

Más allá del Fundraising | Movilización de Recursos

Resumen del e-book

Más allá del Fundraising es un e-book práctico diseñado para ayudar a organizaciones sociales a construir un sistema organizado, proactivo y diversificado de movilización de recursos.

Este e-book parte de una idea central:

El fundraising busca dinero para un proyecto. La movilización de recursos construye la capacidad de una organización para sostenerse en el tiempo.

No se enfoca en ganar una convocatoria específica ni en escribir mejores propuestas a última hora. Su objetivo es ayudar a la organización a dejar de vivir en modo reactivo y construir una estrategia sostenible para identificar, cultivar y asegurar recursos financieros y no financieros.

1. Dolor que resuelve el e-book

Muchas organizaciones sociales viven al borde del precipicio financiero porque dependen de uno o dos donantes, aplican a convocatorias cuando aparecen y no tienen un sistema claro para conseguir recursos de forma continua.

El problema no suele ser la falta de misión, impacto o compromiso. El problema es que la organización:

- *Confunde movilización de recursos con escribir propuestas.*
- *Trabaja de forma reactiva, corriendo detrás de convocatorias.*
- *Depende peligrosamente de pocos donantes.*
- *No tiene un pipeline de oportunidades.*
- *No cuenta con materiales institucionales listos.*
- *No cultiva relaciones con donantes antes de pedir.*
- *No diversifica fuentes de recursos.*
- *No tiene un plan anual con metas, calendario y responsables.*

Este e-book resuelve esa brecha. Ayuda a pasar de **buscar dinero cuando hay urgencia** a construir un sistema que permita movilizar recursos con estrategia, foco y continuidad.

2. Producto final del e-book

Al cerrar el proceso, el lector tendrá un **sistema completo de movilización de recursos** para su organización real.

Ese sistema no será una lista de convocatorias ni un conjunto de buenas intenciones. Será una estructura práctica con diagnóstico, donantes priorizados, pipeline, criterios de decisión, materiales, estrategia de relación, diversificación y plan anual.

Los entregables principales son:

Entregable clave	Estado
Diagnóstico de movilización de recursos y readiness organizacional	☐ Listo
Definición interna y rol estratégico de movilización de recursos	☐ Listos
Mapa de donantes, oportunidades y perfil de donante ideal	☐ Listo
Propuesta de valor institucional	☐ Lista
Pipeline de oportunidades y matriz Go/No-Go	☐ Listos
Materiales de contacto y cultivo de donantes	☐ Listos
Estrategia de diversificación y plan anual de movilización	☐ Listos
Sistema de movilización de recursos blindado — Sesión 1:1 #2	☐ Listo

El resultado final no es solo “conseguir más fondos”. Es una organización mejor preparada para sostener su misión en el tiempo.

3. IGROW aplicado al e-book

IGROW organiza todo el recorrido del e-book. No solo estructura el contenido: ayuda a convertir la movilización de recursos en un sistema práctico, ordenado y ejecutable.

Etapas	Aplicación en el e-book
I — Issue / Intent	Define para qué estás aquí y cuál es el problema que necesitas resolver. El e-book empieza con una pregunta incómoda: ¿tu organización está movilizando recursos estratégicamente o solo escribiendo propuestas cuando aparece una convocatoria? Esta etapa despierta conciencia sobre la fragilidad financiera.
G — Goal	Aterrizas lo que debes lograr al final de cada sección. Cada parte produce un entregable concreto: diagnóstico de readiness, matriz de donantes, pipeline, one-pager, estrategia de diversificación o plan anual. Esta etapa convierte la reflexión en construcción real.
R — Reality	Muestra el espejo: dónde está parada la organización hoy. Aquí el lector identifica errores frecuentes como depender de pocos donantes, improvisar materiales, aplicar a todo, cultivar poco las relaciones o no tener un plan anual.

Etapa	Aplicación en el e-book
O — Options	Entrega herramientas prácticas para construir el sistema. Incluye matrices, checklists, ejemplos antes/después, plantillas y criterios de decisión para mapear donantes, evaluar oportunidades, organizar el pipeline y diversificar fuentes.
W — Way Forward	Cierra cada sección con el próximo paso claro. Cada ejercicio alimenta la siguiente pieza del sistema. Nada queda suelto. Esta etapa convierte el e-book en una ruta de implementación, no en una colección de consejos sobre fundraising.

4. Promesa del e-book

Este e-book no promete conseguir fondos de inmediato ni ganar una convocatoria específica. Lo que sí promete es que, al terminar el recorrido, la organización tendrá un sistema más claro, ordenado y sostenible para movilizar recursos.

En síntesis:

El e-book transforma la búsqueda reactiva de fondos en un sistema estratégico de movilización de recursos, con diagnóstico interno, donantes priorizados, pipeline, criterios de decisión, materiales institucionales, relaciones cultivadas, diversificación y plan anual ejecutable.

Y eso permite pasar de decir:

“Necesitamos fondos y vamos a aplicar a lo que aparezca.”

a decir:

“Sabemos qué recursos necesitamos, de qué fuentes pueden venir, qué oportunidades priorizar, qué relaciones cultivar y qué acciones ejecutar durante el año.”