

Las Fundaciones Filantrópicas

Índice

1 ENTENDIMIENTO DE LAS FUNDACIONES FILANTRÓPICAS	2
1.1 VISTA GENERAL	2
1.2 PAUTAS PARA LA PROPUESTA	3
1.3 VENTAJAS Y DESVENTAJAS	5
1.4 FACTORES DEL ÉXITO	6
1.5 PASOS PARA UNA RECAUDACIÓN DE FONDOS EXITOSA	6
1.6 PROCEDIMIENTO PARA ELABORAR UNA SOLICITUD A UNA FUNDACIÓN	7
2 RECURSOS	8
2.1 Referencias bibliográficas	8
2.2 Sitios de Internet	8
2.3 Directorios	8
2.4 Herramientas	8
2.5 Muestras de documentos	8

1 EL ENTENDIMIENTO DE LAS FUNDACIONES FILANTRÓPICAS

* Nota: Se supone que el usuario ya cuenta con un presupuesto operativo y un plan de recaudación de fondos de su organización.

1.1 VISTA GENERAL

Las fundaciones filantrópicas o sencillamente “fundaciones” son organizaciones no gubernamentales (ONG) sin fines de lucro con fondos de capital establecidos por personas físicas, morales o grupos adinerados con el fin de efectuar donaciones a organizaciones caritativas. Las fundaciones son administradas por sus propios fiduciarios o directores. Algunas de estas entidades usan el término “fideicomiso” o “fondo” en lugar de “fundación” en su nombre como, por ejemplo, los Fideicomisos Caritativos Pew. Asimismo, hay algunas organizaciones que se llaman “fundaciones”, como la Fundación de los Parques Nacionales, que no son fundaciones filantrópicas. Debido a que estos términos pueden generar confusión, es importante investigar la fundación que se está considerando en un directorio o la Internet.

Existe un número de fundaciones que otorgan fondos con fines de conservación ambiental a nivel internacional; la mayoría se encuentra en los Estados Unidos. Muchas veces es importante formar una alianza con una organización de conservación en el país de la fundación prospecta que se está considerando. De hecho, algunas fundaciones de los Estados Unidos sólo pueden otorgar fondos a las ONG registradas en dicho país.

Las fundaciones tienen misiones e intereses específicos y a veces enfoques geográficos. Los procedimientos de solicitud de donación muchas veces especifican las clases de organizaciones que se pueden considerar para financiamiento. Es más efectivo solicitar una donación a una fundación cuya misión está íntimamente vinculada que la de su propia organización. La solicitud de fondos, se dice propuesta, debe ser elaborada a la medida de la fundación específica. Algunas fundaciones no aceptan una propuesta formal hasta recibir una carta-solicitud de información del solicitante. Se deben tomar muy en cuenta el trámite y las fechas límite de solicitud de la fundación prospecta.

Las fundaciones por lo general no otorgan fondos para costos operativos, fijos o recurrentes. Es más probable el éxito de una propuesta de proyecto o actividad específica

con metas y objetivos claros que el de una propuesta general que solicita fondos para las operaciones continuas de la organización. Asimismo, las fundaciones son buenas fuentes de financiamiento del arranque de iniciativas nuevas, y tienden a interesarse en la sostenibilidad del programa en el futuro.

Si no establece la credibilidad de su organización ante la fundación prospecta, no hay posibilidad de recibir financiamiento. La organización solicitante debe comprobar su solidaridad y responsabilidad financieras. La primera vez que trabaja con una fundación, conviene que un vocal de la Mesa Administrativa de su propia organización se acerque a los directores, sobre todo si ya existe una relación entre ellos. La colaboración con una organización aliada que ya tiene una relación efectiva con la fundación ayuda a establecer credibilidad.

Conviene solicitar una donación a una fundación si se pueden pronosticar las necesidades de financiamiento con bastante anticipación; se pueden durar dos años entre el primer contacto y la fecha en que recibe el cheque. La competencia de otros recipientes potenciales de financiamiento es intensiva. Una clave que se debe recordar cuando elabora el plan de recaudación de fundaciones es no “poner todos los huevos en una sola canasta.” Se supone que se ha invertido tiempo significativo en elaborar una buena propuesta; por lo tanto, tiene sentido identificar a varias fundaciones que la considerarán. Luego, se debe personalizar la propuesta según cada fundación que la va a recibir. Una vez que se otorgue la donación (como en el caso de cualquier donador) se debe acusar recibo, agradecer a la fundación, y mantener involucrados a sus directores.

1.2 PAUTAS PARA LA PROPUESTA

Una propuesta exitosa es una que logra financiamiento. Una propuesta bien escrita no logrará su propósito a menos que se haya investigado y cultivado al donador potencial adecuadamente y se haya elaborado la propuesta a la medida de las indicaciones específicas de solicitud del donador. Una estrategia inefectiva es pedir financiamiento de un proyecto que no encaja en la misión de la organización propia sólo porque sí encaja en la misión de la fundación.

Si no existe un plan estratégico de la organización, se puede escribir una propuesta integral o un informe del caso que describe todas las actividades proyectadas de la

organización durante un periodo de uno a tres años. Dicho informe también será provechoso durante el proceso de cultivación si no está seguro de las áreas de interés de la fundación en particular. Se puede presentar el informe del caso como un menú de actividades al donador. No obstante, siempre se tendrá que preparar una solicitud de financiamiento de un proyecto específico, incluyendo los detalles de la manera en que el solicitante piensa gastar los fondos de la donación.

Es provechoso redactar una propuesta general del proyecto la cual se adapta a la misión e indicaciones de cada fundación. Se debe dirigir la propuesta personalmente a la persona destinataria dentro de la fundación. Algunos donadores no aceptan propuestas formales por escrito hasta revisar la carta-solicitud de información o hasta que se haya presentado un resumen de la propuesta de dos cuartillas. Las propuestas no solicitadas tienden a ser menos efectivas que las que siguen los pasos de la metodología de recaudación de fondos (véase la sección 4).

Se puede surgir una circunstancia donde la organización solicitante recibe el financiamiento adecuado de uno o más donadores mientras que otros donadores todavía consideran la propuesta de la misma actividad. Es imperativo que se dé aviso a dichos otros donadores que su financiamiento ya no será necesario para este proyecto específico para que puedan distribuir sus fondos a otros solicitantes que los merecen.

1.3 Ventajas y desventajas

Las Ventajas

- Procedimientos de solicitud relativamente claros
- Contabilidad transparente de donaciones
- Buena fuente de ingresos para actividades iniciales o proyectos específicos (1 a 3 años)
- El objeto de la fundación es la filantropía – menos penoso para el recaudador que pide una donación
- Relativamente fácil determinar los intereses de los programas mediante la investigación
- Información disponible al público debido al régimen de “sin fines de lucro” del donador
- Competencia limitada a organizaciones caritativas (ONG)

Las Desventajas

- No es una buena fuente para el financiamiento recurrente de un proyecto o programa específico después de las donaciones iniciales
- No es una buena fuente de gastos administrativos salvo los directamente relacionados con el proyecto que se financia.
- Se invierte bastante tiempo en propuestas que reciben financiamiento debido a la competencia intensa
- Se deben redactar las propuestas en el idioma del país de la fundación.
- Trámites potencialmente muy largos.
- La cantidad de fondos disponibles puede fluctuar de manera significativa, dependiendo de la cartera de inversiones de la fundación, y puede cambiar repentinamente (es decir, entre el acercamiento inicial y la revisión de la propuesta completa).

1.4 FACTORES DEL ÉXITO

- Prácticas contables transparentes y registros financieros auditados
- Una misión y plan estratégico claros
- Plan de trabajo claramente definido con trayectoria en el tiempo
- Productos entregables claros
- Resultados comprobables de proyectos en el pasado
- Se requiere un plan de recaudación de fondos bien pensado
- Alineación de intereses de la fundación con los de la organización del solicitante
- Otras fuentes de financiamiento disponibles para gastos operativos
- El tema de la propuesta es un proyecto o actividad específico
- Investigación y cultivación de la fundación
- Se elaboran solicitudes a varias fundaciones y se adapta la propuesta a cada una
- Se elabora material efectivo (como el informe anual y un informe del caso)
- Se resumen en un presupuesto detallado los gastos proyectados de la actividad que se pretende financiar
- El apoyo comprobable del proyecto por la máxima autoridad de la organización solicitante
- El valor agregado por el proyecto a nivel local, nacional e internacional
- Es positiva la participación de los interesados y beneficiarios de la región local del proyecto
- Es positiva una alianza con una ONG de conservación del país de la fundación prospecta

1.5 PASOS PARA UNA RECAUDACIÓN DE FONDOS EXITOSA

(De *Resources for Success*)

1. Planeación: Determine sus necesidades de financiamiento
2. Identificación: Haga una lista de prospectos
3. Propuesta: Escriba su propuesta básica
4. Investigación: Conozca a sus donadores prospectos
5. Visitas: Cultive a sus donadores prospectos

6. La solicitud: Pida una donación
7. Reconocimientos y procesamiento de donaciones: Agradezca a los donadores
8. Seguimiento e informes de donaciones: Mantenga involucrados a los donadores y siga sus reglas

1.6 PROCEDIMIENTO PARA ELABORAR UNA SOLICITUD A UNA FUNDACIÓN

(De *Resources for Success*)

1. Investigue la fundación y sus intereses (véase la sección de Recursos).
2. Escriba una carta breve al director correspondiente de la fundación y pregunte en qué medida la fundación tiene interés (si es que lo tiene) en sus programas.
3. Usted puede darle seguimiento a su carta inicial con una llamada telefónica o una visita a la fundación. El contacto personal puede asegurar que su solicitud se destaque de las demás organizaciones que solicitan financiamiento. No obstante, no haga el error de usar el contacto personal en lugar de una propuesta clara, concisa y bien pensada. Los viajes internacionales para establecer contactos con donadores es una empresa extremadamente cara. Si piensa visitar a un donador, escríbale o llámele primero para estar seguro de que el donador lo quiere ver y la visita será más provechosa para ambas partes. Entonces, antes de ir revise los puntos que querrá comunicar durante la plática:
 - Explique el propósito de su visita y de la solicitud. Describa el proyecto que quiere financiar. Sugiera la manera en que el proyecto se encaja en los intereses filantrópicos recientes de la fundación.
 - Justifique la cantidad que pide.
 - Describa los beneficios o valores que generará su proyecto; explique su relevancia actual, importancia, urgencia y necesidad.
 - Compruebe por qué su organización está bien calificada para realizar un proyecto de esta envergadura. Lleve material de apoyo como informes anuales, fotos y folletos de proyectos exitosos.
 - Describa cómo el proyecto fue diseñado con firmeza y efectividad, y, si es conducente, mencione a quién lo diseñó.
 - Lleve su informe del caso y la documentación del plan.

- Explique las calificaciones de la persona quien administrará el proyecto. Las fundaciones dan con más frecuencia a la gente calificada.
 - Explique la manera en que se medirá el éxito del proyecto.
 - Prometa mantener adecuadamente informada a la fundación respecto a la aplicación de la donación. De hecho, los puntos que quiere comunicar en la reunión son más o menos los mismos que escribirá en su propuesta. Mientras se prepare usted para la reunión, recuerde: No monopolice la conversación – escuche. Haga preguntas. Averigüe los intereses del donador y las experiencias que éste puede aportar. Deje que el donador establezca el tono y el estilo.
4. Escriba la propuesta formal incluyendo el presupuesto, el plan de trabajo y los productos entregables y, si se le pide, referencias.

2. REFERENCIAS

2.1 Referencias bibliográficas

- Krit, Robert L. (1993) “The Fund-Raising Handbook.” Society for Non-profit Organizations. Dubuque, Iowa.
- Bath, Paquita – Editor (1993). “Resources for Success: A Manual for Conservation Organizations in Latin America and the Caribbean.” The Nature Conservancy. Arlington.
- Curtis, R. and Vanzella-Khoury, A. (2001) “Funding Protected Areas in the Wider Caribbean: A Guide for Managers and Conservation Organizations.” The Nature Conservancy y el Programa PNUMA del Caribe. Arlington.
- Philips, Adrian – Series Editor (2000) “Financing Protected Areas: Guidelines for Protected Area Managers”: IUCN and Cardiff University. Gland.

2.2 Sitios de Internet

- El Centro de Fundaciones:
<http://www.foundationcenter.org/>
- La base de datos de fundaciones del Instituto Synergos (actualmente para América Latina; para el Sudeste de Asia y el Sur de África en el futuro)
<http://www.synergos.org/globalphilanthropy/database/>

2.3 Directorios

- Fundaciones que hacen donaciones para la conservación:
<http://www.environmentalgrants.com/>

- Los directorios de financiamiento del Centro de Fundaciones y bases de datos por tema:

http://fdncenter.org/marketplace/catalog/category_subject.jhtml?id=cat10012

2.4 Herramientas

Tabla de perspectiva de donadores ambientales selectos (haga clic para vincular el archivo de Excell)

Tabla para el seguimiento de la propuesta (haga clic para vincular el archivo de Excell)

2.5 Muestra de documentos

Muestra de presupuesto (adaptada de *Resources for Success – Página VII-5*)

Haga clic para vincular la muestra de presupuesto.

MUESTRA DE PRESUPUESTO

Presupuesto 2001 - 2003 del Proyecto de Área Protegida Verde & Azul

Equipamiento de las guardias del parque para la administración y protección

	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>	<u>TOTAL</u>
Director del Proyecto				
Salario	18,000	20,000	22,000	60,000
Prestaciones	3,000	3,500	4,000	10,500
Subtotal	21,000	23,500	26,000	70,500
Preparación de mapa/ guía:				
Asesor editorial (2 meses a \$300/ mes)	600	-	-	600
Honorarios del dibujante	200	-	-	200
Impresión de copias (1,000)	500	-	500	1,000
Subtotal	1,300	-	500	1,800
Suministros de oficina para el personal de las oficinas administrativas del parque:				
Computadora	2,000	-	-	2,000
Impresora	1,000	-	-	1,000
Suministros para la computadora	200	200	200	600
2 escritorios	300	-	-	300
3 archiveros	225	-	-	225
Subtotal	3,725	200	200	4,125
Equipo de campo para las guardias del parque (6):				
2 tiendas de campaña	100	-	-	100
6 sleepings	435	-	-	435
6 pares de botas	180	-	180	360
6 ponchos para la lluvia	100	-	-	100
6 mochilas	225	-	-	225
Subtotal	1,040	-	180	1,220
Construcción de veredas/ transporte para los equipos de voluntarios:				
a .30/ milla	225	300	250	775
almuerzos (30)	100	100	100	300
material de construcción para indicadores de veredas	300	200	200	700
Subtotal	625	600	550	1,775
Un camión de tracción de 4 ruedas para el administrador del proyecto y las guardias del parque	25,000	-	-	25,000
Mantenimiento	500	1,000	1,000	2,500
Subtotal	25,500	1,000	1,000	27,500
Investigación: cuatro becas de tres meses para estudiantes de la universidad nacional para trabajo de campo en el parque	4,000	4,000	4,000	12,000
Subtotal	4,000	4,000	4,000	12,000
Programa comunitario: dos talleres (20 personas)				
Viáticos del personal	1,000	1,000	1,000	3,000
Material	150	150	150	450
Impresión/ envío por correo	100	100	100	300
Subtotal	1,250	1,250	1,250	3,750
Capacitación de personal en XYZ, San José, Puerto Rico	1,400	-	-	1,400
Suscripciones	100	100	100	300
Subtotal	1,500	100	100	1,700
Honorarios del asesor de evaluación del proyecto	-	-	1,000	1,000
TOTAL	59,940	30,650	34,780	125,370

