

#### **ESTUDIO**

Realidad del socio y donante en España 2023



### **ESTUDIO**

Realidad del socio y donante en España 2023

Este estudio ha sido realizado por la empresas Sinergia CRM con la coordinación de la Asociación Española de Fundraising.
Todos los derechos de propiedad intelectual asociados con este documento, pertenecen a Asociación Española de Fundraising y sus organizaciones asociadas a los efectos de permitir el cumplimiento de sus obligaciones legales en esta materia.
El autor somete el contenido y alcance de este informe a cualquier otra opinión mejor fundada en derecho. Queda prohibida su publicación o comunicación a terceros, salvo consentimiento previo y expreso del autor.

## Participantes en el estudio

Acción contra el hambre Anesvad Asociación Española Contra el Cáncer Cris contra el cáncer Cruz Roja Española Educo Fundació Pasqual Maragall Fundación Josep Carreras Fundación Vicente Ferrer Greenpeace Oxfam Intermon Plan Internacional Save the Children Unicef World Vision































### Introducción y datos generales

El *Estudio de la Realidad del Socio y Donante* es una investigación que viene elaborando la Asociación Española de Fundraising (AEFr) cada dos años, desde 2013.

Permite conocer realidades y tendencias sobre canales, cuotas, tiempo de colaboración, distribución geográfica, tasa de bajas, etc. Y a partir de estos datos las entidades pueden trabajar para enfocar su trabajo de acuerdo con las tendencias del sector, y así, poder hacer una estrategia de captación más efectiva.

En primer lugar, queremos agradecer a las Entidades No Lucrativas (ENL) participantes su generosidad, sin la que sería imposible llevar a cabo este tipo de investigaciones.

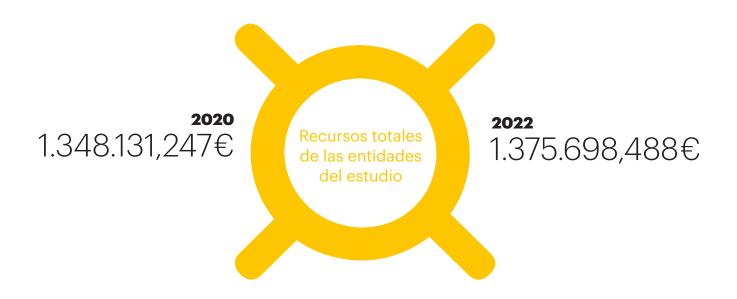
Los datos del Estudio de la Realidad del Socio y Donante 2023 pertenecen al año 2022 para ofrecer los resultados del ejercicio completo.

El *Estudio de la Realidad del Socio y Donante 2023* nos permite tener una foto representativa del estado del sector puesto que los recursos totales gestionados por las entidades participantes implican más de 1.375 millones de euros.

Algunos datos generales de esta edición son:

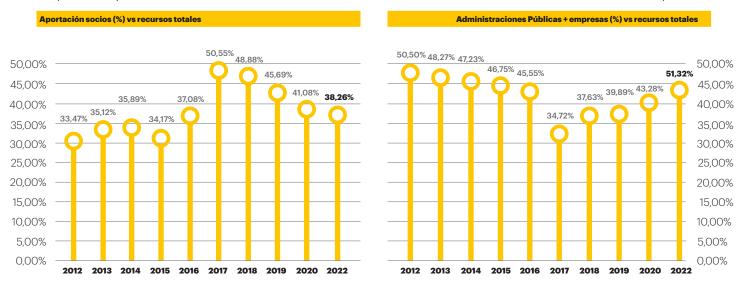
- > Analizados 4.020.000 socias y socios y más de 2.675.000 donantes
- > 600 millones de euros recaudados a través de cuotas de asociados activos en 2022
- > La aportación media ha subido más de 4 euros, de 144,64€ en 2020 a 148,98 en 2022
- > Porcentaje de bajas de 2022: 7,61%

# Contexto: los socios siguen creciendo



#### Captación privada

#### Administraciones Públicas + empresas



Perfil, lealtad y distribución geográfica de los socios

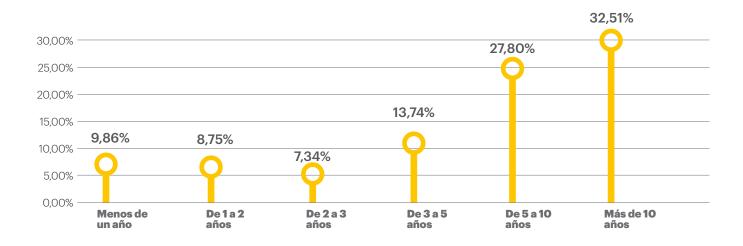
### Perfil del socio: ¿Cómo es el socio activo?



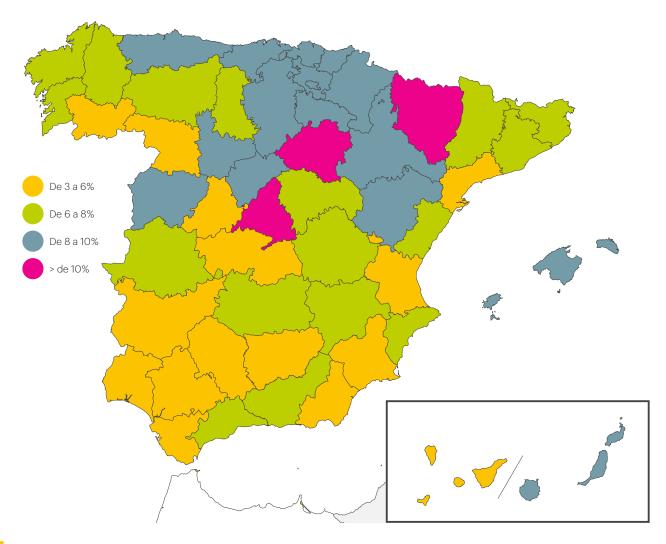
La vida media de una socia y un socio que colabora con una ONG es de 9,38 años. Lo que supone un ligero aumento en relación al anterior estudio, donde la vida media se situaba en los 9,18 años.

Un 32,51% de los socios lleva más de 10 años colaborando con una misma organización (32,72% en 2019).

Mientras que un 25,95% lleva menos de tres años colaborando con su entidad. Esta franja representaba el 26% en el estudio de 2020.



# Ponderación del volumen de socios por población de la provincia



Las grandes ciudades siguen siendo las que concentran un mayor número de socias y socios, Madrid y Barcelona supera el 30% del total de asociados de las 15 organizaciones participantes en el estudio.

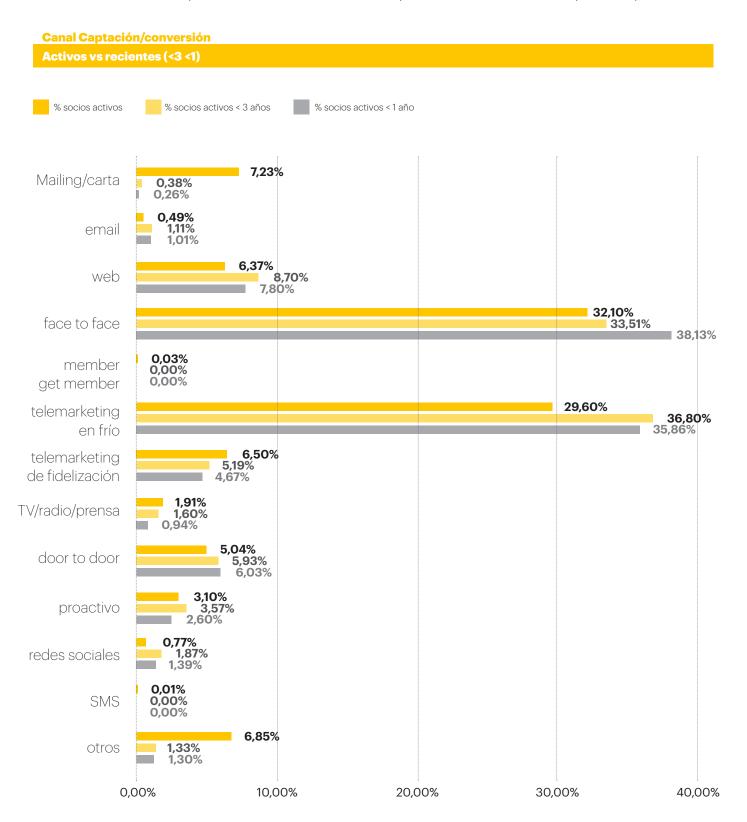
	SOCIOS	POBLACIÓN
Madrid	18,61	14,22%
Barcelona	12,86	12,06%
Valencia/València	4,84	5,49%
Alicante/Alacant	3,20	4,01%
Bizkaia/Vizcaya	2,77	2,42%
Sevilla	2,87	4,10%
Illes Balears	2,69	2,48%
Málaga	2,29	3,62%
Asturias	2,50	2,12%
Zaragoza	2,64	2,04%
Santa Cruz De Tenerife	2,12	2,21%
Las Palmas	2,15	2,38%
A Coruña	2,46	2,36%
Murcia	2,44	3,23%
Gipuzkoa/Guipúzcoa	1,87	1,53%
Cádiz	1,76	2,63%
Pontevedra	1,97	1,99%
Navarra	1.74	1.40%

	socios	POBLACIÓN
Granada	1,47	1,94%
Cantabria	1,43	1,23%
Valladolid	1,42	1,09%
Girona	1,51	1,67%
Tarragona	1,55	1,75%
Badajoz	1,15	1,40%
Córdoba	1,17	1,63%
Castellón/Castelló	1,10	1,24%
Toledo	1,13	1,50%
León	0,97	0,94%
Ciudad Real	0,99	1,03%
Jaén	0,95	1,31%
Burgos	0,98	0,75%
Araba/Álava	0,81	0,70%
Albacete	0,89	0,81%
Almería	0,95	1,56%
Lleida	0,97	0,93%
Salamanca	0,83	0,69%

	SOCIOS	POBLACIÓN
Huesca	0,84	0,47%
La Rioja	0,81	0,67%
Huelva	0,80	1,11%
Cáceres	0,75	0,82%
Lugo	0,67	0,68%
Guadalajara	0,57	0,56%
Ourense	0,60	0,64%
Cuenca	0,42	0,41%
Segovia	0,42	0,32%
Teruel	0,44	0,28%
Palencia	0,38	0,33%
Zamora	0,36	0,35%
Ávila	0,35	0,33%
Soria	0,31	0,19%
Ceuta	0,15	0,18%
Melilla	0,13	0,18%

### Canales de captación

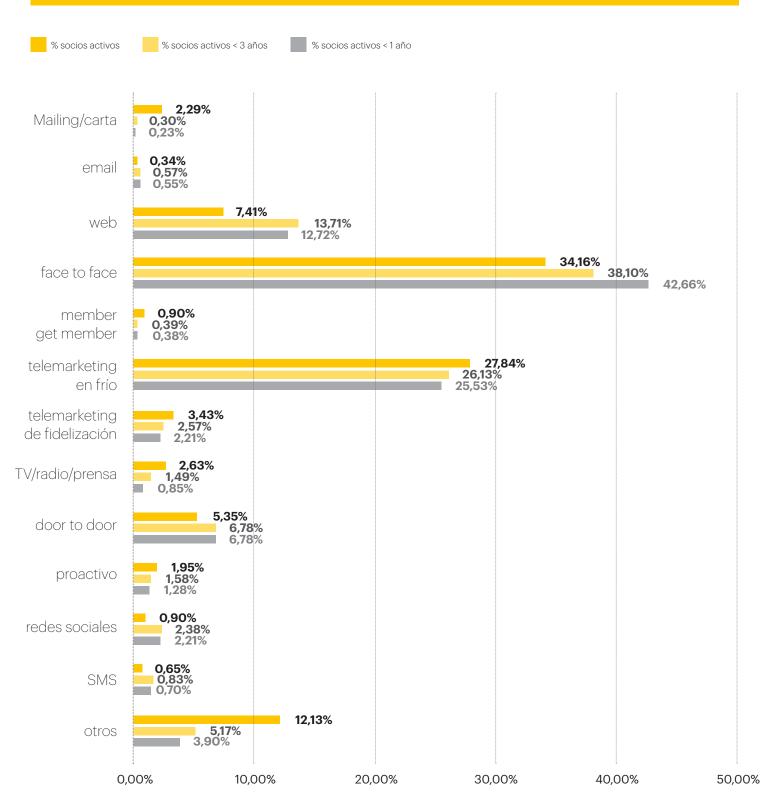
En este gráfico se muestran los canales a través de los cuales las organizaciones han obtenido sus socias y socios y potenciales (leads). Comparando las bases de asociados generales con los obtenidos en los últimos tres años y en el último año. De esta forma podemos ver la evolución que se ha producido.



A>E^F\*r Asociación Española de Fundraising

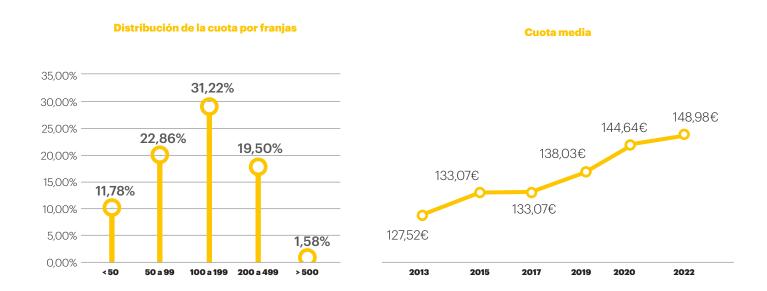


#### Activos vs recientes (<3 <1)

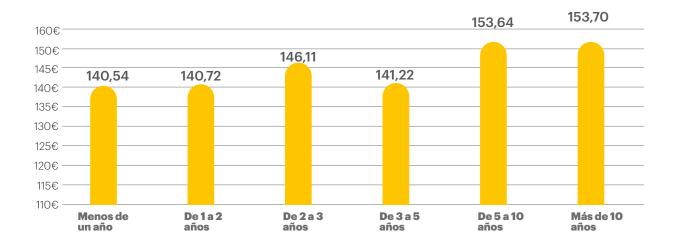


## La aportación económica

La evolución de la cuota media que aporta una socia y un socio a las organizaciones con las que colabora sigue incrementándose. En concreto en más de 4 euros desde la última edición del estudio.



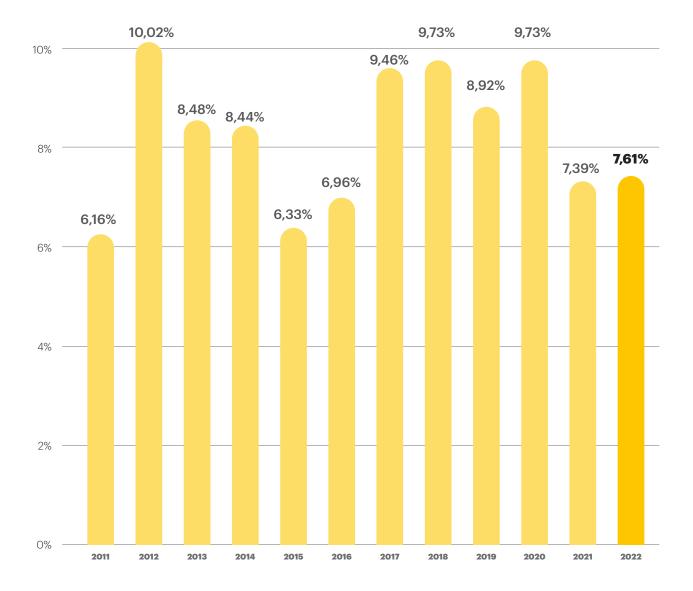
Un dato importante, que se viene repitiendo en todos las ediciones, es la variación de la cuota media en función de la antigüedad de los socios. A medida que un socio lleva más años en una entidad tiende a aportar mayores cantidades de dinero.



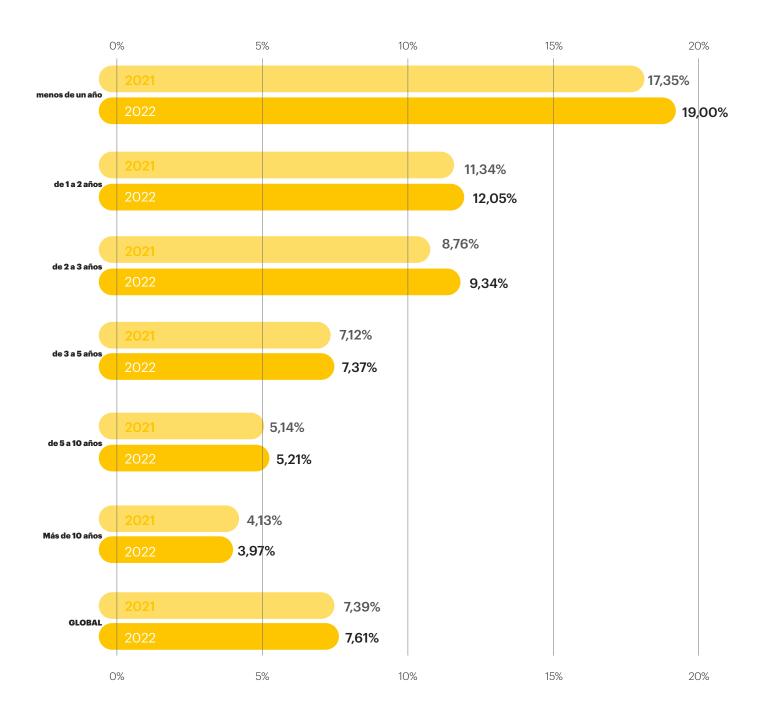
# Tasa de baja de asociados

El trabajo de gestión de la fidelización de socias, socios y donantes en las Entidades No Lucrativas para limitar el nivel de bajas es esencial. Se sitúa al mismo nivel de importancia que la incorporación de nuevos colaboradores.

Afortunadamente, la tasa de bajas está muy estable, con menos de un 8% en los últimos dos años.



#### Bajas por antigüedad en la organización

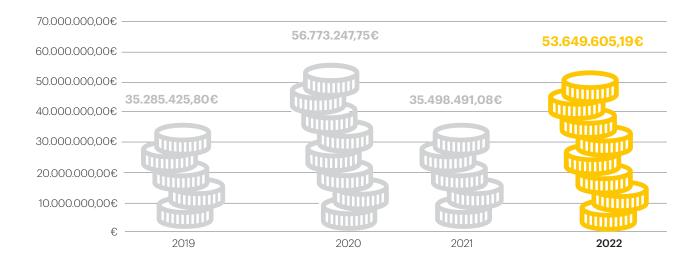


#### Evolución de las donaciones

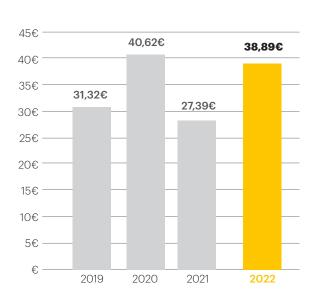
La colaboración económica no recurrente, lo que habitualmente se denomina donante puntual, ha crecido durante los últimos años. Una razón clara de este incremento tiene que ver con las diferentes situaciones de crisis, y emergencias internacionales, que venimos viviendo desde 2020.

En esta evolución se tiene en cuenta tanto las aportaciones de donantes puntuales como las colaboraciones económicas 'extras' realizadas por las socias y los socios de las Entidades No Lucrativas.

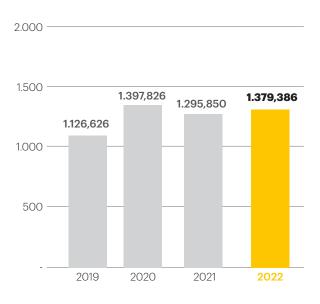
#### Importes de donativos recibidos



#### Media por donativo



#### Número de donativos



A>E^F\*r Asociación Española de Fundraising

**A** \* E

F>r