

ESTRATEGIA DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS Y ALIANZAS 2026–2027*Fortalecimiento de la sostenibilidad financiera institucional*

PROPÓSITO: Poner en marcha desde 2026 un modelo institucional de fundraising, diversificado y sostenible, que articule cooperación internacional, filantropía, sector privado, alianzas estratégicas y crowdfunding, transformando la experiencia, capacidades y resultados de la Corporación en propuestas de alto valor, oportunidades de financiación y relaciones estratégicas de largo plazo.

PUNTO DE PARTIDA

Con 27 años de experiencia, la Corporación Opción Legal es una organización sin ánimo de lucro comprometida con el fortalecimiento del Estado Social de Derecho, la construcción de paz y la garantía de derechos, especialmente de poblaciones en situación de vulnerabilidad.

Su trayectoria y presencia territorial en 28 departamentos, experiencia en la implementación de programas sociales y capacidad de articulación con entidades públicas, Naciones Unidas, cooperación internacional, sector privado y sociedad civil constituyen una base sólida para consolidar un modelo institucional de movilización de recursos y alianzas estratégicas.

OBJETIVO 2026–2027

Construir desde 2026 una función institucional de fundraising que fortalezca la sostenibilidad y autonomía financiera de la Corporación, articulando la experiencia y capacidades acumuladas con una gestión estratégica de oportunidades, alianzas y fuentes de financiación. La estrategia busca ordenar y potenciar el portafolio institucional, identificar y cultivar nuevos donantes y aliados, convertir las capacidades y necesidades de los territorios en propuestas financiables, fortalecer el posicionamiento de Opción Legal ante actores nacionales e internacionales, incrementar la diversificación y recurrencia de los recursos, desarrollar mecanismos de filantropía, crowdfunding y financiación innovadora, y consolidar relaciones de largo plazo que permitan ampliar, escalar y sostener el impacto de la Corporación.

1. MODELO ESTRATÉGICO

COOPERACIÓN Y DONANTES INSTITUCIONALES Convocatorias, fondos multilaterales, bilaterales y cooperación descentralizada. Priorizar oportunidades alineadas con derechos, construcción de paz, movilidad humana, acceso a justicia, protección, educación y desarrollo territorial.	FILANTROPÍA Y SECTOR PRIVADO Construir una cartera de fundaciones, empresas y donantes de alto potencial mediante propuestas de valor, reuniones de relacionamiento, alianzas de largo plazo y mecanismos de patrocinio fiscal cuando sean pertinentes.
CROWDFUNDING Y DONACIÓN DIGITAL Crear campañas temáticas, simples y medibles, vinculadas a historias de impacto y metas concretas. Integrar página web, redes sociales, medios de pago y campañas con aliados para convertir comunidad en donantes.	ALIANZAS Y FINANCIACIÓN INNOVADORA Desarrollar consorcios y alianzas multiactor; explorar financiación combinada, aportes en especie, premios, retos de innovación y mecanismos que amplíen la capacidad de apalancamiento de los proyectos.

PRINCIPIO DE GESTIÓN | La gestión de oportunidades de financiación se orientará bajo criterios de alineación estratégica, pertinencia institucional, potencial de éxito, valor de la relación con el financiador, capacidad de apalancamiento y escalabilidad, procurando optimizar los recursos y esfuerzos destinados a cada oportunidad.

2. RUTA DE IMPLEMENTACIÓN 2026–2027

FASE	FOCO	ACCIONES CLAVE	RESULTADO
1. DIAGNÓSTICO 2026	Ordenar activos	Mapa de donantes y prospectos; revisión de proyectos y evidencias; propuesta de valor; banco de conceptos; matriz de oportunidades; protocolos de seguimiento.	Pipeline priorizado y portafolio financiable.
2. POSICIONAMIENTO 2026–2027	Cultivar relaciones	Agenda de reuniones; participación en escenarios de decisión; briefings por donante; actualización de portafolio y web; casos de impacto; alianzas con empresas y fundaciones.	Mayor visibilidad y relaciones activas.
3. CONVERSIÓN 2026–2027	Presentar y movilizar	Propuestas institucionales; notas conceptuales; consorcios; campañas de crowdfunding; donación digital; patrocinio fiscal; seguimiento de pipeline.	Recursos movilizados y nuevos aliados.
4. FIDELIZACIÓN 2027	Retener y escalar	Informes de impacto; comunicación con donantes; reconocimiento; renovación; cross-selling entre programas; medición de costo/beneficio.	Mayor recurrencia, confianza y escalabilidad.

3. PORTAFOLIO DE MOVILIZACIÓN

SEGMENTO	PROPUESTA DE VALOR	GESTIÓN / INDICADORES
Cooperación internacional	Proyectos territoriales con evidencia, experiencia de implementación y capacidad de articulación multiactor.	# oportunidades calificadas; # propuestas; tasa de éxito; valor solicitado/adjudicado; # alianzas.
Filantropía y empresas	Programas y causas con resultados demostrables, posibilidad de escalamiento y oportunidades de aporte financiero o en especie.	# prospectos, reuniones; propuestas; recursos; recurrencia.
Crowdfunding / donación digital	Campañas con objetivo, beneficiarios, historia, meta financiera y trazabilidad pública del impacto.	# campañas; tasa de conversión; donantes; ticket promedio; recursos; costo de adquisición.

4. ACTIVOS PARA LA CAPTACIÓN

CASOS Y EVIDENCIAS	PORTAFOLIO FINANCIABLE	PAQUETE PARA DONANTE
Repositorio de experiencias y evidencias de impacto que permita demostrar resultados, capacidades y aprendizajes de la Corporación por cada línea temática.	Portafolio de iniciativas estructuradas que presente necesidades, soluciones propuestas, requerimientos financieros, resultados esperados y oportunidades de crecimiento.	Kit institucional para donantes y aliados, que integre presentación corporativa, dossier de capacidades, política de donaciones, mecanismos de debida diligencia y esquema de reconocimiento y relacionamiento.

5. GOBERNANZA Y MEDICIÓN

MECANISMO	META DE GESTIÓN
Implementación de un modelo integrado de gestión de oportunidades con seguimiento periódico a prospectos, propuestas y alianzas. Cada oportunidad contará con responsable, etapa, valor potencial, próximo hito y fecha de seguimiento, asegurando trazabilidad, coordinación y toma oportuna de decisiones.	- Diversificación de fuentes y reducción de la dependencia de financiadores individuales. - Fortalecimiento de relaciones estratégicas de largo plazo con donantes, aliados y financiadores. - Incremento de la tasa de conversión de oportunidades en propuestas y propuestas en financiación. - Aumento de recursos recurrentes y multianuales que otorguen mayor previsibilidad financiera. - Mayor capacidad de apalancamiento, articulando recursos financieros, técnicos, institucionales y en especie. - Ampliación y fidelización de la base de donantes y aliados activos. - Incremento del valor y escalabilidad de los proyectos financiados, generando oportunidades de crecimiento institucional.