



World Bladder
Cancer Patient
COALITION



Guía **1**

Cómo recaudar fondos para
tu grupo de pacientes

Por qué importa la financiación

Todo grupo de pacientes necesita fondos para seguir adelante y crecer. La financiación permite organizar actividades, compartir información, apoyar a pacientes y familias, y aumentar la concienciación sobre el cáncer de vejiga. Sin ingresos estables, planificar a futuro o responder a oportunidades puede ser difícil.

La buena noticia es que existen muchas formas de recaudar dinero, desde simples eventos locales hasta colaboraciones con empresas. Esta guía te mostrará tus opciones y te ayudará a empezar.

Lista de fuentes de financiación

No es necesario depender de una sola fuente. Intenta combinar varias para ser más estable en caso de que una falle.



ACTIVIDADES DE RECAUDACIÓN DE FONDOS: por ejemplo, organizar una caminata, carrera o evento de sensibilización. También puedes realizar retos en línea.



DONACIONES BENÉFICAS: las personas pueden donar directamente o durante eventos. En algunos países, tener estatus de organización benéfica permite emitir recibos fiscales, lo que puede incentivar las donaciones.



FINANCIACIÓN O SUBVENCIONES GUBERNAMENTALES: programas locales, regionales o nacionales pueden apoyar a organizaciones sin ánimo de lucro.

SUBVENCIONES O PATROCINIOS CORPORATIVOS:

las empresas, especialmente farmacéuticas o de dispositivos médicos, pueden patrocinar actividades. También puedes contactar con negocios locales cuyos empleados se vean afectados por el cáncer de vejiga.



CUOTAS DE MEMBRESÍA:

cuando tu grupo esté más consolidado, puedes considerar cobrar una pequeña cuota a los miembros.



DONACIONES TESTAMENTARIAS:

algunas personas eligen dejar un legado en su testamento para apoyar tu labor.





Consejos para una recaudación exitosa



Construye relaciones primero: las personas y empresas son más propensas a donar si te conocen y confían en tu trabajo.



Comparte tu impacto: utiliza historias de pacientes, estadísticas y fotos para mostrar la diferencia que estás logrando.



Aprovecha el Mes de Concienciación sobre el Cáncer de Vejiga: Mayo es un gran momento para recaudar fondos mientras aumentas la sensibilización.



Facilita las donaciones: ofrece opciones tanto en línea como presenciales.



Da las gracias: agradece siempre a tus donantes de forma rápida y sincera.

Cómo redactar una carta de patrocinio

Una carta clara y educada puede abrir la puerta a la financiación de una empresa u organización. Aquí tienes un esquema sencillo:

1.



Preséntate: quién eres, qué hace tu grupo y por qué es importante.

2.



Describe tu proyecto o evento: explica qué estás planificando y a quién beneficiará.



3.



Muestra por qué su apoyo es importante: conecta los valores de la empresa con tu causa.

4.



Ofrece beneficios: por ejemplo, su logo en tus materiales, menciones en redes sociales o agradecimientos públicos en un evento.



5.



Haz una petición clara: especifica el tipo de apoyo que necesitas (por ejemplo, una cantidad de dinero o donación en especie).

6.



Incluye datos de contacto: facilita que puedan comunicarse contigo.



Seguimiento de donaciones

Llevar un buen registro de cada donación es esencial. Te ayuda a mantenerte organizado, generar confianza con los donantes y planificar futuras recaudaciones. Los donantes aprecian saber que su contribución es valorada, y los registros claros facilitan agradecerles, informar sobre el impacto y cumplir con requisitos legales.

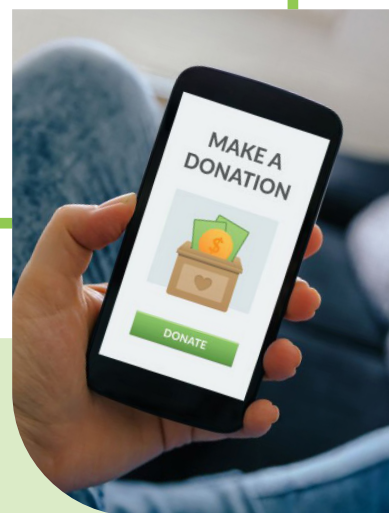
No necesitas software caro, una simple hoja de cálculo puede servir. Registra detalles como:

- **Nombre del donante:** para agradecer de forma personalizada.
- **Información de contacto:** correo electrónico, teléfono o dirección para futuros avisos.
- **Cantidad donada:** ayuda a seguir tu progreso hacia las metas de recaudación.
- **Fecha:** útil para informes financieros y resúmenes anuales.
- **Finalidad de la donación:** si el donante especificó un proyecto o evento.
- **Agradecimiento enviado?:** marca "sí" cuando hayas reconocido su donación.
- **Actualización enviada?:** marque «sí» cuando se haya puesto en contacto con ellos para informar sobre el impacto de su donación.



Consejos para un mejor seguimiento:

- ✓ **Mantengo el registro actualizado:** anoto las donaciones en cuanto se reciben para evitar errores.
- ✓ **Usa almacenamiento en la nube:** plataformas como Google Sheets permiten que varios miembros del equipo actualicen el archivo en tiempo real.
- ✓ **Busca tendencias:** hacer el seguimiento de las donaciones a lo largo del tiempo puede ayudarte a ver qué actividades recaudan más fondos y quiénes son tus colaboradores más fieles.
- ✓ **Agrupar a tus donantes:** por ejemplo, distingue entre quienes donan por primera vez, quienes repiten y quienes aportan cantidades grandes, para adaptar mejor tus mensajes a cada grupo.



Caminatas de Bladder Cancer Canada

Lanzado en 2010 con solo dos caminatas locales que recaudaron \$25,000, este proyecto ha crecido hasta convertirse en un movimiento nacional con eventos en 20 ciudades, generando actualmente casi \$600,000 anuales.

Lo que lo hace tan exitoso es la manera en que combina **concienciación, comunidad y recaudación de fondos** en una sola actividad. Se anima a los participantes a crear sus propias páginas de recaudación en línea, lo que facilita que amigos y familiares puedan contribuir.

Las caminatas reúnen a pacientes, cuidadores, profesionales de la salud y personas que apoyan la causa, creando una muestra visible de unidad y generando conversaciones sobre el cáncer de vejiga en espacios públicos. El crecimiento del evento a lo largo de los años demuestra cómo una idea sencilla, bien ejecutada y repetida cada año, puede convertirse en un pilar clave de financiación.

«La Caminata se ha convertido en mucho más que una recaudación de fondos; es una oportunidad para que nuestra comunidad se conecte, comparta historias y muestre al país que el cáncer de vejiga importa. Cada paso que damos juntos nos ayuda a aumentar la concienciación y la esperanza.»



Michelle Colero,
*Directora Ejecutiva de
Bladder Cancer Canada*



BEAT Bladder Cancer Australia (Caminata de Anna)

Se celebra cada mes de mayo durante el Mes de Concienciación sobre el Cáncer de Vejiga. La Caminata de Anna rinde homenaje a la memoria de Anna Lynch, quien falleció a causa de este cáncer a los 45 años. Lo que comenzó como un tributo se ha convertido en un **evento anual a nivel nacional**, con caminatas en varias ciudades, entre ellas Sídney, Perth, Melbourne y Brisbane.

Su fuerza reside en la conexión emocional: los participantes caminan no solo para recaudar fondos, sino también para compartir historias y recordar a sus seres queridos. Las redes sociales desempeñan un papel importante en su impacto: fotos, videos y mensajes personales de los participantes difunden el mensaje del evento mucho más allá de quienes asisten en persona. Este relato emocional inspira a otros a involucrarse, donar y mantener vivo el legado de Anna.



*Adam Lynch, Presidente de BEAT
Bladder Cancer Australia*

«La Caminata de Anna es un poderoso recordatorio de que la historia de una sola persona puede inspirar a toda una nación. Al caminar juntos cada mes de mayo, honramos la vida de quienes hemos perdido, apoyamos a quienes viven con cáncer de vejiga y generamos conversaciones que pueden conducir a diagnósticos más tempranos y mejores resultados.»



Modèle de membresia de Cancer Vessie France

Cancer Vessie France muestra cómo un sistema de membresia de pago puede convertirse en una herramienta fiable de recaudación de fondos. Los miembros pagan 20 € al año por una membresia completa con derecho a voto, y estas cuotas representan alrededor del 15–20 % de los ingresos anuales de la organización. El uso de una plataforma en línea gratuita (HelloAsso) para recopilar los pagos y gestionar los datos de los miembros mantiene la administración sencilla y de bajo costo, lo que facilita mantener esta fuente estable de financiación junto con otras vías de ingresos.

Al mismo tiempo, el equipo está explorando cómo aumentar el valor percibido de la membresia mediante beneficios como su revista «Petite Goutte» y una mayor participación en proyectos y eventos. Este ejemplo muestra cómo las cuotas de membresia pueden tanto diversificar la financiación como fortalecer la implicación de los colaboradores, mientras Cancer Vessie France continúa ofreciendo información y apoyo a todos los pacientes y cuidadores, sean o no miembros de pago.



Lori Cirefice, Presidenta de Cancer Vessie France

«Las cuotas de membresia pueden no ser nuestra mayor fuente de ingresos, pero nos proporcionan una base estable y demuestran que nuestro trabajo está arraigado en una comunidad real de personas que creen en lo que hacemos.»



Recaudación de fondos de Fight Bladder Cancer UK

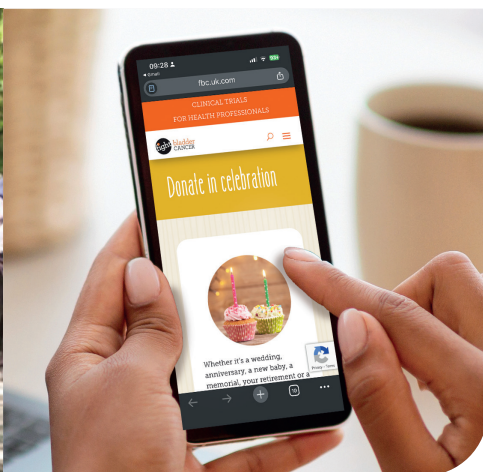
Fight Bladder Cancer UK ha desarrollado una amplia gama de actividades creativas de recaudación de fondos que funcionan para todo tipo de colaboradores. Dos ejemplos destacados son:

«Do a Wee Walk / Wee Run»: los participantes eligen su propia distancia, ruta y momento, por lo que puede ser desde un paseo tranquilo hasta un desafío de carrera más ambicioso. El objetivo es caminar o correr en solidaridad: pacientes, cuidadores, familias, amigos y profesionales participan juntos. Se anima a las personas a crear una página de recaudación en línea (por ejemplo, a través de Enthuse, la plataforma preferida de FBC), compartirla con sus contactos e invitar a recibir patrocinios vinculados a su meta personal. Algunos optan por donar una cantidad fija por participante (a menudo alrededor de £25), mientras que otros simplemente aportan lo que pueden o contribuyen a una página central de «Wee Walk». Las camisetas y chalecos con la marca ayudan a dar visibilidad a la actividad y a generar conversaciones.

Donate in Celebration: se invita a las personas a pedir donaciones en lugar de regalos para ocasiones como bodas, cumpleaños, aniversarios, jubilaciones, nacimientos o fechas conmemorativas. Los colaboradores crean una página especial de celebración en la plataforma de donaciones de FBC, JustGiving o Facebook, añaden fotos y una breve historia explicando por qué han elegido apoyar el cáncer de vejiga, fijan un objetivo de recaudación y comparten el enlace en invitaciones, correos electrónicos, discursos y mensajes de agradecimiento.

Estos enfoques hacen que la recaudación de fondos sea personal, flexible y esté estrechamente vinculada a la vida real de las personas, fomentando la participación de quienes quizá no se unirían a un evento tradicional. Fight Bladder Cancer UK apoya a los recaudadores con consejos prácticos, herramientas y visibilidad para que cualquiera pueda convertir su idea en una campaña exitosa.

«Creemos que la recaudación de fondos debe ser tan personal y única como las personas que nos apoyan. Ya sea una Wee Walk, una donación por una celebración o una idea completamente nueva, nuestro papel es dar a la gente las herramientas y la confianza para lograr un cambio real.»



Melanie Costin, Directora de Participación y Apoyo al Paciente en Fight Bladder Cancer UK

Modelo de membresía de la Swedish Bladder Cancer Society

Cancerfonden, la Fundación Sueca contra el Cáncer, es una gran organización sin ánimo de lucro que apoya a numerosas entidades relacionadas con el cáncer y a iniciativas de investigación. Fundada en 1951 como parte del movimiento oncológico sueco, trabaja para mejorar la concienciación, la investigación y los resultados para las personas afectadas por el cáncer en Suecia, incluido el cáncer de vejiga.

Cada año, Cancerfonden apoya una amplia variedad de proyectos de investigación, con una inversión de alrededor de **100 millones de euros anuales**. La mayor parte de su financiación proviene de personas particulares, especialmente de donantes mensuales, lo que proporciona ingresos estables y previsibles. En Suecia, las donaciones que cumplen los requisitos pueden beneficiarse de deducciones fiscales, lo que fomenta el apoyo a largo plazo. Los fondos se asignan y utilizan de forma anual, garantizando transparencia y rendición de cuentas.

Cancerfonden también organiza grandes eventos de recaudación de fondos transmitidos en televisión en directo, en los que artistas conocidos actúan y se invita a los espectadores a donar desde casa mientras siguen la emisión.

Blåscancerförbundet, fundada en 2020, recibe un apoyo anual de Cancerfonden de aproximadamente 30.000 a 50.000 euros. Además, la asociación recauda fondos a través del apoyo de la industria, por ejemplo durante su Blåscancerseminarium anual, que este año cuenta con el respaldo de siete empresas diferentes.

Aunque Blåscancerförbundet recibe financiación anual de Cancerfonden, estos fondos no pueden ahorrarse ni reinvertirse. Por esta razón, desarrollar donaciones individuales regulares se considera un paso importante para, en el futuro, poder crear su propia fundación. Como explica la organización:



«Mantener las cosas simples y transparentes ayuda a generar confianza y hace que las personas estén más dispuestas a apoyarnos a lo largo del tiempo.»



Carl Henrik, fundador de la Swedish Bladder Cancer Society

Día del Paciente de CANVES

CANVES organizó su primer Día del Paciente con cáncer de vejiga en mayo de 2025, coincidiendo con el Mes de Concienciación sobre el Cáncer de Vejiga, creando un espacio totalmente centrado en las personas afectadas por la enfermedad. Los profesionales de la salud ofrecieron presentaciones con un lenguaje claro y accesible, y se reservó un tiempo específico para que los pacientes pudieran compartir sus experiencias y hacer preguntas en un entorno de apoyo y acogedor.



Tras la constitución formal de la asociación, CANVES se centró en desarrollar un proyecto claro y realista antes de buscar apoyo externo. El Día del Paciente se presentó como una iniciativa concreta, con objetivos bien definidos, un programa preliminar y un enfoque firmemente centrado en el paciente. Esto ayudó a posicionar a la organización como seria, preparada y creíble.

CANVES contactó a compañías farmacéuticas con una propuesta estructurada. En una primera fase se presentó la idea general y el propósito del Día del Paciente, y posteriormente se compartió información más detallada con las empresas interesadas.

El apoyo recibido fue exclusivamente financiero y las compañías no realizaron presentaciones durante el evento, lo que permitió garantizar la independencia y mantener un fuerte enfoque en los pacientes. Además, CANVES ofreció diferentes modalidades de colaboración, permitiendo que cada empresa eligiera el modelo que mejor se adaptara a su capacidad y evitando depender de un único patrocinador.

El éxito de la iniciativa se basó en una sólida implicación clínica, con todos los miembros de la junta directiva de CANVES que son profesionales sanitarios animando a sus pacientes a asistir, el apoyo de las sociedades científicas españolas, la calidad de las presentaciones orientadas al paciente y un modelo de financiación diversificado.

«Desde el principio quisimos construir algo creíble y realmente útil para los pacientes. Contar con un proyecto claro, un sólido apoyo médico y varios socios financiadores nos permitió mantener el foco en los pacientes y en sus necesidades.»

Laurent Gemenick,
Cofundador de CANVES





World Bladder Cancer Patient **COALITION**

CONECTA CON NOSOTROS

X / FACEBOOK & BLUESKY:

@WorldBladderCan

YOUTUBE:

@WorldBladder

INSTAGRAM:

@WorldBladderCancer

LINKEDIN:

linkedin.com/worldbladdercan

CORREO ELECTRÓNICO:

info@worldbladdercancer.org

DIRECCIÓN:

World Bladder Cancer
Patient Coalition
Square de Meeûs 38-40, 1000
Bruselas, Bélgica

NÚMERO DE REGISTRO:

0720.618.047

La Coalición Mundial de
Pacientes con Cáncer de
Vejiga agradece el apoyo de
nuestros Socios Principales:
Astellas, AstraZeneca,
Ferring Pharmaceuticals,
Johnson & Johnson,
Merck, Pfizer y Roche.

www.worldbladdercancer.org