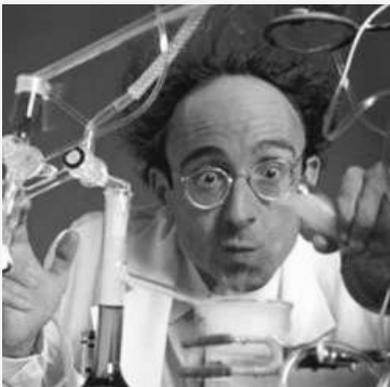




Cómo planificar la captación de fondos para conseguir mejores resultados

www.agorasocial.com

La fórmula secreta de la captación de fondos



**Éxito = 10 % inspiración
+ 90 % de transpiración**

www.agorasocial.com

INVESTIGACIÓN	Identificar donantes potenciales
PLANIFICACIÓN	Establecer objetivos Programar acciones Hacer presupuestos
EJECUCIÓN	Realizar las acciones previstas o imprevistas
EVALUACIÓN	Valoración de los resultados en términos económicos y otros Sistematización de aprendizajes



1 ¿Para qué recaudamos fondos?

2 ¿Cuál es el contexto de la captación de fondos?

3 ¿Qué capacidades y recursos tenemos?

4 ¿Qué estructura de ingresos queremos tener

5 ¿Qué objetivos podemos marcarnos?

6 ¿Quiénes podrían apoyarnos?

7 ¿Qué métodos debemos emplear?

¿Para qué recaudamos fondos?



- Fondos afectados a programas determinados.
- Fondos no finalistas para sufragar programas y costes de funcionamiento.
- Fondos de capital.
- Fondos de patrimonio.

Análisis del mercado



- Factores políticos, económicos, medioambientales, socioculturales y tecnológicos.
- Competidores.
- Colaboradores potenciales.
- Fuentes de ingresos.

www.agorasocial.com

Modalidades de ingresos



- Donación (dineraria, especie o servicios).
- Cuotas de afiliación.
- Mecenazgo y patrocinio empresarial.
- Rentas.
- Prestación de servicios.
- Venta de productos.
- Sorteos.
- Venta de entradas a eventos.

www.agorasocial.com

- Métodos empleados y sus resultados.
- Capacidad administrativa.
- Cuestiones organizativas relevantes.
- Personal disponible.
- Dinero para captar recursos.

Comparación de costes e ingresos por su naturaleza

	Costes estructura	Ingresos estables	Diferencia	Costes variables	Ingresos variables	Diferencia
Año 1	2,2	1,6	-0,6	1,3	2	0,7
Año 2	2,5	2	-0,5	1,5	2,2	0,7

Cifras en millones de euros

¿Qué estructura de ingresos queremos tener?

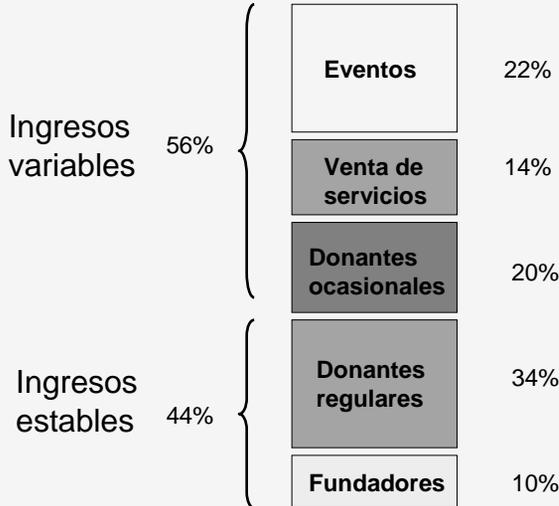


Gráfico 3: ¿Considera necesarios hacer cambios en su financiación?

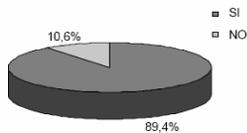


Tabla 16: ¿Qué tipo de cambios?

Aumentar Ingresos	100%
Reducir Gastos	12%

Tabla 17: ¿Cuál es la razón para conseguir más recursos?

Consolidar la estructura	76,2%
Crecimiento de la organización	68,5%
Fuentes alternativas para reducir la dependencia	56,6%
Aumentar la base de socios y donantes	42,7%
Cubrir el déficit	15,4%

Objetivos de captación



- Cuantía de los fondos u otro tipo de recursos a obtener.
- Categorías de donantes u otros colaboradores que los aportarán.
- Objetivos de incentivación y de fidelización.

www.agorasocial.com

Ejemplos de objetivos



- Captar 100 nuevos socios que aporten 72 € anuales de media.
- Conseguir 30.000 € netos mediante eventos.
- Convertir en socios a 50 donantes ocasionales con una cuota promedio de 80 € al año.
- Lograr que el 95% de las cuotas de socio se paguen por domiciliación bancaria.
- Reducir la tasa de bajas de socios al 5%.

www.agorasocial.com

Financiadores potenciales



- Individuos.



- Asociaciones, sindicatos, colegios profesionales e iglesias.



- Fundaciones y obras sociales.



- Empresas.

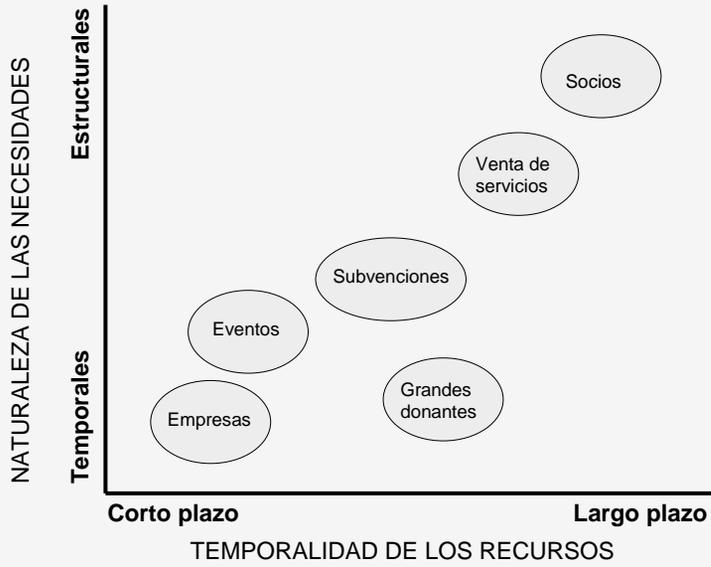
www.agorasocial.com

Selección de los métodos de captación



- **Potencial económico.**
- **Costes.**
- **Rentabilidad a corto y largo plazo.**
- **Nivel de riesgo.**
- **Notoriedad.**
- **Capacidad de sinergia con otros programas.**
- **Interés para los participantes.**
- **Facilidad de organización.**
- **Aptitud para su repetición periódica.**

www.agorasocial.com



Adaptado de Projecció, 2002

www.agorasocial.com