



Iniciar una campaña



Inicio / Blog

Cómo Obtener Patrocinadores para Organizaciones Sin Fines de Lucro

12 julio 2022



0% de comisión de plataforma, así que empecemos.

Iniciar una campaña

Tabla de contenidos

[Que Significa Patrocinadores?](#)

[Como Buscar Patrocinadores?](#)

[Cómo Conseguir Donantes y Patrocinadores?](#)

[Cómo Obtener Patrocinadores para Organizaciones Sin Fines de Lucro?](#)

1. Donaciones Individuales

2. Crowdfunding –

Recaudación de Fondos Entre Pares

3. Recaudación de Fondos Fuera de Línea

Cartas / Correo

Eventos

Puerta a Puerta

Solicitudes Telefónicas

4. Subsidios Gubernamentales / Privados

5. Cómo Obtener Patrocinadores Corporativos para una Organización Sin Fines de Lucro

6. Tarifa de Membresía

7. Venta de Productos y Servicios

8. Donaciones en Especie

[Respondiendo Preguntas Frecuentes Populares](#)

1. ¿Qué es el patrocinio?

2. ¿Cómo hacer que los patrocinadores del evento de caridad regresen?

3. ¿Cómo hago para que las empresas patrocinen mi organización benéfica?

4. ¿Cuáles son los 4 tipos de patrocinio?

5. ¿Cómo solicitar el patrocinio para donaciones?

[Conclusión](#)

Que Significa Patrocinadores?

El patrocinadores es [aquella empresa](#) o persona que dona una determinada cantidad de dinero a organizaciones sin ánimo de lucro. Dan en una variedad de formas: en línea y fuera de línea, a través de eventos, subastas, donaciones programadas y más. Según Westphalen y Piñuel (1993), el mecenazgo y el patrocinadores significan la contribución de una empresa para apoyar a una persona o para la ejecución de un proyecto fuera de la actividad normal de la empresa.

Como Buscar Patrocinadores?

Para las organizaciones sin fines de lucro, encontrar patrocinadores y decidir un modelo de financiación para su organización puede ser una de las tareas más desafiantes que tienen que hacer.

Cada organización necesita dinero para mantenerse a flote, y las organizaciones sin fines de lucro no son la excepción. El dinero es un tema de conversación muy común entre los profesionales de estas organizaciones, y las discusiones [sobre encontrar](#) patrocinadores se han vuelto aún más intensas durante estos tiempos económicamente inestables.

Cómo Obtener Patrocinadores para Organizaciones sin Fines de Lucro: [¡Haga Clic Aquí!](#)

Cómo Conseguir Donantes y Patrocinadores?

Por un lado, hay múltiples [modelos de financiamiento](#) para elegir, lo que puede causar confusión y por otro lado, algunas organizaciones sin fines de lucro pueden sentirse menos «flexibles» y limitadas en sus opciones. Para hacer las cosas aún más desafiantes, muchas organizaciones profesionales sin fines de lucro dudan en enfocar sus esfuerzos en recaudar fondos y encontrar patrocinadores, reforzando la idea errónea de que buscar dinero es de alguna manera algo «malo».

Debido a que este es un tema complicado, para ayudarte a través de esto, hemos reunido una lista de las seis fuentes principales de financiación sin fines de lucro que puedes considerar.

Cómo Obtener Patrocinadores para Organizaciones Sin Fines de Lucro?

1. Donaciones Individuales

“ De todas las donaciones a organizaciones sin fines de lucro, el 71% proviene de individuos.

Los **donantes** individuales son excelentes opciones cuando se trata de obtener patrocinios para organizaciones sin fines de lucro y para aquellos tienen pregunta «busco patrocinadores», ya que pueden hacer donaciones únicas o recurrentes. También donan en una variedad de formas: en línea y/o fuera de línea, a través de eventos, subastas, donaciones programadas y más.

Cuando se trata de **donaciones** individuales, es esencial considerar todas tus opciones porque son una parte muy importante de la financiación de una organización sin fines de lucro. En su mayor parte, esta es una fuente muy efectiva de financiación, especialmente para aquellas organizaciones con grandes presupuestos de marketing y que tienen un objetivo de mucho interés (por ejemplo, cáncer).

Donantes Principales

Los grandes donantes a menudo dan menos veces, pero sus donaciones son considerablemente más grandes, así que asegúrate de que tu modelo de **recaudación de fondos** alimente a los donantes clave. Donde conseguir patrocinadores considera una «donación grande» depende de la organización. Mira tu descripción general de las donaciones y selecciona las donaciones más grandes que has recibido en el pasado, para una organización grande y establecida, esta podría ser una donación de seis cifras, mientras que para organizaciones sin fines de lucro más pequeñas, podría ser de varios miles de dólares. Reclutar y mantener grandes donantes es un poco diferente de mantener donantes regulares.

Para atraer a grandes donantes, considera invertir en un software de detección de filantropía y si es posible, considera nombrar a un miembro del equipo para trabajar con los líderes clave de los donantes. Para asegurar una gran donación, generalmente tienes que asistir a muchas reuniones, invitar al potencial donante a **tu oficina**, organizar una reunión con la junta y enviar actualizaciones relevantes a menudo.

Donantes Regulares

Los donantes regulares tienden a dar más a menudo, pero sus donaciones son de menor tamaño. Para mantener donantes regulares, puedes usar una variedad de técnicas de adquisición y retención de donantes. Muchos profesionales de [la caridad](#) recomiendan patrocinio corporativo que [conviertas donantes](#) regulares en donantes recurrentes, ya que esto le proporciona a tu organización sin fines de lucro un ingreso sostenible y te permite planificar tus actividades.



2. Crowdfunding –

El crowdfunding funciona mejor para campañas específicas y cuando cuentas historias específicas. Es fundamental invertir tiempo y esfuerzo para hacer que tu [página de donación](#) brille, asegúrate de que los donantes potenciales se encuentren con un sitio web fácil de usar y tengan una experiencia de crowdfunding fluida. El botón de donación debe ser fácil de encontrar y el enlace de donación debe ser accesible a los segundos de la carga de tu página de donación. Diseña tu página de donación para que coincida con el resto del sitio web.

También es crucial diseñar una página de donación que sea amigable/compatible para los dispositivos móviles. Mantén la página de donación en una sola página, hazlo simple y directo, con un llamado a la acción en el frente y el centro. Usa imágenes potentes y ofrece múltiples opciones de pago. El [crowdfunding](#) se ha

vuelto popular a través de la proliferación de varias plataformas en línea como WhyDonate y donaciones para asociaciones sin fines de lucro.

Existen muchos tipos diferentes de crowdfunding (crowdfunding basado en recompensas, crowdfunding de capital humano, crowdfunding de capital, etc.), pero el crowdfunding basado en donaciones es el más utilizado por las organizaciones sin fines de lucro. Para aprovechar al **máximo el crowdfunding** basado en donaciones, necesitas publicar actualizaciones regulares, usar imágenes y videos convincentes, ofrecer incentivos y compartir por correo electrónico y redes sociales. Asegúrate de contar una historia – la historia es lo que alimenta una **campaña de crowdfunding**.

- **Recaudación de Fondos Entre Pares**

La **recaudación de fondos entre pares** y el patrocinio de organizaciones sin fines de lucro es una subcategoría de crowdfunding. En lugar de tener una página de crowdfunding donde todos donan, las recaudaciones de fondos individuales entre pares generalmente establecen una página de recaudación de fondos personal para aceptar donaciones, que luego recibe la organización sin fines de lucro.

Esta estrategia aprovecha las redes existentes de los donantes, ya que alienta a los partidarios a comunicarse con sus compañeros, amigos, colegas y familiares para hacer donaciones y encontrar patrocinadores.

La recaudación de fondos entre pares es efectiva porque se basa en las relaciones, aprovecha la base de donantes preexistente y contribuye a proporcionar pruebas sociales, ya que es más probable que confiemos en una publicación si es creada por un amigo o familiar. La recaudación de fondos entre pares y la obtención de patrocinio de organizaciones sin fines de lucro también funcionan bien porque es exponencial. Todas las campañas individuales de tus seguidores están surgiendo y atrayendo a más donantes.

3. Recaudación de Fondos Fuera de Línea

- **Cartas / Correo**

Este método de recaudación de fondos fuera de línea sigue siendo ampliamente utilizado por las organizaciones sin fines de lucro porque generalmente es económico, efectivo y fácil para encontrar patrocinadores. Es beneficioso para

organizaciones sin fines de lucro grandes o más pequeñas que funcionan localmente. Además, los donantes mayores prefieren el correo directo (cartas), así que si tu organización sin fines de lucro tiene un grupo de donantes mayores, el correo directo es muy efectivo.

- **Eventos**

Los eventos han sido herramientas efectivas para la recaudación de fondos y el patrocinio de organizaciones sin fines de lucro durante muchos años porque proporcionan un espacio para que interactúen las organizaciones sin fines de lucro y los potenciales donantes. Los eventos también pueden aumentar la [recaudación de fondos en línea](#), ya que es más probable que los donantes den si pueden reconocer caras.

- **Puerta a Puerta**

Aunque la recaudación de fondos puerta a puerta ha disminuido a lo largo de los años debido a su naturaleza de labor intensa, muchas organizaciones aún las usan cuando se trata de [obtener patrocinio](#) para organizaciones sin fines de lucro.

- **Solicitudes Telefónicas**

Las solicitudes telefónicas son solicitudes de donación hechas por teléfono y pueden variar desde un empleado que realiza algunas llamadas de «agradecimiento» hasta las principales campañas de telemarketing. Al igual que [con la recaudación de fondos](#) puerta a puerta, esta técnica ha disminuido a lo largo de los años a medida que crece la recaudación de fondos en línea, pero aún puede ser efectivo para que algunas organizaciones sin fines de lucro encuentren patrocinadores.





4. Subsidios Gubernamentales / Privados

Las organizaciones sin fines de lucro pueden solicitar subvenciones del gobierno y las fundaciones privadas y públicas a nivel municipal y estatal. En general, no tienes que pagar el dinero que se te ha otorgado a través de una subvención. A nivel mundial, en casi todos los países, la organización debe tener un estado de caridad/sin fines de lucro para [recibir una subvención](#).

Cada organización de subvenciones tiene diferentes requisitos y también puede depender del país en el que se registres la organización sin fines de lucro. Uno de los beneficios de una subvención es que puede apoyar proyectos significativos, lo que les permite tener un impacto social a gran escala que de otro modo no sería posible. La desventaja es que puede tomar una cantidad significativa de tiempo. Primero, lleva tiempo desarrollar las habilidades para escribir una solicitud de subvención, lo que en realidad conduce al pago de una subvención, y luego puede llevar un tiempo ver los fondos.

Además, los subsidios a menudo están vinculados a condiciones específicas, estas condiciones se aplican a asuntos como, en qué puedes usar el dinero. También tienen requisitos de informes específicos, que debes considerar antes de aplicar. Las condiciones también pueden estar relacionadas con ciertos resultados o con el logro de los hitos acordados. Las subvenciones pueden ser muy atractivas para las organizaciones sin fines de lucro, pero debes pensar cuidadosamente antes de solicitarlas. Aquí hay algunas cosas a considerar antes de decidir usar subvenciones como parte de tu [modelo de recaudación de fondos/financiación](#).

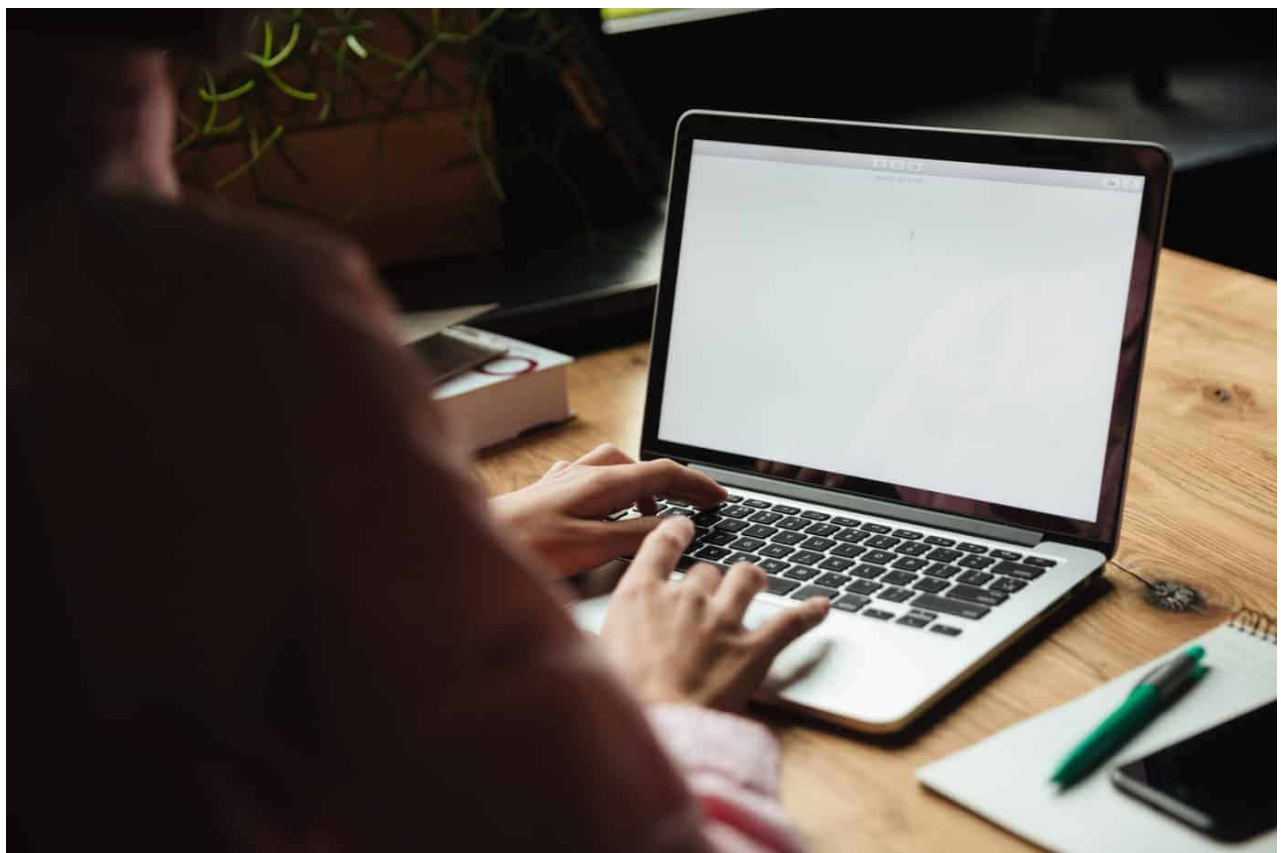
Consideraciones

- ¿Podemos invertir recursos para escribir solicitudes de subvención gratificantes?
- ¿Podemos cumplir con las condiciones de subsidio?

- ¿Están alineadas las actividades que realizaríamos con nuestra misión, objetivos y estrategia?
- ¿Se puede continuar la actividad después de que el subsidio haya finalizado?

Para algunas organizaciones, las subvenciones son la fuente ideal de financiación, mientras que otras las encuentran demasiado engorrosas y restrictivas. Es por eso que es importante responder estas preguntas primero, para garantizar que una subvención es lo mejor para tu organización [sin fines de lucro](#) en este momento.

Si vives en los Países Bajos, hay una base de datos de fondos en línea para ayudarte a encontrar lo que estás buscando.



5. Cómo Obtener Patrocinadores Corporativos para una Organización Sin Fines de Lucro

Encontrar patrocinadores y patrocinios corporativos puede ser una excelente fuente de financiación para organizaciones sin fines de lucro. [Las empresas](#) generalmente están dispuestas a colaborar en proyectos para mejorar su imagen filantrópica o trabajar hacia una organización más socialmente responsable. Diferentes compañías tendrán diferentes programas de donación, algunos de los cuales pueden funcionar para tu organización.

Puede haber cierta renuencia a patrocinar y trabajar con empresas, sin embargo, hay muchas empresas socialmente responsables. Mientras aceptes donaciones de aquellos que se alinean con la misión y los valores de tu organización sin fines de lucro, puede ser una valiosa fuente de financiación para que los patrocinadores lo encuentren. Alinear los valores es especialmente importante porque los donantes de hoy exigen transparencia, y tener mucho cuidado con quiénes te asocias puede ayudar a proteger tu reputación. El patrocinio corporativo generalmente abarca tres formas principales:

1. **Filantropico** – sin cadenas de donaciones, similares a las donaciones individuales
2. **Patrocinio de Eventos** – soporte episódico o a corto plazo, encontrar patrocinadores basados en un evento
3. **Marketing Basado en la Causa** – participación temática a más largo plazo y localización de patrocinadores por compromiso

También hay programas de correspondencia de donaciones, donde las empresas coinciden con las [donaciones](#) de sus empleados. Al considerar el patrocinio corporativo como una de las fuentes de financiación para tu organización sin fines de lucro, no olvides considerar los [gastos generales](#). Alguien tiene que administrar las asociaciones, especialmente si planeas hacer asociaciones comerciales y encontrar patrocinadores es una de tus principales fuentes de ingresos.



6. Tarifa de Membresía

Esta fuente de financiación sin fines de lucro no siempre funciona para todas las organizaciones sin fines de lucro, pero vale la pena investigarla. Considera la misión de tu organización sin fines de lucro, luego decide si deseas utilizar el flujo de ingresos para las tarifas de membresía. Esta fuente de financiación es particularmente efectiva si tu organización sin fines de lucro puede ofrecer programas y/o beneficios exclusivos para sus miembros.

Una subcategoría del modelo de membresía, es la financiación a través de antiguos beneficiarios o ex alumnos. Este [modelo funciona](#) excepcionalmente bien para hospitales y universidades, que generan un sentido de «retribución» en sus antiguos beneficiarios y, por lo tanto, encuentran patrocinadores. Esta fuente de financiación particular de «beneficiarios» anteriores funciona si tu organización atiende a una comunidad grande y de alta rotación. En este sentido, la Universidad de Princeton es un excelente ejemplo de la forma en que encuentra patrocinadores.

La universidad es muy experta en acercarse a los ex alumnos por donaciones, y tienen el mayor número de ex alumnos de cualquier universidad nacional, donando al 59,2%. En 2008, más de 33.000 ex alumnos de pregrado donaron \$43.6 millones a su alma mater. Como resultado de los esfuerzos de recaudación de fondos de la universidad, más del 50% del presupuesto operativo de Princeton se paga a [través de donaciones](#) e ingresos de dotación.

Esto funciona porque los beneficiarios anteriores sienten que han recibido muchos beneficios de la institución en el pasado y están ansiosos por proporcionar a otros los mismos beneficios. Los beneficiarios anteriores ven el beneficio individual que han recibido en el pasado como un bien social superior. Antes de comenzar a encontrar patrocinadores y decidir usar las tarifas de membresía de una forma u otra como fuente de financiación, responde las siguientes preguntas:

Consideraciones

- ¿Tenemos programas que tengan fieles partidarios y personas que quieran correr la voz?
- ¿Podemos invertir en relaciones a largo plazo con nuestros beneficiarios?
- ¿Tenemos la capacidad de llegar a los beneficiarios después de que usan

nuestros servicios?

- ¿Ofrecemos beneficios exclusivos para justificar una tarifa de membresía?
-

7. Venta de Productos y Servicios

Otra fuente de financiación que tu organización sin fines de lucro puede considerar es vender productos y/o servicios. Por ejemplo, puedes vender artículos con tu marca/logotipo para generar ingresos para tu organización. Esto generalmente se refiere a camisetas, bolsas, tazas, galletas y otros productos. Por ejemplo Goodwill Industries, que probablemente sea el minorista sin fines de lucro más grande. Muchas organizaciones sin fines de lucro también cobran por algunos de [sus servicios](#).

Por ejemplo, los hospitales facturan a los pacientes, los museos cobran tarifas de ingreso, los teatros venden boletos, organizaciones comunitarias cobran cuotas, las universidades requieren matrícula, etc. Esta puede ser una gran fuente de ingresos para tu organización sin fines de lucro, pero como siempre, esta fuente de financiación no siempre se aplica a todas las organizaciones sin fines de lucro. Según el Centro Nacional de Estadísticas de Caridad (2013), tales fuentes de ingresos proporcionaron casi la mitad (47,5%) de los ingresos totales para organizaciones benéficas públicas y una cuarta parte de los ingresos provino de contratos gubernamentales de servicios.

La venta de productos y servicios a veces se conoce como «comercio» o «ingresos ganados». Aquí hay más ejemplos de productos y servicios de venta:

1. Vender entradas para eventos.
2. Crear y vender publicaciones.
3. La venta de experiencia interna, por ejemplo, escritura, capacitación, consultas.

Las organizaciones sin fines de lucro pueden vender en la mayoría de los países. Si la venta de productos y servicios es una parte importante del presupuesto, debes buscar el asesoramiento de un profesional. Si estas actividades no están relacionadas con tu propósito principal, las organizaciones benéficas tendrán impuestos e implicaciones fiscales. Ten cuidado con los ingresos ganados y monitorea el porcentaje de ingresos, que consiste en [productos y servicios](#) para tu organización.

8. Donaciones en Especie

Las donaciones en especie no son útiles para todas las organizaciones sin fines de lucro, pero pueden ser una fuente invaluable de apoyo para organizaciones sin fines de lucro, como [refugios de animales](#), refugios para personas sin hogar, refugios anónimos o organizaciones de ayuda humanitaria. Ejemplos de donaciones en especie son alimentos, ropa y medicamentos. Si la búsqueda de patrocinadores para contribuciones en especie funcionan para tu modelo organizacional, pueden ahorrarte mucho dinero. Por ejemplo, si tu organización quiere llevar alimentos y agua a las áreas afectadas por desastres naturales, es muy útil ser suministrado en especie.

Es posible que no puedas usar las donaciones en especie directamente para tus programas, en ese caso, siempre puedes usarlas para subastas (dependiendo del [tipo de productos](#)). Si eliges hacer esto, debes comunicar claramente (idealmente en tu sitio web) qué elementos puedes aceptar y dónde están los puntos de recolección o si no tu oficina. Es importante tener en cuenta que las donaciones en especie no solo incluyen artículos como alimentos, ropa y medicamentos. Las donaciones en especie también pueden ser por ejemplo, alguien que da un discurso o da un taller de forma gratuita o alguien que crea tu sitio web de forma gratuita.

Respondiendo Preguntas Frecuentes Populares

1. ¿Qué es el patrocinio?

El patrocinio es cuando una empresa o persona que dona una determinada cantidad de dinero a organizaciones sin ánimo de lucro. Donan de varias formas: en línea y fuera de línea, a través de eventos, subastas, donaciones programadas y más. Según Westphalen y Piñuel (1993), el mecenazgo y el patrocinio significan la contribución de una empresa para apoyar a una persona o para apoyar un proyecto fuera de la actividad habitual de la empresa.

2. ¿Cómo hacer que los patrocinadores del evento de caridad regresen?

Para que los patrocinadores regresen, debes:

- Cumplir las promesas y compromisos.
- Mostrar aprecio a través del agradecimiento personalizado.
- Proporcionar resultados medibles y demostrar el impacto del apoyo.
- Fomentar conexiones significativas y asignar un representante dedicado.
- Personalizar los paquetes de patrocinio para alinearlos con sus objetivos.
- Apreciar los comentarios y abordar las inquietudes con prontitud.
- Mantener un compromiso a largo plazo más allá del evento.
- Mejorar continuamente el programa de patrocinio, en función de los comentarios y las tendencias de la industria.

3. ¿Cómo hago para que las empresas patrocinen mi organización benéfica?

Para que las empresas patrocinen tu organización benéfica, sigue estos pasos:

- Cuéntales sobre tu causa.
- Comunícate con los donantes más importantes.
- Personaliza el programa de patrocinio.
- Asegúrate de que la propuesta sea convincente.
- Aprovecha el marketing por correo electrónico.
- Comunícate con los posibles patrocinadores.

4. ¿Cuáles son los 4 tipos de patrocinio?

Los cuatro tipos de patrocinios son:

- Patrocinio Financiero

- Patrocinio en especie
- Patrocinio de medios
- Socios promocionales

5. ¿Cómo solicitar el patrocinio para donaciones?

Para pedir la ayuda de los patrocinadores, sigue estos consejos:

- Busca posibles patrocinadores que sean compatibles con tu causa.
- Desarrolla una propuesta persuasiva que destaque los beneficios y el impacto.
- Personaliza el impacto y crea una solicitud explícita.
- Resalta los beneficios que disfrutarán los patrocinadores.
- Asegúrate de confirmar que has recibido el mensaje y responde cualquier pregunta.
- Sé agradecido y mantén relaciones positivas.

Conclusión

Si bien las opiniones varían sobre lo que constituye el [modelo de financiación](#) «ideal» para una organización sin fines de lucro, sobre cómo obtener patrocinadores para una recaudación de fondos, el uso de diferentes fuentes para lograr la sostenibilidad generalmente es una buena práctica. Generalmente se recomienda que las organizaciones sin fines de lucro nunca reciban más del 30% de sus fondos de una sola fuente, de esta manera si una organización pierde el 30% de sus ingresos, probablemente se pueda reestructurar y sobrevivir.

Es importante tener en cuenta que hemos esbozado aquí posibles fuentes de financiación, pero ciertamente no todos los modelos financieros necesarios para ejecutar una organización sin fines de lucro. Cuando se trata de asegurar fondos para tu organización, asegúrate de tener un plan, ya se trate de individuos, fundaciones, corporaciones o fondos gubernamentales, invierte en relaciones con donantes y encuentra patrocinadores. Todas estas relaciones toman tiempo para desarrollarse y deben mantenerse, por lo que debes respetar cualquier tipo de soporte.

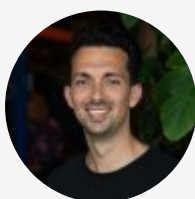
Se necesita creatividad, compromiso y trabajo duro para resolver los desafíos de ingresos. Cada fuente de financiación tiene oportunidades y desafíos, y cada una tiene sus [ventajas y desventajas](#). Independientemente de cuál elijas, todas requieren esfuerzo, enfoque e inversión para encontrar patrocinadores.

Para obtener más consejos para organizaciones sin fines de lucro y cómo obtener patrocinadores para una recaudación de fondos, [visita nuestro blog](#) sin fines de lucro.

Recaudar Dinero para Individuos e Causas

0% de comisión de plataforma, así que empecemos.

[Iniciar una campaña](#)



Niels Corver

– Plataforma de Crowdfunding de donaciones en Europa.
WhyDonate es una plataforma global de recaudación de fondos que

conecta causas con donantes de una manera eficiente, relevante y divertida. Intentamos crear la mejor plataforma internacional de recaudación de fondos del mundo para particulares, ONG y empresas. Hacemos esto ofreciendo las últimas funciones de recaudación de fondos.



Más blogs de WhyDonate



Lo Que Necesitas Saber Sobre La Regulación Del Crowdfunding De La Unión Europea



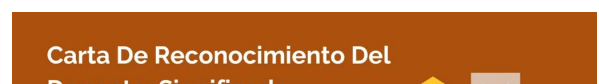
Una Guía Sobre La Base De Datos De Donantes Para Organizaciones Sin Fines De Lucro



Qué Es La Comunicación Sin Fines De Lucro: 8 Formas De Mejorar Tu Estrategia De Comunicación Sin Fines De Lucro

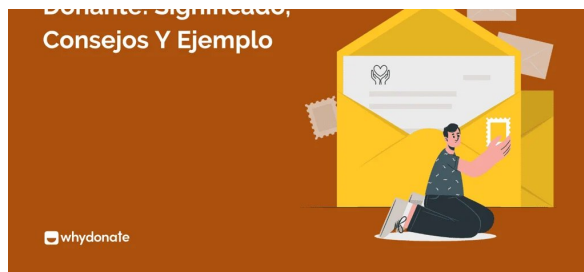


¿Qué Es La Política Ética De Recaudación De Fondos? Significado, Importancia Y Más





Contabilidad Para Organizaciones Sin Fines De Lucro: 7 Mejores Prácticas



Carta De Reconocimiento Del Donante: Significado, Consejos Y Ejemplo



WhyDonate: La Alternativa Ideal De Fund it



Crowdfunding en Italia: Las 6 Mejores Plataformas De Crowdfunding Para Recaudar Fondos En Italia



Cómo Puedes Usar ChatGPT Para Organizaciones Sin Fines De Lucro Y Aprovechar La Inteligencia Artificial



Ideas De Recaudación De Fondos De Triatlón Para Una Recaudación Exitosa



 Español 

Síguenos



Recaudación de fondos para

[Crowdfunding Empresas](#)

[Crowdfunding Solidario](#)

[Crowdfunding Musica](#)

[Crowdfunding Educacion](#)

[Crowdfunding Funeral](#)

[Crowdfunding ONG](#)

[Crowdfunding Salud Medico](#)

[Crowdfunding Privado](#)

[Crowdfunding Deportivo](#)

Productos

[Crowdfunding y recaudación de fondos](#)

[Plugin de botón para donar](#)

Características

[Crowdfunding Global](#)

[Plataforma personalizada de crowdfunding](#)

[Donaciones recurrentes](#)

[Donación enlace y código Qr](#)

Apoyo

[Servicio de ayuda](#)


[Sobre WhyDonate](#)

[Consejos y trucos](#)

[Blog](#)

[Tarifa](#)

[Contacto](#)

 4.8 / 5 basado en 150+ Opiniones

[Privacidad y cookies](#) | [Términos y condiciones](#) | © 2012-2023 WhyDonate

