



BASE SOCIAL

Una lectura a partir de los diagnósticos de financiación que Startidea ha hecho a entidades sociales: de dónde entra el dinero, quién lo sostiene y qué pasa cuando deja de entrar.

La dependencia de la subvención es el síntoma, no la enfermedad



Cuando tres de cada cuatro euros vienen de la administración, el problema no es la subvención. **El problema es una base social que no se ha renovado** y que ya no cubre lo que cubría.

Mientras la organización persigue la próxima convocatoria, el socio medio sigue cumpliendo años y nadie pregunta quién vendrá detrás.

La prórroga cómoda es el riesgo mejor disfrazado



Un convenio que se renueva solo cada año parece estabilidad. **Es una sola firma de la que depende todo**, y esa firma cambia con cada legislatura.

El superávit de una partida finalista tampoco es colchón: es dinero con fecha de caducidad y destino cerrado.

Audiencia grande no es base social



Miles de personas que donaron una vez en una campaña no son miles de socias. **Pocos donantes recurrentes valen más que muchos de impulso**, porque son los únicos que permiten planificar.

La notoriedad de la causa solo se convierte en base social cuando alguien la convierte en cuotas.

Crecer rápido también concentra



Un financiador que supera el 30 % del presupuesto deja de ser un donante: **te convierte en su proveedor**. Da igual que sea una fundación bancaria, un patrocinador único o un fondo europeo.

El crecimiento bueno esconde riesgos peores que el decrecimiento, porque nadie los busca mientras entran los ingresos.

Lo que no está en una base de datos no se gestiona



Saber «quién es quién» de memoria funciona hasta que se marcha la persona que lo sabe. **La memoria de las personas no es infraestructura**.

Sin un registro limpio no hay recurrencia, no hay legados, no hay segmentación y, además, hay un problema de protección de datos esperando.

5

**diagnósticos sobre
cómo se financian hoy
las entidades**

Ponerle reglas al mayor financiador

Fijar un techo por fuente de ingreso y decidir por escrito qué se hace cuando se supera. **Ponerle reglas a quien más te paga te hace más financiable**, no menos, porque demuestra a los demás que la entidad no está en venta.

Convertir la memoria administrativa en una pieza editorial

La memoria que se entrega para justificar no capta a nadie. La misma información, contada como una historia con cifras, cara y resultado, **es la mejor inversión en captación que casi nadie hace bien**.

Se escribe una vez y sirve para socios, empresas, prensa y redes.

Pedir el compromiso justo después del impulso

El momento de proponer una cuota es el minuto siguiente a la primera donación, no seis meses después en una campaña de Navidad. **Un donante que ya dijo sí es el activo más barato y más olvidado** de cualquier entidad.

Hablar primero a quien ya está cerca

Las familias de las personas atendidas, los socios de toda la vida y los voluntarios son la audiencia más infrautilizada. **Los legados son la línea más rentable y peor explotada del sector**, y solo se consiguen hablando con quien lleva años dentro.

Medir a doce meses o no empezar

Cada cambio en la captación lleva una métrica con fecha: socios nuevos, cuota media, peso del mayor financiador. **Si no se mide, no se hizo bien**.

Para ello, hay que pasar de una lógica de ir convocatoria a convocatoria a una lógica de base social:

CONOCER · CONTAR · PEDIR · RETENER

5

propuestas para tener una base social que sostenga

Tres preguntas que se responden juntas

¿Qué quieres mover? ¿Cómo lo cuentas? ¿Con qué lo operas? En Startidea, estrategia, comunicación y tecnología se trabajan bajo un mismo techo porque, separadas, no se responden bien.

-  **Diagnóstico gratuito de 30 minutos** para saber si hay algo que hacer y qué.
-  **Propuesta cerrada en una semana**, con alcance, precio y plazo, sin «depende».
-  **Diagnóstico de financiación** de 4 a 10 semanas: mezcla de ingresos, concentración, edad de la base social y métrica a 12 meses.
-  **Co-construcción** con el equipo de la entidad, no en su sustitución, y acompañamiento de 6 a 12 meses.
-  **Copiloto de subvenciones**: rastreo diario de convocatorias, encaje con el perfil de la entidad y borrador de memoria adaptado al baremo.
-  **Agentes IA** sobre los documentos de la organización, alojados en Europa, que citan sus fuentes y derivan a una persona cuando toca.



startidea.es

mario@startidea.es

C/ Conde Cifuentes 33 · Granada

Agencia de Innovación Social · desde 2011