

## **Punto de la Agenda: Programa de procuración de fondos individuales**

### **Resumen**

Este documento describe un plan de inversión diseñado para fortalecer la capacidad global de movilización de recursos de IPPF mediante la construcción de un programa de procuración de fondos individuales que incluya infraestructura y acceso al mercado en los EE. UU., durante los próximos tres años.

El C-FAR ha revisado el plan de inversiones y recomendó para aprobación la **designación de US \$3 millones de las reservas** para desarrollar el programa de donaciones individuales durante los próximos tres años. De esta cantidad, confirmaron que IPPF puede designar US \$1 millón con vigencia inmediata y la aprobación de la suma de US \$2 millones estará condicionada a la disponibilidad del saldo de reserva disponible al 31 de diciembre de 2021 por encima del umbral fijado a principios de este año.

### **Acción requerida**

Como parte del informe de la Presidenta de C-FAR, la Junta Directiva **aprobará la designación de US \$3 millones de las reservas para desarrollar el programa de donaciones individuales durante los próximos tres años** comenzando de inmediato. De esta aprobación, la suma de US \$2 millones estará condicionada a la disponibilidad del saldo de reserva disponible al 31 de diciembre de 2021 por encima del umbral fijado a principios de este año.

## **Plan de inversión de 3 años para desarrollar ingresos no restringidos para la Federación**

### **1. Análisis de la situación**

Actualmente, IPPF tiene una cartera relativamente pequeña de donantes individuales basados principalmente en los EE. UU., que van desde patrocinadores en línea de pequeñas cantidades en dólares hasta donaciones más grandes recibidas a través de cheques, legados y donaciones de acciones. Hasta nuestra separación en septiembre de 2020, el programa de donaciones individuales fue desarrollado y administrado principalmente por la Oficina Regional del Hemisferio Occidental (WHRO). Con la separación, la infraestructura y los conocimientos técnicos no se quedaron en el Secretariado. IPPF actualmente no tiene ningún CRM (sistema de administración de relaciones con clientes) o sistemas de procesamiento de pagos flexibles (más allá del sitio básico de donaciones en línea Paypal) para respaldar y cultivar donaciones en forma de personal, proveedores o sistemas.

Para fines de este año, sin personal dedicado, esperamos asegurar aproximadamente US \$1.2 millones en donaciones individuales no restringidas con la gran mayoría proveniente de dos grandes legados, el resto fueron transferencias bancarias, cheques y donaciones en línea. Sin embargo, existe un mercado gigantesco sin explotar en los EE. UU., donde podemos recaudar cantidades significativamente más altas, especialmente dado el reconocimiento de marca de IPPF una vez que establezcamos sistemas adecuados para cultivar esos donantes.

En este contexto, el Secretariado de IPPF trabajó con un experto en procuración de fondos con sede en EE. UU., con el fin de desarrollar opciones y escenarios de inversión estratégica para los próximos 3 años que:

- (1) estabilicen y gestionen de mejor manera los ingresos de los donantes individuales existentes y, lo que es más importante,
- (2) se diseñen opciones y tiempos para crear y hacer crecer nuevos canales de adquisición de donantes a lo largo del tiempo.

## 2. Fundamento

Esta inversión de 3 años ayudará a lograr varios objetivos a corto y largo plazo que están alineados con el Plan de actividades del Secretariado, el Marco estratégico y la Estrategia mundial de generación de ingresos al **augmentar los ingresos no restringidos** para respaldar prioridades e iniciativas globales de importancia crítica.

Este plan de inversión logrará lo siguiente en tres años:

1. Aumentar los ingresos no restringidos para generar financiamiento básico y diversificar aún más nuestras fuentes de financiamiento, lo que nos permitirá pasar de un ingreso de **US \$1M/año** en 2021 a aproximadamente **US \$4M/año** al final de tres años con una inversión de aproximadamente \$1M/año (\$ 3M durante tres años). Esto también incluirá planes para aumentar las fuentes de donaciones planificadas diferidas.
2. Crear, lanzar y mantener una marca global de IPPF unificada centrada en el desarrollo de mercados de donantes clave que se implementarán gradualmente durante los próximos cuatro años.

IPPF ya tiene una organización 501(c)3 establecida en los EE. UU., con fondos que ya fluyen desde EE. UU., a la entidad del Reino Unido. Esta entidad recibe fondos de donaciones anónimas y mayores de HNWI/donantes individuales, así como de individuos.

### ¿Qué podemos esperar de las donaciones con un plan de inversión a 3 años (2022-2024)?

Una inversión de US \$3 millones durante tres años para el desarrollo del programa de donaciones individuales podría generar US \$7.4 millones en donaciones durante el mismo período.

## 3. Beneficios para la Federación

Una inversión de 3 años en donaciones individuales garantizará que IPPF esté en una mejor posición para responder rápidamente a eventos de crisis y solicitar fondos del público, pero también defenderá de manera proactiva la marca y los valores de IPPF como una forma de construir mejor una base de apoyo. Nos permitirá seguir adelante con llamamientos coordinados a segmentos de donantes a través de múltiples canales de procuración de fondos con mensajes que inspirarán las donaciones de manera más eficaz. Las situaciones de crisis no son el único camino hacia un mayor apoyo. Nuestro plan también generaría oportunidades de financiamiento que no sean en momentos de crisis.

Más importante aún, este esfuerzo ayudaría a diversificar aún más las fuentes de financiamiento con el fin de disminuir la dependencia del apoyo básico de los gobiernos donantes y enfocar a la Federación en recaudar más apoyo sin restricciones del público, Esto, con el propósito de garantizar que dispongamos de fondos flexibles para innovar nuevos enfoques de programación y/o llenar brechas críticas en nuestra operación.

## 4. Componentes de inversión del programa básico

**Sistemas de apoyo para donantes existentes** Si bien los montos en dólares a recaudar y los donantes pueden ser relativamente pequeños por ahora, la inversión en un CRM es esencial, ya que

permitirá recopilar e informar rápidamente sobre las actividades de los donantes y facilitar o ejecutar los esfuerzos de comunicación y procuración de fondos de los donantes. Sin el CRM, el actual sistema de gestión e informes, que es completamente manual, no se escalaría desde donde está hoy.

**Adquisición de nuevos donantes.** Dado el deseo de crecimiento de IPPF, aquí es donde se requiere la mayor parte de la inversión. Aunque es importante reconocer que la adquisición de donantes es un juego a largo plazo. **No existe un escenario en el que la inversión de un año tenga posibilidades de devolver en donaciones más que el costo de adquirirlas en el mismo año.** Teniendo en cuenta la solidez de la marca IPPF, es muy probable que, cuando se evalúe en un plazo de 3 a 5 años, las inversiones iniciales en la creación de una cartera de donaciones individuales produzcan un rendimiento significativo de la inversión (ROI), Y, si se gestionan adecuadamente, se conviertan en "anualidades" lucrativas a largo plazo, que proporcionen importantes cantidades de **fondos predecibles sin restricciones** para el Secretariado.

Una nueva cartera de donantes nunca se "amortizará" en solo un año, las métricas clave como el costo de adquisición, el primer donativo promedio, el valor del donante a lo largo del tiempo y el desgaste anual del donante son fundamentales para evaluar el valor final a largo plazo (LTV ) de una nueva cosecha o cohorte de donantes.

Puede haber muchos resultados posibles durante los tres años, por lo que a disciplina crítica en la construcción de un programa de donaciones individuales es monitorear las métricas a medida que se desarrollan y corregir su curso (mejorar el rendimiento de la adquisición, reducir el desgaste, mejorar la tasa de conversión a donantes principales) a lo largo del camino para mejorar el valor final a largo plazo al final de la cosecha en cuestión (y también los futuros).

Cabe señalar que el potencial que proviene de una base permanente, estable y predecible de donantes individuales una vez establecida es muy grande. Si bien parece costoso al principio, una base establecida de donantes individuales brinda donaciones no restringidas muy predecibles con un alto "rendimiento", especialmente una vez que la base de donaciones individuales está en modo "mantenimiento" y no en "crecimiento", en donde mantenimiento se define como el hecho de gastar aproximadamente la cantidad que mantenga la base constante.

**Dotación de personal.** Programaremos la inversión en personal en fases durante los dos primeros años calendario del plan. Este enfoque por fases "liberaría" dólares presupuestarios incrementales en los años del plan a medida que se demuestre que las métricas y los canales son lo suficientemente prometedores para cumplir con las proporciones de inversión a valor a largo plazo previstas y aprobadas por la alta dirección.

### **Acción requerida**

En este contexto, el 10 de noviembre, C-FAR recomendó la designación de US \$3 millones de las reservas para desarrollar el programa de donaciones individuales durante los próximos tres años, sujeto a la aprobación de la Junta Directiva. De este monto aprobado, US \$2 millones estarán condicionados a la disponibilidad del saldo de reserva disponible al 31 de diciembre de 2021 por encima del umbral fijado a principios de este año.

Como parte del informe de la Presidenta de C-FAR, la Junta Directiva **aprobará la designación de US \$3 millones de las reservas para desarrollar el programa de donaciones individuales durante los próximos tres años** comenzando de inmediato.