

Vínculo
Consultoría Estratégica

¿Cómo recaudar fondos y no morir en el intento?

Ponente: Mayra Flores Álvarez



Contexto de las OSC en México



La Iglesia Católica
1815 y 1919



Post Revolución
Etapa sin Luz

OSC

1968
a la actualidad

De la Filantropía a la Transformación

Acciones Asistencialista

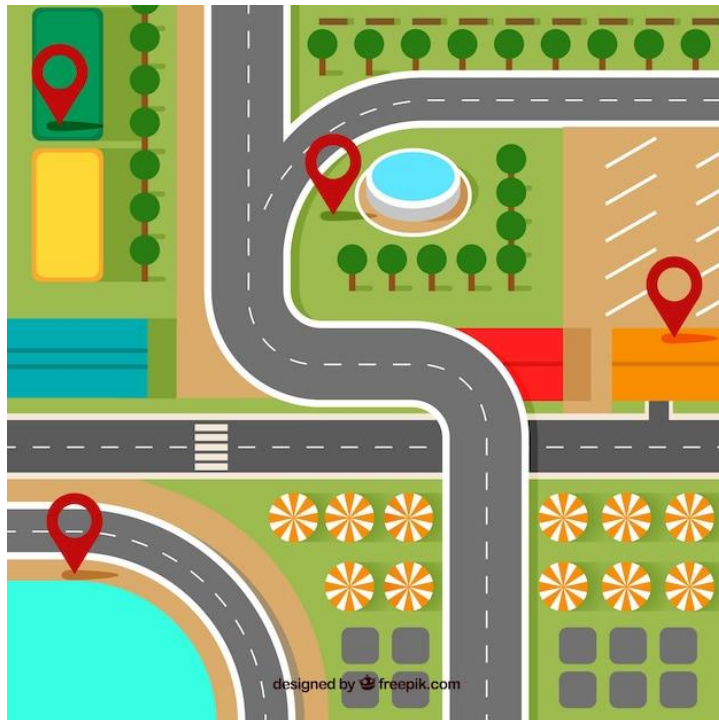


INVERSIONES ambiciosas y de alto impacto

***Planificar**, pensar en grande, trabajar en alianzas y crear modelos aplicables a gran escala.*

¿Qué es la planificación para la procuración de fondos?

Es la ruta a seguir para desarrollar todas las posibles estrategias que nos permitan incorporar ingresos a través de diversas fuentes.



Ruta para crear un Plan de Recaudación de Fondos

1. Análisis de fortalezas de la OSC
2. Realizar un “estudio de caso”
3. Definición de metas alcanzables
4. Planear la diversificación de fuentes de ingreso
5. Elaborar un calendario para procurar fondos



¡ A trabajar!...



1. Análisis de fortalezas de la OSC

- a. ¿En qué se especializa mi organización?
- b. ¿Cuáles han sido nuestros aciertos?
- c. ¿Qué hace que su organización sea vital en su zona de ingerencia?
- d. ¿En qué debería mejorar su organización?

¡ A trabajar!...

2. Realizar un “estudio de caso”

Realice un “estudio de caso” en donde:

1. ¿Cuáles son las razones por las que su organización debe de recibir donativos económicos, tomando en cuenta su operación, programas y ? para sus operaciones, reseñando sus proyectos, necesidades actuales?



¡ A trabajar!...



3. Definición de metas económicas alcanzables

- a. Meta económica general
- b. Meta por cada una de las estrategias de recaudación de fondos con justificación del por qué se requiere.

¡ A trabajar!...

4. Planear la diversificación de fuentes de ingreso

Destina metas, estrategias y acciones para cada grupo de donantes:

1. Donantes individuales
2. Cooperación Internacional
3. Empresas y/o fundaciones empresariales
4. Gobierno



¡Gracias!



VÍNCULO

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA



Mayra Flores Álvarez



5532004855



mayra.flores@vinculo-ce.com



www.vinculo-ce.com

