

El ABC de la Procuración de Fondos

Octubre del 2018
Mérida/Cancún



Bienvenidos

TODOS NECESITAMOS RECURSOS, CIERTO...



TODOS NECESITAMOS RECURSOS, CIERTO...

pero...



TODOS NECESITAMOS RECURSOS, CIERTO...

No es sencillo
Es competido
Debe hacerse profesionalmente

Objetivos

- ❖ Aprender a **preparar y organizar** nuestros esfuerzos de captación de fondos.
- ❖ Entender las **bases, filosofía y conceptos** propios del allegamiento de recursos.

Metodología

- Presentación del facilitador
- Distribución de materiales
 - Aspectos conceptuales
 - Ejemplos y plantillas
- Ejercicios
- Discusión

Platícanos de tu Causa

Desarrollo y Fortalecimiento Institucional



Taller de Organizaciones Civiles y Desarrollo



Conceptos elementales

A ser repetidos durante el curso

- Los principios fundamentales de la procuración de recursos giran en torno a:
 - La calidad moral de las OSC para solicitar fondos (basado en una misión con alto contenido social)
 - El entendimiento de las aportaciones o donativos no como ayuda caritativa, sino como una inversión social
 - Un “Caso Institucional” sólido, robusto
 - La Comunicación facilita la visibilidad, y ésta a su vez facilita el allegamiento
 - La gente le da a la gente

Las organizaciones de la sociedad civil somos el medio hacia un fin

Nuestra responsabilidad moral es enorme como ninguna

Nuestra existencia no está garantizada

*Toda vez que vivimos de recursos de la sociedad, nuestro compromiso
con la eficiencia es obligado*

Primera Parte

- Participación y Responsabilidad Comunitaria
- Cuerpos intermedios y OSC's
- Principio de Subsidiariedad
- Filantropía

Segunda Parte

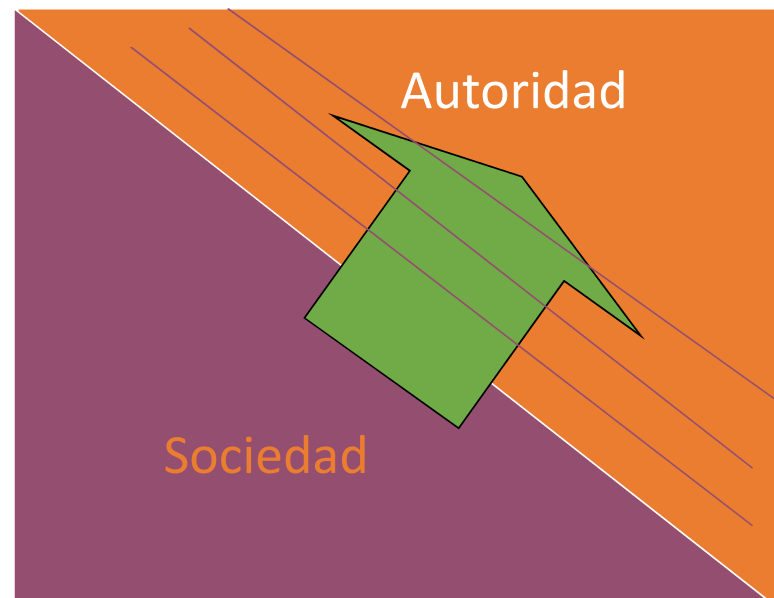
- Procuración de Fondos
- Profesionalización de las entidades no lucrativas
- Mkt y Comunicación de la Causa Social
- Desarrollo Institucional

Participación Ciudadana

- Característica de las Sociedades Maduras
- Basada en el principio de la subsidiariedad
- Fortalecimiento de las sociedades intermedias



Participación Ciudadana



Tanta sociedad como sea posible y tanto gobierno como sea estrictamente necesario

Condición para la Vertebración Social

Participación Ciudadana

Es sólo a través de la Sociedad Civil Organizada que las comunidades –aun las más afectadas- pueden revertir su deterioro.

Participación Ciudadana

La acción de la Sociedad Civil Organizada es la única capaz de generar cambio sustantivo y verdadero

Ejemplos:

- Primavera Árabe
- Dignificación de Colombia
- Imagen de Tijuana (TI)

Organizaciones de la Sociedad Civil

Las OSC's tienen una increíble autoridad moral...

...Entender lo anterior, es clave en los esfuerzos de
Procuración de Fondos

¿Por qué?...

Organizaciones de la Sociedad Civil

...Porque la actitud es fundamental

La procuración de fondos se debe hacer con **dignidad, convencimiento y calidad moral** dentro de un contexto de profesionalismo, confianza, seriedad y aprovechamiento de los recursos.

Organizaciones de la Sociedad Civil

¿Quiénes son?

Según el CEMEFI: aquellas representantes de un sector compuesto por entidades privadas PERO con dimensión pública

Llámense Sector No Lucrativo, Sector de ONG's, Sector Voluntario, Sector Filantrópico o Tercer Sector

Organizaciones de la Sociedad Civil

Características:

- Atienden necesidades sociales.
- Son privadas, institucionalmente están separadas del gobierno.
- Son **No Lucrativas**, no distribuyen superávit entre sus miembros.
- Pueden acumular beneficios pero no distribuirlos entre sus asociados sino utilizarlos en actividades para cumplir con su misión.

Fuente CEMEFI

Organizaciones de la Sociedad Civil

Los organismos no lucrativos generalmente enfrentan problemas de tipo económico.

- Sus flujos de efectivo son poco holgados
- Espiral (**circulo vicioso**), pocos recursos - pocas capacidades
- Muchos operan en condiciones poco propicias para el crecimiento (tecnología, etc.)

Organizaciones de la Sociedad Civil

Los problemas económicos inciden en las posibilidades de fortalecimiento de la organización.

El principal reflejo de lo anterior se da en el Recurso Humano

Staff -->> Sueldos competitivos

Voluntarios -->> Entrenamiento, ampliación de la red

Lo anterior se traduce, con honrosas excepciones, en **poco profesionalismo**

Organizaciones de la Sociedad Civil

Luego entonces, los principales retos de las OSC's se pueden resumir en:

-La Procuración de Fondos

-El Fortalecimiento Institucional

Filantropía

Del griego Filos y Antropos

"PASSION LEADS TO
DESIGN, DESIGN LEADS
TO PERFORMANCE,
PERFORMANCE LEADS
TO SUCCESS!"

Antecedente
Histórico

Filantropía
Moderna

Contemporáneos



Griegos
Egipcios
Romanos

Jesuitas, Vicentinas, Montepío
John Harvard, Benjamín Franklin
Andrew Carnegie, John D. Rockefeller

Bill y Melinda Gates
Bloomberg

Procuración de Fondos

Elementos claves de la filantropía:

- El intercambio Social (Donador/Causa)
- El trabajo Voluntario

Procuración de Fondos

La cultura filantrópica

- La acción del dar (3t's)
- Soporte económico

Procuración de Fondos

La cultura filantrópica

- La acción del dar (3t's)

tiempo

tesoro

talento

- Soporte económico

Desarrollo Institucional

La suma de todos los esfuerzos que le dan **fortalecimiento y visibilidad** a una organización y le permiten **acercarse al cumplimiento de su misión** y a la consecución de apoyo filantrópico

- Gobernanza
- Desarrollo de sus Consejos Directivos
- Procuración de Fondos
- Planeación Estratégica
- Relaciones Públicas
- Mercadotecnia y Comunicación

Misión: Propósito y Compromiso Social

Debe expresar claramente el propósito de la organización.
Debe ser relevante y pertinente, debe ser también
descriptiva.

**¿Cuál es el propósito de nuestras respectivas
organizaciones?**

Ej.

¿Quiénes somos?

¿Cuál es el propósito de mi organización?

¿Por qué es importante lo que hacemos?

¿Por qué somos diferentes?

Relevancia

Pertinencia

Caso Institucional

Cómo sería esta comunidad si X o Y organización no existiera?

Qué pasaría si esta organización dejara de prestar su servicios mañana mismo?

RELEVANCIA Y PERTINENCIA

Es precisamente en la **Relevancia** de una Organización y en la **Pertinencia** de su Causa en donde se finca su justificación social.

Gobernanza

Gobernanza, transparencia y rendición de cuentas son aspectos cruciales para el fortalecimiento y el desarrollo de una institución.

Gobernanza

- Su estructura de organización (Relación entre el Patronato o Consejo con su Staff y Voluntarios).
- Incluye lineamientos, políticas y criterios
- Definición de responsabilidades

Gobernanza

➤ Transparencia

- Manejo claro y eficiente de los recursos
- Comunicación clara, precisa y oportuna con sus diferentes públicos

Gobernanza

➤ Rendición de cuentas

- Eficiencia en el manejo de los recursos
- Optimización de esfuerzos
- Cultura de trabajo profesional y austera

Recomendación: revisar IIT del CEMEFI

Actores Clave

Que participan en el allegamiento

La captación de fondos exitosa supone una trilogía que es básica y fundamental, compuesta por:



Procuración de Fondos

Componentes

Qué se necesita para pedir?

- a) El equipo adecuado
- b) Caso institucional
- c) Calidad moral
- d) Saber cómo pedir
- e) Saber a quién pedir

Características del Procurador de Fondos

Personales:

Integridad

Optimismo/Entusiasmo

Disposición a Aprender

Disciplina

Innovación

Auto-conocimiento

Relacionales:

Extrovertido

Curioso

Informado

Jugador de equipo

Tolerante

Respetuoso

Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

a) Caso Institucional

La suma de todos los argumentos que describen el por qué una organización es meritoria de soporte filantrópico.

- Valor para la comunidad
- Metas
- Visión
- Beneficios
- Plan Estratégico

Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

-Plan Estratégico

Involucra actores clave

Proceso técnico pero también político

Genera consenso y “sentido de propiedad”

Genera escenarios, identifica alternativas, evalúa el entorno

Alínea capacidades y recursos

Define visión, metas, programas y REQUERIMIENTOS

Se convierte en un insumo para la Campaña

Procuración de Fondos

Caso Institucional

Ejercicio breve, en un párrafo, describa a su organización tomando en cuenta:

- Causa Social
- Enfoque único (relevancia/pertinencia)
- Sentido de urgencia
- Relación con la comunidad

Nota.- Ejercicio detallado el segundo día del curso

Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

b) Calidad Moral

Es una función directa de:

- La calidad del servicio brindado
- La trayectoria en la comunidad
- La transparencia en el manejo de los recursos
- Los donativos antes recibidos

Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

c) **Saber cómo Pedir/Enfoque**

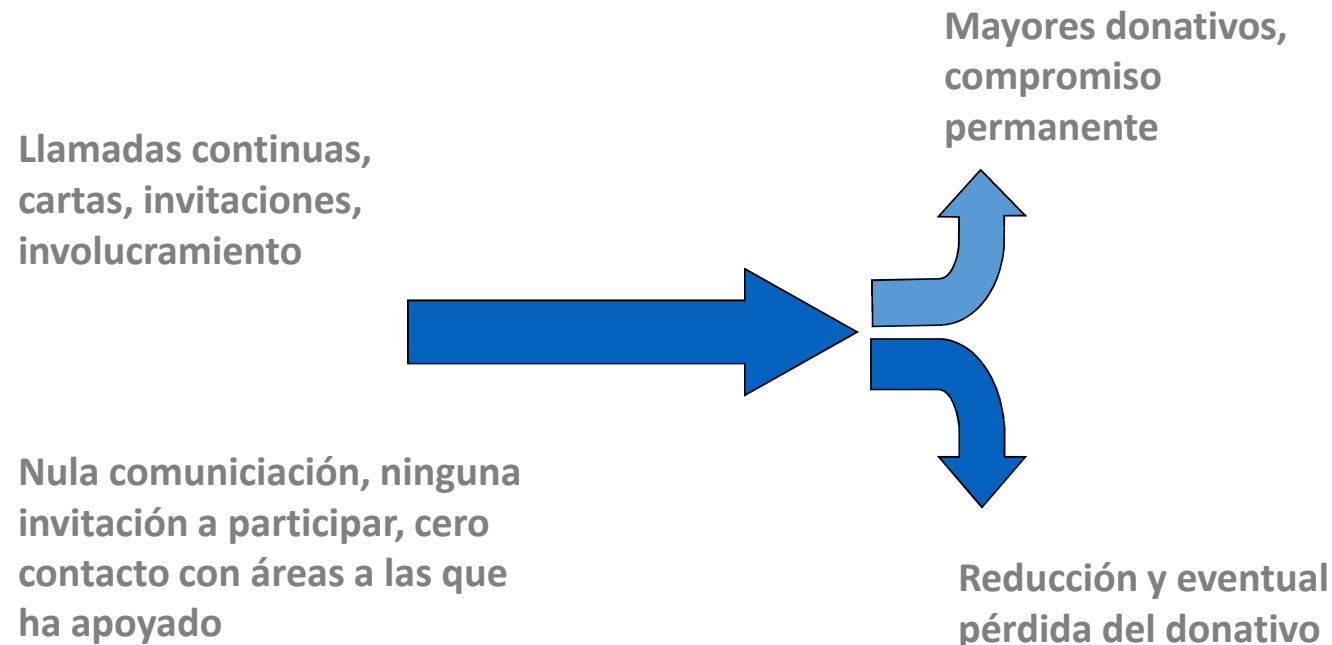
- Pedir es una labor digna y debe hacerse sin prejuicios (actitud)
- La gestión de recursos tiene que basarse siempre en el aval moral de la institución o causa
- Concepto de Inversión Social. Por el beneficio social que representa el pedir (no es para nosotros mismo, sino para la comunidad) la gestión filantrópica existe y es bien aceptada
- El pedir debe hacerse en tiempo y forma

Esquema de las 5 I's, representa el proceso de cultivo/desarrollo de un donante



5 I's

La técnica de cultivo exitoso se centra en la base de las 5 I's explicado en la lámina anterior, por lo cual



Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

d) Saber a quién pedir

- Personas en lo particular
 - Beneficiados por la misma causa
 - Gente que simpatiza con la causa

Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

d) Saber a quién pedir

- Empresas
 - Compromiso con la comunidad
 - Compromiso con los representantes de la causa
 - Programas de responsabilidad social
 - Programas de Relaciones Públicas

Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

d) Saber a quién pedir

- Gobierno
 - Programas de apoyo social (Sedesol)
 - Programas de fomento (SE)

Procuración de Fondos

Qué se necesita para pedir?

d) Saber a quién pedir

- Fundaciones
 - Comunitarias
 - Familiares
 - Empresariales

Procuración de Fondos

Características de la gente generosa:

- Atienden regularmente servicios religiosos
- Sus creencias son motivadores importantes
- Optan por apoyar OSC's como una meta personal
- Cuándo fueron jóvenes, se motivaron por aquellos que ayudaban a otros
- Tienen algo de preparación formal
- Han sido voluntarios
- Han recibido apoyos de otras personas durante su vida

FUENTE: THE FUNDRAISING SCHOOL

Procuración de Fondos

Razones que motivan al donante:

- Los devotos
- Inversionistas
- Los sociales
- Agradecidos
- Altruistas
- Dinastías

FUENTE: THE FUNDRAISING SCHOOL

Procuración de Fondos

Cuándo y a quién pedir?

La persona tiene la **P**osibilidad de dar

Hemos logrado su **I**nterés

El prospecto tiene el **D**eseo de apoyar

Tenemos el **A**cceso a ella/él resuelto

Procuración de Fondos

El momento de pedir

La conversación cambia de "Ustedes" a "Nosotros".

El prospecto hace preguntas como: "Cómo puedo apoyar este proyecto?"

El prospecto realmente ha mostrado interés, sobre todo cuando el tema lleva varias conversaciones/citas.

El momento se "siente" adecuado.

Procuración de Fondos

Consideraciones adicionales

No hacer la petición en un restaurante.

Conocer el lugar donde se hará la petición.

Preparar la cita, tener reuniones previas internas.

Después de pedir, esperar respuesta, No interrumpir.

Pedir una cantidad específica. No dejarlo "abierto".

En resumen

1. El sostenimiento económico es uno de los retos más complejos para las organizaciones de la sociedad civil
2. Las organizaciones no lucrativas tienen la justificación para solicitar fondos en base al beneficio que le aportan a su comunidad
3. La procuración de fondos va de la mano de la existencia de una cultura de la filantropía

En resumen

4. El trabajo de una organización debe contemplar esfuerzos de comunicación, mercadotencia y visibilidad
5. Toda organización y sus miembros debe de tener muy claro su CASO
6. El respaldo que una organización encuentre en su comunidad será una función del desempeño de la misma (pertinencia y relevancia)



Tipos de Campañas

Taller de Organizaciones Civiles y Desarrollo

Campaña Anual

- Es un **esfuerzo sistemático y permanente**; anteriormente algunas organizaciones le llamaban “de sostenimiento”
- Busca generar un **flujo relativamente “seguro”** de recursos basados en un grupo de donantes bien establecido
- Este tipo de campaña se describe como “muchos dando de a poquito”... pero al final del día suma una cantidad importante
- Hay estrategias bien definidas para acrecentar el fondo anual

Campaña Anual

Aspectos a considerar en el fondo anual:

- **Diferentes vehículos** para diferentes personas
- **Facilidades** para hacer el donativo
- **Seguimiento de los prospectos** con óptica a crecerlos
- 100% de participación
- Son donativos en la **base de la pirámide**, presentan mucho potencial
- Se debe de tener una **política de reconocimiento**

Donativos Mayores

Cada organización tienen una definición propia para lo que son **Donativos Mayores**:

- Requiere una **prospección más detallada**
- Un factor crítico es **determinar el monto** del donativo a solicitar
- El número de donantes mayores es casi siempre menor al del fondo anual; estos donantes **requieren de un trato diferenciado**
- Es apropiado definir vehículos adecuados (y/o momentos de involucramiento) para estos donantes

Donativos Mayores

Cada organización tienen una definición propia para lo que son **Donativos Mayores**:

- Se debe ser flexible, además, **toman tiempo**
- En ocasiones, puede haber un **proceso de “negociación”** con el donante
- Es importante **clarificar las expectativas**

Ejercicio.- A continuación el grupo desarrollará un ejercicio coordinado por el instructor

Campaña de Capital

- Refiere a un esfuerzo que marca un crecimiento sustantivo respecto a niveles previos de allegamiento
- Generalmente obedece a un **Plan de Desarrollo** o a un Plan Estratégico
- En algunos casos, puede obedecer a algo coyuntural
- Para que una organización decida entrar en Campaña deben ponderarse una serie de elementos, generalmente presentes en **organizaciones maduras**

Herramientas

Pirámide y Rangos de donativos

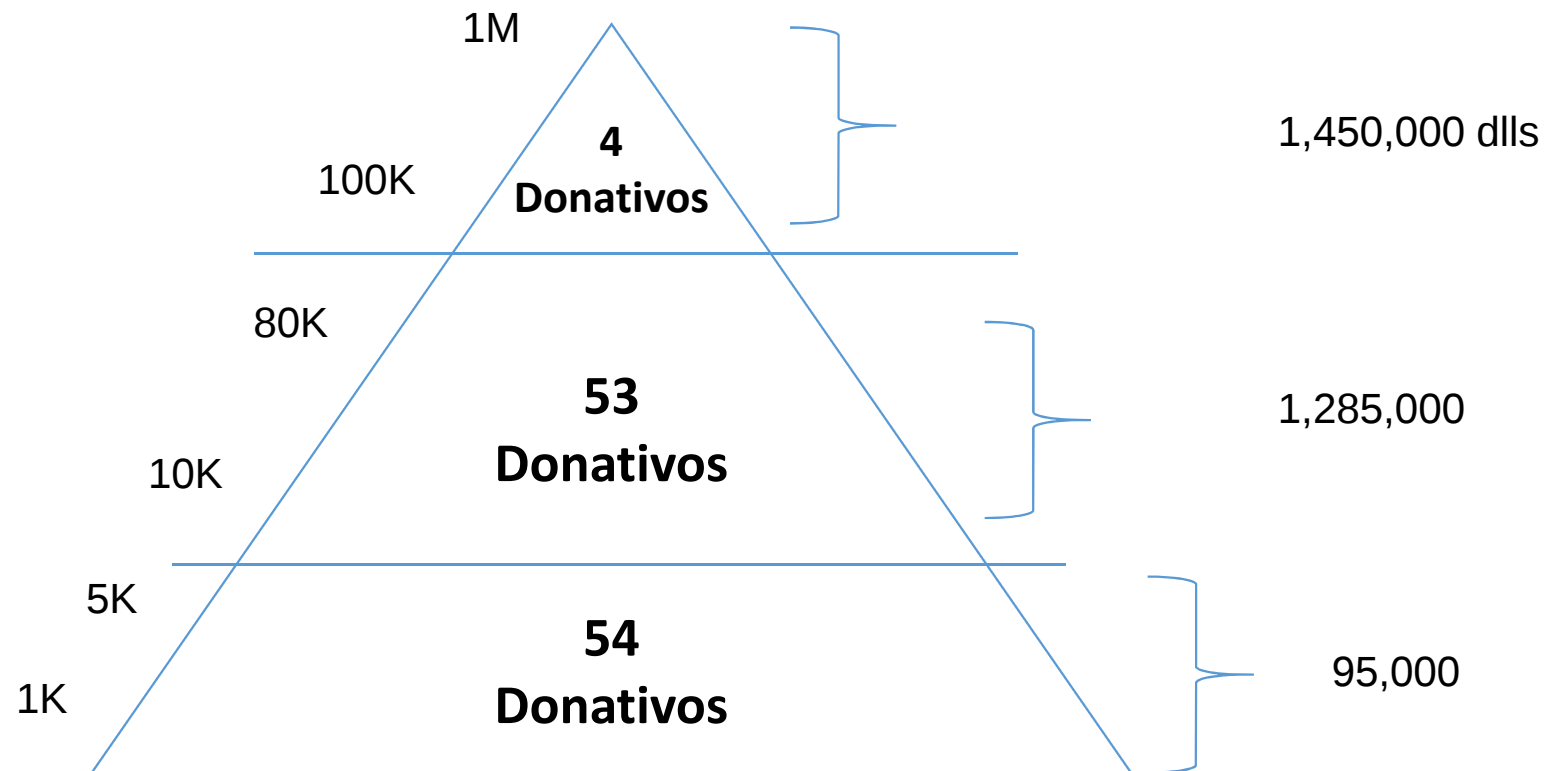
- Instrumentos básicos en el diseño de una Campaña, ver siguientes láminas

Distribución del allegamiento a nivel agregado (actual) Dólares

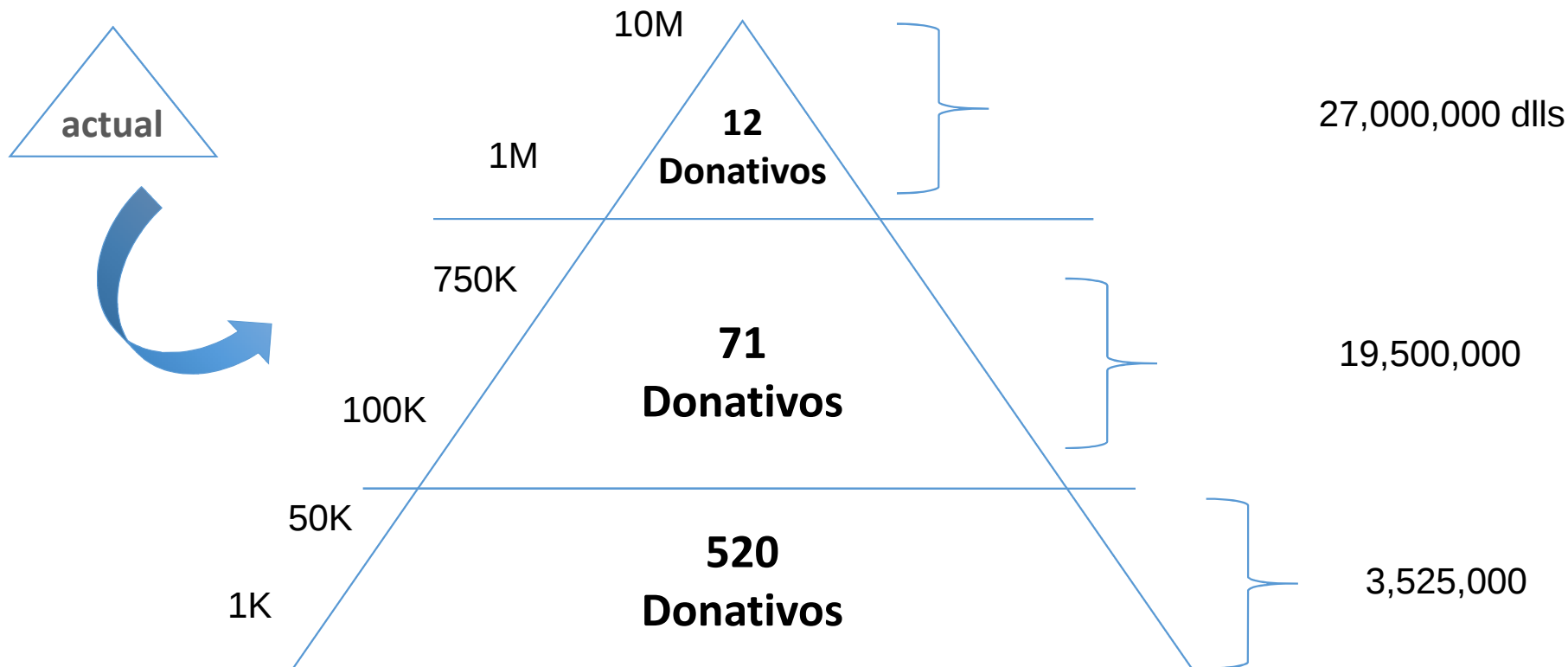
	Ciudad 1	Ciudad 2	Ciudad 3	Suman	Monto x rango	
1,000,000				1	1,000,000	
200,000	1	0	0	1	200,000	
150,000	0	1	0	1	150,000	
100,000	0	1	0	1	100,000	
80,000	1	0	0	1	80,000	
70,000	2	1	0	3	210,000	
50,000	2	0	0	2	100,000	
40,000	4	0	1	5	200,000	
30,000	6	3	1	10	300,000	
25,000	2	1	0	3	75,000	45%
20,000	0	2	0	2	40,000	
15,000	2	2	0	4	60,000	
10,000	9	8	2	19	190,000	1,165,000
7,500	3	1	0	4	30,000	
5,000	2	1	2	5	25,000	
3,500	3	4	0	7	24,500	
3,000	0	0	1	1	3,000	
2,500	2	3	8	13	32,500	
1,000	0	3	2	5	5,000	
500	3	1	6	10	5,000	

2,830,000 Total

Distribución actual, datos de la campaña



Distribución proyectada de donativos requeridos para campaña 2020 dls



Distribución de Donativos

Campaña CETYS 2020
Proyectado sobre 10 años
Datos en dlls

Monto global 50,000,000

Monto del Donativo	Donantes actuales en este nivel	Número de Donativos Requeridos	Número de Prospectos Requeridos	Monto X Número de Donativos
10,000,000	1	1	3	10,000,000
5,000,000	0	1	3	5,000,000
2,000,000	0	2	6	4,000,000
1,000,000	2	8	25	8,000,000
750,000	4	6	15	4,500,000
500,000	2	15	30	7,500,000
200,000	4	25	50	5,000,000
100,000	19	25	40	2,500,000
50,000	5	40	60	2,000,000
25,000	14	30	40	750,000
10,000	5	25	50	250,000
5,000	10	25	100	125,000
1,000	16	400	1,000	400,000
				50,025,000

Herramientas

Estrategias para cada Rango

75,000		13	20		975,000
50,000		13	20		650,000
40,000		13	20		520,000
25,000		13	20		325,000
20,000	0	15	25		300,000

Pasar de lo actual a lo deseado presenta implicaciones de estrategia, recursos y estructura para cada rango:

Herramientas

Estrategias para cada Rango

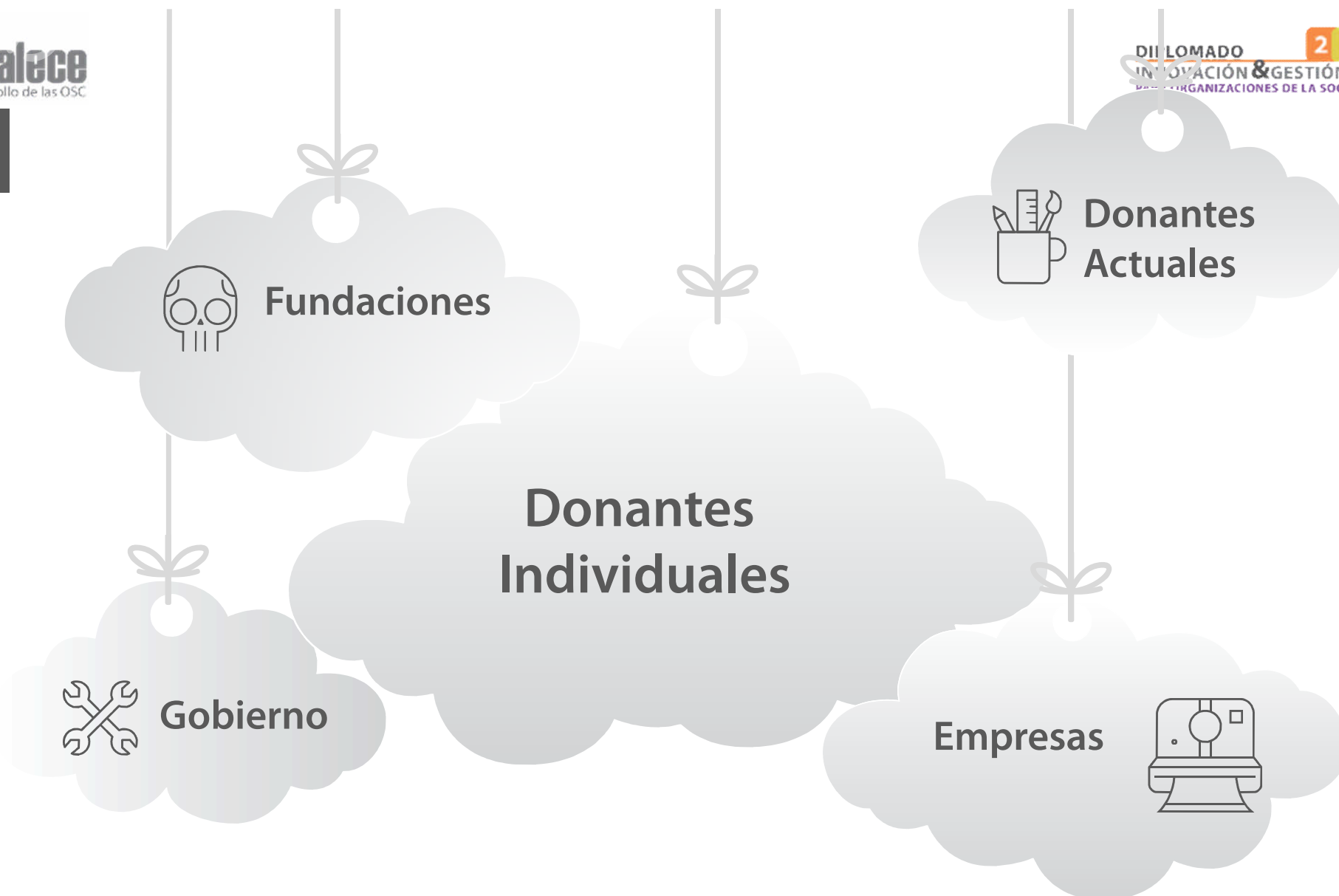
- **Conocer a detalle el perfil** de los prospectos
- Definir programas específicos con métricas de conversión (**visitas vs donativos concretados**)
- Buscar **crecimiento natural del donante** para llevar a siguiente nivel
- **Requiere una estructura** de RH, coordinación y comunicación ad hoc

Herramientas

- Prospección efectiva de donantes
- A continuación el grupo realizará un ejercicio de Prospección de Donantes siguiendo las indicaciones brindadas por el instructor.

Fuentes de recursos

Las fuentes de recursos a las que una OSC puede acceder son diversas; **es importante entender la motivación de cada uno,** así como las expectativas que c/u pueda tener:



Fuentes de recursos

Donantes Individuales

Personas o familias, en ocasiones allegadas a la organización o con un contacto estrecho con alguien dentro de la misma; generalmente les mueve el altruismo y la verdadera filantropía

Fuentes de recursos

Empresas

- En ocasiones movidas por la RS, en otras por requerimientos de imagen... en algunos casos por una verdadera tradición de apoyo. Es importante conocer quién controla el ppto de donativos/apoyos
- El tema de Patrocinios debe ser también considerado

Fuentes de recursos

Fundaciones

- Generalmente apoyan proyectos, la mayoría tienen reglas claras y bien establecidas. Rara vez apoyan construcción, casi nunca apoyan sueldos o gastos operativos.
- En el caso de las fundaciones mexicanas, es importante “a quién conoces”?

Fuentes de recursos

Gobierno

- Por medio de diferentes programas y convocatorias; el papeleo y la administración es considerable. Es importante valorar esto antes de acercarse.
- Los apoyos pueden ser en cualquiera de los 3 ordenes de gobierno y por medio de diferentes instancias
- La gestión es clave para llevar una intención a buen término

Fuentes de recursos

Donantes actuales

Es importante tener siempre presente a los donantes actuales y el potencial que estos representan. Para cada donante debemos tener trazada una perspectiva de crecimiento

Fuentes de recursos

OCTOBER 20, 2011

GIVING

THE CHRONICLE OF PHILANTHROPY • 43

Higher education. For the Indigenous Ways of Knowing 2011-12 Summer Academy, which will bring 15 Native Americans to the campus for two weeks of college-preparation activities grounded in cultural relevance and family engagement: \$100,136 to Lewis & Clark College (Portland, Ore.).

CONRAD N. HILTON FOUNDATION
Los Angeles, Calif.
<http://www.hiltonfoundation.org>

Medical research. For myelin-repair studies with human brain cells to develop new treatments for multiple sclerosis: \$750,000 over three years to the Myelin Repair Foundation (Saratoga, Calif.).

JAMES IRVINE FOUNDATION
San Francisco, Calif.
<http://www.irvine.org>

Arts and culture. To increase organizational financial sustainability and cultural participation: \$350,000 over three years to Rubicon Theatre (Ventura, Calif.), \$275,000 over three years to the Cabrille Festival of Contemporary Music (Santa Cruz, Calif.), \$300,000 over three years each to Kumbeya Jazz Center (Santa Cruz, Calif.), the Monterey Jazz Festival (Monterey, Calif.), over three years the Monterey Museum of Art (Monterey, Calif.), over three years the Museum of Ventura County (Ventura, Calif.), and over three years the National Steinbeck Center (Salinas, Calif.), \$325,000 over three years to Ojai Festivals Limited (Ojai, Calif.), \$225,000 over three years to the Santa Barbara Opera Association (Santa Barbara, Calif.), \$275,000 over three years to the Santa Barbara Symphony Orchestra Association (Santa Barbara, Calif.), and \$300,000 over three years to State Street Ballet (Santa Barbara, Calif.).

Children and youths. To prepare new teachers for Linked Learning, which connects learning in the classroom with real-world applications outside of school, through scalable models of clinical teacher education and induction: \$600,000 over two years to the California State U. Foundation (Long Beach, Calif.).

—To increase postsecondary-education attainment in California through the development of a new general-education transfer curriculum: \$500,000

George Washington U. School of Nursing (Washington, D.C.).

KDK-HARMAN FOUNDATION
Austin, Tex.
<http://www.kdk-harman.org>

Education. For its after-school and summer program, SmartKids, which serves at-risk kids with social and academic support within the housing sites where they live: \$50,000 to Communities in Schools Central Texas (Austin, Tex.).

JOHN S. AND JAMES L. KNIGHT FOUNDATION
Miami, Fla.
<http://www.knightfoundation.org>

Journalism. To start a Web site dedicated exclusively to the coverage of Brooklyn: \$50,000 over two years to City Limits (New York, N.Y.).

BILL AND CAROL LATIMER CHARITABLE FOUNDATION
Union City, Tenn.
<http://www.latimerfoundation.org>

Higher education. For a new library: \$10,000,000 to Union U. (Jackson, Tenn.).

LILLY ENDOWMENT
Indianapolis, Ind.
<http://www.lillyendowment.org>

Community development. For charitable, educational, and scientific program for BioCrossroads, an effort to attract venture and philanthropic capital to support life-sciences growth in Indiana: \$2,800,000 to the Central Indiana Corporate Partnership Foundation (Indianapolis, Ind.).

—For general operating support: \$300,000 to Indiana Repertory Theatre (Indianapolis, Ind.), \$200,000 to the Indianapolis Art Center (Indianapolis, Ind.), \$500,000 to the Indianapolis Museum of Art (Indianapolis, Ind.), and \$1,116,720 to the Indianapolis Zoological Society (Indianapolis, Ind.).

—For its facilities-maintenance fund: \$700,000 to the United Way of Central Indiana (Indianapolis, Ind.).

—For the Community Economic Relief Fund: \$2,000,000 to the United Way of Central Indiana (Indianapolis, Ind.).

GRANTS HIGHLIGHTS

■ **American Express Company:** \$5-million to World Monuments Fund for its annual World Monuments Watch, which draws attention to cultural-heritage sites in need of assistance

■ **Robert R. McCormick Foundation:** \$1-million to Northwestern University's Medill School of Journalism for the National Security Journalism Initiative, which trains journalists to cover issues related to defense, security, and civil liberties

■ **Lilly Endowment:** \$507,140 to Indiana U. Foundation for the Bible in American Life project, which seeks to study how people use the Bible in their personal lives

■ **Lloyd A. Fry Foundation:** \$120,000 to Instituto del Progreso Latino for a series of short-term programs that combine academics with job training to prepare low-income Latino immigrants with limited English-speaking skills for health-care careers

■ **KDK-Harman Foundation:** \$50,000 to Communities in Schools Central Texas for its after-school and summer program, SmartKids, which provides social and academic support to children at the low-cost housing complexes where they live



MACHU PICCHU WAS ON THE WORLD MONUMENTS WATCH.

\$122,389,567 worth of grants are listed in this issue. To see all the grants we have published since 2006, go to <http://philanthropy.com/grants>

We now place grants online every Thursday to help you keep on top of grant-making priorities.

Education. For the Indiana Science, Technology, Engineering, and Mathematics Network, a resource to improve math, science, and technology education at the K-12 level: \$1,600,000 to the Central Indiana Corporate Partnership Foundation (Indianapolis, Ind.).

—For Teach for America-Indianapolis

and other teacher- and principal-quality programs: \$3,500,000 to the Mind Trust (Indianapolis, Ind.).

Religion. For a retreat series for clergy and congregational leaders: \$995,000 to the Center for Courage & Renewal (Bainbridge Island, Wash.).

—To deepen the theological exploration of vocation in independent higher

education: \$6,897,375 to the Council of Independent Colleges (Washington, D.C.).

—For the third installment of the National Congregations Study: \$850,000 to Duke U. (Durham, N.C.).

—For the Gathering of Leaders project: \$300,000 to the Episcopal Theological

Continued on Page 44

Fuentes de recursos

44 • THE CHRONICLE OF PHILANTHROPY
GIVING
OCTOBER 20, 2011

2012 SEMINARS FOR FUNDRAISERS

WHO CHOOSE TO BE THE BEST THEY CAN BE

The Art of Asking Chicago, IL February 29-March 1 San Antonio, TX March 12-13 Costa Mesa, CA May 7-8 Designing A Successful Capital Campaign Chicago, IL February 27-28 Seize the Opportunity Cultivating & Soliciting Major Gifts San Antonio, TX March 14-15 Chicago, IL March 28-29 Costa Mesa, CA May 9-10 The Power of Leadership Chicago, IL March 26-27	Register now - Space is limited! www.instituteforgiving.org or (800) 234-7777  INSTITUTE FOR CHARITABLE GIVING
---	---

Need Reprints?

NEW GRANTS

Continued from Page 43
Seminars of the Southwest (Austin, Tex.).

- For the Bible in American Life project, which seeks to study how people use the Bible in their personal lives: \$507,140 to the Indiana U. Foundation (Bloomington, Ind.).
- To connect pastors and academics to foster and nurture Christian communities: \$7,916,536 to the Louisville Presbyterian Theological Seminary (Louisville, Ky.).
- For its resourcing congregations project: \$990,000 to Samaritan Interfaith Counseling Center (Naperville, Ill.).
- For the "Resources for American Christianity" Web-site project: \$1,187,547 to Union Presbyterian Seminary (Richmond, Va.).
- For its pastoral leadership program: \$1,573,381 to Wabash College (Crawfordsville, Ind.).

JOHN P. MCGOVERN FOUNDATION
Houston, Tex.

Higher education. For scholarships: \$5,000,000 to Houston Community College Foundation (Houston, Tex.).

MCKNIGHT FOUNDATION
Minneapolis, Minn.
<http://www.mcknight.org>

Arts and culture. For ArtPlace, which aims to integrate artists and arts groups into local efforts in transportation, housing, community development, and job creation as an important tool of economic recovery: \$1,000,000 to the Nonprofit Finance Fund (New York, N.Y.).

- For a fellowship program for dancers: \$347,000 over two years to the U. of Minnesota Foundation (Minneapolis, Minn.).
- For a fellowship program for choreographers: \$405,000 over two years to the U. of Minnesota Foundation (Minneapolis, Minn.).

Community and economic development. For general operating support: \$140,000 over two years to East Side Neighborhood Service (Minneapolis, Minn.); \$300,000 over two years to Hope Community (Minneapolis, Minn.); \$200,000 over two years to Housing Preservation Project (St. Paul, Minn.); \$6,000,000 over five years to Initiative Foundation (Little

MISSOURI FOUNDATION FOR HEALTH
St. Louis, Mo.
<http://www.mfho.org>

Child health. To provide youths with diabetes management education and other services in a supportive camp environment: \$53,400 to Camp Hickory Hill for Diabetic Children (Columbia, Mo.).

- To provide specialized care and programs for disadvantaged children dealing with abuse and neglect: \$100,000 to Our Little Haven (St. Louis, Mo.).

Children and youths. To provide advocacy, support, and treatment for children suffering from sexual and physical abuse: \$100,000 to Children's Center of Southwest Missouri (Joplin, Mo.).

Children, youths, and families. To provide treatment programs for children and families affected by abuse and neglect: \$200,000 to Family Resource Center (St. Louis, Mo.).

Disabled. To continue offering long-term residential care to developmentally disabled individuals: \$105,000 to Chariton Valley Association for Handicapped Citizens (Kirksville, Mo.).

- To provide equine-assisted therapy to people with disabilities: \$100,000 to Horses of Hope-Missouri (Buffalo, Mo.).
- To offer aquatic physical-therapy programs for disabled individuals: \$100,000 to Show Me Aquatics and Fitness (St. Charles, Mo.).
- To offer specialized services for blind and visually impaired individuals: \$100,000 to St. Louis Society for the Blind (St. Louis, Mo.).
- To provide physical, occupational, and speech therapy to disabled people: \$100,000 to Unlimited Opportunities (Boonville, Mo.).

Domestic violence. To provide shelter, food, transportation, counseling, case management, and referrals for women affected by domestic abuse: \$76,000 to Christian County Family Crisis Center (Ozark, Mo.).

- To provide shelter, medical exams, education and other services to children and families affected by domestic abuse: \$100,000 to Isabel's House (Springfield, Mo.).
- To offer emergency shelter and counseling services to adults and children

- To continue providing meals and nutrition education to seniors and disabled adults: \$100,000 to Jackson Senior Center (Jackson, Mo.).
- To offer health, wellness, and fitness programs to the community, including underserved residents: \$100,000 to Joplin Family YMCA (Joplin, Mo.).
- To continue offering health programming and education to uninsured and underserved leukemia and lymphoma patients and their families: \$100,000 to Leukemia and Lymphoma Society-Gateway Chapter (St. Louis, Mo.).
- To offer education, housing, and treatment to low-income individuals and families affected by substance abuse and mental illness: \$100,000 to Phoenix Programs (Columbia, Mo.).
- To offer residential and outpatient treatment and related services for people dealing with substance abuse, trauma, and mental illness: \$100,000 to Queen of Peace Center (St. Louis, Mo.).
- To provide nutritious meals, exercise classes, and other activities to low-income seniors and disabled individuals: \$100,000 to Senior American Multi-Purpose Center (Moberly, Mo.).
- To continue providing nutritious meals, health education, and activities for seniors and disabled individuals: \$97,150 to Senior Center of Macon (Macon, Mo.).
- To provide health services, specialty consultation, medication, and referrals for low-income residents: \$72,000 to Volunteers in Medicine (St. Charles, Mo.).

Immigrants and refugees. To provide culturally and linguistically appropriate mental-health, nutrition, and medical services to elderly and disabled individuals with limited English language skills: \$100,000 to Bi-Lingual International Assistant Services (St. Louis, Mo.).

Mental health. To provide mental-health services to low-income patients: \$100,000 to 4-Sight Counseling (Cape Girardeau, Mo.).

Social services. To offer nutritious meals to low-income and senior citizens: \$100,000 to Community Nutrition Center (Poplar Bluff, Mo.).

Substance abuse. To offer substance-abuse-prevention services and health education to youths and their families: \$42,000 to Future Well-Being of Mankind (Paris, Mo.).

- To educate residents about reducing risky behaviors that lead to substance abuse: \$80,800 to Morgan County CLEAR (Community Leaders Educating About Resistance) (Versailles, Mo.).

Fuentes de recursos

Associates Program Online

http://associates.foundationcenter.org/

FOUNDATION CENTER
Knowledge to build on.

ASSOCIATES PROGRAM ONLINE

associatesprogram@foundationcenter.org (800) 634-2953

Log In Associates Program Basics Grantmaker Profile Updates

Ask Us Training Discount Newsletter About Us Foundation Center

Not a Member Yet?

Take a Tour
Member Comments
Join now

Sample Request of the Week

Can you provide me with a list of U.S. companies that do business in China and support historically black colleges?
View more samples

Sample Update of the Week

The assets of The Daniel & Sharon Milikowsky Family Foundation (Hamden, CT) increased by nearly \$25 million in 2010, up from roughly \$1.5 million in 2009.
Read more

About the Associates Program

A service of the Foundation Center for more than 30 years, the Associates Program offers the prospect research skills and expertise of our staff to nonprofit fundraising professionals.
Learn more

Ask Us

Submit requests via e-mail or toll-free as often as necessary. Submit a request

Associates Program Basics

Maximize your membership, update your profile, and take advantage of exclusive training discounts, questions and request assistance.
Read more

Grantmaker Profile Updates

A set of timely reports based on a variety of grantmaker data. Profile Updates is an exclusive benefit of the Associates Program.
Read more

FOUNDATION CENTER
Knowledge to build on.

©2011 Foundation Center
All Rights Reserved

Foundation Center - Foundation Center

http://foundationcenter.org/funders/fundingsources/fdo.html

FOUNDATION CENTER
Knowledge to build on.

Home Profile Search Site Map Ask Us
About Us Locations Newsletters Press Room PND

Get Started Find Funders Gain Knowledge View Events Shop

FIND FUNDERS

Fact Finder

- Foundation Finder
- Foundation Finder Mobile
- 900 Finder
- Trend Tracker

Identify Funding Sources

- Foundation Directory Online
- Corporate Giving Online
- Foundation Grants to Individuals Online
- Print Funding Directories
- Requests for Proposals
- Associates Program
- Map of International Grants

Identifying Funding Sources: Foundation Directory Online

Updated weekly to keep you current, *Foundation Directory Online* provides the most comprehensive and accurate information on U.S. grantmakers and their funding activities.

FOUNDATION DIRECTORY ONLINE

CONNECTING YOU WITH FUNDING OPPORTUNITIES TO MAKE A REAL DIFFERENCE

Find new funders. Target your proposals. Subscribe to FDO today!

Home Profile Search Site Map Ask Us
About Us Locations Newsletters Press Room PND

Get Started Find Funders Gain Knowledge View Events Shop

ShareThis

Philanthropy In/Sight

A Data Visualization Platform for Global Philanthropy

Philanthropy In/Sight® is an interactive mapping tool designed for grantmakers, policymakers, researchers, academics—virtually anyone interested in the impact of philanthropy around the world today.

It combines the Foundation Center's rich data on grantmakers and their grants with familiar Google maps to tell the story of philanthropy. Choosing from a wide range of customization options, you can quickly create maps that reveal patterns of giving and funding relationships as never before.

Plus, you can overlay grant data with your choice of over 100 demographic and thematic data sets to create compelling visual portraits showing where philanthropy has made an impact and where opportunities exist to fill critical needs.

See examples that show the impact of funding for arts, the environment, housing, and more.

Read what people are saying about *Philanthropy In/Sight®*.
Learn more and subscribe



le as well
ssword-
word or
o 100
xclude
nnual

v a

Alianzas/Proyectos

Algunos donantes están promoviendo las alianzas entre organizaciones para potenciar el aprovechamiento de sus recursos.

Alianzas/Proyectos

Hay algunas **consideraciones** a tener presente al momento e ponderar una **alianza**

- Historia y reputación de la organización
- Cultura de la organización
- Identificación claras de las fortalezas que cada “socio” trae a la mesa
- Clarificación de responsabilidades
- Visualizar escenarios, incluso los negativos. What if?

Cómo iniciar el proceso con un donante

Detectar donantes (Identificar)

- Listados, padrones, bases de datos
- Noticias, periódicos
- Anuncios de apertura
- Convocatorias a programas de fuentes especializadas (ciencias, artes, cultura, deportes)
- Eventos sociales y de RP

Cómo iniciar el proceso con un donante

Obtener información (Investigar)

- Buscar gente que les conozca
- Revisar sus antecedentes dentro de la institución y con otras instituciones
- Obtener datos personales importantes, hobbies, deportes, gustos
- Conocer en que otros organismos y asociaciones participa
- Conocer las causas con las que simpatiza

Cómo iniciar el proceso con un donante

Interesarlos

- Establecer un primer contacto y hacerle llegar información general sobre la labor de la organización y el rol que el departamento juega dentro de la misma. Éste de preferencia debe ser personal, previa comunicación telefónica o escrita
- Invitarle a recorrido por las instalaciones
- Enviar información periódica

Cómo iniciar el proceso con un donante

Interesarlos (cont)

- Invitarlos a conferencias, exposiciones, eventos especiales, torneos, etc.
- Obsequiar algún artículo promocional
- Enviar comunicaciones en fechas especiales, felicitaciones, etc.

OJO, este es un proceso que puede llevarse semanas o meses

Cómo iniciar el proceso con un donante

Involucrarlos

- Compartir los retos y los proyectos
- Comunicar las limitantes y necesidades que se presentar para alcanzarlos
- Vislumbrar el potencial del donante

Una sola vez, permanente, esporádico

Cómo iniciar el proceso con un donante

Involucrarlos (cont)

- Presentar la solicitud de apoyo acorde

Dejar abiertas varias posibilidades

- Si se estima que aún no es tiempo de pedirle, se le puede invitar como voluntario (gestor)

Cómo iniciar el proceso con un donante

Invertir

- Al establecer una relación duradera con el donante, en el cual se le informa, reconoce y agradece, nos acercamos a la posibilidad de obtener donadores vitalicios
- En este sentido, la relación entre el donante y la organización es el aspecto clave que permitirá que aquel continúe brindando a ésta su apoyo y sostenimiento

Donativos vs. Patrocinios

- Los patrocinios son una fuente potencial y prometedora de recursos
- Hay una expectativa a cambio (contraprestación)
- Generalmente las empresas SI tienen presupuesto para esto
- Estos presupuestos dependen casi siempre de las áreas comerciales

Donativos vs. Patrocinios

- La decisión puede estar delegada en una persona a la que se pueda contactar con mayor facilidad, contrario a lo que sucede con los donativos
- Es importante tener claras las expectativas de quien nos apoye

Sustentabilidad

- ❖ Las campañas financieras, procuración de fondos o allegamiento de recursos están ligados directamente a la **Sustentabilidad** de las OSC's
- ❖ En los casos más extremos están ligados a su mera sobrevivencia
- ❖ En casos de OSC's mas maduras/robustas, está ligado a su desarrollo

Los tipos de Campañas

- En el tema de Captación de Fondos existen **varios tipos de Campañas** que de manera **complementario** conforman los vehículos de allegamiento.
- Cada uno de ellos está **dirigidos a un público** y a un **momento particular** de su relación con la organización
- Las campañas típicamente son: Anual, de Donativos Mayores, de Capital