

Las Fundaciones Donantes

Por
Víctor Naranjo ©
Junio, 2011

Aunque su razón de ser es contribuir con causas caritativas, las fundaciones cambian sus prioridades según los tiempos, sus miembros de Junta, su personal, o simplemente la moda.

Durante 2009 el mercado filantrópico de los Estados Unidos movió 304 mil millones de dólares. De esa cantidad, el 13% provinieron de fundaciones (Giving USA, 2010).

Las prioridades y procedimientos de las fundaciones se publican en documentos propios (sitios "web", anuarios, planes de acción y guías para el sometimiento de propuestas), o en directorios impresos, en discos compactos o "en línea". Los directorios impresos siempre van con más de un año de atraso, los electrónicos solo se atrasan meses.

¡Obtenga sus directorios, suscríbase a una base de datos electrónica! Pero... no pierda el tiempo "disparando propuestas como tiro de escopeta". Escríbale a las fundaciones "que pintan de interés", solicitando información más actualizada, y explore la elegibilidad de su proyecto. Si le responden positivamente, siga las instrucciones y escriba su propuesta. Reitero: "siga las instrucciones".

Luego, lo mejor es que acompañe al documento personalmente hasta el escritorio del donante. Por eso, siempre aproveche cualquier oportunidad de viaje internacional que le ofrezcan para organizar un "tour" de recaudación. Sobre todo si alguien le paga

su boleto. Recuerde que usted quiere poner una cara y un sentimiento donde ellos solo ven "un proyecto más".

Si no puede visitarlos, invítelos a su proyecto. Hospédelos como a un amigo. Si no pueden venir, consiga padrinos que apoyen su proyecto donde el donante vive. Pero que sean padrinos que inviten al almorzar, hagan presentaciones formales, llamen por teléfono o escriban cartas de apoyo.

Si no tiene padrinos, escriba y llame usted. ¡No escatime recursos! Personalice la conexión.

Las fundaciones donantes trabajan a su propio tiempo y presupuesto. ¡Conózcalos! Esto por cuanto algunas evitan las campañas capitales (instalaciones), otras las prefieren. Algunas buscan iniciativas seguras y conservadoras, otras apoyan proyectos pioneros y radicales. Algunas se inclinan por muchos proyectos pequeños. Otras lo hacen por unos pocos proyectos grandes. La mayoría evita el pago de salarios y fideicomisos. Y casi todas prefieren financiar proyectos específicos con resultados y fechas definidas.

Ojo: esté preparado para luchar por el "overhead" (costo administrativo). Todas saben que es necesario pero ninguna quiere pagarlo.

¡Nunca, nunca les mienta! Tenga presente que ellos se conocen y hablan entre sí. Un buen proyecto con uno es un buen



proyecto con varios. Pero también vice-versa. Si usted no sabe o no puede algo, dígalos con franqueza. Recuerde que ellos trabajan recibiendo, aprobando y evaluando proyectos. Ellos pueden ayudarle. Manténgalos informados. Conviértalos en sus amigos. Quiero decir, al personal; y si puede, también a los miembros de Junta.

Tenga presente que el que le da una vez le da dos. Después que una fundación lo conoce, usted tiene más de la mitad del camino recorrido. Haga una segunda solicitud por mayor tiempo y monto. Pero recuerde que no le van a dar por siempre.

Por otra parte, con este sector en particular, usted debe saber con claridad que es lo que quiere. De lo contrario puede terminar “bailando la música del que paga el baile”.

Negocie, busque sinergias, explore terceras opciones; pero si el donante no transige, busque otro. Y luego otro. Hasta que encuentre uno que concuerde con usted. Por eso, recuerde explorar muchos donantes de manera simultánea. El reto que usted quiere enfrentar es el que dos o más donantes le aprueben un mismo proyecto. El reto que no quiere tener es que dos o más donantes le digan que lo van a apoyar y al final ninguno lo haga.

Las fundaciones se pueden clasificar de 100 maneras diferentes. A mí me gusta esta: a) organizaciones que exclusivamente

se dedican a dar dinero, y b) organizaciones que donan dinero y también ejecutan proyectos. Ejem: The Nature Conservancy (TNC) de EUA. El TNC ejecuta directamente proyectos de conservación de recursos naturales. Sin embargo, en algunos lugares o países trabaja con ONGs locales, a las que canalizan fondos suministrados por terceros (fundaciones o el gobierno de los E.U.A.). Para “nosotros” el TNC es realmente nuestro donante. Y es del tipo que conoce su oficio.

Por otra parte, muchas ONGs europeas trabajan con fondos de sus gobiernos o de la Unión Europea. Las ONGs de esos países (llamadas nacionales) deben aportar un monto de su “propio” bolsillo. Esas ONGs nacionales son los donantes nuestros. Ellos determinan con quien trabajan, supervisan el desempeño y mantienen exclusividad en el trato con el gobierno de su país. Muchas de estas ONGs nacionales son manejadas por voluntarios o profesionales desempleados. Su desempeño es bastante profesional.

En general, es buena idea utilizar una ONG amiga en el país donde uno va a ir a explorar fondos. Algunas sirven como puente de credibilidad, otras como puente de fondos. El servicio de canalización de fondos es de particular relevancia para fundaciones de los E.U.A., que exigen el estatus 503 (c) (3) de las entidades que les solicitan apoyo. Dicho estatus permite que las donaciones sean deducibles de impuestos.

