

¿Dónde están los donantes?

Fuentes de información sobre personas y entidades que donan recursos
para iniciativas de bien social
por

Víctor Naranjo, M.Sc. ©
Junio, 2011

¿Por dónde empiezo?

Por sus propios registros. Si usted no pertenece a una organización nueva, ya debe tener algún tipo de colaboradores. Con cuidado, estudie sus registros. Determine quién le ha dado qué y por cual razón. En mi oficio decimos que cuesta siete veces más trabajo adquirir un donante nuevo que conseguir la renovación de un donante antiguo. Recuperar un donante “distanciado” es también más fácil que atraer uno que nunca ha escuchado hablar de su organización. Estudie sus antecedentes.

Luego indague dentro de su organización, quién conoce a quién. Pero hágalo de forma sistemática. Permítame insistirle: ¡de forma sistemática! Levante listas con su junta directiva y con el personal. Este es un tema sensible... pero recuerde que cuando la gente más cercana a la organización ofrece los nombres de sus familiares, amigos, colegas de negocios y conocidos –con la intención de que sean invitados a donar– la señal que emiten es fuerte. En ese momento se exponen y comprometen su credibilidad con la misión y desempeño de la organización.

El compromiso se modela. Por la misma razón, sus primeros donantes también deben ser los integrantes de la junta directiva. Como dice el refrán: “El ejemplo no es lo más importante, el ejemplo es lo único”. Por tanto, una meta de toda organización de bien social debe ser: “El 100% de nuestros integrantes de junta directiva ofrecen una donación en efectivo y por un monto significativo al año”. Y para que no se haga pleito sobre lo que significa “significativo”, digamos que el monto debe ser significativo... para ellos. Cada integrante de la junta directiva decidirá, de manera personal, qué significa “donación significativa”.

¿A quién le importa lo que hacemos?

Esta pregunta guía en la búsqueda de donantes. Una variante es: ¿quién se ve afectado por lo que hacemos? Por favor piénselo. Una lluvia de ideas también puede revelar fuentes que a usted nunca se le hubieran ocurrido. Y una vez que tenga una lista, pregúntese para cada integrante de la lista: ¿y por qué habríamos de importarles? (Por favor escriba las respuestas en alguna parte. No se las deje en la cabeza). Eso le ayudará a ensamblar su caso cuando eventualmente se acerque a estos donantes potenciales.

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

De manera simplista los donantes se pueden clasificar en tres tipos:

1. Donantes individuales: los que ofrecen donaciones grandes, algunas veces llamados donantes “mayores” y los que ofrecen donativos recurrentes (frecuentemente invitados a colaborar con donaciones irrestrictas).
2. Donantes corporativos y
3. Donantes institucionales: estos incluyen a fuentes gubernamentales locales, agencias de cooperación internacional y fundaciones privadas.

Pero por favor no se haga bolas con la clasificación de donantes. En mi opinión, en el mundo solo existe un tipo de donante: las personas. Por favor recuerde esta máxima de la industria de la movilización de recursos:

“La gente le da a la gente. No a buenas causas, sino a gente con buenas causas”.

Pero como este documento es sobre dónde encontrar a sus donantes, pues aquí le va:

¿Dónde están los donantes individuales?

Los donantes individuales están en todas partes. Busque listas con nombres completos, direcciones electrónicas, teléfonos, direcciones físicas, números de identificación y cualquier otra información que pueda ser útil.

Estas listas son levantadas por el sector privado, por entidades estatales, por otras organizaciones de bien social, por individuos e incluso por entidades especializadas en generar listas. Por favor indague si este tipo de comercializadoras de listas existen en su país y explore sus servicios.

Usted quiere listas “calientes”. Y las listas son más calientes entre más relacionadas estén con su causa, su organización, su junta directiva, su país o su vecindario. El directorio telefónico de su país puede darle una lista...fría. Los bancos también. Las compañías de tarjetas de crédito le pueden segmentar sus tarjetahabientes más ricos. Pero sin conexión con su causa la lista es fría. El comercio levanta listas de clientes, los hoteles también. Los clubes tienen listas de socios, los gremios profesionales también. ¿Ha pensado en la lista de los padres de familia de los colegios privados? Las líneas aéreas tienen listas. La asociación de desarrollo de su comunidad también. ¿Me explico? Por favor comience a buscar listas por donde sea que usted vaya.

Espero que mientras leía el párrafo anterior usted se percató que las listas se pueden generar de los mismos “beneficiarios”, clientes, socios, aliados, cibernautas y amigos de su organización. Si usted tiene años de existir debe tener ex alumnos, ex pacientes, ex participantes, ex socios, ex beneficiarios, ex... bueno, usted debe tener muchos “exs”. ¿Tiene una lista de ellos? Si

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

estas personas se beneficiaron por la existencia de su organización, ahí tiene usted una lista caliente. Y si no tiene una lista, por favor comience a generarla.

En Estados Unidos, Canadá y Europa la cosa es diferente. Allá cuentan con buscadores especializados: sitios web, motores de búsqueda en internet, agencias generadoras de listas (algunas privadas y otras sin fines de lucro), firmas consultoras, “prospectadores” especializados y demás. Si usted necesitara explorar donantes en los Estados Unidos consulte el Anexo 1.

¿Dónde están los donantes corporativos?

Indague en sus sitios web. Busque informes anuales de las empresas y literatura promocional sobre sus productos. ¿Tiene usted amigos dentro de la empresa prospecto? Si usted no tiene conocidos o amigos dentro de la empresa, indague si alguien más de su organización los tiene. Y si nadie tiene amigos, entonces...tiene que hacerlos. Recuerde que una cosa es averiguar quiénes son las corporaciones que podrían apoyar su causa y otra es acercarse a ellas. “La gente le da a la gente”.

Volviendo a la búsqueda: consulte revistas especializadas sobre el gremio al que pertenece su prospecto. Algunas de estas revistas publican artículos sobre la situación general del país, sobre un gremio en particular o incluso sobre su prospecto. Algunas embajadas también tienen listas de empresas; y en a veces existen agrupaciones de empresas de un mismo país origen, por ejemplo, la AMCHAM (“American Chamber of Commerce”) para las empresas de los Estados Unidos.

Luego, revise los medios masivos de comunicación. Esté alerta sobre cuál empresa ayuda o patrocina a quién.

Consulte la información que publican otras ONGs que hayan recibido apoyo de esta fuente. De paso, esto le ayuda a caracterizar su “competencia”. Estudie sus informes anuales y cualquier literatura promocional de uso público. Es de esperar que los informes anuales de las ONGs indiquen sus donantes, patrocinadores y cualquier otro tipo de fuentes de apoyo. Algunos incluso los ordenan según su rango de contribución.

Para las corporaciones transnacionales que existen en su país, consulte los directorios filantrópicos corporativos de Estados Unidos, Canadá, Europa, Australia y Japón. La mayoría de estos directorios publican la información en línea. Algunos son gratuitos mientras que otros cobran suscripciones. Estos directorios también incluyen fundaciones y agencias de cooperación internacional. En el anexo 2 resumo el funcionamiento de las que tienen mayor información sobre América Latina y el Caribe.

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

¿Dónde están los donantes institucionales?

Los que se encuentran más rápido son los que publican su labor en internet. Las agencias de cooperación internacional (bilaterales y multilaterales) están entre ellas. También muchas fundaciones internacionales. En el anexo 2 le ofrezco las direcciones de los principales buscadores en línea para este tipo de donantes. Sin embargo, tenga presente que la mayoría de estos buscadores solo le ofrecerá una lista de fuentes (aparentemente) relacionadas con su causa o proyecto. Los buscadores más refinados, por ejemplo el “Foundation Center” le brindará una corta radiografía de cada donante. Todo esto sin embargo, no le eximirá de una cantidad sustancial de tiempo navegando en internet. En internet entonces es donde puede encontrar a este tipo de donantes.

La historia es diferente para cada país con respecto a la filantropía institucionalizada local. Esto incluye a entidades locales privadas (por ejemplo fundaciones y asociaciones) y las fuentes gubernamentales: ministerios, municipios, agencias estatales descentralizadas y algunos híbridos privado-estatales. Los más modernos aparecerán en internet o en los medios masivos. Los más conservadores se anunciarán en publicaciones oficiales o simplemente no se publicitan de manera masiva. De manera que, ¡esté alerta! Construya una red de amigos y colaboradores. Llame por teléfono, visite oficinas; vaya a actividades deportivas, culturales, diplomáticas y sociales.

Recuerde que la movilización de recursos es un “deporte de contacto”.

Finalmente, en algunos países existen empresas de consultoría y profesionales que se dedican a buscar información sobre personas, agencias gubernamentales, empresas, y fundaciones que ofrecen donaciones. Estos consultores pueden ser más rápidos y efectivos que usted y frecuentemente cobran una tarifa por registro o prospecto. Considérelos como una opción cuando sus necesidades sean muy específicas o cuando usted no tiene la intención de desarrollar su capacidad interna de exploración de donantes.

Literatura recomendada:

McGee, J., y T. Hart. 2002. Electronic Prospect Research. En Fundraising on the Internet. Editores: Mal Warwick, Ted Hart y Nick Allen. Jossey-Bass, A wiley Company, 989 Market St. San Francisco, CA 94103 EUA. www.josseybass.com

Gignac, J. 2002. Online Fundraising Around the World. En: 2002 International Conference on Fundraising. St. Louis, Missouri. A compilation of Educational Session Reference Materials. Association of Fundraising Professionals. E.U.A. [www. Afpnet.org](http://www.Afpnet.org).

Anexo 1.

Fuentes de información sobre donantes de varios tipos en los Estados Unidos.

a. Portales Electrónicos.

Los portales electrónicos son páginas de referencia. Existen portales especializados para prospección de donantes en internet. Normalmente contienen pizarrones informativos, bases de datos “en línea”, fuentes de información adicional, artículos, directorios especializados, localizadores de personas, sitios de discusión e interacción y muchas conexiones (“links”) a otras páginas web. Los mejores para organizaciones voluntarias son:

- Foundation Center [<http://fdncenter.org>].

También existen portales especializados en información empresarial o comercial que podría ser relevante para prospección de donantes. Algunos se alimentan con información oficial, mientras que otros lo hacen de fuentes gremiales. Por ejemplo:

- EDGAR (Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval system): [www.sec.gov/edgarhp.html]. Usa los informes anuales, solicitudes de inscripción y otras formas electrónicas provenientes de todas las compañías públicas de los Estados Unidos con valores superiores a los \$10 millones y al menos 500 accionistas. La información es disponible en forma gratuita.
- Hoovers Online [www.hoovers.com] ofrece información sobre cerca de 10.000 compañías y sus principales ejecutivos.

También existen compañías que ofrecen servicios (algunos gratis) en exploración de personas. Por ejemplo:

1. Switchboard (teléfonos y direcciones): www.switchboard.com,
2. InfoSpace (directorios telefónicos inversos, o sea usted ofrece el número telefónico y ellos encuentran a quien pertenece): www.infospace.com, y International Phone Directories (páginas blancas y páginas amarillas): www.infobel.com/world/.

b. Compañías especializadas en generación de expedientes electrónicos.

Existen compañías que generan expedientes electrónicos de prospectos para organizaciones voluntarias. Estas compañías mezclan las listas ofrecidas por la organización con bases de datos de personas con fortunas personales, emprendedores, dueños de empresas, profesionales de altos ingresos y ejecutivos de corporaciones.

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

- Target Analytics: www.blackbaud.com/targetanalytics/overview.aspx
- WealthEngine: www.wealthengine.com
- Bentz Whaley Flessner (prospect research): www.bwf.com/
- Dun and Bradstreet: www.dnb.com
- Dialog: www.dialog.com
- Wealth Identification: www.wealthid.com
- www.europa.eu.int/index_en.htm
- Prospecting4gold.com
- www.caf.org.uk
- www.biddatabase.com (Canadá)
- www.iwave.com (Canadá) (Investigación de Prospectos en línea)

Por otra parte, existen compañías que generan expedientes electrónicos de prospectos para organizaciones voluntarias, mezclando las bases de datos ofrecidas por la organización con censos demográficos, ej. edad, estado civil, ingresos, valor de su casa, etc. Dicha información demográfica se encuentra en los archivos residenciales que genera la industria del correo directo en los Estados Unidos.

- Marts & Lundy: www.martsandlundy.com
- Thomson financial Wealth Identification: www.wealthid.com/pmat.htm
- Grenzebach Glier & Associates: www.grenzebachglier.com
- Econometrics: www.econ-online.com

Es recomendable que los resultados ofrecidos por estas compañías sean verificados o cruzados con información que usted pueda obtener de otras bases de datos, periódicos y revistas, registros corporativos, directorios gremiales o profesionales, o simplemente referencias personales.

Con esta información usted todavía tiene que estimar cual el potencial de donación de cada prospecto, por lo tanto McGee y Hart (2002), ofrecen las siguientes tres fórmulas:

1. Potencial de donación
en un periodo de cinco años = nivel consistente de donaciones anuales x 20
2. Potencial de donación
en un periodo de cinco años = 10% del ingreso anual.
3. Potencial de donación
en un periodo de cinco años = 5% de los valores conocidos (propiedades + bonos + ingreso anual).

c. Motores buscadores en internet

¿Dónde están los donantes?

Fuentes de información sobre personas y entidades que donan recursos para iniciativas de bien social
Víctor Naranjo, junio, 2011

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

Según McGee y Hart (2002), existen aproximadamente 550 mil millones de páginas web en internet. Para encontrar los que usted necesita en el mundo electrónico surgieron los motores buscadores. Sin embargo, tenga presente que ningún motor buscador de internet impacta más del 16% de los sitios relacionados con su solicitud. Cada motor tiene sus propios criterios de búsqueda. Por lo tanto, es recomendable que usted use más de un motor cuando está haciendo una búsqueda. Algunos motores populares son:

- Google: www.google.com
- Northern Light: www.northernlight.com
- AOL.com: www.aol.com
- Alta Vista: www.altavista.com
- Yahoo!: www.yahoo.com
- Lycos: www.lycos.com

d. Organizaciones voluntarias que promueven la filantropía.

Sus páginas web contienen artículos, listas de donantes y proyectos, referencias a otros sitios web, bancos de empleo, servicios de exploración “en línea”, anuncios de talleres y conferencias, programas de certificación profesional, y referencias bibliográficas.

1. Sofii: showcase of fundraising innovation & inspiration: www.sofii.org
2. The Foundation Directory Online: www.fconline.fdncenter.org
3. The Resource Alliance :www.resource-alliance.org
4. Directory of Social Change: www.dsc.org.uk/
5. The Association of Fundraising Professionals: www.nsfre.org
6. The European Foundation Center: www.efc.be
7. Funders Online: www.fundersonline.org
8. The Grantsmanship Center: www.tgci.com
9. Association of Professional Researchers for Advancement: www.APRHome.org
10. Direct Marketing Assoc: www.the-dma.org

¿Dónde están los donantes?

Fuentes de información sobre personas y entidades que donan recursos para iniciativas de bien social
Víctor Naranjo, junio, 2011

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

11. (Canadá) Directorio de Fundaciones y donaciones: www.ccp.ca

12. The Chronicle of Philanthropy: philanthropy.com;

13. Independent Sector: www.indepsec.org;

14. Philanthropy Journal Online: www.philanthropy-journal.org;

15. Women in Philanthropy: www.hamilton.edu/personal/acastle;

e. Otras fuentes electrónicas que podrían tener relevancia en prospección de donantes:

- Inglaterra: www.guardian.co.uk/
- www.canadianbusiness.com/whoswho/wwbusiness.htm (Quién en quién en el mundo de los negocios en Canadá).

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

Recursos “en línea” para filantropía en América Latina

Fuente: The Foundation Center (Marzo, 2001).

=====

PHILANTHROPY NEWS DIGEST, March 28, 2001, Volume 7, Issue 13

=====

We're devoting this week's issue of Philanthropy News Digest to online resources in the field of international philanthropy. The list, while by no means comprehensive, is long, so we've decided to send it in two separate mailings -- this one and another to arrive later this afternoon. To browse the complete issue with additional categories, visit PND on the Web: <http://www.fdn-center.or/pnd/>

::::::: SPECIAL ISSUE: INTERNATIONAL PHILANTHROPY ::::::::::List of contents
GENERAL RESOURCES

European Foundation Centre

<http://www.efc.be/>

Established in 1989 by seven of Europe's leading foundations, the EFC promotes and underpins the work of foundations and corporate funders active in and with Europe. As part of its mission to promote philanthropy in Europe, the EFC operates a number of projects and initiatives, including the Orpheus Programme, a searchable database of over 650 funder profiles; the Community Philanthropy Initiative; and the Corporate Citizenship Europe initiative.

Foundation Center

<http://www.fdncenter.org/>

The Foundation Center's Web site offers a variety of resources on international grantmaking, including the RFP Bulletin for information on deadline-based funding opportunities, Links to Non-profit Resources, and Philanthropy News Digest.

Grantmakers Without Borders

<http://www.internationaldonors.org/>

A collaboration of the International Working Group and the National Network of Grantmakers, Gw/oB works "to expand and enrich progressive international philanthropy" by providing free advice, alternative sources of information, and increased opportunities for communication among donors.

World Initiatives for Grantmaker Support

<http://www.wingsweb.org/>

A project of the U.S.-based Council on Foundations, World Initiatives for Grantmaker Support is a network of more than 40 grantmaker support organizations devoted to strengthening philanthropy around the globe.

¿Dónde están los donantes?

Fuentes de información sobre personas y entidades que donan recursos para iniciativas de bien social
Víctor Naranjo, junio, 2011

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

U.S.-BASED INTERNATIONAL GRANTMAKING FOUNDATIONS

Carnegie Corporation of New York

<http://www.carnegie.org/>

The Carnegie Corporation of New York was created by Andrew Carnegie in 1911 to promote "the advancement and diffusion of knowledge and understanding." Today, a percentage of its funds are used for the same purpose in countries other than the U.S., with a current emphasis on Commonwealth Africa and Russia and other post-Soviet states. The Corporation's current grant-making programs include Education, International Peace and Security, International Development, and Strengthening U.S. Democracy.

Ford Foundation

<http://www.fordfound.org/>

The New York City-based Ford Foundation, one of the largest U.S. funders of international programs, focuses its grantmaking in three areas: Asset Building and Community Development, which includes program units in the areas of Economic Development, Community & Resource Development, and Human Development and Reproductive Health; Peace and Social Justice, with program units in Human Rights & International Cooperation and Governance & Civil Society; and Education, Media, Arts & Culture, with program units in Education, Knowledge & Religion and Media

INTERNATIONAL DEVELOPMENT

ACDI/VOCA

<http://www.acdivoca.org/>

Owned and supported by grower-owned, supply and processing cooperatives and farm credit banks in the U.S., Washington, D.C.-based ACDI/VOCA identifies and creates economic opportunities for farmers and entrepreneurs, promotes democracy and market liberalization, builds international cooperative partnerships, and encourages sound natural resource management in Africa, Asia, Southeast Asia, Latin America, and the countries of the former Soviet Union.

Ashoka

<http://www.ashoka.org/>

Arlington, Virginia-based Ashoka searches the world for the best new ideas, championed by the most capable, innovative social entrepreneurs and invests in them financially and professionally by selecting them to be Ashoka Fellows. The organization currently has fellows in Africa, Asia, Central Europe, Latin America, the U.S., and Canada working in a range of fields, including learning/education, environment, health, human rights, economic development, and civic participation. The Ashoka site offers information on selection procedures, a link to Chankemakers.net (one of its initiatives), job and volunteer opportunities, and an online donation form.

Víctor Naranjo, Director. San Isidro de Grecia, Costa Rica. Of: (506) 444-6105, Cel.: (506) 8398-6109
VictorNaranjo@RecursosFilantropicos.com

Foundation for International Community Assistance International

<http://villagebanking.org/>

A pioneer in the field of microcredit lending, FINCA provides loans of \$50-\$1,000 to impoverished individuals in developing countries (and the U.S. and Canada). The FINCA site offers a detailed history of the organization, statistical breakdowns of its activities by country, and a link to helping.org, where interested parties can make a donation to support its activities.

Pact

<http://www.pactworld.org/>

Founded in 1971 with funding from the United States Agency for International Development, Pact works in Asia, Africa, and Latin America to build strong communities that provide people with an opportunity to earn a dignified living, raise healthy families, and participate in democratic life. It does this by strengthening the capacity of grassroots organizations, coalitions and networks and by forging linkages among government, business, and the citizen sectors through training, technical assistance, mentoring, and direct financial support.

Trickle Up Program

<http://www.trickleup.org/>

Based in New York City, Trickle Up encourages poor people (with special outreach to women, youth and other disadvantaged groups) in Africa, Asia, and the Americas to start their own businesses by providing seed capital and teaching them basic business skills. The Trickle Up Web site includes success stories from the field, copies of its recent annual reports and financial statements, back issues of its online newsletter, and an online donation form.

United Way International

<http://www.unitedway.org/>

United Way International works "to strengthen communities around the world by mobilizing local leaders to organize professionally managed charitable efforts that identify and sustain local human needs." The organization funds a wide range of local programs in some 40 countries, including Belarus, Brazil, China, Ecuador, Guatemala, Indonesia, Jamaica, Jordan, Mexico, Nigeria, Russia, Venezuela, and the Philippines.

<http://fdncenter.org/pnd/current/development.html>