

# **DONANTES Y SUSCRIPTORES**

Pilar Arias

Arzobispado de Madrid

# Índice

**1) Perfil del donante en España**



**2) ¿Cómo realizar una campaña de suscripciones?**



**3) Trato con el donante.  
Mantenimiento de la suscripción**

# 01. Perfil del donante en España

01

**El suscriptor  
medio**

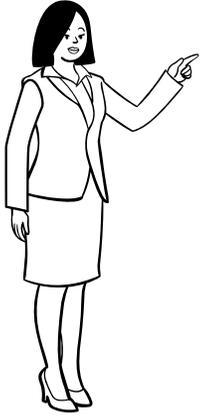
02

**El gran donante.  
La filantropía en  
España**

03

**¿Y los jóvenes?**

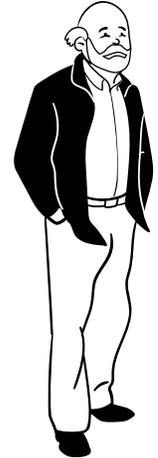
# El suscriptor medio



- 60% de los suscriptores son mujeres.

- La edad media de los suscriptores es de 59,2 años.

- El 61% de los socios es mayor de 55 años.
- El 81% de los socios tienen más de 45 años.



- Su renta media familiar disponible es de 33.477 €, 4.000 euros más que la media nacional .



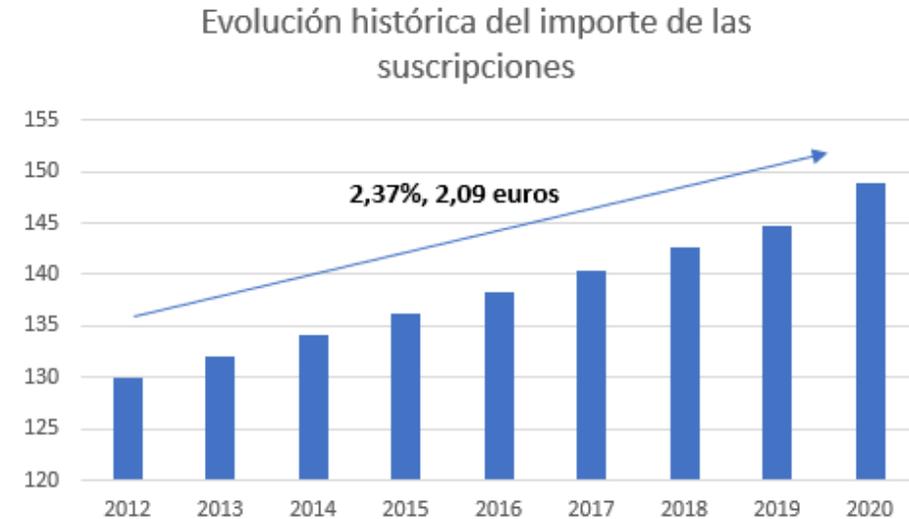
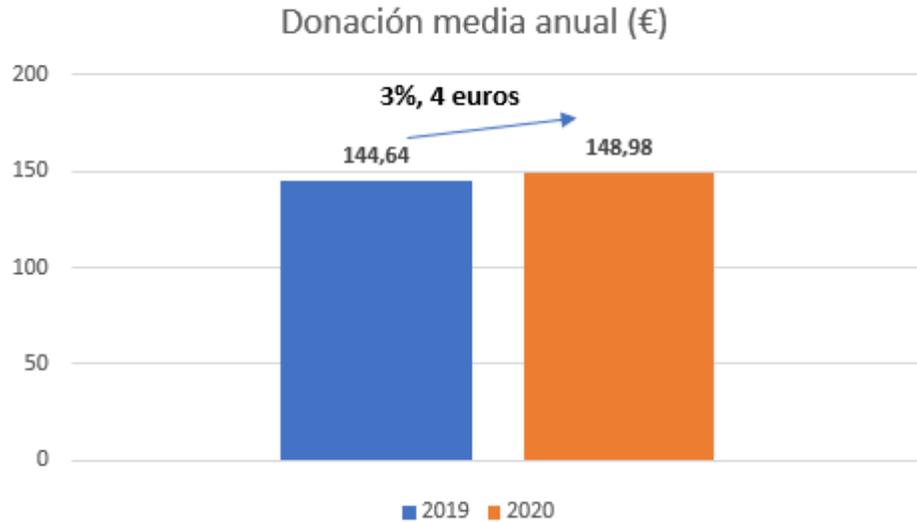
- Media de vida media de la colaboración= 9,38 años

- Tasa de abandono de la suscripción más elevada en los suscriptores más jóvenes y de menor antigüedad.



- Proporcionalmente hay más suscriptores en las provincias más pobladas.

# El suscriptor medio



Según los datos de la AEAT,  
De 2017 a 2021



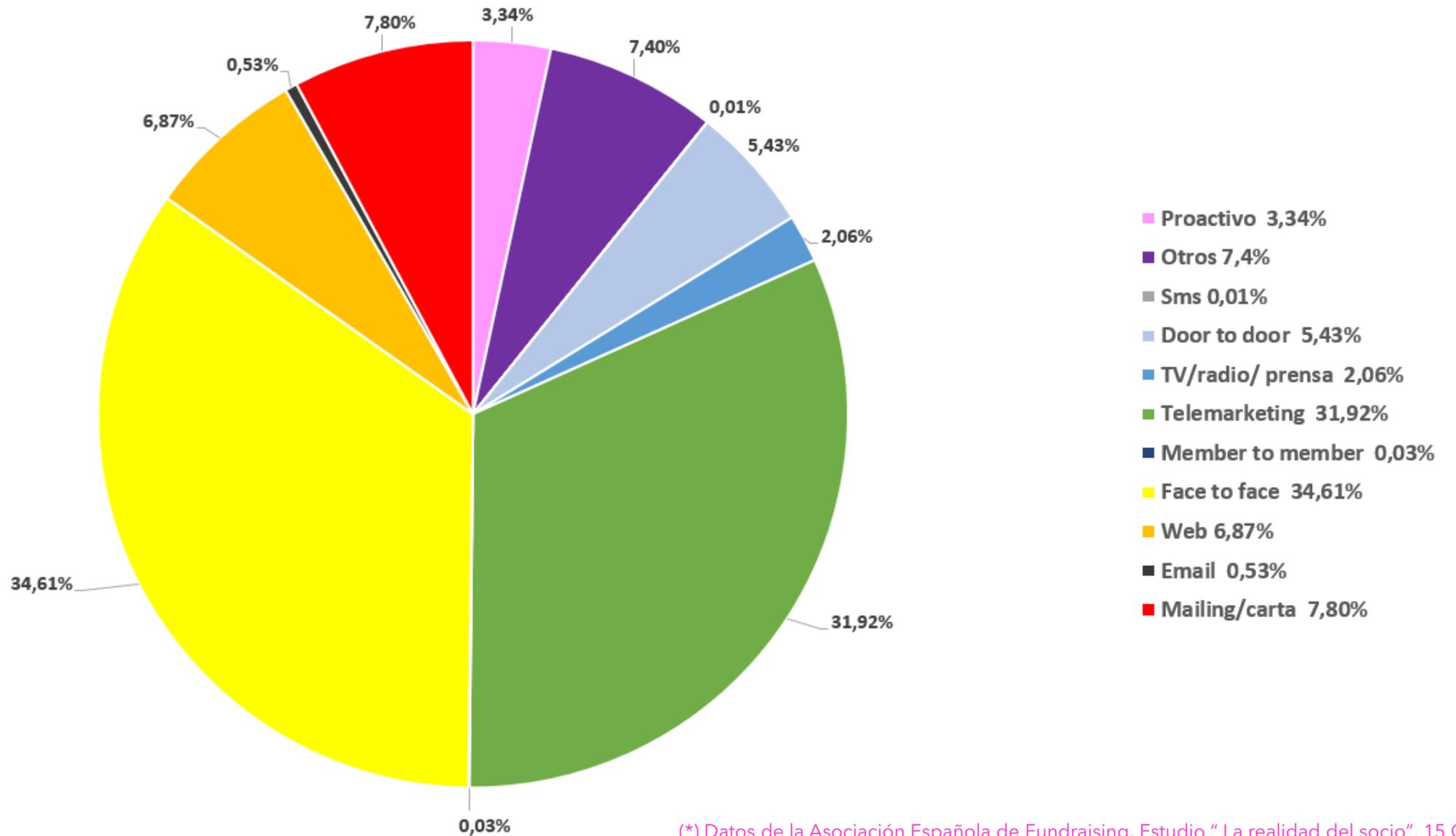
Número de contribuyentes donantes 14%



28% de incremento en la cantidad desgravada

- ✓ Se dona más a entidades pequeñas
- ✓ Cada vez se aplican más las desgravaciones fiscales

# El suscriptor medio. Vías de entrada de la suscripción



(\*) Datos de la Asociación Española de Fundraising. Estudio "La realidad del socio", 15 ONGs

# El gran donante. La filantropía en España

Donante de nivel...	Donación anual	Porcentaje de donantes
Bajo	$x < 500€$	97,80%
Medio	$500 € < x < 3.000 €$	2,14%
<b>Medio- alto</b>	<b><math>3.000 € &lt; x &lt; 5.000 €</math></b>	<b>0,02%</b>
<b>Alto</b>	<b><math>x &gt; 5.000 €</math></b>	<b>0,03%</b>



Representan el 1,8% de los ingresos anuales de las ONGs

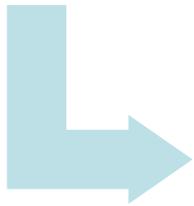
- Hombres en el 50% de las ocasiones.
- Entre 50 y 70 años.
- Con estudios superiores.
- No son sólo "personas ricas", las rentas del trabajo son su principal ingreso, pero pertenecen a hogares con un nivel patrimonial considerable.
- 2/3 tienen pareja.
- Sólo la mitad tienen hijos o personas a su cargo.
- 1/4 de ellos son voluntarios en las ONGs, por encima de la media (1/5).
- 1/3 han elaborado testamento solidario, duplicando la media del resto de los suscriptores (1/6)....

**...Y TIENEN LAS MISMAS MOTIVACIONES PARA DONAR QUE TODOS LOS DONANTES**

# ¿Y los jóvenes (menores de 40 años)?

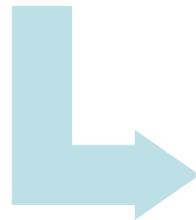
Les preocupa...

- Alcanzar cierta calidad de vida, independencia, llegar a fin de mes...
- La sostenibilidad y la emergencia climática
- La salud, tras la pandemia
- Mayor humanización y equilibrio mental



¿Cómo ven a las ONGs?

- Valoración positiva
- Parte del establishment
- Tienen más alcance que los gobiernos



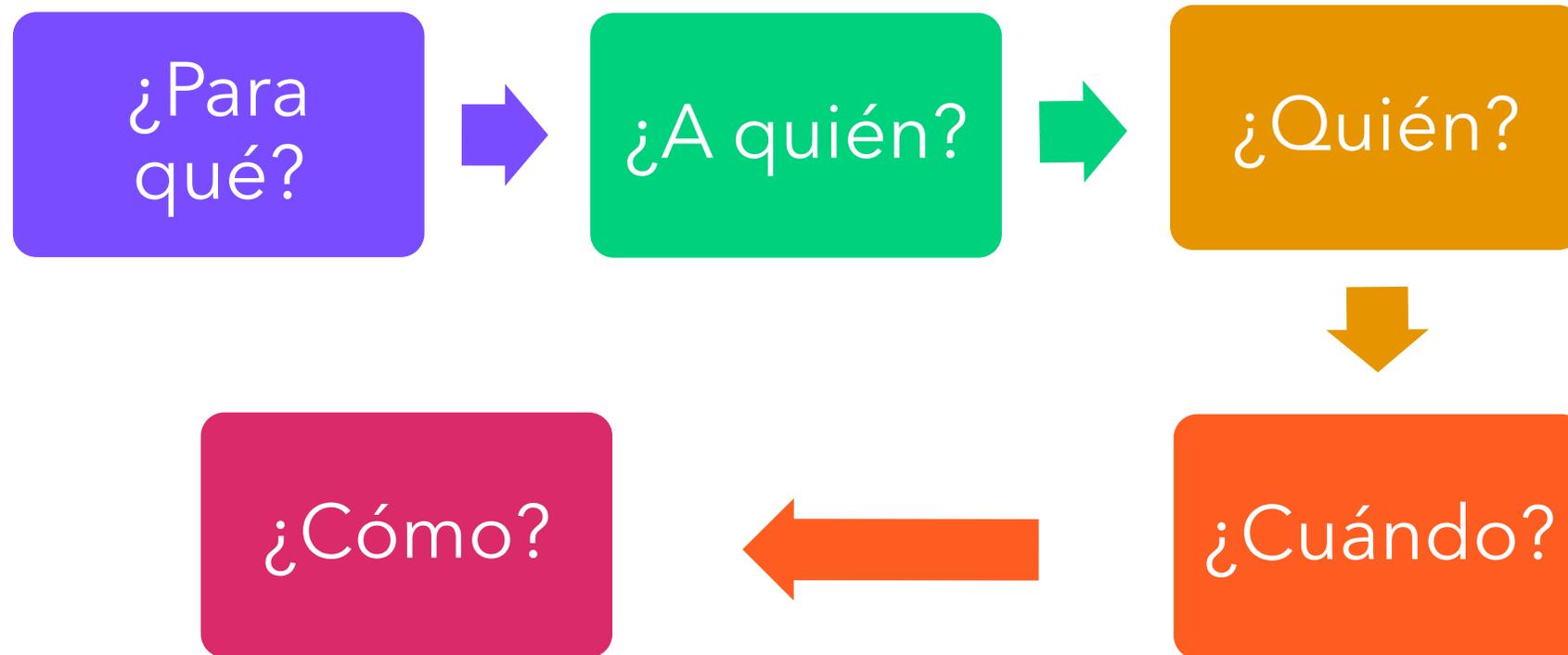
¿Cómo y por qué donan?

- Donan por las mismas causas que todos los donantes.
- Donan aquí y ahora
- No se comprometen en el tiempo por la inestabilidad económica

# ¿Por qué donan los donantes?



## 02. ¿Cómo realizar una campaña de suscripciones?



02. ¿Cómo realizar una campaña de suscripciones?

# ¿Para qué estamos buscando fondos?

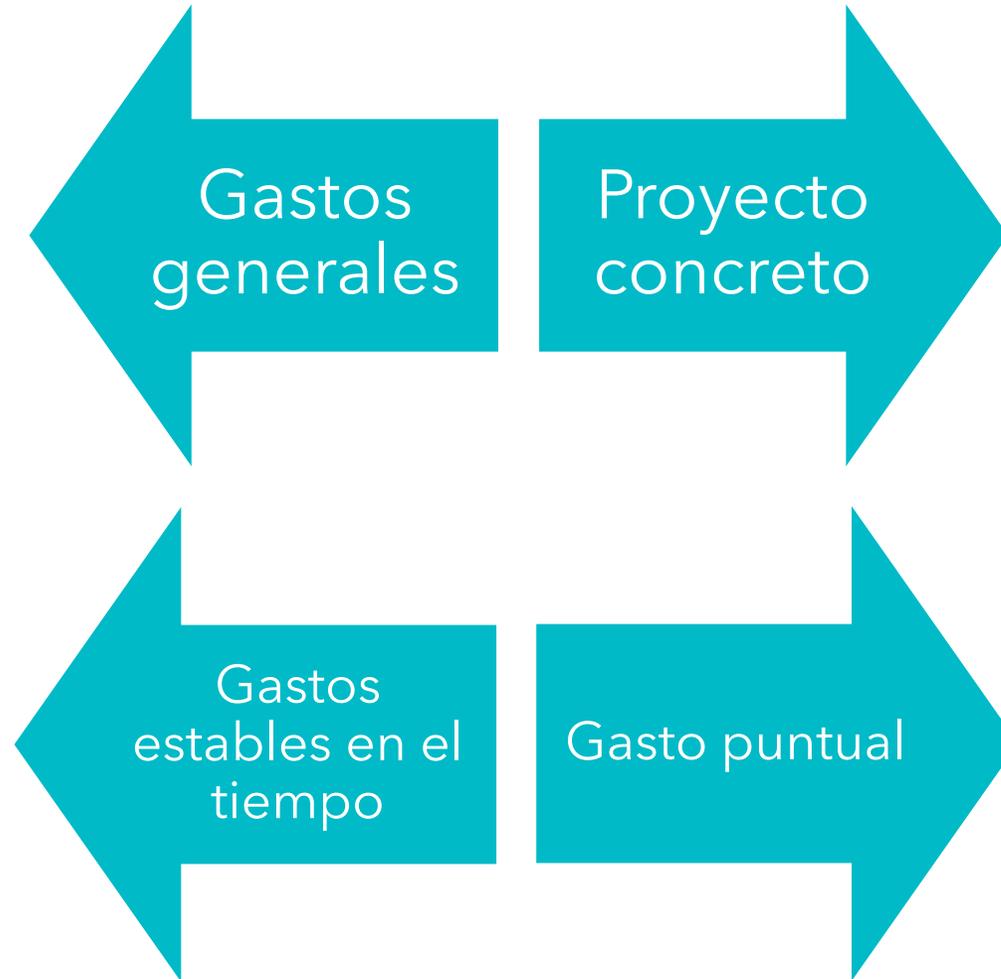


02. ¿Cómo realizar una campaña de suscripciones?

# ¿Para qué estamos buscando fondos?



# ¿Para qué estamos buscando fondos?

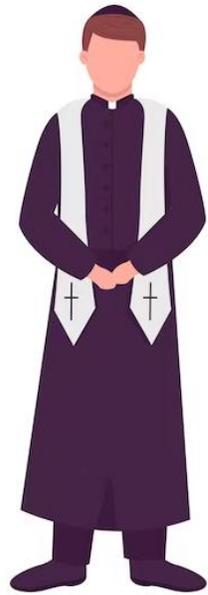


# ¿A quién nos dirigimos? ¿Segmentamos?



02. ¿Cómo realizar una campaña de suscripciones?

# ¿Quién se dirige a los posibles donantes?



## ¿Cuándo nos dirigimos a los posibles donantes?

- Cuando empiezan las catequesis.
- En Adviento/Navidad.
- En Cuaresma.
- Cuando veamos necesidad.

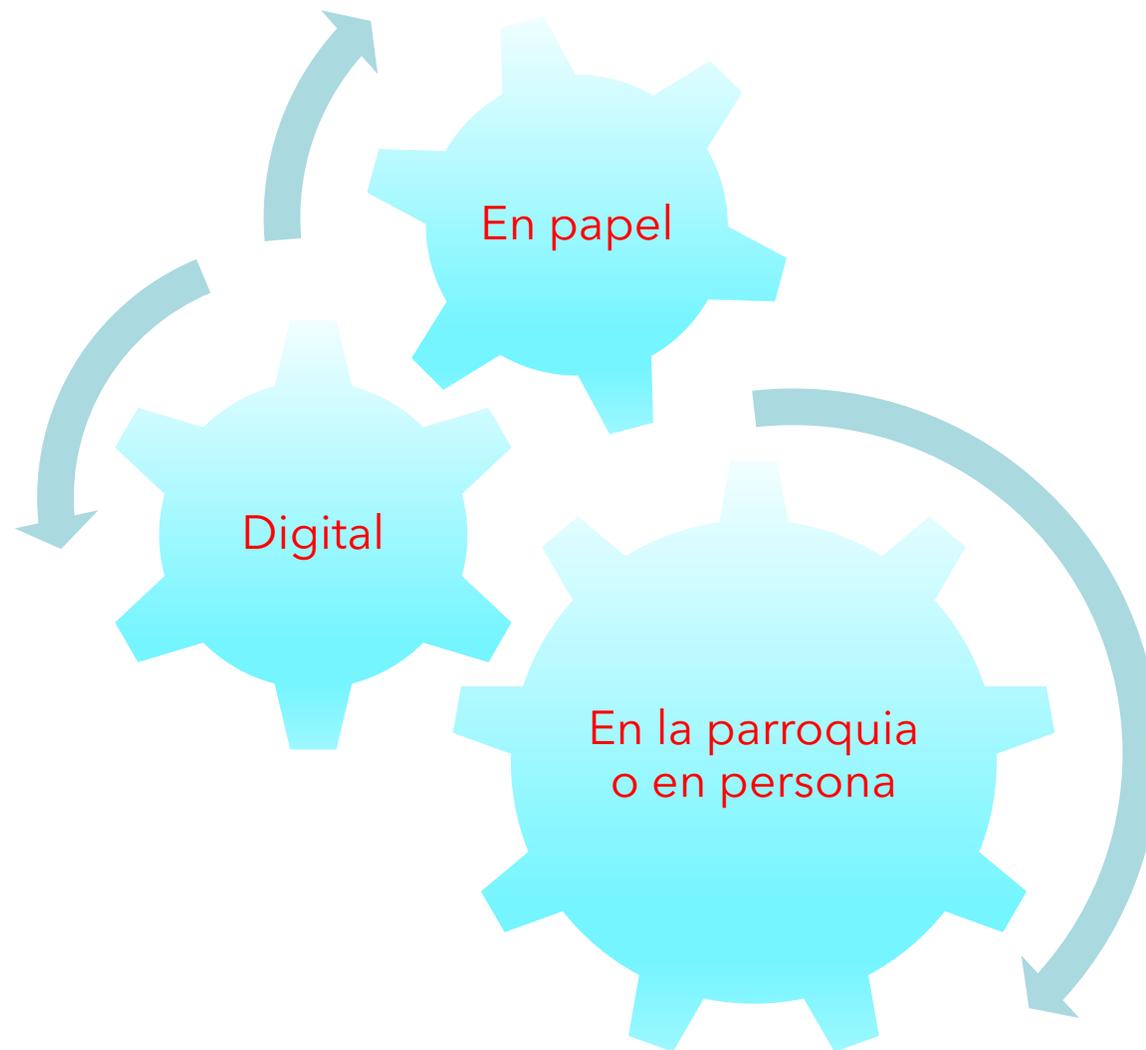
Gastos  
generales

Proyecto  
concreto

- Antes de empezar el proyecto.
- Cuando tenga suficientes datos para explicar el proyecto.
- Si no se lleva a cabo hay que tener un "plan B".

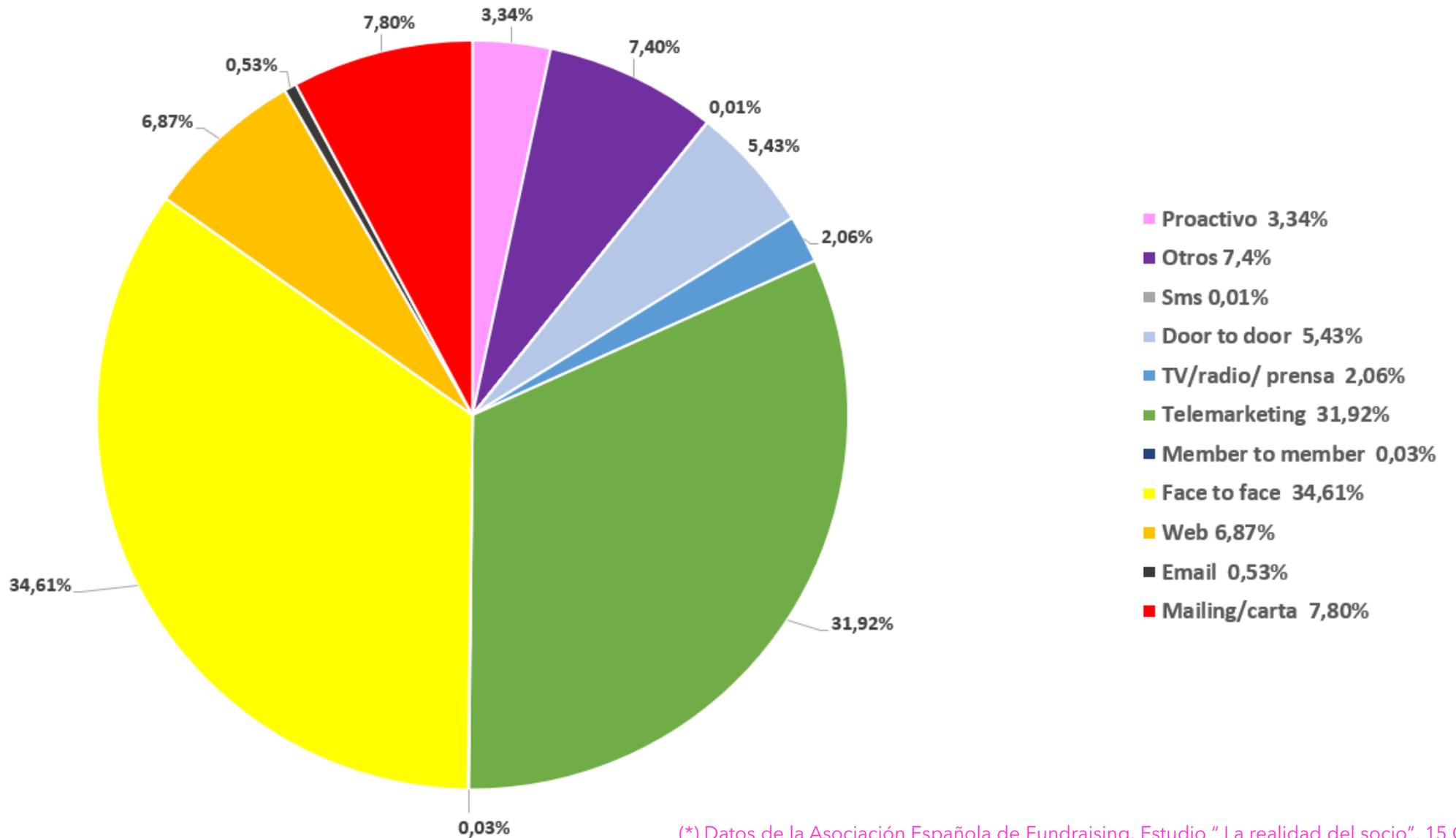
... ¿Y cuándo no?

# ¿Cómo nos dirigimos a ellos?



## 02. ¿Cómo realizar una campaña de suscripciones?

# Recordatorio: Vías de entrada de las suscripciones en las ONGs



(\*) Datos de la Asociación Española de Fundraising. Estudio "La realidad del socio", 15 ONGs

## ¿Cómo nos dirigimos a ellos en papel?



Folleto  
explicativo

Story telling

Datos económicos y técnicos

Creatividad, originalidad

Ficha de  
suscripción

Datos necesarios

¿Utilizamos todos la misma?

# ¿Cómo nos dirigimos a ellos en papel?



## RECIBIR A JESÚS POR PRIMERA VEZ (Y TODAS LAS DEMÁS) CUESTA 0 €

Los medios de comunicación en estos días, anteriores a las Primeras Comuniones, nos presentan que estas celebraciones son muy caras, que es un despilfarro y que a muchas familias les supone casi la ruina, o por lo menos una hipoteca.

Por si sirve, digo: Recibir a Jesús, por primera vez, cuesta 0 Euros.

Celebrar la 1ª Comunión, socialmente, cuesta, Según algunos medios de comunicación:

- traje de niña (novia?) 539 €
- traje de niño (marinero?) 350 €
- zapatos, calcetines, ropa interior, camisa, corbata, diadema, bolso... X€
- cadena, medalla, reloj, collar, rosario, crucifijo, misal (no sé para qué) 300 €
- comida (30 comensales) 1800 €
- reportaje de fotos, videos, recordatorios... 300 €
- hinchables, disco móvil (¿para quién?)... X €

En total, entre unas cosas y otras de 2000 a 6000 € .Claro que cada uno puede hacer lo quiera con su dinero y sus pretensiones, pero...

Recibir a Jesús, por primera vez:

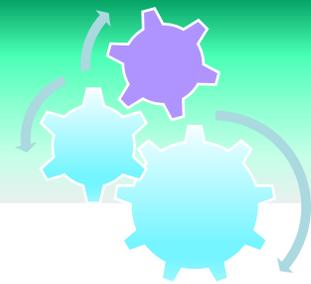
- 92 sesiones de catequesis: 0 €
- trabajo sacerdotes, catequistas...: 0 €
- luz, calefacción, limpieza, uso salones...: 0 €
- obsequio de la parroquia, -estampa, evangelio, cruz....: 0 €
- luz, limpieza, material celebración...: 0 €
- 4 sesiones con los padres para preparar todo: 0 €
- preocupaciones, malos ratos, disgustos...: 0 €

En total la preparación, desarrollo y celebración.... 0 €. Claro que cada uno con su tiempo, su ilusión, su servicio, su disponibilidad, puede hacer lo que quiera."Lo que gratis recibisteis, dadlo gratis" -Jesús de Nazaret-



02. ¿Cómo realizar una campaña de suscripciones?

# ¿Cómo nos dirigimos a ellos en papel?



**NUESTRA  
IGLESIA**

Día de la Iglesia Diocesana • Noviembre 2023

ARCHIDIÓCESIS DE MADRID



**ORGULLOSOS  
DE NUESTRA FE**

El Día de la Iglesia Diocesana, que este año celebramos el 12 de noviembre, es una oportunidad para agradecer lo que la Iglesia es y lo que la Iglesia hace. Todo lo que aparece en estas páginas es posible gracias al tiempo, las cualidades, la oración y el apoyo económico del pueblo de Dios. Juntos, en comunión, logramos parroquias vivas y comprometidas. ¡Feliz lectura!

# ¿Cómo nos dirigimos a ellos en papel?



## Hoja de suscripción

Rellena esta hoja, fírmala y háznosla llegar en papel o por email

Parroquia

Archidiócesis de Madrid

Nueva suscripción       Modificar suscripción

Nombre completo

Dirección completa

Nº de cuenta (IBAN)

Cantidad que quiero donar a la parroquia

12 €    20 €    50 €    100 €    €

Periodicidad

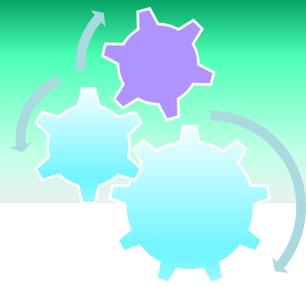
mensual    trimestral    semestral    anual

Email

Fecha y Firma

Al realizar esta donación a favor del ARZOBISPADO DE MADRID o de la PARROQUIA receptora de su donativo, el donante presta su consentimiento expreso para recoger, tratar y almacenar los datos personales que se faciliten con la finalidad de mantener una gestión integral de su donativo. Sus datos serán tratados durante la relación de colaboración y al finalizar esta se conservarán durante los periodos legalmente establecidos. El donante puede ejercitar los derechos de acceso, rectificación, supresión, limitación, portabilidad y oposición al tratamiento de sus datos, y oponerse a la recepción de correos electrónicos promocionales, mediante la remisión de una comunicación escrita al correo electrónico [dpd@archimadrid.es](mailto:dpd@archimadrid.es) o por correo ordinario al ARZOBISPADO DE MADRID, Delegado de Protección de Datos, calle Rajón, 19071, Madrid.

# ¿Cuándo nos dirigimos a ellos en papel?



A la salida de misa o de la reunión en la parroquia, en mano

Dejamos el papel repartido por los bancos

Por correo postal

Dejamos el papel en la mesa a la puerta de la parroquia

# ¿Cuándo nos dirigimos a ellos en papel?



A la salida de misa o de la reunión en la parroquia, en mano

Dejamos el papel repartido por los bancos

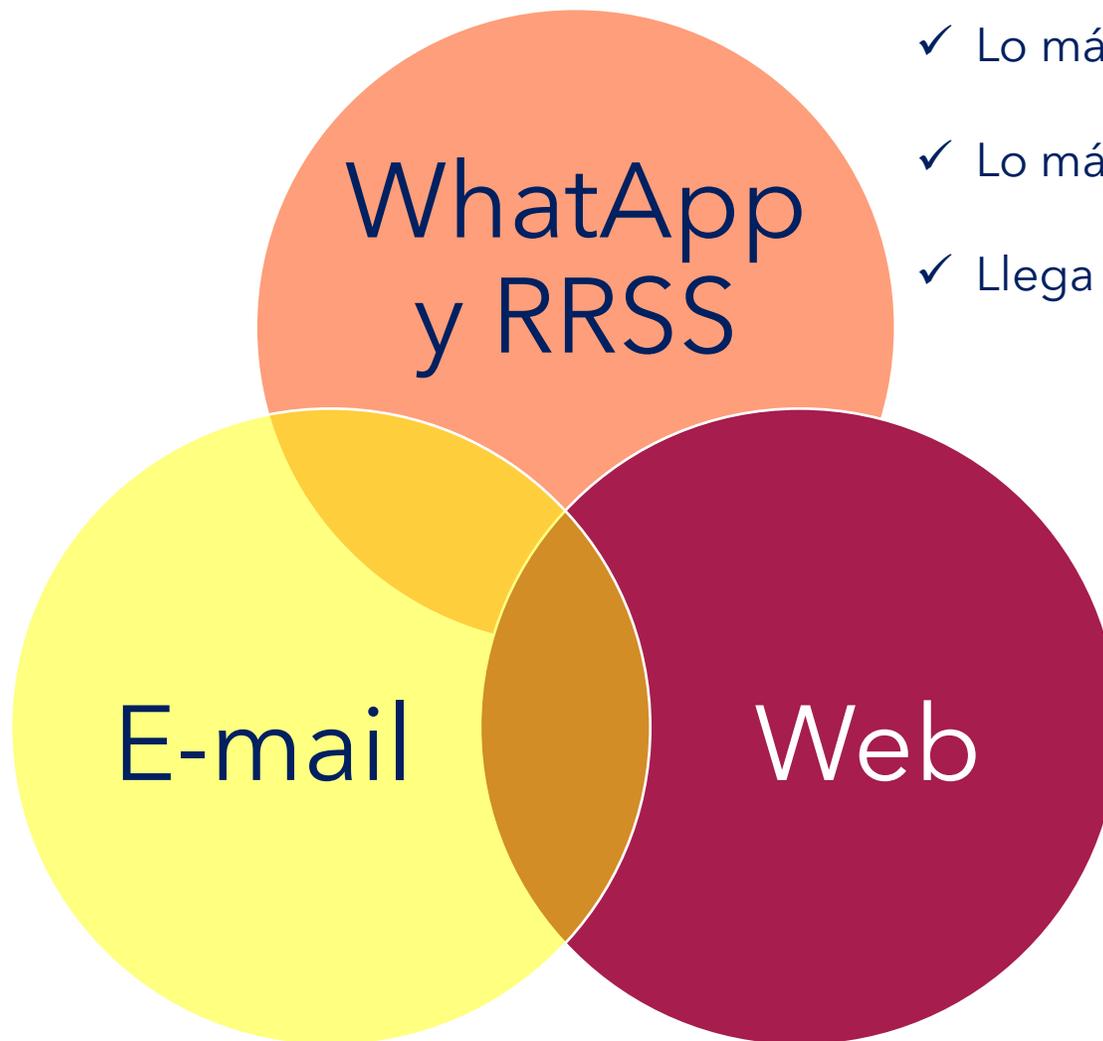
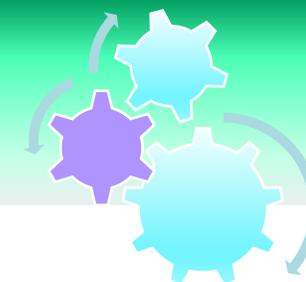


Por correo postal

Dejamos el papel en la mesa a la puerta de la parroquia



# ¿Cómo nos dirigimos a ellos digitalmente?

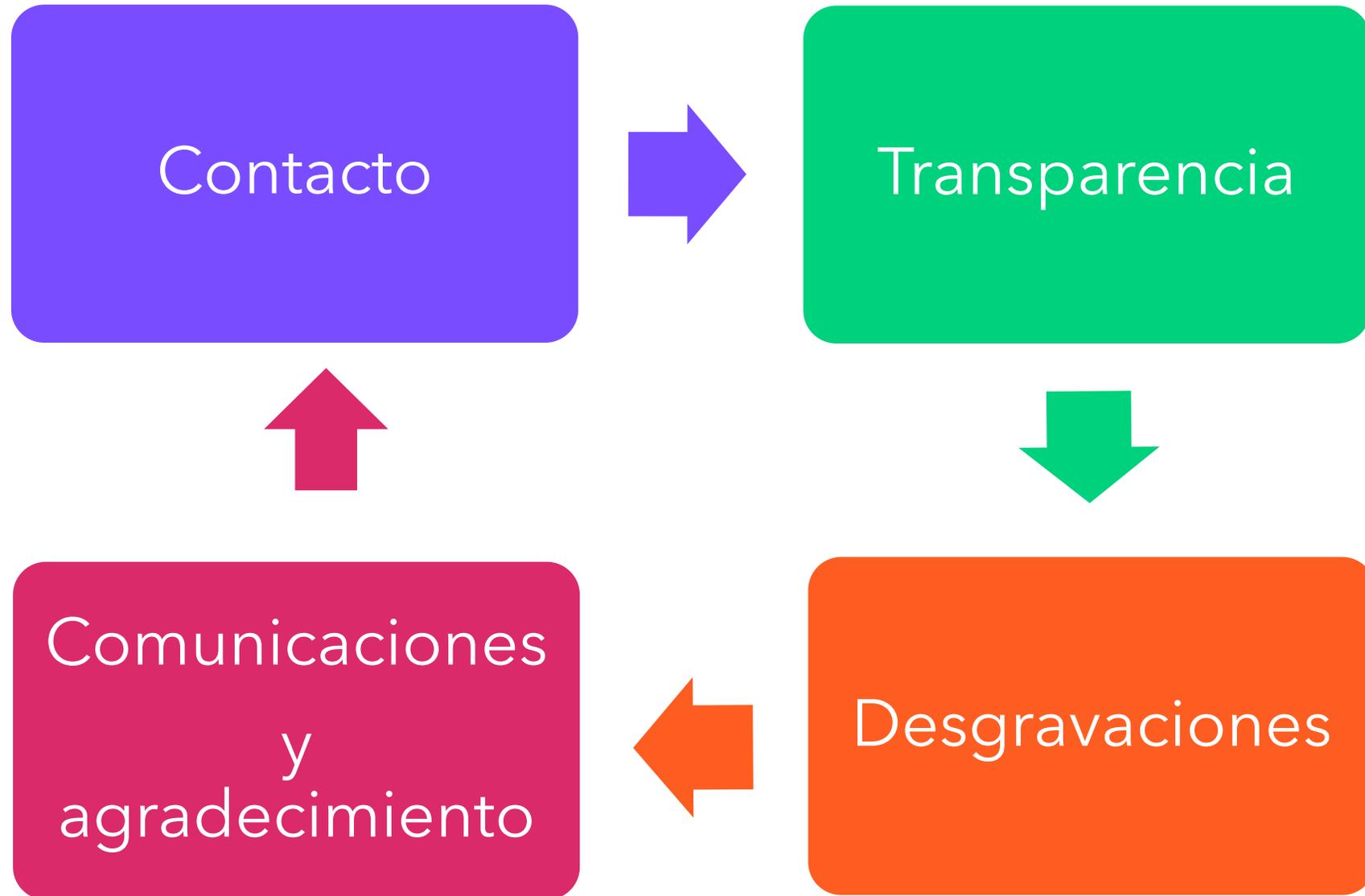


- ✓ Lo más rápido
- ✓ Lo más informal
- ✓ Llega más lejos

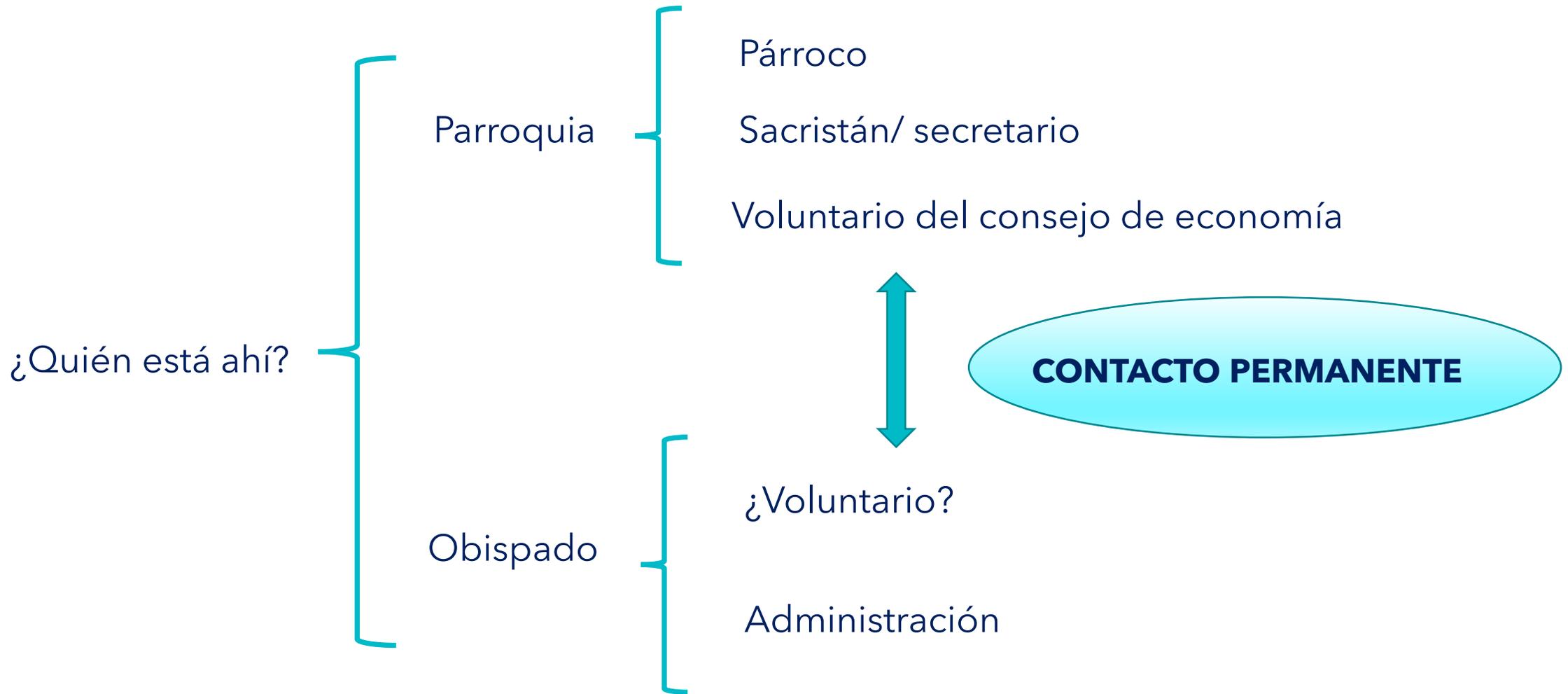
- ✓ Más formal que un WhatsApp.
- ✓ Permite explicar más los proyectos
- ✓ Detallar siempre un dato de contacto

- ✓ ¿Noticias o datos de contacto estables?
- ✓ Muy importante tenerla actualizada
- ✓ Publicar datos de contacto reales

### 03. Trato con el donante. Mantenimiento de la suscripción



### 03. Trato con el donante. Contacto



## 03. Trato con el donante. Transparencia

¿Publicamos las cuentas claras en las parroquias?

¿Presentamos cuentas de balance y cuenta de resultados en la diócesis?

¿Informamos de la evolución de nuestros proyectos?

## 03. Trato con el donante. Desgravaciones

¿Hacemos incapié en las desgravaciones?

¿El responsable de presentar el modelo 182 sabe hacerlo?

Ley de mecenazgo

¿Se emiten los certificados correctamente?

¿Respondemos las dudas de los donantes al respecto?

## 03. Trato con el donante. Comunicaciones



...¡Y siempre que se nos ocurra algo interesante que contar!

# Muchas gracias

Pilar Arias

91 171 42 16

pilarariasarias@archidiocesis.madrid