Comparación de los Esquemas de Recaudación de Fondos para Caridad

Investigadores/as:

Steffen Huck

Imran Rasul

Andrew Shephard

Sector(s): Economía Política y Gobernabilidad

Ubicación: Munich, Germany

Muestra: 22,512 asistentes recientes a la opera

Resultado de interés: Charitable giving

Tipo de intervención: Information Targeting

Research Papers: Matched fundraising: Evidence from a natural field experiment

Socios Implementadores: Bavarian State Opera House, Economic and Social Research Council (ESRC), Experimental Laboratory for Sociology and Economics (ELSE), Actori

Problema de política pública

En el año 2002, se dieron a obras de caridad en los Estados Unidos más de 241 mil millones de dólares, y de éstos el 75% de las colaboraciones fueron donaciones individuales. A pesar del hecho que estas organizaciones a menudo dependen del apoyo de los donantes externos para financiar su misión, los recaudadores de fondos están divididos en como tener los medios más eficientes para atraer donaciones. El desacuerdo surge en parte porque hay una Evidencia mínima sobre la efectividad relativa de los esquemas alternativos de recaudación de fondos.

Contexto de la evaluación

La Casa de la Opera Bávara fue fundada en Munich, Alemania en el Siglo XVII . En años reciente la casa de la Opera del Estado de Bavaria ha invertido en la educación musical de los niños para asegurar que la apreciación por el arte operático no desaparezca en las futuras generaciones.
El proyecto más reciente de Opera titulado “Stück für Stück” (“Poco a Poco”) lucha por proporcionar educación musical a los niños de edad escolar de las áreas sociales más desaventajadas. Aunque la Opera del Estado Bávaro no ha usado nunca antes campañas de correos masivas como una forma de recaudar fondos y la práctica no es común en Alemania, el programa Stück für Stück será parcialmente financiado por donaciones individuales recibidas en respuesta a la solicitud por correo. El receptor promedio de la solicitud de la Opera compró 6,3 entradas a un costo total promedio de más de €400 en el año antes de la campaña por correo.

A woman reads a fundraising letter from a German charity

Photo credit: Shutterstock.com

Detalles de la intervención

Los investigadores condujeron dos experimentos separados para investigar el efecto de los costos de la transacción individual en donaciones de caridad.

Los investigadores trabajaron con la Opera del Estado de Bavaria para organizar un correo masivo diseñado para estimular las donaciones en apoyo al programa Stück für Stück. Se seleccionó aleatoriamente un total de 25.000 receptores seleccionados desde la base de datos de la opera, clientes que habían comprado al menos una entrada para asistir a la opera o ballet en los doce meses previos al correo.

Cada destinatario fue asignado aleatoriamente a recibir uno de los seis tratamientos de correo:

1. Comparación – Una solicitud directa para una donación.
2. Donante Principal (Señalización) – Información sobre un donante principal anónimo que comprometió €60,000 (sobre 400 veces la donación promedio).
3. 50% de Coincidencia – Una explicación del esquema de coincidencia en la cual el donante anónimo donaría 50 centavos por cada euro donado por el receptor (hasta un total de €60,000).
4. 100% de Coincidencia – Una explicación del esquema de coincidencia en el cual el donante anónimo donaría un euro adicional por cada euro donado por el receptor (hasta un total de €60,000).
5. Coincidencia para >€50 (Coincidencia No-linear) – Una explicación que el donante anónimo podría conciliar con cada donación mayor de €50 donando la suma equivalente (hasta un total de €60,000).

6. €20 adicionales por cada donación (Conciliación Apalancada) – Una explicación que un donante anónimo podría contribuir con un adicional de €20 para donación hecha, independientemente del tamaño de la donación (hasta un total de €60,000).

La donación principal fue de hecho proporcionada por el donante anónimo y se implementó cada esquema de conciliación. La opera no tenía un objetivo en mente de recaudación de fondos, y ninguno de los Correos indicó un objetivo financiero específico. Los residentes no alemanes, los donantes corporativos, y los formalmente clasificados como donantes de un pool inicial de 25.0000, resultaron en un total de 22.512 destinatarios.

Resultados y lecciones de la política pública

El estudio encontró que la tasa promedio de respuesta varió entre 3,5% y 4,7% a través de los seis tratamientos de correos. Proporcionando información sobre la presencia de un donante principal sustancial casi duplicó el tamaño de la donación Promedio, a la vez que proporcionó información sobre la existencia de un esquema de conciliación resultante en una disminución el tamaño de la donación Promedio y una oferta para conciliar donaciones que excedieran de €50 substancialmente aumenta el número de patrocinadores que donan entre €51 y €60 (desde 0 a 20.6%).

A pesar del uso frecuente de los esquemas de conciliación en las campañas de recaudación de fondos, los resultados del estudio indican que la presencia de un esquema de conciliación reduce el tamaño promedio de la donación. La cantidad total recibida incluyendo los fondos de conciliación del donante aumenta, pero en los esquemas de conciliación, el dinero del donante tiene la consecuencia indeseable de disminuir la cantidad total de fondos de financiamiento que los receptores están deseando contribuir.

Los resultados de cada uno de los seis tratamientos se resumen en la tabla a continuación: /* Style Definitions */ table.MsoNormalTable {mso-style-name:"Table Normal"; mso-tstyle-rowband-size:0; mso-tstyle-colband-size:0; mso-style-noshow:yes; mso-style-priority:99; mso-style-parent:""; mso-padding-alt:0in 5.4pt 0in 5.4pt; mso-para-margin:0in; mso-para-margin-bottom:.0001pt; mso-pagination:widow-orphan; font-size:12.0pt; font-family:Cambria; mso-ascii-font-family:Cambria; mso-ascii-theme-font:minor-latin; mso-hansi-font-family:Cambria; mso-hansi-theme-font:minor-latin;}

Descripción Tratamiento

Tasa de Respuesta

Donación Promedio Dada

Donación Promedio Recibida (fondos de conciliación)

1) Comparación

3.7%

74.3

74.3

2) Donante Principal

3.5%

132

132

3) 50 % Conciliación

4.2%

101

151

4) 100 Porciento Conciliación

4.2%

92.3

185

5) Conciliación para >€50

4.3%

97.9

194

6) €20 adicional por cada donación

4.7%

69.2

89.2

Huck, Steffen, and Imran Rasul. 2011. "Matched Fundraising: Evidence From a Natural Field Experimen." Journal of Public Economics 95(2011): 351-362. Huck, Steffen, and Imran Rasul. 2014. "Comparing Charitable Fundraising Schemes: Evidence From a Natural Field Experiment and a Structural Model." American Economic Journal: Economic Policy, 7(2):326-69.

1. Nonprofits Source. n.d. “The Ultimate List of Charitable Giving Statistics for 2018.” Accessed November 26, 2018. https://nonprofitssource.com/online-giving-statistics/.