

# PLAN DE CAPTACIÓN DE FONDOS

ASOCIACIÓN HUESOS DE CRISTAL DE ESPAÑA  
OSTEOGENESIS IMPERFECTA (AHUCE)



## Contenido

1 INTRODUCCIÓN .....	3
2. LOS SOCIOS DE AHUCE .....	5
3. LOS DONANTES .....	6
4. EVENTOS SOLIDARIOS .....	8
5. CELEBRACIÓN DEL DÍA DE LAS EERR Y EL DÍA MUNDIAL DE LA OI .....	9
6. SORTEOS DE LOTERÍA NACIONAL .....	9
7. DONACIONES DE PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS.....	10
8. ACCIONES PROPUESTAS PARA REALIZAR EN EL PERIODO 2014-2015.....	10

## 1 INTRODUCCIÓN

La captación de fondos de la asociación AHUCE se articula a través del documento sobre captación de fondos publicado en nuestra web, en el que se refleja el Plan de Captación de Fondos aprobado por la junta directiva de AHUCE.

A través de la iniciativa de los propios socios con el apoyo institucional de los órganos de gobierno de la asociación se impulsa la política de captación de fondos de AHUCE.

La captación de fondos permite la difusión local y la participación activa de la ciudadanía, transmitiendo el compromiso directo de los miembros con la asociación AHUCE en la resolución de los problemas derivados por la osteogénesis imperfecta.

Los objetivos del Plan son, por un lado realizar el mayor número de programas multidisciplinarios que permitan atender de forma integral las necesidades propias de las personas con osteogénesis imperfecta, y por otro lado, facilitar la creación a través del Plan de una mayor conciencia social. Para ello es necesario incrementar los fondos que actualmente recibe AHUCE tanto de personas particulares como de empresas.

El documento sobre captación de fondos que se presenta a continuación persigue establecer las estrategias necesarias para poder implicar a los distintos socios y colaboradores, utilizando distintas acciones a fin de lograr la mayor cohesión posible entre estos y la asociación.

La financiación de programas a través de fondos públicos en la situación actual de obliga a utilizar determinadas acciones cohesionadas para toda la organización, con objeto de incrementar nuestros recursos y nuestra presencia social.

A continuación se muestran las financiaciones externas que la asociación AHUCE ha tenido en los tres últimos años:

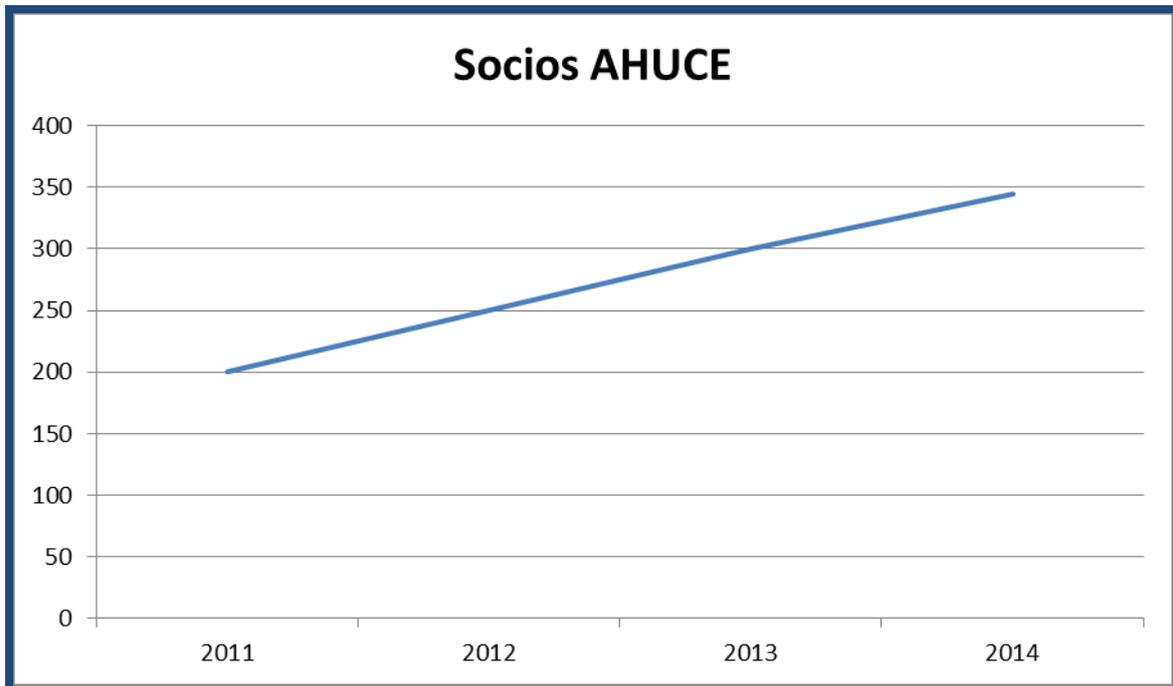
<b>AÑO NATURAL 2012</b>		
<b>30/01/2012</b>	3.570,00 €	IRPF 2011-2012
<b>05/03/2012</b>	2.798,50 €	ONCE 2011-2012
<b>24/05/2012</b>	4.300,00 €	IRPF 2011-2012
<b>18/06/2012</b>	8.111,11 €	ONCE 2010-2011
<b>18/06/2012</b>	869,83 €	ONCE 2010-2011
<b>18/12/2012</b>	22.876,00 €	Mantenimiento 2012
<b>24/12/2012</b>	2.630,00 €	IRPF 2011-2012
<b>02/07/2012</b>	4.818,32 €	Caja Navarra
<b>28/03/2012</b>	7.500,00 €	Ibercaja
<b>Total 2012</b>	<b>57.473,76 €</b>	

<b>AÑO NATURAL 2013</b>		
<b>28/01/2013</b>	18.700,00 €	IRPF 2012-2013
<b>12/02/2013</b>	2.798,50 €	ONCE 2012-2013
<b>25/03/2013</b>	7.000,00 €	UNNIM 2011
<b>04/04/2013</b>	30.000,00 €	Fundación Inocente 2013
<b>15/04/2013</b>	18.867,54 €	ONCE 2011-2012
<b>04/06/2013</b>	18.300,00 €	IRPF 2012-2013
<b>18/12/2013</b>	18.000,00 €	IRPF 2012-2013
<b>Total 2013</b>	<b>113.666,04 €</b>	

<b>AÑO NATURAL 2014</b>		
<b>03/01/2014</b>	20.000,00 €	Mantenimiento 2013
<b>22/01/2014</b>	18.700,00 €	IRPF 2013-2014
<b>28/02/2014</b>	2.798,50 €	ONCE 2013-2014
<b>03/04/2014</b>	25.186,50 €	ONCE 2012-2013
<b>Total 2014</b>	<b>46.685,00 €</b>	

## 2. LOS SOCIOS DE AHUCE

A lo largo del periodo 2012-2014 se ha llevado a cabo una muy importante mejora de la información e incrementado de forma considerable el número de socios. Aquí se puede ver la evolución del número de asociados en los últimos años:



El incremento del número de socios en los últimos cuatro años se sitúa en torno a un 25% por año.

Entre los diferentes factores que han provocado el aumento del número de socios hay que destacar los siguientes:

- Mayor presencia en los medios de comunicación. Además de los diversos eventos periódicos realizados por la asociación y la fundación para darnos a conocer, a raíz de la presencia y lectura de un manifiesto de unos de nuestros socios en la ceremonia del Día de las Enfermedades Raras en el Consejo General del Poder Judicial en el año 2012, acto en el que estuvo presente su Su Alteza Real Doña Leticia Ortiz Rocasolano, los medios de comunicación se hicieron eco de nuestra asociación y patología.

- En julio de 2012, la asociación AHUCE es declarada de utilidad pública mediante la Orden INT/1892/2012, de 10 de julio, por la que se declaran de utilidad pública diversas asociaciones, en el BOE del 6 de septiembre de 2012.
- Mayor presencia en medios de comunicación y en otras asociaciones y federaciones tanto nacional como internacional.

Estrategias para aumentar el número de asociados en el 2014:

- Realización de campañas periódicas en hospitales a nivel nacional.
- Captación de socios por medio de campañas en las redes sociales (Facebook, Twitter).
- Campañas de sensibilización en universidades.
- Mantenimiento del importe de la cuota MÍNIMA.
- Establecimiento de nuevas estrategias de fidelización de socios.

### 3. LOS DONANTES

Existe una gran competencia en el ámbito de la captación de donaciones y la tendencia que se prevé es a no desaparecer; al contrario: tenderá a aumentar en los próximos años. El crecimiento exacerbado del número de socios de otras asociaciones traerá consigo que éstos realicen sus donaciones a las organizaciones a las cuales pertenecen.

Posibles estrategias para aumentar el número de donantes en el 2014:

- Iniciar la captación de fondos a través del Cara a Cara (F2F): es una de las maneras más rentables y exitosas que las asociaciones utilizan para buscar nuevos socios y donantes que apoyen su causa. La captación *cara-a-cara* se caracteriza por que un *fundraiser* o captador de fondos solicita a alguien una

donación regular para una asociación. Esto se hace generalmente en la calle, lugares públicos o privados, eventos o en visitas a casas.

- Internet como elemento para la captación de fondos: Aprovechar nuestra web y las redes sociales para dar a conocer la asociación y nuestros proyectos.
- Mantener el contacto con los donantes: Es importante poner en el cuestionario de donaciones una casilla para que los donantes nos faciliten su correo y así poder estar en contacto con ellos, para informarles sobre nuevas campañas. Si han donado una vez, lo más probable es que vuelvan a interesarse por la asociación.. Es interesante conseguir no una donación, sino que esos donantes esporádicos se conviertan en donantes mensuales y anuales.
- Transparencia: Los donantes deben saber cómo y cuánto se está destinando a una campaña u otra. Para recibir más donaciones es indispensable ofrecer toda la información disponible a los donantes para que estén informados de toda la actividad de la organización.
- Información social: Es importante mostrar a los donantes o a los posibles donantes que otras personas han apoyado o están apoyando la causa o campaña. Para ello utilizaremos fotografías de eventos que hayamos realizado y en los que hayan participado otros donantes. También reafirmaremos la campaña informativa a través de nuestra web, de nuestra página de Facebook y de *tweets* de otras personas hablando de la asociación.

## **4. EVENTOS SOLIDARIOS**

A lo largo del 2014 se realizarán varios eventos solidarios para la recaudación de fondos privados.

Un evento solidario es una actividad en la que van a participar un número plural de personas y a partir de la cual se podrán crear retos solidarios. Lo recaudado por todos los retos solidarios asociados irá destinado al proyecto solidario elegido por el evento.

Ejemplos de eventos solidarios podrían ser:

- Carreras y maratones populares
- Promociones
- Actos corporativos

Se intentará que el mayor número de socios participen en la elaboración y puesta en marcha de estos eventos que, además de ser recaudatorios, sirven de plataforma informativa para dar a conocer la asociación y sus necesidades y posibilidades.

## **5. CELEBRACIÓN DEL DÍA DE LAS EERR Y EL DÍA MUNDIAL DE LA OI**

- Día Mundial de la Osteogénesis Imperfecta: La creación de un día en el calendario para la OI tiene como objetivo divulgar todo lo relacionado con éste síndrome para lograr a nivel mundial una mayor integración de los afectados en la sociedad, mayor acceso a oportunidades laborales, educativas y culturales, mayor nivel de conocimientos sobre el tema con el objetivo de recibir mejor atención médica y social siempre que lo requieran y la eliminación de cualquier forma de discriminación o segregación causadas por la disminución de algunas capacidades físicas que pueden sufrir las personas afectadas.

Estos eventos también pueden tener carácter recaudatorio. Para ello animaremos a los socios en sus distintas localidades a hacer una campaña de sensibilización y celebración.

- Día Mundial de las EERR: La campaña tiene como objetivo concienciar sobre las enfermedades raras, unas patologías poco frecuentes sobre las que apenas se investiga, y atraer la atención sobre las situaciones de falta de equidad e injusticias que viven las familias.

## **6. SORTEOS DE LOTERÍA NACIONAL**

El sorteo extraordinario de Navidad es una de las fuentes de captación de fondos más tradicionales de la asociación AHUCE. Además, este año 2014 Lotería Nacional celebrará un sorteo especial en el mes de octubre conmemorando el XX aniversario de creación de la Asociación.

## **7. DONACIONES DE PEQUEÑAS, MEDIANAS Y GRANDES EMPRESAS**

La captación de fondos de empresas ha registrado un giro importante debido a la creación de una vocalía específica para ello. Este proceso puede tener cambios en términos de patrocinio clásico e intercambio de valor únicamente por la marca, pero ofrece también nuevas oportunidades y formas de colaboración en las que hay que profundizar e intervenir a corto plazo y medio plazo.

Hay que trabajar los dos ejes de acción con las empresas:

- los de acción social en todas sus facetas
- los proyectos de cooperación.

Las entidades financieras en su conjunto, suponen el segundo principal mercado para la captación de fondos privados en nuestro país, después de los socios y donantes.

## **8. ACCIONES PROPUESTAS PARA REALIZAR EN EL PERIODO 2014-2015**

El objetivo que se propone para el periodo es incrementar los ingresos procedentes de fuentes privadas, y consolidar las restantes fuentes de financiación.

Para ello se desarrollarán las siguientes acciones:

- Garantizar el crecimiento del número de socios.
- Garantizar de manera proactiva y eficiente la presencia en medios de los llamamientos de captación de donaciones.
- Incrementar la captación de donaciones y la cuota de mercado a través de la diversificación de canales incorporando las nuevas tecnologías de Internet.
- Impulsar la venta de productos que faciliten la visibilidad de la patología.
- Difundir mediante pequeños anuncios, cuñas de radio y anuncios en prensa.
- Consolidar la venta de Lotería Nacional.