



ASPACACOR

ASOCIACIÓN DE PACIENTES
CARDÍACOS DE CÓRDOBA
Y PROVINCIA

PLAN DE FUNDRAISING
ASPACACOR
2026–2028

PLAN DE FUNDRAISING

ASPACACOR 2026–2028

1. Marco Estratégico

ASPACACOR entra en una etapa de crecimiento y consolidación como referente provincial en salud cardiovascular. El presente Plan de Fundraising tiene como finalidad:

- Garantizar la ****sostenibilidad financiera**** del Plan Estratégico 2026–2028.
- Reducir la dependencia de subvenciones públicas.
- Profesionalizar la captación de fondos.
- Alinear la financiación con los 4 Ejes Estratégicos del Plan.
- Generar ingresos recurrentes y previsibles.

Este plan se integra directamente en el ****Eje 4: Fortalecimiento organizativo y gobernanza****.

2. Objetivo Económico Global 2026–2028

Meta financiera trienal:

- Incremento del 15% anual acumulativo de ingresos

Escenario orientativo de crecimiento: Objetivo mínimo de crecimiento

- 2026 = +15%
- 2027 = +20%
- 2028 = +25% consolidado

3. Arquitectura del Fundraising (Modelo Diversificado)

ASPACACOR trabajará 5 grandes líneas de captación:

1. Subvenciones públicas
2. Alianzas corporativas y RSE
3. Donaciones individuales y socios

4. Eventos solidarios ¿???????
5. Servicios pro-bono y colaboraciones en especie
6. Merchandising con Propósito

3.1. Línea 1: Subvenciones Públicas Estratégicas

Objetivo: Consolidar financiación estructural y por proyectos.

Fuentes prioritarias:

- Ayuntamiento de Córdoba
- Diputación Provincial
- Junta de Andalucía: Salud y Servicios Sociales
- Convocatorias estatales (Ministerio de Sanidad, Derechos Sociales)

Proyectos financiables por eje:

- Eje 1 | Enseñanza entre iguales
- Eje 2 | Córdoba y Provincia Cardioprotégida
- Eje 3 | Red provincial de voluntariado
- Eje 4 | Digitalización y gobernanza

Acción clave 2026:

- Crear calendario anual de convocatorias.
- Plantillas base de proyectos.
- Banco de memorias justificativas tipo.

3.2. Línea 2: Programa de Alianzas Corporativas (RSE)

Modelo: “Empresas con Corazón”

Propuesta de valor:

- Visibilidad institucional
- Impacto social medible
- Asociación con salud y prevención
- Beneficio reputacional
- Acciones de voluntariado corporativo

Modalidades de colaboración



Patrocinador Oro (≥ 5.000€/año)

- Logo destacado en Jornadas del 29 de septiembre

- Presencia en web y redes
- Inclusión en campaña “Cada minuto cuenta”
- Reconocimiento público anual



Patrocinador Plata (≥ 2.000€/año)

- Logo en materiales
- Mención en redes
- Invitación institucional



Empresa Colaboradora (≥ 1.000€/año o especie)

- Apoyo a actividades puntuales
- Logo en nuestra web y redes
- Certificado de colaboración

Sectores objetivo:

- Clínicas privadas
- Farmacias
- Laboratorios
- Gimnasios
- Empresas alimentación saludable
- Mutuas
- Constructoras con RSE activa
- Entidades financieras locales

3.3 Línea 3: Donaciones Individuales y Base Social

Estrategia:

3.3.1 Optimización cuota socios

- Implantación voluntaria de cuotas
- Modalidad “Socio protector”

3.3.2 Campañas digitales

- Microdonaciones por Bizum solidario

3.4. Línea 4: Evento Recaudatorio Anual de Alto Impacto

Propuesta central: “Córdoba Late por el Corazón”

Formato posible:

- Marcha solidaria
- Carrera popular
- Gala anual
- Cena benéfica
- Jornada deportiva + RCP masiva

Objetivo:

- 2 patrocinadores fijos por edición
- 300–500 asistentes
- Recaudación estimada: 10.000–20.000€ anuales

Claves:

- Venta de dorsales
- Merchandising
- Patrocinios por tramo
- Donación online previa

3.5. Línea 5: Servicios Pro-Bono y Ahorro Estratégico

Reducir gastos también es fundraising.

Objetivo:

- Conseguir servicios jurídicos gratuitos
- Diseño web pro-bono
- Cesión de espacios municipales
- Material gráfico patrocinado
- Otros productos

Indicador:

- Valor económico anual del ahorro generado.

3.6. Línea 6: Merchandising con Propósito

Productos:

- Pin
- Camisetas “Corazón Sano”
- Botellas deportivas
- Bolsas ecológicas

Venta en:

- Jornadas
- Eventos
- Web (cuando esté operativa)

4. Calendario Estratégico 2026–2028

2026 – Año de Construcción

- Diseño del Catálogo de Patrocinios
- Primer evento anual
- Captación 2 empresas colaboradoras
- Lanzamiento campaña digital
- Solicitud de 4 convocatorias públicas

2027 – Año de Expansión

- Consolidación de 5 empresas aliadas
- Evento con patrocinio estructural
- Programa Amigos ASPACACOR activo
- Web operativa con donación online

2028 – Año de Consolidación

- Patrocinadores recurrentes
- Evento autofinanciado
- Ingresos privados $\geq 40\%$ del total
- Fondo de reserva equivalente a 6 meses de actividad

5. Gobernanza del Fundraising

Crear:

Comisión de Captación de Fondos (3 personas)

Funciones:

- Prospección empresarial
- Seguimiento subvenciones
- Evaluación trimestral ingresos
- Informes a Junta Directiva

6. Indicadores Clave (KPIs)

Indicador	Meta
Crecimiento anual ingresos	$\geq 15\%$
Empresas colaboradoras activas	≥ 5 en 2027
Patrocinadores fijos evento	≥ 2
% financiación privada	$\geq 40\%$ en 2028
Valor ahorro pro-bono	Informe anual

7. Argumentario Institucional

ASPACACOR no solo financia actividades, financia:

- Prevención cardiovascular.
- Formación en RCP.
- Educación sanitaria con perspectiva de género.
- Red provincial de apoyo a pacientes.
- Reducción de desigualdades territoriales.
- Vida.

8. Riesgos y Mitigación

Riesgo	Medida
Dependencia pública	Diversificación privada
Baja captación empresarial	Catálogo profesionalizado
Falta de seguimiento	Comisión específica
Saturación de peticiones	Calendario estructurado

9. Proyección Final

Si el plan se implementa correctamente: ASPACACOR puede consolidarse como:

- Referente provincial en cardioprotección.
- Asociación financieramente estable.
- Organización con financiación mixta equilibrada.
- Interlocutor institucional sólido.