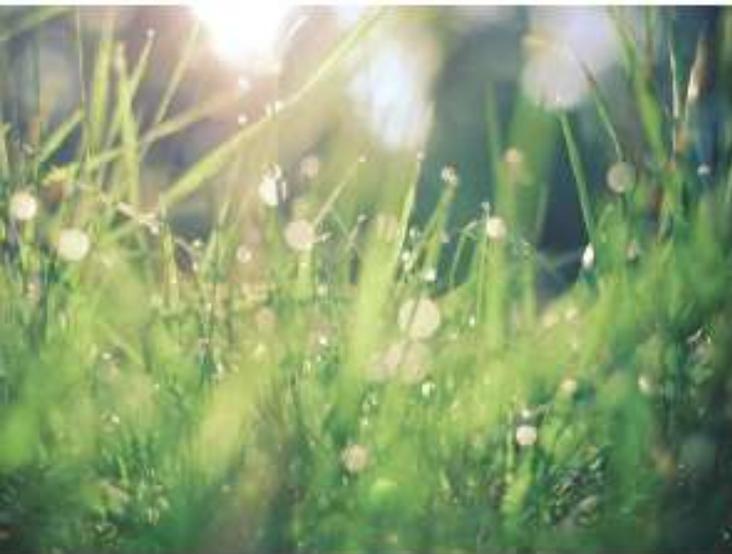


“La Solidaridad que consigue resultados”

Iñaki Díaz 
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN



Captación de Fondos



Iñaki Díaz 
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN

¿Quién soy?

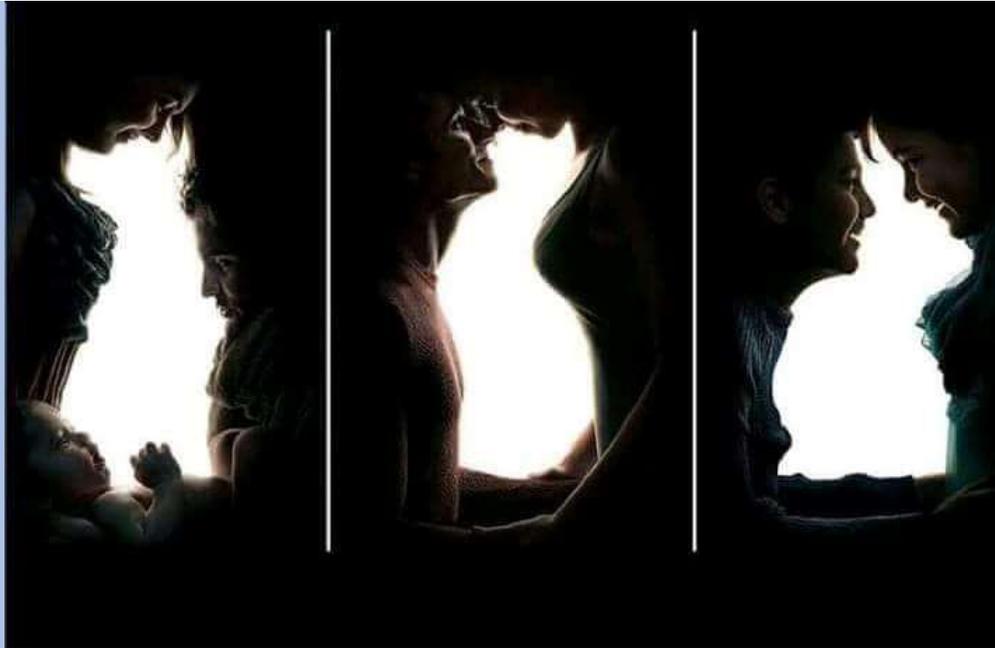
¿De dónde vengo?

¿Cuál es mi experiencia en el tema?

¿Qué espero de este curso?







QUE VES?

VES ALGÚN ANIMAL??



Observa las imágenes, pensarás que son 1 perro, 1 gato y 1 conejo. Pero si aumentas el zoom y aproximas las imágenes verás la belleza de las fotografías. Así es la vida, sólo podrás apreciar la belleza de las personas, cuando te acercas a ellas.

NUEVO
PARADIGMA EN
EL TERCER
SECTOR.
COMPROMISO
PÚBLICO AL
COMPROMISO
PRIVADO

PREPARANDO
NUESTRA
ORGANIZACIÓN.
FACTORES
INTERNOS

ORGANIZANDO
NUESTRO
MODELO. EL
PLAN DE
CAPTACIÓN DE
FONDOS

BUENAS PRÁCTICAS
Y CAMPAÑAS
EXITOSAS DE
CAPTACIÓN DE
FONDOS



ENTIDADES

LIDERAZGO SOSTENIBLE

PERFIL CAPTADOR DE FONDOS

**NUEVO PARADIGMA EN EL
TERCER SECTOR**

**COMPROMISO PÚBLICO AL
COMPROMISO PRIVADO**

Iñaki Díaz 
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN

ENTIDADES

GENERANDO SEGURIDAD Y CONFIANZA

COMUNICAR PARA INVOLUCRAR

SOCIOS Y VOLUNTARIOS



STORYTELLING



GENERAR CONFIANZA- TRANSPARENCIA



Antes

Eloko



Después

LIDERAZGO SOSTENIBLE



PERFIL CAPTADOR DE FONDOS

Definición, implementación seguimiento y evaluación de los planes de captación y de comunicación, en el marco de la planificación estratégica.

Elaboración y ejecución de estrategias de captación de fondos dirigidas a empresas, organizaciones privadas y particulares

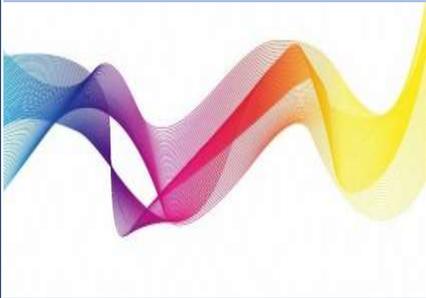
Búsqueda activa de fondos en organizaciones privadas.

Desarrollo de propuestas, visitas a empresas, convenios y acuerdos, etc.

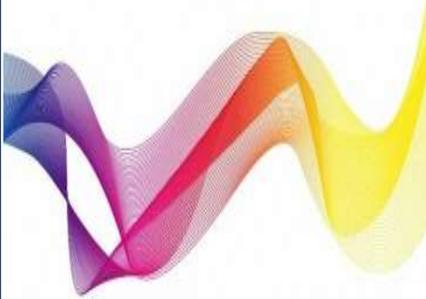
Lanzamiento de acciones de captación y fidelización. Apoyo a las delegaciones en sus objetivos de captación de recursos

Supervisión de la política de comunicación institucional: plan de relación con la base social, relación con medios de comunicación, página web y redes sociales, comunicación interna.

Supervisión y/o creación de materiales institucionales



**Cultura
interna**



Comunicación



**Estrategia y
Organización**



**PREPARANDO NUESTRA
ORGANIZACIÓN**

**FACTORES INTERNOS
PARA EL ÉXITO**

PI-SLICES

Iñaki Díaz 
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN

CULTURA INTERNA

LA CULTURA INTERNA DE UNA ORGANIZACIÓN SON LOS VALORES, CREENCIAS Y ACTITUDES

La cultura interna se comprende como una serie de mecanismos que crean consistencia en el comportamiento individual. Son los valores informales, las normas, creencias, que controlan cómo los individuos y grupos en una organización interactúan entre sí y con la gente de fuera de la organización

El clima interno y el ambiente interno de la organización, más allá de la compensación económica forman parte de la compensación psicológica de los colaboradores.

LA CULTURA INTERNA:
FUNCIONES SOCIALES

La **cultura interna** apoya o refuerza la estructura, en otros entra en conflicto con la estructura. Sin embargo, en otras situaciones, la cultura actúa como una alternativa funcional para reducir la variabilidad del comportamiento organizacional.

ELEMENTOS DE LA CULTURA INTERNA

Equipo de Dirección

Grado de Implicación

Cohesión de equipos

COMUNICACIÓN

LA ESENCIA Y EL MENSAJE

INNOVACIÓN EN LA OFERTA

IMPACTO DE LAS CAMPAÑAS DE
COMUNICACIÓN

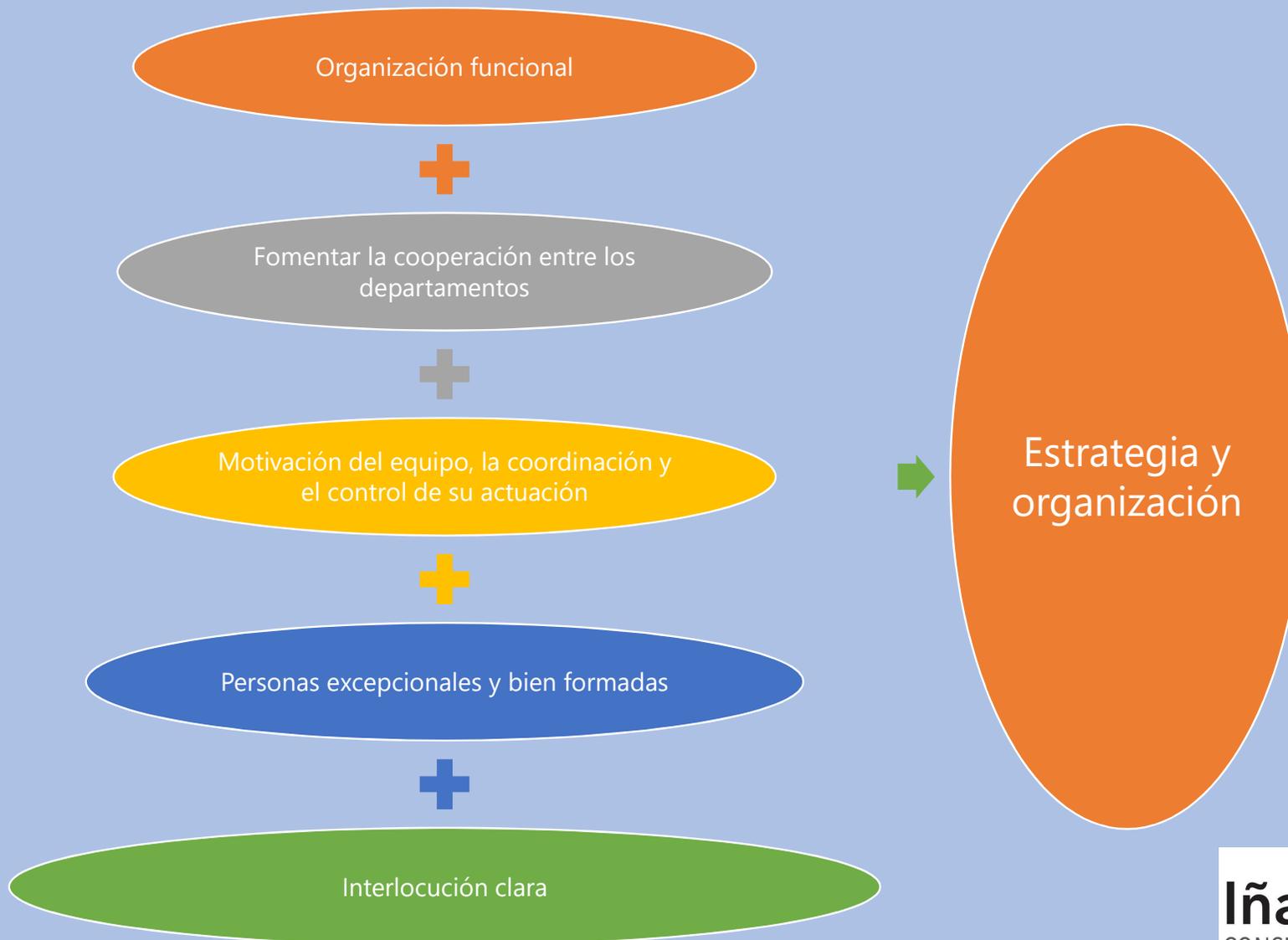
NUEVAS TECNOLOGÍAS

FEEDBACK

Redes Sociales

Transparencia en las web

Campañas de captación



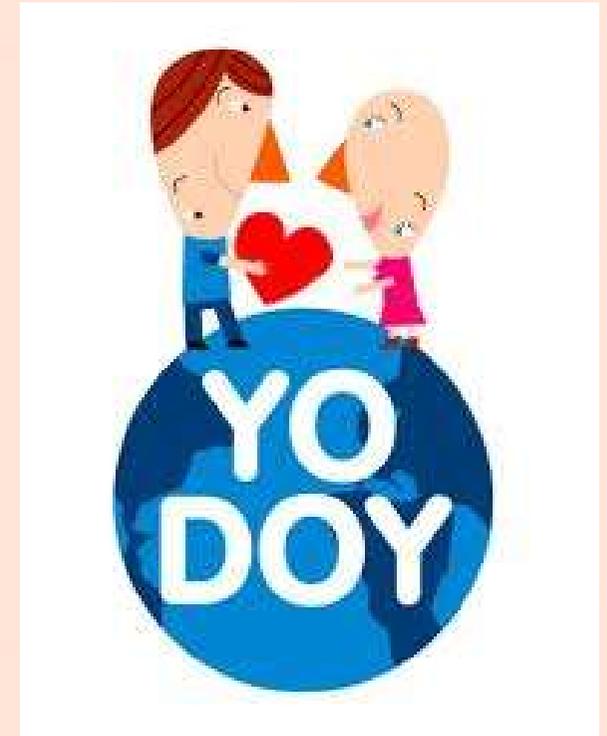
Organizando nuestro modelo.



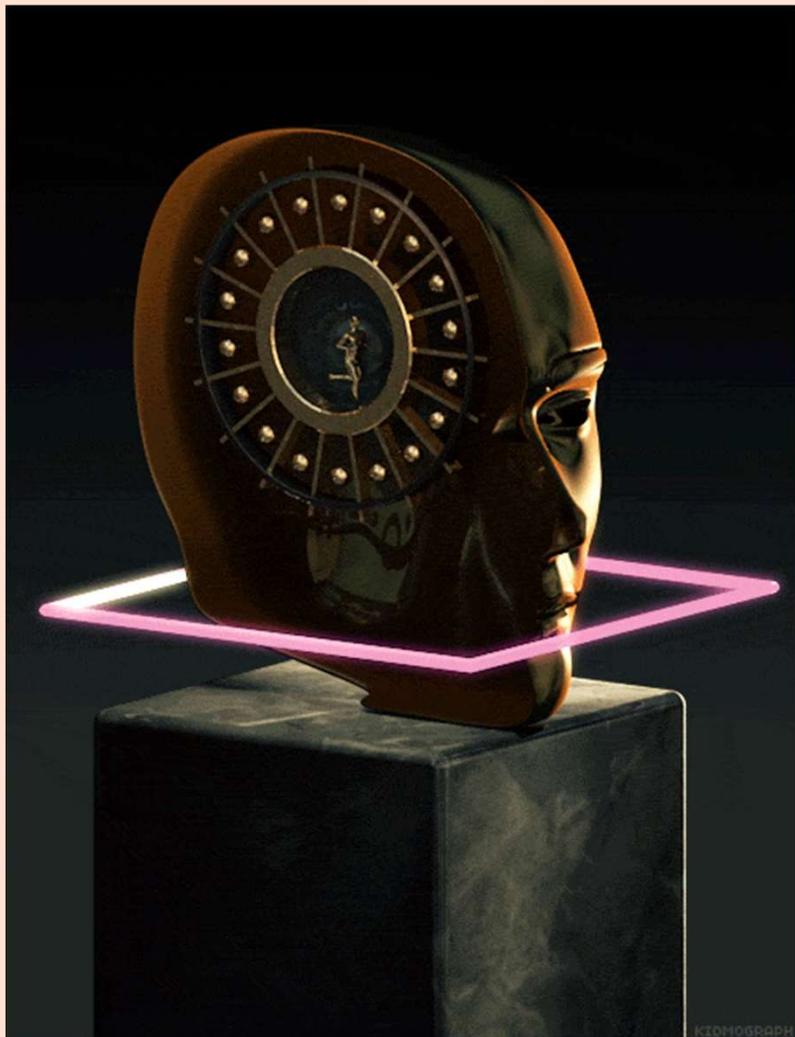
El plan de captación de fondos

¿Qué es el fundraising?

El fundraising, además de englobar la captación de fondos de una manera estricta (búsqueda de recursos), implica además aplicar la **planificación estratégica** a la captación, **comunicar** la importancia del proyecto de la entidad, aplicar la **transparencia** a la hora de disponer de esos fondos, generar **confianza**, establecer **relaciones**, fundamentalmente a largo plazo y generar un nexo de **implicación** entre todos los integrantes del proyecto (entidad, dirección, promotores, trabajadores, voluntarios, donantes, stakeholders...), creando una motivación suficiente para donar.



¿Por qué organizar la captación de fondos?



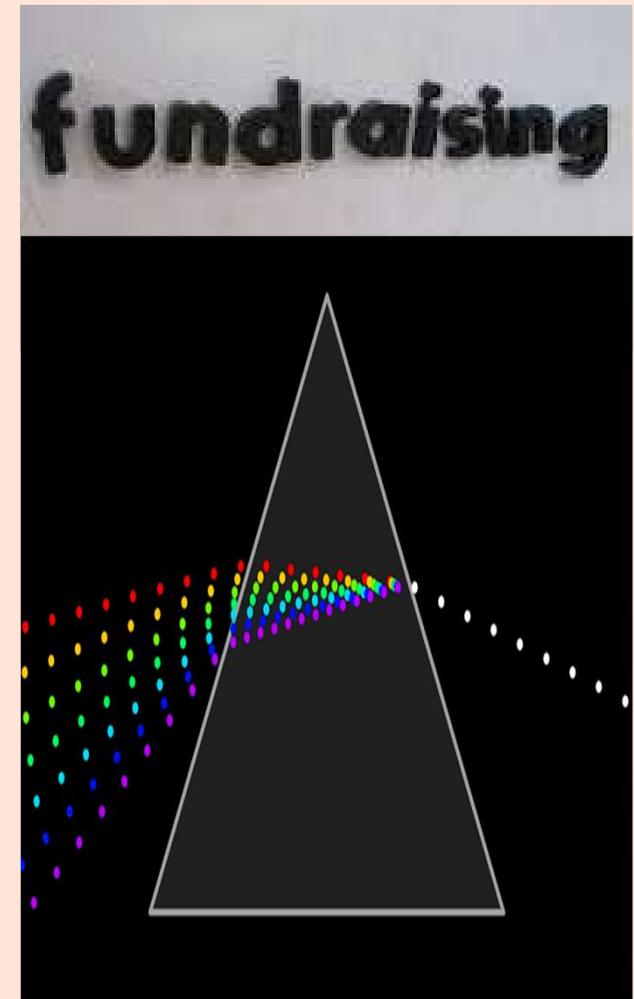
El fundraising **no debe ser una acción impulsiva e improvisamente ejecutada** que responda a situaciones complicadas de tesorería o exclusivamente de corto plazo. Debe ser un ejercicio disciplinado que permita a las entidades del Tercer Sector captar donantes y generar fondos propios a largo plazo e incluye fases como la planificación, la ejecución y su control y mejora

¿Qué es un plan de fundraising?

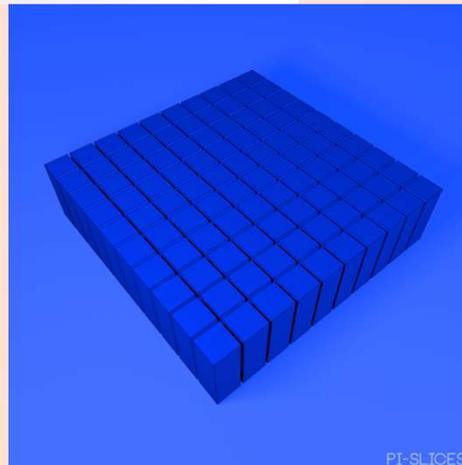
Es una forma de planificar, estructurar y organizar la captación de fondos de una organización.

Pueden utilizarse diferentes metodologías. Normalmente se parte de un análisis de la situación de la entidad y el entorno, para a partir de ahí establecer unos objetivos y acciones a desarrollar en un espacio temporal definido.

Pueden establecerse metodologías e indicadores que sirvan para controlar el proceso de implantación del mismo



¿Quién debe participar en su elaboración?



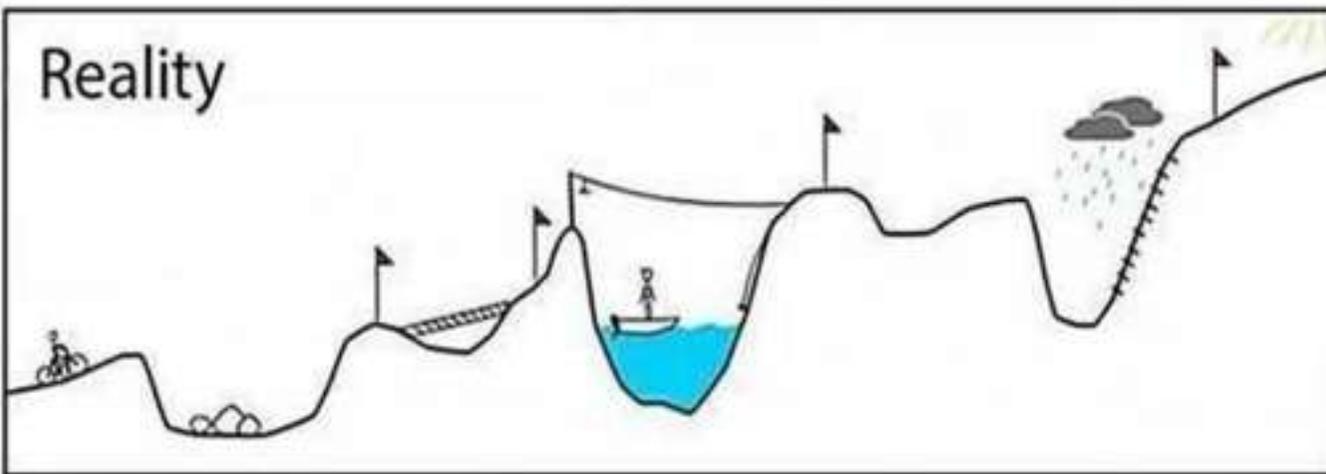
Un equipo de trabajo que incluya a personal clave de la organización: personal de dirección, miembros del Patronato o Junta directiva, personal técnico especializado que trabajará en la implementación de las acciones a desarrollar... Se recomienda equipo de trabajo no muy grande

Se puede extender participación a resto miembros de la organización a través de herramientas de participación como encuestas, cuestionarios, entrevistas y se puede realizarse con o sin asistencia externa

Your plan



Reality





Esquema

Plan de Captación de Fondos

1. ANALISIS DE LA SITUACIÓN DE LA ENTIDAD

IDENTIDAD, IMAGEN Y MARCA

ORGANIZACIÓN

PERSONAS

RELACIONES

COMUNICACIÓN Y TECNOLOGÍA

ANÁLISIS FINANCIERO Y CAPTACIÓN DE FONDOS

2. ANALISIS DEL ENTORNO



3. OBJETIVOS NO ECONOMICOS



4. OBJETIVOS ECONOMICOS



5. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y SEGUIMIENTO

IDENTIFICACIÓN Y
SELECCIÓN DE
INDICADORES

CUADRO DE MANDO

SEGUIMIENTO Y CONTROL

SISTEMA DE REVISIÓN DE
LA ESTRATEGIA



CAMPAÑAS EXITOSAS

14 JULIO
2019

#MOJATE2019

MÁS INFORMACIÓN EN:
WWW.MOJATEPORLAEM.ORG



MÓJATE
POR LA ESCLEROSIS MÚLTIPLE



Iñaki Díaz 
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN

JUNTOS PODEMOS

¡MÁS QUE UNA CARRERA!

Un evento en el que los trabajadores de tu empresa corréis, o camináis para contribuir en la lucha contra la desnutrición infantil. Por cada Km recorrido, tu empresa dona 10 euros que se traducen en fondos que nos permitirán luchar contra la desnutrición infantil en los más de 50 países donde trabaja Acción contra el Hambre.

El coste de un tratamiento nutricional es de 40 euros, ¡Imagínate!

4 km = 40 € = 1 TRATAMIENTO NUTRICIONAL
QUE SALVARÁ LA VIDA DE UN NIÑO.



CREEMOS EN LAS PERSONAS

PERSONASDECARTÓN



RAISFundación

Iñaki Díaz
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN



www.hatento.org



Iñaki Díaz 
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN

[Asociación Española de Fundraising](#)

¿Tienes dudas? 91 535 93 07 – info@aefundraising.org

 Acceso de asociados

A > E ~ F * r
Asociación Española de Fundraising

[¿Qué hacemos?](#) [¿Quiénes somos?](#) [Servicios](#) [Blog](#) [Asociados](#)

[Asóciate](#)



Asociación Española de Fundraising

Trabajando para el desarrollo de la Captación de Fondos en España

Si trabajas o te interesa el Fundraising ¡Únete a nosotros!

HAZTE SOCIO DE LA AEFr

Iñaki Díaz 
CONSULTORÍA EN COOPERACIÓN

CUMPLEAÑOS

“GIVE AWAY YOUR PRESENTS TO HELP REFUGEES!”

Este proyecto fue creado por  **UNHCR**
The UN Refugee Agency

También pueden ser bodas, graduaciones, Navidad, Día de las Madres, Ramadan o cualquier otra ocasión especial para recaudar dinero. Vivimos en una sociedad generosa, y muchas personas piensan que ya han recibido los regalos que necesitan. Al donar tu cumpleaños a una organización benéfica esto le dará más satisfacción al fundraiser que cualquier otro regalo. Es muy fácil, los fundraisers piden a sus amigos que donen el dinero a la organización en lugar de obsequiarles a ellos un regalo.





[Pulseras Candela](#)



Achuchón Aladina

Un *Achuchón*
por la UCI infantil del H. Niño Jesús.



Hazte solidario

IÑAKI DÍAZ KNÖRR CONSULTOR EN COOPERACIÓN AL DESARROLLO

“Las ONG también sufrieron una burbuja que estalló con la crisis”

Iñaki Díaz Knörr pone en contacto a ONG de Navarra con organizaciones de Centroamérica y África para sacar “proyectos de cooperación viables y sostenibles en el tiempo”

PEDRO GÓMEZ Pamplona

Iñaki Díaz Knörr (Pamplona, 1974) es un consultor atípico. Hace viajes de negocios pero no viste traje, ni lleva maletín ni se aloja en hoteles. Sus destinos son las zonas rurales más deprimidas de Centroamérica y los suburbios de Nairobi y otras ciudades africanas. Sus clientes visten alpargatas y camisetas desgastadas y en sus rostros se adivina que la vida es dura, muy dura, pero experimentan que la solidaridad de miles de personas del Primer Mundo llega como



Iñaki Díaz Knörr, en una escuela de un poblado de Kenia.

ner un equipo médico y los medios necesarios.

¿De verdad las ONG necesitan consultores?

bién sufrió su particular *boom* y posterior estallido de la burbuja con la crisis. En la última década se ha complicado la financiación por

en actividades de promoción y otras que tienen por filosofía no hacer publicidad. Las redes sociales son un gran herramienta muy

competencia por los fondos. **El perfil de cooperante aventurero, ¿se ha perdido con la profesionalización de las ONG?**

Todavía hay gente que se marcha por su cuenta a algunos países, como *freelance*, para ayudar. Y su labor es muy positiva.

¿Se puede acabar con el hambre y el analfabetismo en el mundo?

Aquí están los objetivos de la Agenda 2030 de la ONU... pero hay muchos factores en contra, políticos, la corrupción... La educación es clave. Sin educación, la gente no tiene aspiraciones. Hay países que no quieren invertir, que no quieren pagar a los maestros. En Guatemala hicieron unos planes muy buenos, con becas para estudiantes de las zonas rurales, pero a los cuatro años hubo elecciones, cambió el Gobierno y las quitaron.

Ahora se encuentra en Ecuador.

Estoy dando un curso de formación a técnicos de ONG (locales). Les asesoro en el diseño de proyectos y en la captación de fondos internacionales. Parte de mi labor es ponerles en contacto con organizaciones españolas. La zona de Tabuga, que sufrió un terremoto, está especialmente necesitada.

Qué se trae del Tercer Mundo, alegrías o penas?

Tienes la ilusión de los proyectos que salen adelante, pero a veces te da un poco de bajón tanto por hacer. H se nos echan a los salvadores de



