



US • MEXICO

BORDER PHILANTHROPY PARTNERSHIP
ALIANZA FRONTERIZA DE FILANTROPÍA

MÉXICO • EEUU

Prepara a tu OSC para recibir financiamiento de donantes en EE.UU.

Andy Carey

Director Ejecutivo

Alianza Fronteriza de Filantropía México-EE.UU.



Nuestra misión

Apoyar a una red de organizaciones que construyen prosperidad a través del liderazgo, la colaboración y la filantropía en la región fronteriza entre México y los EE.UU.

La AFF es la única institución binacional en la región fronteriza que convoca y apoya a quienes están haciendo la diferencia en ambos lados de la frontera.



US • MEXICO
BORDER PHILANTHROPY PARTNERSHIP
ALIANZA FRONTERIZA DE FILANTROPIA
MÉXICO • EEUU

Andy Carey

Andy es el director ejecutivo de la Alianza Fronteriza de Filantropía México-Estados Unidos (AFF). Anteriormente, colaboró durante 15 años con Kiwanis International donde tuvo a su cargo la movilización de voluntariado y desarrollo de recursos en varios países alrededor del mundo. Andy cuenta con una licenciatura y una maestría por la Universidad Purdue y realizó un año académico en la Universidad Complutense de Madrid, en España. Actualmente, es profesor adjunto en la Facultad de Liderazgo y Ciencias de la Educación de la Universidad de San Diego, donde imparte una materia de nivel maestría sobre administración de organizaciones sin fines de lucro internacionales. Andy también participa en varias iniciativas ciudadanas, como en el Comité Asesor Nacional de la Agencia de Protección Ambiental de los Estados Unidos (EPA), en la Comisión de Distritos Independientes en Escondido, California y en el Consejo Asesor de la Escuela Católica St. Mary en Escondido. Recientemente, la Secretaría de Relaciones Exteriores de México otorgó a Andy el Premio Ohtli, en reconocimiento a su compromiso y larga trayectoria de servicio a las necesidades e intereses de la comunidad mexicana que reside en los Estados Unidos de América.



Existen 24 puntos clave que debes preparar o fortalecer en tu organización para obtener financiamiento con fundaciones en Estados Unidos en las siguientes áreas:

- a) Organización
- b) Finanzas
- c) Programas y servicios
- d) Investigación, prospección de donantes y planeación
- e) Formulación de propuestas
- f) Administración de la subvención

Fuentes:

- Grant Readiness Assessment: What it is and how to use it effectively. Foundant Technologies. <https://resources.foundant.com/blog/grant-readiness-assessment-what-it-is-and-how-to-use-it-effectively>
- 24 signs that you're grant ready. Upstream Consulting. <https://upstream.consulting/grant-readiness/how-to-become-grant-ready>
- Grant Readiness Checklist. Funding For Good. <https://fundingforgood.org/grant-readiness-assessment/>



US • MEXICO
BORDER PHILANTHROPY PARTNERSHIP
ALIANZA FRONTERIZA DE FILANTROPIA
MÉXICO • EEUU

www.procapacidad.org

Cuenta con cientos de recursos gratuitos para tu profesionalización.

La sección de **procuración de fondos** contiene ejemplos y herramientas para apoyar tu búsqueda de recursos con fundaciones en EE.UU.



1. Consejo directivo diverso, participativo

- Listado con nombres completos
- Breve semblanza
- Información de contacto
- Porcentaje de consejeros que aportan recursos económicos a la organización



2. Alianzas sólidas para la realización de los programas y proyectos de la organización

- Nombres de socios y aliados
- Explicación de quiénes son y por qué la colaboración es importante
- No solo usar siglas, no significan nada para el donante



3. Equipo operativo profesional, dedicado

- Listado de personal clave (de la organización y proyecto)
- Breve semblanza, destacando experiencia relevante al proyecto
- Coordinador del proyecto y consultores



4. Plan estratégico reciente

- Documento que contenga:
 - ✓ Misión
 - ✓ Visión
 - ✓ Objetivos estratégicos
 - ✓ Metas
 - ✓ Años que contempla el plan



US • MEXICO
BORDER PHILANTHROPY PARTNERSHIP
ALIANZA FRONTERIZA DE FILANTROPIA
MÉXICO • EEUU

ORGANIZACIÓN

5. Descripción de la organización

- ¿Quiénes somos
- Breve historia de la organización
- Año de fundación
- Misión, visión, valores



6. Registro ante el Internal Revenue Service (IRS) en Estados Unidos como organización que puede recibir donativos deducibles para el donante / aval fiscal* en Estados Unidos que sustituya este requisito.

- Carta de autorización (Tax exempt status letter)
- Formulario 990

** Un aval fiscal es una organización legalmente constituida que cuenta con la facultad y posibilidad de recibir donativos en un país y entregarlos a otra organización legalmente constituida en otro con la que tiene un acuerdo previo para el traslado de los recursos de uno o varios donantes para apoyar el cumplimiento de la misión de todos los involucrados.*



7. Registro ante el gobierno estatal en EE.UU.

- Cada estado tiene distinta legislación, pero la mayoría requiere confirmar periódicamente su información (datos de contacto, empleados, representante legal, etc.) y registrarse para procurar fondos en el estado.





8. Plan de procuración de fondos

- Evidencia de diversificación de fuentes = Viabilidad financiera (proyecto y organización)
- Plan de continuidad del proyecto cuando finalice el financiamiento solicitado
- Actuales y futuras fuentes de recursos



9. Lista de donantes anteriores, actuales y pendientes (promesas)

- Demuestra solidez presente y a futuro
- Mientras más diversificada, mejor



10. Presupuestos, estados financieros, auditoría

- Presupuesto del proyecto / programa (con aportaciones de la OSC y otros donantes)
- Presupuesto anual de la organización
- Estados financieros (año actual / anterior)
- Auditoría (año anterior)



11. Última declaración anual ante el IRS

- Formato 990 de la organización o de su aval fiscal

Form 990 (Rev. January 2020) Department of the Treasury Internal Revenue Service	Return of Organization Exempt From Income Tax Under section 501(c), 527, or 4947(a)(1) of the Internal Revenue Code (except private foundations) ▶ Do not enter social security numbers on this form as it may be made public. ▶ Go to www.irs.gov/Form990 for instructions and the latest information.	OMB No. 1545-0047 2019 Open to Public Inspection
A For the 2019 calendar year, or tax year beginning , 2019, and ending , 20		
B Check if applicable: <input type="checkbox"/> Address change <input type="checkbox"/> Name change <input type="checkbox"/> Initial return <input type="checkbox"/> Final return/terminated <input type="checkbox"/> Amended return <input type="checkbox"/> Application pending	C Name of organization Doing business as Number and street (or P.O. box if mail is not delivered to street address) Room/suite City or town, state or province, country, and ZIP or foreign postal code F Name and address of principal officer:	D Employer identification number E Telephone number G Gross receipts \$ H(a) Is this a group return for subordinates? <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No H(b) Are all subordinates included? <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No If "No," attach a list. (see instructions) H(c) Group exemption number ▶
I Tax-exempt status: <input type="checkbox"/> 501(c)(3) <input type="checkbox"/> 501(c) () ◀ (insert no.) <input type="checkbox"/> 4947(a)(1) or <input type="checkbox"/> 527	J Website: ▶	L Year of formation: M State of legal domicile:
K Form of organization: <input type="checkbox"/> Corporation <input type="checkbox"/> Trust <input type="checkbox"/> Association <input type="checkbox"/> Other ▶		
Part I Summary		



12. Sistemas contables sólidos

- Sistemas contables profesionales con la capacidad de registrar adecuadamente los ingresos y egresos de cada proyecto
- Políticas y procedimientos
- Personal con la capacidad de administrar el donativo de una manera profesional y rendir cuentas



13. Justificación de la necesidad de los programas y servicios por parte de la comunidad

- ¿Cuál es el o los problemas que la organización busca contrarrestar?
- Datos y cifras oficiales de la problemática





14. Descripción detallada de los programas y servicios

- ¿Qué hace la organización y cómo lo hace?
- ¿A quién sirve? Número y descripción de los beneficiarios
- Mecanismos de evaluación de impacto





15. Identificación de las fundaciones que se alineen con la misión, programas y servicios de la organización

- Foundation Directory Online (140,000 registros de entidades donantes)
fconline.foundationcenter.org/
- Eventos del sector: Independent Sector, Council on Foundations, Hispanics in Philanthropy,
- Boletines especiales como el RFP* Bulletin from Philanthropy News Digest, Foundation Center
philanthropynewsdigest.org/rfps
- Internet y redes sociales

* RFP (Request for Proposals = convocatoria para presentar proyectos)



INVESTIGACIÓN, PROSPECCIÓN DE DONANTES Y PLANEACIÓN

16. Estrategia desarrollada para el acercamiento y solicitud con cada donante / oficial de programas

- Correo
- Carta de intención (Letter of Intent – LOI)* versión abreviada de la propuesta
- Propuesta

Además:

- Cantidad apropiada y programas
- Intereses programáticos
- Criterios de selección y lineamientos
- Cantidades de donativos otorgados y tipos de proyectos

* Ver ejemplo en www.procapacidad.org





INVESTIGACIÓN, PROSPECCIÓN DE DONANTES Y PLANEACIÓN

17. Cronograma para la búsqueda de financiamiento

- Fechas de cierre de convocatorias
- Responsables y tareas pendientes

Fundación	Fecha límite	Enfoque de la propuesta	Cantidad a solicitar	Resultado	Monto otorgado	Observaciones
ENERO						
FEBRERO						
MARZO						
ABRIL						
MAYO						





INVESTIGACIÓN, PROSPECCIÓN DE DONANTES Y PLANEACIÓN

18. Clara comprensión de las diversas necesidades de recursos - ¿para qué?

Capacity-building and technical assistance

Capital and infrastructure

Continuing support

Financial sustainability

General support

Individual development

Leadership and professional development

Network-building and collaboration

Outreach

Policy, advocacy and systems reform

Presentations and productions

Product and service development

Program development

Regranting

Research and evaluation

Construcción de capacidades y asistencia técnica

Capital e infraestructura

Apoyo continuo

Sostenibilidad financiera

Apoyo general - gasto operativo

Desarrollo individual

Liderazgo y desarrollo profesional

Colaboración y creación de redes

Vinculación

Incidencia en políticas públicas y reforma de sistemas

Presentaciones y producciones

Desarrollo de productos y servicios

Desarrollo de programas

Redistribución de donativos

Investigación y evaluación

<https://taxonomy.candid.org/support-strategies>



19. Personal o consultores que gestionen el proceso completo de solicitud

- Idealmente, que dominen el inglés
- Punto de contacto de la fundación con la organización
- Con conocimientos del proceso



20. Secciones previamente escritas, las cuales son requeridas por la mayoría de los donantes

- Carta introductoria (*cover letter*)* (1 página)
- Portada e índice (2 páginas)
- Resumen ejecutivo (1 página)
 - ✓ Resumen de cada sección de la propuesta, se escribe al final
- Cuerpo de la propuesta (*proposal narrative*)
 - ✓ Explicación de la necesidad (2 páginas)
 - ✓ Descripción del proyecto (3 páginas)
 - ✓ Información sobre la organización (1 página)
 - ✓ Conclusión (1 página)
- Presupuesto (1-2 páginas)
- Apéndices y materiales anexos (en su caso)

* Ver ejemplo en www.procapacidad.org



21. Sistema colaborativo / trabajo en equipo para escribir propuestas

- Equipo profesional, especializado en cada área de la organización
- Tiempo dedicado exclusivamente a escribir la propuesta
- Persona que reúna la información, edite, unifique estilo. Impecable ortografía y redacción.
- Uso de términos correctos y lenguaje del sector en EE.UU.; no solo traducir





22. Anexos requeridos por la mayoría de los donantes listos y en archivo digital

- Documentos legales y fiscales
- Información relevante a los proyectos
- Listados de personal y consejo de la organización, organigrama



23. Sistemas establecidos para la elaboración de informes narrativos y financieros

- Seguir las instrucciones del donante y cuidar los tiempos de presentación de informes
- Resultados / cumplimiento de metas y objetivos
- Retos, aprendizajes
- Aplicación de los recursos según los rubros y presupuesto autorizado



24. Capacidad organizacional para administrar las subvenciones y sus requerimientos

- Cambios en el proyecto o presupuesto
- Mantenimiento de la relación con la fundación (eventos, visitas, redes sociales, llamadas, correos)
- Alcance de las metas y objetivos prometidos
- Acopio de evidencias, fotografías, testimonios





Las organizaciones no deben tener miedo o sentir pena al solicitar recursos; dar dinero es el trabajo de tiempo completo de las fundaciones y sus oficiales de programa. Están acostumbrados a que cuando alguien llama o manda un correo electrónico, es para tratar algún asunto relacionado con la solicitud de recursos. Siempre están en búsqueda de los socios idóneos que les ayudarán a cumplir su misión a través de la ejecución de proyectos exitosos.

Una fundación no puede cumplir su misión ni tiene razón de ser sin las organizaciones de la sociedad civil que trabajan día a día para hacer del mundo un mejor lugar.



US • MEXICO
BORDER PHILANTHROPY PARTNERSHIP
ALIANZA FRONTERIZA DE FILANTROPÍA
MÉXICO • EEUU

¡Gracias!

Andy Carey

Director Ejecutivo

Alianza Fronteriza de Filantropía México-EE.UU.

andy@borderpartnership.org

www.alianzafronteriza.org | www.borderpartnership.org

www.procapacidad.org

2508 Historic Decatur Road | Ste 130 | San Diego, CA | 92106
(619) 814-1388



Twitter: BorderBuzz



FB: USMBPP