



ESTRATEGIA DE CAPTACIÓN DE RECURSOS 2020- 2022

Elaborado con la colaboración de:



NECESIDADES DE RECURSOS

Nuestra fundación necesita tener más ingresos por dos motivos:

1. Cada vez tenemos más usuarios y muchos de ellos son personas de escasos recursos. Queremos atender a más usuarios y hacerlo mejor (por ejemplo, ofreciéndoles talleres y campamentos; sufragando necesidades urgentes imprevistas, como arreglar el techo de su casa; etc.).
2. Tenemos dificultad para cubrir todos los gastos operativos, cuyo déficit se ha enjugado con las reservas. Necesitamos recapitalizarnos.

Para cubrir bien estas necesidades deberíamos crecer de al menos un 10% anual en nuestro presupuesto de ingresos.

Además de mayores recursos, sobre todo dinero, aunque también vehículos, ordenadores y más voluntarios, necesitamos diversificar su procedencia. Actualmente más del 90% de los ingresos proceden de las retribuciones asignadas por los juzgados y de los convenios y subvenciones de las administraciones públicas. Ambas vías de financiación son frágiles. Para reducir el riesgo, pero también para ganar independencia, aspiramos a que la fundación se financie a medio plazo de esta manera:



EJES ESTRATÉGICOS

El análisis DAFO realizado por nuestro equipo identifica estos factores condicionantes:

Fortalezas:

Liderazgo político consciente de la necesidad de cambiar el modelo de financiación.
Prestigio ante fundaciones análogas y expertos.

Confiabilidad por nuestra larga trayectoria y transparencia.
Voluntariado fiel y satisfecho.
Historias inspiradoras de usuarios.

Debilidades:

Falta de notoriedad y de diferenciación.
Comunicación técnica y fría.
No tenemos acceso a medios de comunicación.
Pocos seguidores (un millar).
Cultura institucional un tanto conservadora.
Escaso capital relacional, sobre todo en el mundo empresarial.

Oportunidades:

Escasa competencia directa.
Interés social por las personas con discapacidad, específicamente con las que tienen síndrome de Down.
Posibilidad de atraer apoyos con acciones de incidencia relativas a la modificación del Código Civil.

Amenazas:

Percepción en algunos sectores de que tutela es sinónimo de coartar la libertad.
Fundación Personas eclipsa nuestra imagen.
Numerosa competencia indirecta.
Ausencia de interlocución con autoridades.
Crisis económica.

Este último factor, surgido inesperadamente en combinación con la crisis sanitaria del COVID-19, introduce gran incertidumbre en el entorno. La crisis provocará una recesión económica, pero desconocemos aún su profundidad y cuánto tiempo se tardará en salir de ella.

A lo largo del periodo de este plan, se trabajará, en orden decreciente de prioridades, bajo las siguientes líneas estratégicas:

1. Acrecentar el volumen de ingresos de la organización (si es posible, en un 10% anual).
2. Abrir una nueva vía de financiación: la captación de socios y de donantes puntuales a los que luego se tratará de convertir en socios. Con ello se buscará aumentar los ingresos de libre disposición para tratar de que cubran la estructura básica de funcionamiento.
3. Prestar atención a la fidelización y desarrollo del compromiso de estos colaboradores para extraer el mayor valor posible de la base social en el largo plazo.
4. Desarrollar una nueva fuente de financiación complementaria al apoyo ciudadano: la colaboración con empresas y entidades no lucrativas que operan en Castilla-León.
5. Se procurará mantener estable el volumen de financiación pública.

OBJETIVOS

Objetivo 1: Al término de 2022 contaremos con 400 socios que aportarán una cuota anual promedio de 130 € y un volumen de ingresos de 52.000 € anuales.

Año	2020	2021	2022
Número socios	50	200	400
Cuota media	120 €	125 €	130 €
Ingresos	6.000 €	24.000 €	52.000 €

Objetivo 2: Al término de 2022 la tasa de bajas de socios será de un máximo del 6% anual.

Año	2020	2021	2022
Tasa de bajas	8%	7%	6%

Objetivo 3: Al término de 2022 recaudaremos 32.000 € anuales en donaciones de socios y de donantes ocasionales.

Año	2020	2021	2022
Ingresos	4.000 €	16.000 €	32.000 €

Objetivo 4: Al término de 2022 obtendremos 30.000 € de ayudas de otras entidades no lucrativas y empresas nacionales.

Año	2020	2021	2022
Ingresos		10.000 €	30.000 €

QUIÉNES Y CÓMO PODRÍAN APOYARNOS

CIUDADANÍA

En estos primeros años, debemos centrarnos en círculos de personas que conocen y aprecian nuestra labor, a saber:

1. El voluntariado actual y futuro.
2. Mujeres de más de 50 años, católicas, con hábito o inclinación al voluntariado social, activas en su barrio, motivadas por el deseo de amistad o protección filial.
3. Familiares de usuarios que no pueden ocuparse de ellos, que podrían querer dar apoyo como compensación.
4. Funcionarios de los ámbitos jurídico y sanitario que conocen la labor de la fundación y podrían estar motivados por la defensa de los derechos de los usuarios.
5. Notarios y abogados (prescriptores de herencias y legados).

Al diseñar una propuesta de colaboración dirigida a personas hay que ofrecer diferentes niveles de implicación que se reflejan en aportaciones económicas de distinta cuantía. Actualmente solo proponemos la donación, sin ninguna orientación sobre la cuantía y el destino de los fondos.

En síntesis estas serán las fórmulas de colaboración que ofreceremos:

	Afiliación	Donación puntual	Compra entradas eventos	Captación entre iguales	Herencias y legados
Voluntariado	X	X	X	X	X
Público general	X	X	X		
Familiares usuarios	X	X	X		X
Funcionarios	X	X			
Notarios y abogados					X ¹

La afiliación tendrá dos modalidades: socio y amigo. El primero es una persona que solo contribuye económicamente mientras que el segundo también realiza un voluntariado de acompañamiento social (mínimo: 2 h por quincena).

Denominación	Cuantía	Públicos preferentes
Socio	Mínima: 60 €/año Sugerida: 120 €/año Máxima: sin límite	Público general, familiares y funcionarios
Amigo	Mínima: 60 €/año Sugerida: 120 €/año Máxima: sin límite	Voluntarios actuales y futuros, público general y familiares

¹ Prescripción de sus clientes.

Para que la mayoría de nuestros donantes den las cantidades sugeridas será necesario habilitar formularios web atractivos y fáciles de rellenar. Si es posible, con ejemplos de para qué pueden servir las diferentes cantidades planteadas.

Este menú de cantidades se aplicará también a la solicitud de donaciones puntuales. La captación de este tipo de donantes será un primer paso en el desarrollo de su compromiso. Al cabo de poco tiempo, trataremos de convertir a estos donantes ocasionales en socios. Para ello, haremos una campaña anual mediante llamadas telefónicas en las que les pediremos que aporten una cuota regular o, en su defecto, vuelvan a dar una donación.

Se puede promover la creación de una **Red de Acción por una Sociedad Inclusiva**, personas que contribuyen a conseguir los objetivos de FUTUDIS de proteger los derechos e intereses del colectivo de personas con las que trabaja, a través de su actuación (reivindicación, debate, difusión) en sitios web de campaña y en las redes sociales. Se trata de difundir con cierta frecuencia acciones de movilización (actividad legislativa que afecte al colectivo, vulneración de derechos, campaña de sensibilización, etc.) que nos permita ampliar la base de datos de **simpatizantes**² declarados de la causa a los que luego tratar de convertir en colaboradores económicos, regulares o donantes puntuales.

Una propuesta de colaboración que puede resultar interesante es explorar la red de contactos de los componentes de FUTUDIS sobre personas de reconocido prestigio en diferentes ámbitos y vinculadas al territorio y rentabilizar esta información para tratar de que se involucren con la organización. Se puede crear una **red de personalidades** que quieran prestar su imagen pública y organizar o participar en la celebración de campañas o eventos de la entidad, además de difundir la causa a través de sus redes sociales.

Propondremos a notarios y abogados especializados en herencias que informen a sus clientes de la posibilidad de testar a favor de nuestra fundación. Solicitaremos así mismo a los familiares de usuarios que hayan heredado el fondo de tutela que incluyan a nuestra fundación como heredera o beneficiaria de un legado.

EMPRESAS Y ENTIDADES

Las empresas potencialmente interesadas en apoyar nuestra labor son:

- Proveedores.
- Automoción (donación o cesión de vehículos).
- Que tengan acción social a favor de las personas con discapacidad.
- Bodegas.
- Servicios de ocio.
- Otras empresas con las que se mantengan conexiones personales o profesionales³.

² Llamamos simpatizantes a todas las personas que nos siguen y que colaboran de forma puntual, exceptuando a quienes donan y realizan un voluntariado asiduo, que podemos categorizar como colaboradores.

³ Por ejemplo, a través de la Asociación de Directivos de Comunicación podemos entrar en contacto con empresas incluso de ámbito nacional, como El Corte Inglés.

Entre las empresas colaboradoras hay que contar también con medios de comunicación regionales y locales (El Norte de Castilla, RTVCYL, etc.) con los que se ha de procurar firmar convenios que los comprometan a difundir información o publicidad sobre las actividades de la organización. Por ejemplo, pueden publicar un reportaje sobre la discapacidad intelectual coincidiendo con el Día Internacional de las Personas con Discapacidad Intelectual (3 de diciembre) o relatar historias de personas tuteladas.



Así mismo se puede buscar la colaboración de medios de comunicación de ámbito nacional que ayuden a comunicar información sobre nuestra causa. Por ejemplo, la Fundación Atresmedia promueve el Proyecto PRO, una escuela audiovisual para personas con discapacidad con la que se podría acordar la realización de videos divulgativos que luego fueran emitidos por este medio de comunicación, en la televisión o en Internet.

Hemos de tener una variada oferta de colaboración para empresas para mejor acomodarse a sus distintos intereses. Por este motivo, nuestro menú de opción de colaboración empresarial se compondrá de estas cuatro figuras:

1. Empresas colaboradoras.
2. Empresas socias.
3. Empresas patrocinadoras.

Las empresas colaboradoras son todas aquellas que aportan dinero, especie, servicios o cualquier otro tipo de colaboración desinteresada aunque puntual.

Las empresas socias son las que satisfacen una cuota económica desinteresada y regular, con un compromiso por tiempo indefinido.

Las empresas patrocinadoras son aquellas que pagan por el uso de la imagen de FUTUDIS en una promoción conjunta o patrocinio de actividades o soportes de comunicación.

IDEA

Un fabricante de galletas y dulces, que abundan en Castilla y León, desde grandes marcas a PYMES familiares, podría preparar un surtido especial para servir a empresas, para que las consuman en sus reuniones internas o con clientes o para que las utilicen como regalo navideño a empleados y clientes. La caja contendría información acerca de la causa y comunicaría que X dinero de su precio está destinado a FUTUDIS. Véase el ejemplo de Mencap en el Reino Unido.

Since 2001, Sweets Causes have sent out Mencap Charity Sweets boxes of delicious sweets, biscuits and cakes direct to businesses for their staff and customers to enjoy.

For every new place that we can identify, Sweet Causes will donate £5 to us, can you help?

People can purchase a bag at any time and leave the payment in the 'honesty box' provided.

Collectors from Sweet Causes will call to replenish the box with fresh stock on a regular basis.

To date Sweet Causes have donated over £430,000 to Mencap, we're excited to see if we can raise this figure even higher! Can you think of anywhere that might like Mencap Charity Sweets?

A home for Charity Sweets?

If you know any businesses or offices that might like to have some Mencap Charity Sweets on-hand for a treat, fill in the form and let us know!

Let us know!

Hay empresas que donan y que tienen poco o ningún interés en obtener una recompensa que no sea su satisfacción por hacer algo bueno para la sociedad; y otras que buscan que el beneficio propio en términos de imagen, con mayor o menor énfasis en la intención comercial de su colaboración. Este enfoque tiene la ventaja de que facilitará la elección por parte de la empresa de la fórmula que está buscando, ya que verá con más claridad cuál se corresponde mejor con sus genuinas motivaciones.

En la actualidad, muchas empresas quieren realizar acciones solidarias para generar orgullo de pertenencia entre su personal y transmitir valores corporativos. Dado que es fácil organizar actividades de ocio en la que los empleados puedan conocer a los usuarios de FUTUDIS, se puede concebir estas como complemento del acompañamiento que realiza nuestro voluntariado y que la empresa puede considerar como una forma de voluntariado corporativo.

IDEA

Camino de la Amistad

Un grupo de empleados de una empresa y algunos de nuestros usuarios podrían realizar conjuntamente un tramo del Camino de Santiago. Contarán en un blog sus vivencias y pedirán a sus compañeros que colaboren con FUTUDIS. La empresa se comprometerá a aportar tanto como reúnan los empleados en su colecta. Es muy fácil que una iniciativa tan original obtenga amplia cobertura de prensa. Lo idóneo es llevar a cabo esta acción en una empresa importante con un elevado número de empleados.

SINOPSIS DEL MENÚ DE COLABORACIÓN

FIGURA	PROPUESTA DE VALOR	TIPO DE RECURSO	CUANTÍA	PERIODIC.	DESTINO
Empresa colaboradora	Apoya nuestra labor a corto plazo	Dinero Especie Servicios Difusión	Libre	Puntual	Libre o finalista
Empresa patrocinadora	Apoya una actividad específica a través de la cual promueve su marca	Dinero Especie Servicios Difusión	A negociar	Puntual	Libre o finalista
Empresa socia	Apoya nuestra labor a largo plazo	Dinero	Micro: 240 € PYME: 600 € Grande: 1.200 €	Anual	Libre

Puede ser conveniente también manejar el concepto de una **Red de Empresas Solidarias de Castilla y León** y buscar una imagen o palabra que identifique el valor que aporta formar parte de esta red. Se podría utilizar el término **Empresa Inteligente** e incorporar un contenido de valor emocional. Las empresas inteligentes se caracterizan por su capacidad para modificar su forma de operar con base en los conocimientos adquiridos y en las demandas del entorno. Para estas empresas el capital humano es un pilar imprescindible para su capacidad de adaptación. Transformación, adaptación y valor intangible del capital humano son cualidades de una empresa inteligente. A la par, aludimos de forma positiva a nuestra causa: la discapacidad intelectual.

Una forma de visibilizar la red, si se consolida, sería crear un logotipo para divulgar la colaboración. Esto es, un sello distintivo para aquellas empresas que participen en la red, como los ejemplos siguientes.



También se puede instaurar un premio de reconocimiento por la labor de empresas. Un premio que por ejemplo reconozca la Triple I (empresas Inteligentes, Inclusivas e Implicadas).

Confeccionaremos un dossier de presentación para empresas, que servirá de material de apoyo para nuestras propuestas personalizadas.

En cuanto a las entidades sin ánimo de lucro que pueden apoyarnos se cuentan:

1. Obras sociales de cajas de ahorro.
2. Fundaciones o entidades que colaboran con organizaciones sin ánimo de lucro a través de convocatoria de proyectos.

La reestructuración de las cajas de ahorros, resultado de la crisis financiera que se inició en 2008, ha provocado un descenso muy importante en aportaciones a obra social. No obstante, la discapacidad continúa siendo objeto de financiación a través de esta fuente y FUTUDIS tiene experiencia en la presentación de proyectos dentro de este ámbito, algunos de los cuales fueron aprobados. De manera que debemos seguir explorando esta vía para proyectos concretos.

Respecto a fundaciones y otras entidades, aunque la colaboración a través de convocatoria de proyectos es una modalidad que proporciona ingresos puntuales porque las entidades financiadoras no suelen apoyar a la misma organización de una convocatoria para otra, sí permite un conocimiento entre ambas partes y una posibilidad de que ese apoyo puntual se convierta en un acuerdo de colaboración más estable, por lo que se debería intentar mantener la comunicación con entidades con las que ya se ha abierto esta línea de colaboración.

Hay fundaciones o entidades que tienen convocatoria de ayuda de ámbito estatal para entidades que desarrollan proyectos dirigidos a personas con discapacidad. He aquí algunos ejemplos que ilustran esta opción:

Entidad	Web	Descripción
Mutua Madrileña	http://goo.gl/hndo2t	Cuantía máxima por proyecto: 35.000 € Fecha de entrega: septiembre-octubre
Fundación Romanillos	http://goo.gl/59tTVi	Cuantía máxima de la convocatoria: 70.000 € Fecha de entrega: abierta hasta agotar la dotación.
Fundación ONCE	http://goo.gl/juzVfg	Cuantía máxima según convocatoria Fecha de entrega: 30 de junio
Fundación Caser	https://bit.ly/39iE6Qn	Premio a la excelencia en la dependencia. Cuantía del premio: 18.000 €.
Fundación Mapfre	https://bit.ly/2JhsaDE	Convocatoria termina 17 abril
Fundación Aliados por la Integración	http://bit.ly/1o89Q28	Cuantía máxima por proyecto: 50.000 €

		Fecha de entrega: mayo-junio
Premio Seguro Solidario	http://goo.gl/yicZ8J	Cuantía máxima por proyecto: 4.500 € Fecha de entrega: abril
Fundación Konecta	https://bit.ly/33JIQNL	Cuantía máxima por proyecto: 5.000 € Fecha de entrega: septiembre-octubre
Fundación Iberdrola	https://bit.ly/2UmkNkZ	Cuantía máxima por proyecto: 40.000 € (requiere cofinanciación de la entidad) Fecha de entrega: mayo-julio
Fundación Alimerka	https://bit.ly/3ajV7KZ	
Fundación Roviralta		
Fundación Eusebio Sacristán		

Además de estas fundaciones subvencionadoras, podemos solicitar la colaboración mediante actividades de recaudación de fondos a grupos de scouts, cofradías, clubes de rotarios y clubes de rugby y de fútbol (estos suelen tener fundaciones que canalizan su acción social, tal como es el caso de la Fundación Real Valladolid), clubes de moteros, etc.

IDEA

Roscón de Reyes Solidario

Con la colaboración de una asociación de pasteleros, se puede organizar la venta de porciones de un roscón gigante o de roscones normales en una serie en la que uno o varios de ellos contengan una figurita marcada como merecedora de un premio en especie que aportará un patrocinador. En este último caso, FUTUDIS podría recibir X dinero por cada roscón, no la totalidad de su importe porque ello iría en detrimento de las ventas de este producto, que es una importante fuente de ingresos en Navidad. Los pasteleros podrían ver incrementadas sus ventas por la promoción de este producto con un plus social.

Así mismo, debemos aprovechar eventos ya instituidos, como por ejemplo la SEMINCI, donde podríamos hacer un ciclo de cortos que traten de la discapacidad y añadir un euro voluntario a la entrada para destinarlo a la Fundación.

Junto con estas opciones, tenemos también que tratar de acceder a los fondos procedentes de herencias que han sido entregadas a la Administración porque no hay sucesores legales y no media testamento, lo que se conoce como **abintestatos** (véase información anexa).