsabilidad social, esto se convierte en una oportunidad para trabajar con el sector privado, obteniendo donaciones de estas entidades.
- **Competencia abierta.** Esta se realiza a través de convocatorias abiertas realizadas por institutos o entidades que dan respaldo a ideas de interés general para estas mismas.
- **Otros.** Otras ideas que incluyen la donación para puntos específicos de su proyecto, promocionando materiales como libros y posters. Los donantes pueden "adoptar" un ítem específico de su proyecto.

## **CAPITULO 4. CATEGORÍAS DE DONANTES**

Encontrar un donante o un donante privado en muchas ocasiones es cuestión de suerte, lo que no sucede situaciones en las que se deben presentar todas específicas y aplicaciones en general. En este aspecto es importante la libreta de contactos que se tiene los cuales ayudarán a conseguir donante, pero es de aclarar que estos contactos no le darán el enfoque a su proyecto así que sea cuidadoso en este aspecto. Por su puesto que todo se facilitará si existe una conexión entre su propuesta y los intereses del donante.

Necesita ser bueno con las personas y oportunista!

### **Fuentes potenciales de fondos.**

Por lo general las fuentes de recurso en las cuales se puede realizar la recaudación de fondos varían de acuerdo a las condiciones de cada país pero hay una variedad que se puede establecer como base:

- Donantes individuales.
- Sector privado.
- Iniciativas gubernamentales.
- Organizaciones dedicadas a dar subvenciones.
- Causas de caridad.
- Recaudación internacional, que pueden ser otros gobiernos u organizaciones de caridad.

Cuando se define a que sector se le va a solicitar la donación se debe tener en cuenta que dependiendo cual sea, el enfoque es diferente para cada una de ellas debido a que sus requerimientos son diferentes según su misión y visión.

## **CAPITULO 5. LEGAL, COMISIONES, IMPUESTOS , CONTABILIDAD Y RECONOCIMIENTO.**

### **Regulaciones Generales de la Asociación Scouts de Colombia.**

#### **a) De acuerdo con el estatuto Nacional de 2017:**

##### **ARTÍCULO 37o PATRIMONIO:**

El patrimonio de La ASOCIACIÓN está integrado por:

3. Las donaciones, aportes, subvenciones o legados permitidos que le hagan personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras, y que la ASOCIACIÓN acepte.

**PARÁGRAFO TERCERO.-** No podrán aceptarse auxilios, subvenciones, donaciones ni legados, condicionales o modales, cuando la condición o el modo contravengan los principios que inspiran el objeto de LA ASOCIACIÓN SCOUTS DE COLOMBIA.

#### **b) De acuerdo con lo establecido en el Reglamento Nacional de 2016 :**

CAPITULO 10 EN EL ARTICULO 10.1 se establece que el patrimonio de la Asociación esta compuesto entre otros por las donaciones.

**ARTÍCULO 10.2 – DESTINACIÓN DE LOS BIENES Y DINEROS OBTENIDOS:** Todos los bienes y dineros que la Asociación obtenga a cualquier título o en desarrollo de programas de financiación, serán utilizados exclusivamente para los fines de ejecución de actividades relacionadas con su objeto social.

**ARTÍCULO 10.9 – TRAMITACIÓN DE LEGADOS, DONACIONES Y AUXILIOS:** El Consejo Scout Nacional podrá tramitar y recibir, a nombre de la Asociación, legados, donaciones y auxilios en especie o en dinero, provenientes de entidades de derecho público y privado o de benefactores particulares. Deberá para ello, tramitar la entrega de los legados, donaciones y auxilios y proceder a la expedición del correspondiente Certificado de Descuento Tributario. **PARÁGRAFO:** la gestión de dichos legados donaciones y auxilios pueden ser realizados por cualquier asociado o un tercero recibiendo el 10% si la donación o auxilio a modo de comisión ,si es en especie o si en dinero con destinación específica el 20% . Se excluyen de esta comisión los miembros del Consejo Scout Nacional y Regionales, los miembros de los Corte de Honor Nacional y capitulos Regionales y los miembros de la Comision Nacional de Vigilancia y Control.

**ARTÍCULO 10.10 – LIMITACIONES PARA RECIBIR LEGADOS, DONACIONES Y AUXILIOS:**La Asociación, se abstendrá de tramitar y recibir cualquier tipo de ayuda pecuniaria o en especie, cuando las mismas comprometan en alguna forma la independencia y autonomía de la Asociación o contravengan los Estatutos, los Reglamentos, las Políticas y demás normas establecidas. No obstante, la presunción de inocencia de los posibles aportantes, se abstendrá de aceptar donaciones en dinero o en especie provenientes de personas de dudosa reputación o de negocios ilícitos o favores políticos o cuando subsista la duda razonable, a juicio del Consejo Scout Nacional.

**ARTÍCULO 10.11 – POLÍTICAS GENERALES DE FINANCIACIÓN:** Los programas, las actividades y en general, la administración general de la Asociación se financiará con fondos recaudados por concepto de cuotas de afiliación, rendimientos obtenidos en la venta de artículos Scouts, eventos, rendimientos de los bienes de capital, donaciones, legados, subvenciones, contratos y auxilios obtenidos directamente o mediante gestiones del Consejo Scout Nacional o de cualquier otro estamento o persona.

**ARTÍCULO 10.12 – PROHIBICIÓN DE COLECTAS PÚBLICAS:** De acuerdo con el espíritu del Movimiento Scout en materia económica, un Scout debe buscar los fondos que necesite mediante el trabajo y no mediante la búsqueda de dádivas o limosnas. En consecuencia, La Asociación no podrá organizar colectas públicas de ningún tipo para obtener fondos. Sin embargo, podrá participar a título de colaboración y servicio a la comunidad, en las colectas que organicen los Hospitales y otras Instituciones dedicadas a la educación, a la salud; a las iglesias y demás entidades de reconocido prestigio y honorabilidad, como la Cruz Roja Colombiana, o aquellas que se realicen con motivo de calamidades públicas, previa aprobación del Consejo Scout Nacional.

**ARTÍCULO 10.15 – ACTIVIDADES PARA LA RECAUDACIÓN DE FONDOS:** El Consejo Scout Nacional podrá organizar eventos y actividades tales como bailes, bazares, carreras de observación, ferias, bingos y rifas, ventas de comidas y bebidas, ventas de garaje, recolección y venta de materiales reciclables y otras actividades acordes con el espíritu del Movimiento Scout, para recaudar dineros destinados a financiar la Asociación, igualmente podrá autorizar a Regiones y grupos.

#### **Obligaciones con los donantes.**

Una organización que está solicitando una donación deberá velar por:

- Información precisa para el donante o el público en general, que sea precisa y ajena a engaños.
- La información debe ser divulgada por la persona que solicita la donación a cualquier persona que actué bajo el nombre de la organización por la cual fue dada la donación, el objetivo de la donación, si tiene algún fin comercial, etc... si el donante no quiere que sea revelada cierta información esta debe ser reservada como confidencial, sin derecho a ser revelada a personas ajenas a la entidad donante. Los datos de la donación deben estar abiertos a toda autoridad competente que la requiera por efectos de tener control sobre las contabilidades de las empresas o personas naturales que brinden la donación.

#### **Deducción de impuestos DIAN -COLOMBIA.**

DIAN-Concepto General Unificado No.0481 - 27/04/2018 ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO Y DONACIONES

**a) Que la Asociación Scouts de Colombia califica como Contribuyente del Régimen Tributario Especial (en adelante R.T.E.) dado que:**

1. Esta legalmente constituida.
2. Su objeto social es de interés general en una o varias de las actividades meritorias establecidas en el artículo 359 del presente Estatuto, a las cuales debe tener acceso la comunidad.
3. Que ni sus aportes son reembolsados ni sus excedentes distribuidos, bajo ninguna modalidad, cualquiera que sea la denominación que se utilice, ni directa, ni indirectamente, ni durante su existencia, ni en el momento de su disolución y liquidación, de acuerdo con el artículo 356-1 del E.T.

**b) Que se entiende por donación.**

El artículo 1443 del Código Civil, indica:

“...La donación entre vivos es un acto por el cual una persona transfiere, gratuita e irrevocablemente, una parte de sus bienes a otra persona que la acepta.”

**c) ¿Quiénes pueden optar por el beneficio tributario que establece el artículo 257 del E.T.?**

De conformidad con el artículo 257 del E.T. y el artículo 1.2.1.4.2. del Decreto 1625 del 2016, que dice:

“Artículo 1.2.1.4.2. Beneficiarios del descuento tributario por donaciones. Son beneficiarios del **descuento tributario a que se refiere el artículo 257 del E.T.**, los contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementario que efectúen donaciones a los contribuyentes del Régimen Tributario Especial del impuesto sobre la renta y complementario de que trata el artículo 1.2.1.5.1.2. de este decreto y a las entidades no contribuyentes de que tratan los artículos 22 y 23 del E.T.”

**d) ¿Cuál es el descuento tributario para el donante de las donaciones realizadas a las entidades de los artículos 22 y 23 del E.T.?**

Todas las donaciones a entidades sin ánimo de lucro que hayan sido admitidas al régimen especial del impuesto sobre la renta y complementarios, y a las entidades previstas en los artículos 22 y 23 del E.T., reciben el mismo tratamiento.

En concordancia con lo evocado, el parágrafo del artículo 125-5 del E.T. indica que:

“Las donaciones efectuadas a las entidades de que tratan los artículos 22 y 23 de este Estatuto, seguirán las reglas establecidas en el artículo 257 del Estatuto Tributario”

Así las cosas, y de conformidad al marco jurídico vigente las donaciones que reciban estas entidades a que se hace referencia, dará lugar para -el donante- contribuyente del impuesto sobre la renta y complementario a un **descuento tributario del 25% del valor donado en el año o periodo gravable**, sin perjuicio de cumplir con los requisitos adicionales a que hacen mención los artículos 125-1 al 125-5 del E.T. y el artículo 1.2.1.4.3. del decreto 1625 del 2016.

ARTÍCULO 258. LIMITACIONES A LOS DESCUENTOS TRIBUTARIOS DE QUE TRATAN LOS ARTÍCULOS 255, 256 Y 257 DEL ESTATUTO TRIBUTARIO. Los descuentos de que tratan los artículos 255, 256 Y 257 del Estatuto Tributario tomados en su conjunto no podrán exceder del 25% del impuesto sobre la renta a cargo del contribuyente en el respectivo año gravable. El exceso no descontado en el año tendrá el siguiente tratamiento:

1. El exceso originado en el descuento de que trata el artículo 255 del Estatuto Tributario, podrá tomarse dentro de los cuatro (4) períodos gravables siguientes a aquel en que se efectuó la inversión en control y mejoramiento del medio ambiente.
2. El exceso originado en el descuento de que trata el artículo 256 del Estatuto Tributario, podrá tomarse dentro de los cuatro (4) períodos gravables siguientes a aquel en que se efectuó la inversión en investigación, desarrollo e innovación.
3. El exceso originado en el descuento de que trata el artículo 257 del Estatuto Tributario, podrá tomarse dentro del periodo gravable siguiente a aquel en que se efectuó la donación.

**e) ¿Cuáles son los requisitos para aplicar el descuento tributario por el donante y los documentos que debe expedir la entidad donataria? RECONOCIMIENTO**

El artículo 125-3 del E.T. y el artículo 1.2.1.4.3. del Decreto 1625 del 2016 establecen los requisitos que se deben cumplir para la procedencia del reconocimiento del descuento tributario por las donaciones efectuadas, lo cual requerirá de:

“Certificación dirigida al donante, firmada por el representante legal de la entidad donataria, contador público o revisor fiscal cuando hubiere lugar a ello, en donde conste: la fecha de la donación, tipo de entidad, clase de bien donado, valor, la manera en que se efectuó la donación y la destinación de la misma, la cual deberá ser expedida como mínimo dentro del mes siguiente a la finalización del año gravable en que se reciba la donación.

El valor certificado por la entidad donataria deberá corresponder al efectivamente recibido por concepto de la donación y solo podrá ser utilizado por el donante.

El contenido de la certificación se entenderá bajo la gravedad del juramento y servirá como soporte del descuento tributario aquí indicado y deberá estar a disposición de la autoridad tributaria cuando ésta la solicite...”

**f) ¿Cuáles son las modalidades de las donaciones para que proceda el descuento tributario?**

El artículo 125-2 del E.T., establece las modalidades de las donaciones, así:

“Artículo 125-2. Modalidades de las donaciones. Las donaciones que dan derecho a la deducción deben revestir las siguientes modalidades.

1. Cuando se done dinero, el pago de haberse realizado por medio cheque, tarjeta de crédito o a través de un intermediario financiero.
2. Cuando se donen títulos valores, se estimará precios de mercado de acuerdo con el procedimiento establecido por la Superintendencia Financiera. Cuando se donen otros activos, su valor se estimará por el costo de adquisición más los ajustes por inflación efectuados hasta la fecha de la donación, menos las depreciaciones hasta esa misma fecha.

Parágrafo 1. En todo caso, cuando se donen otros activos su valor será el menor entre el valor comercial y el costo fiscal del bien donado.

Parágrafo 2. Las donaciones que no tengan condición por parte del donante deberán registrarse como ingresos que darán lugar a rentas exentas siempre que se destinen a la actividad meritoria. Si la donación está condicionada por el donante, deberá registrarse directamente en el patrimonio, para ser usada la donación y sus rendimientos en las actividades meritorias.”

**Contabilidad y auditoría.**

En general una organización que recauda fondos debe presentar los siguientes documentos:

- Estados Financieros.
- Reporte de auditoría de los Estados Financieros.
- Reporte de donaciones si la organización lo requiere.



- Plan de Recaudación de Fondos para el año inmediatamente siguiente.
- Reporte anual de la organización.

### **Información y comunicaciones**

Es importante que por las redes sociales, en especial por las páginas oficiales de la Nación y la Región, se den a conocer este tipo de causas acuerdos y convenios así la Asociación estará enterada de los avances que se vienen haciendo en materia de convenios y alianzas, todos los resultados de estos deben compartirse de manera eficaz y atractiva con el fin de que las organizaciones involucradas se sientan parte de las soluciones que se brindan a las diferentes situaciones económicas de las regiones.