Plan de procuración de fondos

Mes 2021 – mes 2022

Contenido

[Propósito de este documento 3](#_Toc85976033)

[Filosofía 3](#_Toc85976034)

[Breve historia 3](#_Toc85976035)

[Misión 3](#_Toc85976036)

[Visión 3](#_Toc85976037)

[Programas 3](#_Toc85976038)

[Prioridades estratégicas 4](#_Toc85976039)

[Prioridades de desarrollo 4](#_Toc85976040)

[Propuesta de valor 4](#_Toc85976041)

[Entorno 4](#_Toc85976042)

[Análisis FODA de procuración de fondos 5](#_Toc85976043)

[Públicos clave 5](#_Toc85976044)

[Auditoria de desarrollo 6](#_Toc85976045)

[Equipo de desarrollo 6](#_Toc85976046)

[Análisis 7](#_Toc85976047)

[Metas y estrategias 7](#_Toc85976048)

[Cronograma 9](#_Toc85976049)

[Recursos necesarios 10](#_Toc85976050)

[Conclusiones y siguientes pasos 10](#_Toc85976051)

# Propósito de este documento

Con la participación del director ejecutivo y el consejo directivo, el siguiente plan servirá como guía para las iniciativas de desarrollo llevadas a cabo por (nombre de la organización) y comprende de (mes y año) a (mes y año). Este plan deberá evaluarse, revisarse y actualizarse cada (periodicidad). Este plan apoya a la realización de nuestro plan estratégico de y, a medida que se realicen cambios en dicho plan, este documento se actualizará para reflejarlos.

(nombre de la organización) es una organización sin fines lucrativos, legalmente constituida en (lugar) registrada para realizar actividades que incluyen (actividades que realiza la organización). Por ser una organización de la sociedad civil, nuestros ingresos provienen de aportaciones y donativos en efectivo y en especie, (pudiendo expedir recibos deducibles a nuestros donantes).

# Filosofía

El plan de procuración de fondos de (nombre de la organización) es responsabilidad de todos los que conformamos la organización y es un esfuerzo conjunto llevado a cabo por todos sus integrantes, incluyendo el personal, los voluntarios y el consejo directivo.

# Breve historia

(opcional)

##

## Misión

(misión)

## Visión

(visión)

## Programas

(nombre de la organización) administra y coordina los siguientes programas sociales:

1. Programa 1
2. Programa 2
3. Programa 3

# Prioridades estratégicas

Actualmente, (nombre de la organización) tiene las siguientes prioridades estratégicas (como institución):

1. Construcción de…
2. Consolidación de…
3. Incremento en cobertura de…
4. Aumento de beneficiarios del programa…

# Prioridades de desarrollo

Actualmente, (nombre de la organización) tiene las siguientes prioridades en materia de desarrollo:

* Contar con recursos que nos permitan cubrir gastos operativos, prioritariamente…
* Lograr aportaciones del 100% del consejo directivo…
* Mejorar la infraestructura y el equipamiento de…
* Construir un voluntariado que…
* Contar con recursos para la capacitación de personal…
* Poder contratar y cubrir sueldos de nuevos profesionales requeridos para…
* Mantener programas y servicios actuales…
* Asegurar la permanencia de…
* Incrementar el número de donantes de…
* Mantener a los donantes actuales y lograr cultivar…
* Conseguir financiamiento de fundaciones en EE.UU. para…
* Fortalecer la participación de…
* Contar con un fondo patrimonial (o de contingencia) de…
* Fortalecer la comunicación con…

# Propuesta de valor

* Somos la única organización en (país, estado, región, municipio, ciudad, colonia, comunidad) que…

Programas, servicios, aliados, reconocimientos, donantes, metodología, trayectoria, causa, logros…

Entorno

Condiciones sociales, medioambientales, económicas, geográficas, entre otras, del entorno de la organización que influyen o pueden afectar en la procuración de fondos.

# Análisis FODA de procuración de fondos

Ojo: analizar solo procuración de fondos, no es un FODA de la organización

* **Fortalezas (internas, factores de organización)**

Fortaleza 1

Fortaleza 2

Fortaleza 3

* **Debilidades (internas)**

Debilidad 1

Debilidad 2

Debilidad 3

* **Oportunidades (externas a la organización)**

Oportunidad 1

Oportunidad 2

Oportunidad 3

* **Amenazas (externas)**

Amenaza 1

Amenaza 2

Amenaza 3

# Públicos clave

¿Quiénes son nuestros principales públicos?

* Mujeres empresarias
* Jóvenes profesionales (20-40)
* Dueños de empresas pequeñas
* Cámaras empresariales y colegios de profesiones
* Estudiantes universitarios
* Iglesias y feligreses
* Donantes y consejeros pasados

# Auditoria de desarrollo

Breve análisis de los esfuerzos actuales de procuración de fondos. Revisar si estamos recabando fondos suficientes de las diversas estrategias que estamos implementando en la actualidad (costo – beneficio), si las estrategias son eficientes o debemos dejar de realizar alguna, si contamos con el personal y voluntarios suficientes para apoyar esta labor.

Análisis de ingresos vs. costos

* Qué actividad nos dio más recursos? ​
* Qué actividad fue la que mejor desarrollamos?
* A qué actividad le deberíamos dedicar mayor tiempo?
* Qué actividades no están produciendo y por qué?
* Qué actividades deberíamos considerar eliminar?
* En qué actividad podríamos involucrar a más personas (consejeros, voluntarios)?
* Personas físicas %
* Empresas %
* Fundaciones %
* Gobiernos%
* Proyectos productivos %
* Cuotas de recuperación %
* Eventos %

Equipo de desarrollo

* ¿Quién?
* Consejo directivo
* Procurador de fondos / coordinador de desarrollo
* Personal (incluyendo personal de programas)
* Voluntarios
* ¿Quién más?
* ¿Cuántos somos?
* ¿Qué puede hacer cada uno de ellos?
* ¿Qué nos hace falta?

Análisis

Este análisis nos permite llegar a las siguientes conclusiones:

* Es necesario contar con personal exclusivo para la procuración de fondos, comunicación, asesoría especializada en…
* Adicionalmente, es necesario involucrar a…
* Desarrollar un equipo de…
* Dependemos mayormente de X donantes, lo cual representa una vulnerabilidad que…
* Mantener contacto con X a través de… (medios)
* Crear y mantener actualizada…
* Fortalecer nuestra presencia en X redes sociales…
* Aprovechar las relaciones con…

Metas y estrategias

Del análisis anterior, se desprenden las siguientes metas y estrategias en materia de desarrollo:

Metas

1. Meta: obtener $XXX,XXX para el 2022 que se dividen en:
* XXX,XXX para gasto operativo
* XXX,XXX para programas y proyectos
* XXX,XXX para la remodelación y equipamiento de instalaciones

Estrategias

1. Incrementar en 20% el número de donantes que aportan una cantidad anual para alcanzar $100,000 adicionales.
2. Incrementar el promedio de donativo de “donantes estrella” (de $450.00 a $750.00) para un total de $30,000 anuales.
3. Lograr el 100% de la participación del consejo directivo con su donativo personal anual para un total de $75,000.
4. Conseguir financiamiento de por lo menos 3 fundaciones por un total de $750,000.
5. Mejorar la calidad y frecuencia de las comunicaciones hacia donantes (12 boletines al mes, con al menos 10 noticias sobre nuestros logros y la diferencia que hace el donante).
6. Actualizar mensualmente y traducir al inglés la página web.
7. Desarrollar y lanzar campaña de mochilas y útiles escolares en redes sociales para conseguir 80 juegos para inicio del ciclo escolar 2020-2021.
8. Mantener las aportaciones del 100% de los donantes actuales.

Por lo anterior, se requiere implementar las siguientes estrategias y actividades diferenciadas para cada una de ellas:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia** | **Fuente** | **Actividades** | **Líder / equipo** | **Fecha** | **Costos** |
| 1. Incrementar en 20% el número de donantes que aportan una cantidad anual.
 | Empleados del sector de la industria de la transformación | * Establecer contacto con gerentes de maquiladora conocidos.
* Desarrollar agenda de visitas.
* Enviar carta y carpeta institucional.
* Dar seguimiento a prospectos interesados.
* Habilitar donación por tarjeta de crédito / débito.
 | Coordinador de desarrollo / director  | 31 de agosto, 2020 | * Comisiones bancarias
* Terminal para pago con tarjeta
* Impresión de carpetas
* Gasolina
 |
| 1. Incrementar el promedio de donativo de “donantes con estrella” (de $450.00 a $750.00).
 | Donantes estrella actuales con más de dos años colaborando | * Invitar a desayuno en casa del presidente.
* Finalizar video de agradecimiento.
* Diseñar invitaciones e invitar a donantes.
* Confirmar asistencia.
 | Coordinador de desarrollo / presidente del consejo directivo | 16 de septiembre, 2020 | * Impresión de invitaciones
* Realización del video
 |
| 1. Lograr el 100% de la participación del consejo directivo con su donativo personal anual.
 | Consejeros directivos y exconsejeros | * Redactar carta y hoja de promesa de donativo
* Diseñar esquema de reconocimiento a consejeros donantes.
* Incluir el tema para discusión en cada junta de consejo directivo hasta lograr el 100%
 | Presidente del consejo directivo / consejo directivo  | Diciembre, 2020 | * Ninguno
 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

Cronograma

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   |  |   |
|   | *Duración del plan* | *Meses:* |  | 12 |  | *Inicio / Fin:* | Mayo 2020 - abril 2021 |  |
|   |  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| **Actividad / mes** | **May** | **Jun** | **Jul** | **Ago** | **Sep** | **Oct** | **Nov** | **Dic** | **Ene** | **Feb** | **Mar** | **Abr** | **Responsable**  |
| 1 | Incrementar en 20% el número de donantes que aportan una cantidad anual.  |   |   |   |   | 20  |   |   |   |   |   |   |   | Roberto |
|  | * Establecer contacto con gerentes de maquiladora conocidos
 |  | 18 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Isabel |
|  | * Desarrollar agenda de visitas
 |  | 18 | 15 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Isabel |
|  | * Dar seguimiento a prospectos interesados
 |  |  | 15 | 30 |  |  |  |  |  |  |  |  | Roberto |
|  | * Habilitar donación por tarjeta de crédito / débito.
 |  |  | 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Mary |
| 2 | Incrementar el promedio de donativo de “donantes con estrella” |   |   |   |   |  16 |   |   |   |   |   |   |   | Isabel  |
|  | * Invitar a desayuno en casa del presidente
 |  |  |  | 20 |  |  |  |  |  |  |  |  | Presidente |
|  | * Finalizar video de agradecimiento
 |  |  | 31 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | Isabel |
|  | * Diseñar e imprimir invitaciones
 |  |  |  | 10 |  |  |  |  |  |  |  |  | Mario  |
| 3 | Lograr el 100% de la participación del consejo directivo con su donativo personal anual.  |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | Alma / comité  |
| 4 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 5 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 6 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 7 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| 8 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

Recursos necesarios

Para poder concretar el presente plan, es necesario contar con:

* En el mediano plazo (noviembre 2022), contar con un responsable de procuración de fondos y desarrollar un perfil del puesto.
* Identificar e inscribirse en plataformas, directorios y demás herramientas tecnológicas que nos permitan buscar financiamiento adicional.
* Construir una base de datos mejorada que nos permita mantener registros de donantes y prospectos actualizados.

Desarrollar e incluir un presupuesto de procuración de fondos y contemplar además recursos no económicos necesarios, por ejemplo, la estructuración de un comité de procuración de fondos o un voluntariado que nos ayude a procurar fondos.

Conclusiones y siguientes pasos

(nombre de la organización) se encuentra / no se encuentra lista para mantener los donativos y donantes actuales e incrementar… por lo cual es importante:

* Convocar…
* Desarrollar…
* Determinar factibilidad de…
* Formular nuevos proyectos para las áreas de...

**Aprobado por el consejo directivo en:**