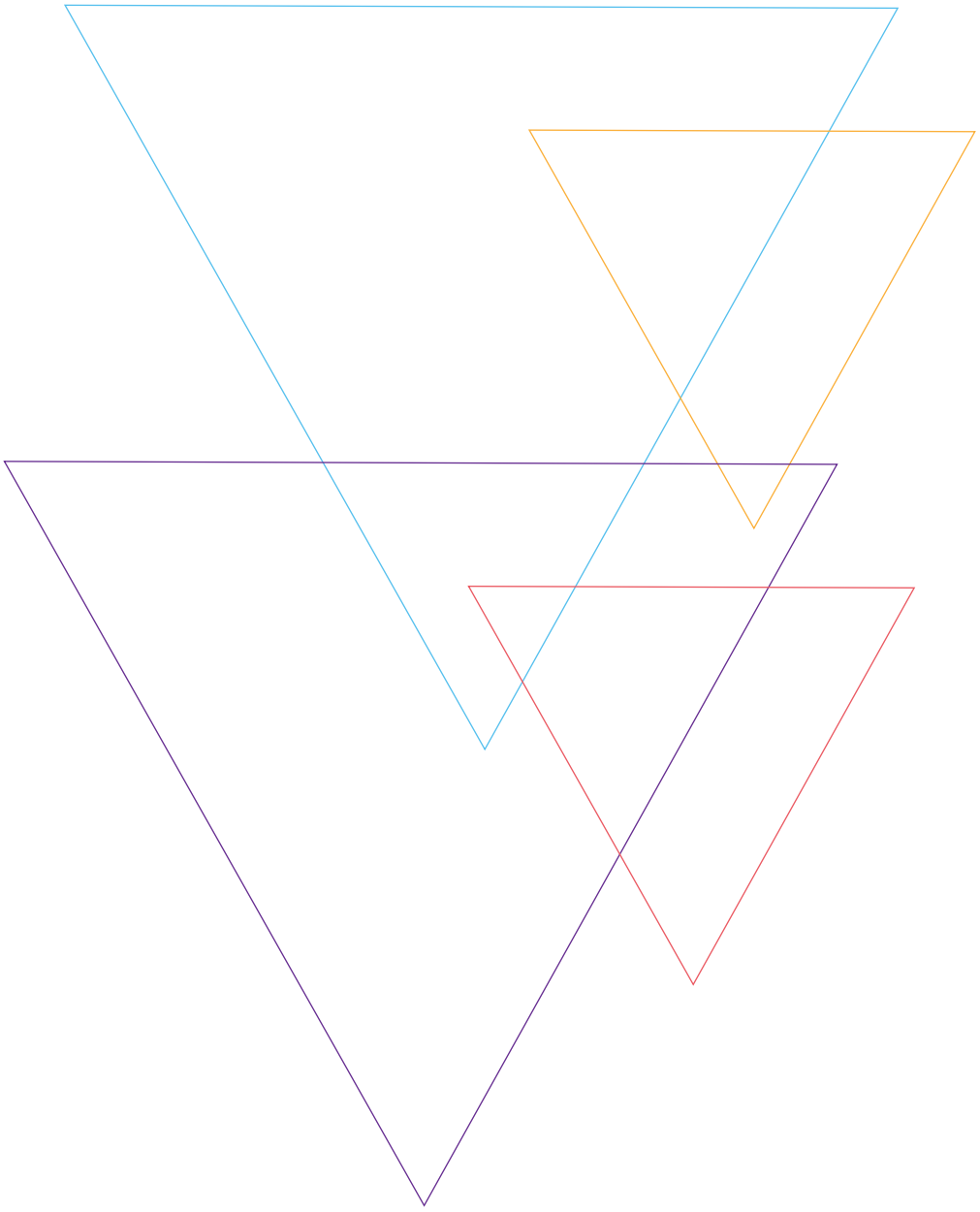
LAS DAMAS PRIMERO

Autores
Florencia Roitstein
Andrés Thompson
2016



ellas.

MANUAL DE FILANTROPÍA ESTRATÉGICA PARA LA FORMACIÓN DE CÍRCULOS DE MUJERES DONANTES

UNA PRODUCCIÓN DE

ellas.

MUJERES Y FILANTROPÍA

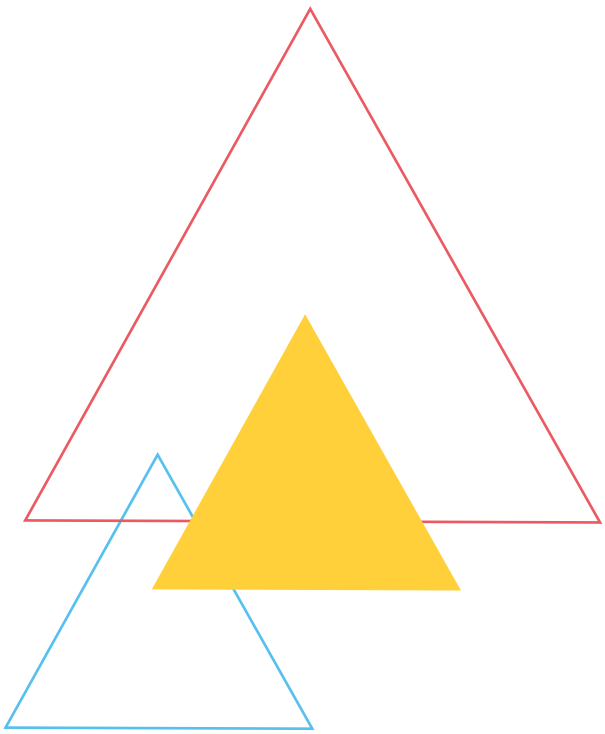
CEDES

Centro de Estudios
de Estado y Sociedad

CON EL APOYO DE

Dirección General Fortalecimiento de la Sociedad Civil
Subsecretaría de Promoción Social
Ministerio de Desarrollo Social

Buenos Aires Ciudad



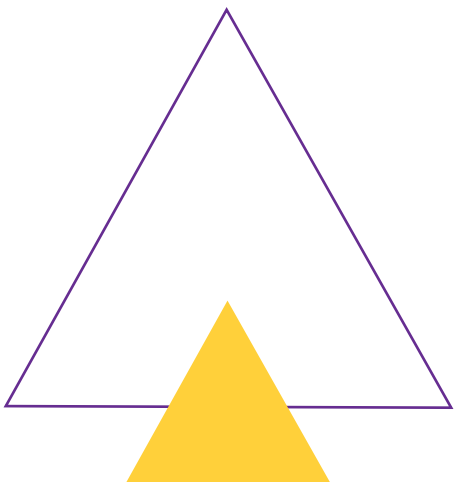
¡ BIENVENIDAS !

Los círculos de donantes son una manera simple pero potente de reunir a aquellos que sienten el deseo de dar. Ofrecen una alternativa de unión, cualquiera sea el donante, cualquiera sea su nivel de donación, cualquiera sea el lugar, cualquiera sea la causa para la que se dona, para compartir y aprovechar al máximo el dinero, las habilidades y la creatividad del grupo. Tu círculo puede estar formado por tus amigos, tus colegas, tu familia o tus vecinos. Sólo hay que tomar la decisión de unirse a otros para hacer algo nuevo por su comunidad o por una causa. El círculo de donantes toma tus deseos, tu talento y tus posibilidades económicas y transforma el dar en una experiencia social y colaborativa de desarrollo.

Esto es lo que sucede con los círculos de donantes: Dan vida y existencia a comunidades de individuos que juntos se preocupan, que reflexionan y actúan deliberada, consciente y estratégicamente por el desarrollo social.

Al crear un círculo de donantes o unirte a uno existente pasas a formar parte de un movimiento mundial que está definiendo una nueva manera de hacer filantropía.

Los círculos de donantes son una verdadera ilustración de "inventá tu propia aventura": se presentan en cualquier forma y tamaño y no existe una única fórmula para administrarlos. Algunos círculos prefieren conservar la simplicidad y proponen una experiencia focalizada en la agilidad en la decisión de "dar". Otros actúan más como pequeñas fundaciones y fijan resultados estratégicos para las donaciones; con ese objetivo, crean rigurosos procesos de toma de decisiones y miden el impacto de las donaciones sobre las organizaciones que las reciben. ¡Y luego están todas las variantes intermedias que tu puedas imaginar!



El **Programa ELLAS del CEDES** elaboró este Manual para aquellas que quieren empezar un círculo de donantes o fortalecer uno que ya existe. Nuestro objetivo es darte inspiración mientras creás y hacés crecer un círculo de donantes sustantivo y efectivo y con un objetivo claro. Lo que queremos es poner a tu disposición herramientas y prácticas y compartir advertencias para evitar obstáculos. No te decimos a quiénes "dar": eso depende de vos y de los miembros de tu círculo.

No importa cuánto den, nosotros queremos incentivarte a que pienses como filántropo/a: alguien que usa sus recursos (tiempo, dinero, conocimiento y talento) para mejorar la calidad de vida de la gente. Incluso las pequeñas donaciones, hechas con intención y consideración, pueden generar un enorme cambio. Sólo queremos que pienses en grande, que aspires a usar tus donaciones y transformes tu mundo.

Cuanto antes definas qué clase de círculo de donantes estás creando, más fácil será recorrer la guía y encontrar los capítulos que sean más pertinentes para tu círculo.

A medida que tu círculo de donantes se desarrolla, "la forma se irá adaptando a los objetivos". Diseñarás tu círculo a la medida de los propósitos y los objetivos de los integrantes y de que consensuen qué quieren obtener de la experiencia y qué desean alcanzar en conjunto con las donaciones.

¡BIENVENIDA, ESTAMOS MUY ENTUSIASMADOS DE QUE TE UNAS A ESTA INICIATIVA SOCIAL!

AGRADECIMIENTOS

Queremos agradecer al CEDES por abrirnos sus puertas y apoyarnos en esta aventura de promover la generosidad y el dar a través del liderazgo de las mujeres.

Muy especialmente también a Felicia Herman, directora ejecutiva de The Natan Fund de Nueva York, cuyo modelo de Manual nos inspiró, y a Karina Pincever de Argentina quien facilitó la adaptación del mismo.

Finalmente, nuestro sincero reconocimiento a la Dirección General de Fortalecimiento de la sociedad civil, SubSecretaría de Promoción Social del Ministerio de Desarrollo Social del gobierno de la ciudad autónoma de Buenos Aires por apoyar esta iniciativa y a través de ello, expresar su compromiso de ayudar a crear una Argentina más solidaria, más participativa y más democrática.

ÍNDICE

Pag.	
8/	*Introducción: ¿Para qué este Manual?*
14/	*¿Qué son los Círculos de Mujeres*
18/	*Factores a tener en cuenta*
20/	*Reclutando a los miembros*
26/	*Valores, visión, misión: Las bases éticas del Círculo*
30/	*El foco de las donaciones: filantropía estratégica*
36/	*Cómo recaudar y administrar el dinero*
40/	*El proceso de dar*
54/	*Crear una comunidad de aprendizaje*
60/	*Anexos*
62/	*Sobre los autores*

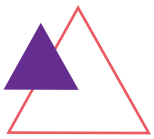
¿PARA QUÉ ESTE MANUAL?

INTRODUCCIÓN

Ya es una verdad casi irrefutable que una sociedad civil fuerte y dinámica es un pilar central de la democracia participativa. Pero lo que no se ha dicho tan claramente hasta ahora es que el grado de desarrollo y fortaleza de la sociedad civil depende en gran medida de la cultura local y de las tradiciones de filantropía. Menos reconocido aún es el hecho de que la filantropía local está motorizada principalmente por el liderazgo y poder de las mujeres.

Sin embargo, la capacidad filantrópica en la Argentina es aún muy baja, tanto en términos reales como comparativos. La evidencia está dada por los datos del Informe Mundial de la Generosidad (World Giving Index 2013, Charities Aid Foundation) que muestra que sólo un 20% de la población argentina dona a entidades sin fines lucrativos, mientras que sólo un 17% realiza trabajo voluntario (muy por debajo de otros países menos "ricos").[1]

1)
Aunque los datos del WGI puedan ser cuestionables, son los únicos existentes y que permiten comparación.



Nuestra hipótesis de trabajo es que tal debilitamiento relativo de la sociedad civil se deriva de la ausencia de esfuerzos consistentes para reformular y construir una nueva cultura del dar, de la generosidad, con el liderazgo de las mujeres. Aunque la incorporación de nuevas tecnologías en el sector social ha permitido el desarrollo de nuevos recursos y herramientas tales como ***crowdfunding*** o campañas en internet, estos esfuerzos no son suficientes para desarrollar una cultura filantrópica democrática y participativa. Cliquear una computadora desde el sofá o desde el teléfono puede ser muy útil para transferir recursos desde los individuos a causas colectivas pero no son suficientes para generar un nuevo espíritu de responsabilidad social, participación, generosidad, compasión, altruismo y sentido comunitario.

Al lanzar el proyecto ELLAS y desarrollar este Manual, quisiéramos confrontar el concepto generalizado en la sociedad argentina (y en tantos otros países del Sur global) de que: a) la filantropía es una cuestión de los ricos donando a los pobres; b) la filantropía es elitista; c) la filantropía se restringe al dinero; d) la filantropía es un concepto extranjero, foráneo; e) la filantropía es paternalista e irrelevante para la transformación social y, f) el rol de las mujeres en la filantropía es esencialmente usar los dineros de sus maridos para el trabajo caritativo.

¿Por qué la filantropía? Porque por muchas razones (históricas, religiosas, políticas, humanitarias) la filantropía ha sido el alma y el corazón del asociacionismo -expresado de forma simple en la donación de tiempo, dinero,

conocimiento y talento- y por lo tanto de las organizaciones de la sociedad civil (OSCs). **En una sociedad abierta y democrática, la filantropía ha sido siempre el campo de la innovación social, la experimentación y el progreso.** Antes de transformarse en leyes o políticas públicas, los derechos humanos en su sentido más amplio fueron sembrados, cultivados y promovidos por grupos ciudadanos asociados. **La filantropía no se trata de los ricos donando a los pobres sino del espacio donde cada uno puede contribuir al progreso social.**[2]

¿Por qué las mujeres? Porque desde aún antes que la Argentina se convirtiera en un estado-nación las mujeres jugaron un papel preponderante en la protección de los grupos sociales más pobres y vulnerables, en construir instituciones de asistencia social, en abogar por sus derechos y en promover políticas sociales públicas. Por si las razones históricas no fueran suficientes, **las mujeres son hoy globalmente quienes más han avanzado en tener el control sobre sus propios recursos y sobre las finanzas hogareñas, se encuentran más cerca de las problemáticas comunitarias y son quienes donan más** (World Giving Index 2013).

Adicionalmente, ya existen ciertas evidencias de que las mujeres donan de forma diferente que los hombres. Como lo argumenta Debra J. Mesch –directora de Women´s Philanthropic Studies del Center on Philanthropy de la Universidad de Indiana y autora de varios estudios sobre la cuestión de género en la filantropía-, "las mujeres tienden a valorar más la empatía y el cuidado que los hombres, factores que afectan la manera en que donan filantrópicamente. De forma similar, las mujeres han demostrado ser más altruistas que los hombres y sus donaciones son más frecuentemente motivadas por el deseo de marcar una diferencia en la vida de las personas" (Mesch, 2009).

La filantropía global ha cambiado dramáticamente durante la última década. Algunos de los principales rasgos de este cambio han sido:

- La emergencia de nuevos actores tales como los grandes multimillonarios, las agencias de inversión financiera, los bancos, las nuevas generaciones, las minorías étnicas y raciales, y las celebridades deportistas o artísticas;
- Las nuevas tecnologías aplicadas al campo filantrópico tales como el uso de big data, smartphones, crowfunding, plataformas de donaciones online, portales con información de tendencias del financiamineto, por nombrar solo algunas;

2)
La gran variedad de prácticas y tradiciones filantrópicas alrededor del mundo ha sido bien tratada en Ilchamn, W.F., Kats, S. and Queen II, E., Philanthropy in the World´s traditions, Indiana University Press 1998. En particular ver Thompson, A. and Landim, L. "Civil society and philanthropy: from religious charity to the search of citizenship", p.355.

- Nuevas formas institucionales que fomentan la colaboración entre actores, las empresas sociales y la onda del emprendedorismo social, los fondos centrados en fines específicos (medio ambiente, mujeres, derechos humanos, medios y periodismo, etc.)

Nos interesa destacar dentro de dichos cambios el creciente y cambiante rol de las mujeres en la filantropía. Para describirlo, un conocido sitio web lo plantea de esta manera:

"Las mujeres son una fuerza creciente en la filantropía. Más mujeres están haciendo sus propias fortunas como nunca antes y están ejerciendo un creciente liderazgo en la filantropía familiar, incidiendo en como la riqueza de los esposos o de las nuevas generaciones se distribuye. Las mujeres también están emergiendo como destacadas catalizadoras y " networkers" de la filantropía moderna, logrando juntar a la gente para movilizar enormes recursos para diferentes causas.

Demasiado frecuentemente, sin embargo, el calmo poder de las mujeres filántropas lideres es subestimado. Una y otra vez los hombres ricos famosos se llevan gran parte del crédito por las grandes donaciones o iniciativas que de hecho fueron ideadas por sus esposas o hijas. Mientras tanto, algunas de las más influyentes operadoras de la filantropía se mueven en las sombras. Eso tiene que cambiar no sólo porque es injusto sino que también para entender lo que es la filantropía grande hoy se precisa conocer quienes son las mujeres que frecuentemente están por detrás de las nuevas mega donaciones" . [3]

Un rasgo interesante de este nuevo movimiento filantrópico es la proliferación de redes de mujeres. En algunos casos son las instituciones las que crean iniciativas específicas para involucrar a las mujeres donantes. En otros, son las propias mujeres las que crean redes para involucrar a otras mujeres (ej. Women Moving Millions). Al hacerlo crean nuevos movimientos de mujeres y no sólo una organización filantrópica más. Angela Eikenberry, profesora de la Universidad de Nebraska en Omaha, sugiere que **estas redes de mujeres donantes son la "democratización" de la filantropía tradicional y un medio para atraer nuevos y diversos grupos y generaciones para una cultura del dar que apunta a objetivos similares: mejorar sus comunidades.**

Este proceso de democratización de la filantropía demanda mayor liderazgo y oportunidades de participación por parte de las mujeres que en las organizaciones más tradicionales y pareciera tener mayores impactos en las comunidades donde donan. Para alcanzar ese nivel de desarrollo del movimiento filantrópico de mujeres tuvieron que surgir varias iniciativas, organizaciones, liderazgos y conocimiento.

3)
En enero de 2014 el sitio **Inside Philanthropy** publicó online un artículo titulado "Meet the 15 Most Powerful Women in U.S. Philanthropy" de David Callahan.

El actual panorama es rico en fundaciones de mujeres, mujeres investigando sobre la filantropía de mujeres, institutos académicos especializados, redes de mujeres donantes, fondos de mujeres y círculos de mujeres donantes.[4]

Como señalamos, el crecimiento de la visibilidad de la filantropía de mujeres responde en gran medida al hecho de que las mujeres controlan una parte creciente de la riqueza (más de la mitad de la riqueza privada en Estados Unidos) con tendencia al aumento. Sin embargo, vale recordar –siguiendo a K.D. McCarthy (2003)- que las mujeres han jugado un rol central en la historia de los Estados Unidos. Mucho antes de haber conquistado el derecho al voto, se involucraron en una amplia gama de movimientos reformistas tales como el abolicionismo y las reformas morales que tuvieron efectos fundamentales en los cambios de la sociedad y el gobierno norteamericanos.[5]

En la medida que más mujeres donan, ellas no sólo cambian las prioridades de las donaciones sino también la forma de recaudar fondos, dado que todo parece indicar que las mujeres prefieren hacerlo colectivamente.[6] Este es quizás el motivo principal para que el mecanismo más innovador dentro de este nuevo contexto sean los Círculos de Mujeres Donantes.[7]

Un círculo de donantes ha sido descripto como una mezcla de un club de lectura y un grupo de inversión ya que comprende a individuos que "suman sus recursos para apoyar a organizaciones de interés mútuo" (Schweitzer, 2000). Más aún que esto, los círculos de donantes incluyen componentes sociales y educacionales así como incentivos a la participación de manera que los miembros puedan conectarse con las comunidades, posiblemente en mayor grado que otras formas de filantropía.

Eikenberry (2009) ha identificado tres tipos principales de círculos de donantes en los Estados Unidos: pequeños grupos, redes amplias y organizaciones formales. Los pequeños grupos consisten de un grupo reducido de gente que tiende a juntar sus recursos en contribuciones iguales que varían de $50 a $5.000 aunque hay varios grupos que prefieren dejar el monto de la contribución a discreción de la persona. En los Círculos pequeños es típico que todos sus miembros estén involucrados en elaborar la agenda, en las discusiones, en las decisiones y el liderazgo es generalmente compartido.

4)
Aunque datados en 2006 recomendamos la lectura de Eikenberry, Angela "Giving Circles: emerging grassroots philanthropy" in Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, vol 35, nr 3, September 2006, y de Mesch, Debra, Women and philanthropy: a literature review, Working papers, Indiana University, Lilly Family School of Philanthropy, 2009

5)
Un reciente libro del francés Guy Sorman describe acertadamente los diferentes impulsos filantrópicos de la sociedad norteamericana. Ver Sorman, Guy, El Corazón americano. Ni el estado ni el mercado: la opción filantrópica, Debate, Buenos Aires, 2014.

6)
Por ejemplo, el Fondo Global de Mujeres, a diferencia de la mayoría de las organizaciones donantes acepta propuestas escritas a mano de cualquier extensión e idioma, y además está abierto para financiar "propósitos generales" en vez de proyectos específicos. También financia reuniones para crear redes de mujeres activistas.

7)
10 Innovations in global philanthropy. Concepts worth spreading in the UK. Plum Lomax and Rachel Wharton, October 2014, NPC (New Philanthropy Capital).

Los dos focos principales de los grupos pequeños son normalmente actividades educacionales y sociales. El aspecto social está expresado por las interacciones informales del grupo y las discusiones. El educacional es relativamente informal y tiene lugar a través del proceso de donaciones, las visitas de campo, las reuniones con el staff de las OSCs y la socialización de informaciones entre los miembros del grupo. A través de esta participación sustantiva, los miembros del Círculo son más estratégicos y enfocados en sus donaciones, principalmente porque comienzan a ver sus donaciones en el contexto de los temas y necesidades reales de la comunidad en la que quieren tener impacto.

Aunque la información en esta área es limitada, se estima según el Forum of Regional Associations of Grantmakers que al menos $100 millones han sido donados en los últimos 5 años en los Estados Unidos a través de los Círculos de Donadores. Asimismo, se estima que más de 12.000 personas han participado en los más de 500 Círculos reconocidos. Finalmente, en un estudio sobre el impacto de los Círculos, las autoras encuentran que cuando las mujeres participan en los Círculos donan más, lo hacen más estratégicamente y conocen mejor a sus comunidades. Por su naturaleza, los Círculos de Donantes parecen ofrecer un lugar para cada uno en la mesa filantrópica (Eikenberry & Bearman, 2009).

Los CMDs son una estrategia en desarrollo que no intenta simplificar los problemas complejos ni son una varita mágica que puede ser simplemente expandida. En cambio, ellos dan lugar a soluciones que son específicas al tiempo, el espacio y a las participantes involucradas. Ayudan a que los recursos movilizados por mujeres puedan adaptarse a diferentes circunstancias y a involucrar a nuevos aliados. Es difícil y desafiante pero muy realístico en términos del papel que las mujeres pueden jugar en el progreso social como una fuerza colectiva.

Creemos que los CMDs tienen el potencial para ser adaptados a diferentes escenarios y culturas para así jugar un papel decisivo en activar un movimiento regional de filantropía innovadora y potenciar la participación cívica y un mayor compromiso de cambio social, justicia y equidad.

Creemos que los CMDs pueden ser un motor más que impulse **una nueva filantropía ciudadana** en la Argentina y contribuya al desarrollo de una sociedad civil más fuerte y a una democracia más participativa.

> “EL ASPECTO SOCIAL ESTÁ EXPRESADO POR LAS INTERACCIONES INFORMALES DEL GRUPO Y LAS DISCUSIONES.”

¿QUÉ SON LOS CÍRCULOS DE MUJERES DONANTES?

Los CIRCULOS DE MUJERES DONANTES (CMDs) son una manera de organizar a varias personas para contribuir colectivamente con las mismas causas sociales. Mientras que una sola persona no siempre puede ver el impacto de una sola donación a una ONG (organización no gubernamental), el método del Círculo de Donantes puede tener un impacto significativo en una ONG a través de donaciones múltiples y sostenidas. Todo lo que precisas son miembros, un compromiso financiero y una causa justa y que valga la pena.

Los CMDs abordan dos problemas centrales:

- Las ONGs tienen cada vez más dificultades para su financiamiento y el buen trabajo que hacen está amenazado;
- La gente que quiere donar pero no cree que pueda hacer una diferencia grande con una pequeña cantidad de dinero.

Las mujeres de diferentes orígenes y profesiones pueden transformarse en agentes de cambio en sus comunidades a través de organizar pequeñas donaciones para las ONG elegidas, a través de Un Círculo de Donantes. Los miembros del grupo no sólo pueden financiar a organizaciones sino que también pueden contribuir ofreciendo su tiempo y su talento. A cambio, ellas crean una nueva red social y potencian los recursos comunitarios.

El compromiso de tiempo varía dependiendo del nivel de participación. El compromiso de tiempo puede ir desde ocho horas al año sólo para participar de las reuniones trimestrales hasta 25 horas al mes para liderar el círculo, lo que puede incluir organizar reuniones mensuales, investigar potenciales organizaciones donantes y organizar actividades comunitarias.

Esta es una actividad voluntaria, por lo que puede ser realizada por cualquier persona. Lo único que se necesita es tener la pasión para poder producir un cambio social.

La mayoría de los Círculos de Donantes son grupos de mujeres con una tradición o voluntad de hacer trabajo voluntario y de compartir. Estas mujeres traen consigo un legado de involucramiento comunitario de algún tipo y acogen a todas quienes quieran contribuir. Los Círculos de Donantes pueden ser pequeños e informales, contando con un pequeño grupo que junta sus recursos y se lo donan a la organización social elegida, o bien pueden ser muy organizados y movilizar miles de pesos, mostrando su compromiso a través del tiempo.

Las grandes razones para crear un CD: Las mujeres pueden transformarse en agentes de cambio en su comunidad con una pequeña contribución de tiempo y dinero.

Los círculos de donantes son una forma muy eficaz para que pequeños grupos realicen grandes cambios: donar en conjunto de manera activa y estratégica, construir un sentido comunitario entre sí y conectarse con posibles receptores de subsidios dedicados a cambiar el mundo de distintas maneras. Investigaciones recientes (8) han demostrado que los integrantes de los círculos de donantes realizan más donaciones, donan de forma más estratégica y se comprometen más profundamente con su comunidad que aquellos que no forman parte de un círculo de donantes.

Son también más propensos a hablar de las organizaciones a las que apoya su círculo de donantes (en lugar de hablar de sus propias donaciones caritativas personales), creando un efecto de contagio que va mucho más allá del propio círculo.

8)

Angela Eikenberry y Jessica Bearman, "The Impact of Giving Together: Giving Circles' Influence on Members' Philanthropic and Civic Behaviors, Knowledge and Attitudes" (El gran efecto de dar juntos: la influencia de los círculos de donantes sobre la conducta, el conocimiento y las actitudes de sus miembros en materia de filantropía y cultura cívica), Foro Regional de Fundaciones Donantes, 2009. Disponible en línea en: http://www.philanthropy.iupui.edu/files/research/2009givingcircles_fullreport.pdf

Los círculos de donantes son:

ACCESIBLES

Cualquier persona, cualquiera sea su nivel de contribución, a cualquier edad, en cualquier lugar, cualquiera sea su interés, puede iniciar un círculo de donantes. No hay un mínimo de contribución, ni ningún otro tipo de barrera para ingresar.

COLABORATIVOS

Los integrantes toman decisiones conjuntas a través de un proceso democrático y participativo como pares y en igualdad de condiciones.

POTENCIADORES

Los integrantes aprovechan su dinero para hacer algo más significativo y mejor, que lo que podrían hacer en forma individual.

EDUCATIVOS

Los integrantes toman conocimiento de las necesidades de su comunidad o del área en la que desean focalizarse y adoptan un papel proactivo y estratégico en cuanto a su apoyo a las causas y organizaciones que apoyan.

FUNCIONALES

Además de un compromiso activo con la toma de decisiones filantrópicas, algunos círculos de donantes también ofrecen a sus integrantes la oportunidad del voluntariado o de prestar servicio profesional ad honorem a los destinatarios de la donación.

COMUNITARIOS

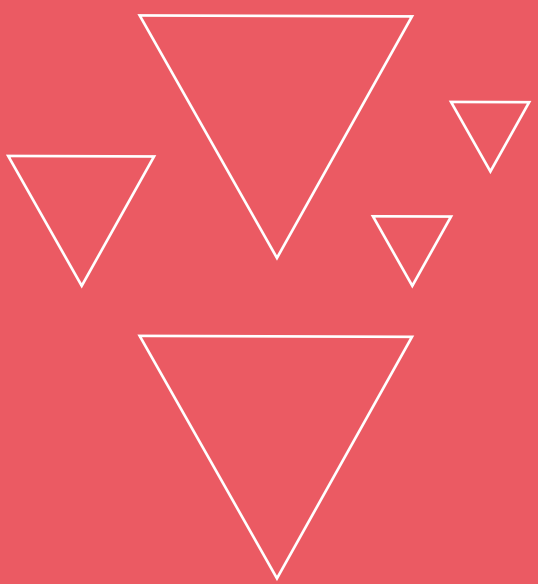
Los integrantes se conectan entre sí y con su comunidad y construyen entre ellos y con aquellos a quienes ayudan vínculos de comunidad.

DIVERTIDOS

Se trata de una experiencia social: además de dar juntos, los integrantes suelen compartir comidas, historias y su propia vida de una manera trascendente.

FACTORES A TENER EN CUENTA

Si bien no encontraremos dos círculos de donantes iguales, todos comparten ciertos desafíos. Por eso al iniciar tu círculo de donantes, te conviene tener en cuenta algunas consideraciones importantes.



1 Convocá personas a quienes les agrade tomar decisiones en grupo.

Los fondos no se destinarán a todo lo que a cada integrante le guste y algunas causas que se solventen con las donaciones no contarán con el apoyo unánime del resto de los miembros. Cada integrante del círculo deberá saber que no siempre se hará su voluntad y por lo tanto, tiene que confiar en el grupo y en su proceso. Los miembros del círculo participan, negocian y hacen concesiones según las decisiones consensuadas por el grupo.

2 Mantenete atenta a la incorporación de nuevos integrantes.

La composición de tu grupo puede variar: la gente se muda y las prioridades pueden cambiar. Tanto los dirigentes como los integrantes deben considerar en todo momento la posibilidad de convocar a nuevos miembros y a la vez desarrollar una cultura de diálogo abierto dentro del grupo que fomente la satisfacción y el compromiso de los miembros existentes.

3 Los círculos de donantes requieren tiempo.

Tiempo para planificar, reunirse, leer las solicitudes, negociar y definir. Algunos círculos de donantes aprovecharán el tiempo para visitar a las organizaciones potenciales, realizarán eventos de recaudación y presentarán los grupos de donantes a otras organizaciones. Verificá que todos estén al tanto del compromiso de tiempo requerido y dispuestos a hacer todo lo posible para estar presentes cuando se requiera.

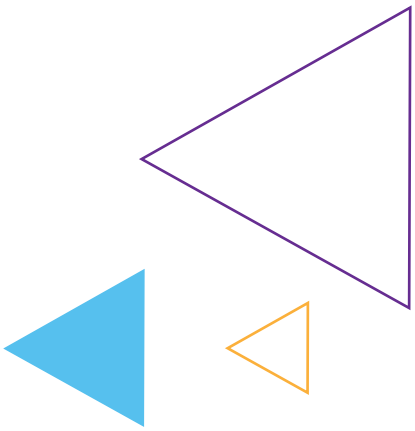
4 Hacer negocios tiene su costo.

Como cualquier organización, cuando un círculo de donantes crece, también crecerán los costos. En eventos más grandes se requerirá más comida, lo cual supondrá mayores gastos. O tal vez se piense en contar con un sitio web, o contratar personal. Incluso en el caso de un círculo que comienza siendo pequeño y cuyos integrantes comparten o intercambian la carga de los gastos, convendrá tener en cuenta que tal vez, en algún momento, se necesite recaudar dinero (de los integrantes o de terceros) no sólo para las donaciones, sino también para el funcionamiento del círculo.

5 Sé realista, no pierdas la humildad y respetá el tiempo de cada uno.

Manejá las expectativas de lo que tu círculo puede lograr, teniendo en cuenta la cantidad de dinero y de tiempo que los integrantes aportan. Respetá el tiempo de cada integrante, así como el de los solicitantes y beneficiarios de las donaciones. Pedile a cada miembro que se adecue a sus expectativas y objetivos y equilibrá los requerimientos de solicitud de donaciones con las posibilidades

RECLUTANDO A LOS MIEMBROS



Algunos parámetros

Como fundadora de un círculo de donantes, tal vez quieras establecer de antemano algunos parámetros, antes de convocar a otros integrantes. Analizá este cuestionario para el inicio de un círculo de donantes y decidí qué respuestas tenés ahora y cuales querés que responda el grupo de manera conjunta.

- ¿A quiénes invitarás para formar parte del círculo de donantes? ¿Quién los convocará y cómo?
- ¿Cuál es tu número mínimo conveniente para empezar el grupo y cuál sería el número máximo ideal? (Nosotros sugerimos entre 5 y 20 integrantes para el arranque de un círculo de donantes, pero realmente depende de lo que esperes lograr, tus objetivos financieros y cuántas voces distintas seas capaz de incluir).
- ¿Cuál es el aporte que se espera de los integrantes: dinero, tiempo, experiencia profesional, liderazgo? ¿Y en qué cantidad o medida cada uno?

Cómo convocar a los integrantes

Es probable que inicies tu círculo de donantes con unos pocos amigos o colegas. La mayoría de los círculos de donantes crecen por el boca-a-boca y el tuyo quizá no sea la excepción. Al comienzo, tal vez invites a personas que conocés y creés que podrían estar interesadas. Con solo darle una mirada a tu propia red, podés ser capaz de incorporar a suficientes personas como para crear un sólido círculo inicial. Te recomendamos un mínimo de entre 5 y 15 integrantes para ponerte en marcha.

Con el tiempo, quizás resuelvas que querés expandir el grupo más allá de tu propia red e incluir las redes de los demás integrantes, una diferente demografía o ciertos grupos profesionales, etc. Quizá te sea útil tener un criterio bien pensado sobre el tipo de persona que queres sumar al grupo. La forma se subordina a la función:

¿Qué tipo de gente sería la más conveniente para ayudarte a satisfacer las necesidades de tu círculo, tanto respecto de los objetivos de donación como de las metas para crear una comunidad de integrantes sólida?

El monto de aporte que establezcas de antemano también atraerá o alejará a algunas personas. Lo mismo sucederá con el destino que establezcas para la donación. Pensá si estás dispuesto a adaptar estos criterios (y otros) para incluir las necesidades e intereses de los nuevos integrantes. Algunos círculos de donantes son como amebas que están continuamente cambiando de forma en función de los intereses de nuevos integrantes, a la vez que mantienen los valores fundamentales intactos a lo largo del tiempo; otros, son más inflexibles en términos de foco, y los nuevos integrantes optan por quedarse (o no) según sus intereses estén alineados con dicho foco.

> “QUIZÁ TE SEA ÚTIL TENER UN CRITERIO BIEN PENSADO SOBRE **EL TIPO DE PERSONA QUE QUERES SUMAR** AL GRUPO.”

Algunos de los criterios en los que podés pensar a la hora de hacer la convocatoria son los siguientes:

Etapa de la vida

¿Te interesan únicamente personas solas, parejas, familias con niños ? (¿Los niños desempeñarán algún papel?)

Expertos en el área del foco

Algunos círculos crean, intencionalmente, grupos de personas diversos, con algunos integrantes que aportan capital financiero y otros que contribuyen con conocimiento profesional o específico de una materia relacionada con la problemática que el grupo busca ayudar.

Demografía específica

¿Establecerás criterios por edad, sexo, lugar geográfico o ámbito profesional? ¿Incluirás en tu círculo a judíos y no judíos? Algunos grupos prefieren mantenerse relativamente homogéneos, mientras que otros adoptan la diversidad. No hay una única respuesta correcta, así que preguntate otra vez: ¿Qué estás tratando de lograr con la comunidad de gente que se une a tu círculo?.

Más que dinero

Algunas personas cuentan con capital social y aportan acceso a redes a las que tenés interés de estar conectado; algunos tienen ciertas capacidades profesionales que tu grupo o tus donatarios necesitan; otros pueden ser líderes de alto perfil que atraerán a otros integrantes; algunos pueden estar dispuestos a asumir la responsabilidad de administrar el círculo mismo. Recuerda que hay muchas formas en que los integrantes pueden añadir valor al grupo más allá de los aportes financieros.

> “ALGUNOS MANTIENEN UNA FORMACIÓN DE MENOS DE 20 INTEGRANTES, MIENTRAS QUE OTROS HACEN CRECER SUS CÍRCULOS CON EL **TIEMPO A 50, 100 O MÁS PERSONAS.**”

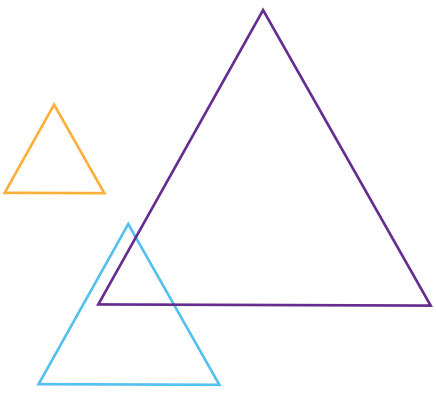
Es difícil tomar decisiones en la que todos participen con más de 20 personas a la mesa, por lo que muchos círculos que superan ese número, dividen a los integrantes en comisiones.

La incorporación de más integrantes implica habitualmente mayor disponibilidad de fondos, pero no siempre lo más grande es lo mejor. Un círculo de donantes más amplio (por ejemplo, que supere los 20 integrantes) puede requerir mayor estructura (varias comisiones, procedimientos de revisión y votación más elaborados y hasta un cuerpo directivo), implica mayores costos operativos y, en algunos casos, hasta personal asalariado. Una vez más, la forma se subordina a la función: definí qué tipo de comunidad querés crear y las fortalezas y debilidades de hacer crecer la cantidad de integrantes del grupo.

Preparate para compartir con los potenciales integrantes una breve descripción de lo que es un círculo de donantes, información sobre tu círculo de donantes en particular y cuáles son los logros que querés alcanzar. Algunas preguntas posibles:

- ¿Cuánto tengo que aportar y con qué frecuencia?
- ¿Cuánto tiempo me insumirá (por mes, por ciclo de donaciones o por año)?
- ¿Por cuánto tiempo deberé comprometer mi participación?
- ¿Qué aprenderé o ganaré uniéndome al círculo? (aquí puede incluirse mayor conocimiento sobre una comunidad o un área problemática en particular, tener una experiencia filantrópica, expandir redes sociales o profesionales, etc.).

Los círculos de donantes más exitosos son los que proponen a sus integrantes la experiencia de un sinnúmero de valores: la posibilidad de hacer el bien; de aprender nuevas cosas; de conectarse con aquellos con los que desean estar; de acercarse a expertos, líderes y filántropos locales; y mucho más. Cuanto más valor puedas concebir y expresar con claridad, más fácil será incorporar nuevos integrantes al círculo.



LOGÍSTICA

¿Dónde se realizará la primera reunión? ¿Con qué periodicidad y en qué lugar realizarás los encuentros posteriores?

¿Qué momento del día y de la semana es el mejor para la gente a la que querés convocar y cuánto deberían durar las reuniones?

¿Se reunirán únicamente con motivo de las donaciones o también organizarán eventos (conferencias, eventos educativos, eventos sociales, servicio comunitario)?

¿Sabes cómo facilitar la ardua tarea de coordinar agendas? (MeetingWizar y Doodle son dos grandes herramientas para organizar los horarios de un grupo.)

¿Quién estará a cargo de llevar la comida y demás elementos o materiales que puedas necesitar en la primera reunión?

¿Cómo se tomarán las decisiones? ¿Por consenso? ¿Por votación?

¿Quién moderará las reuniones, o al menos la primera? Si fueras un integrante del círculo, ¿cómo se incluirá su opinión de manera equitativa en las decisiones que adopte el grupo?

LAS BASES ÉTICAS DEL CÍRCULO

Decidir cómo donar el dinero de forma efectiva es un desafío que resulta tremendamente gratificante. La articulación de tus valores y la de tu círculo permitirá construir una visión de mundo grupal que determinará las características de la contribución. Una vez que el círculo comienza su proceso de definiciones, se encontrarán con muchas buenas ideas y organizaciones a las cuales podrán apoyar. Cuanto más delimiten la visión y las metas, más fácil va a ser tomar las decisiones al final en forma consensuada.

Los valores son los principios fundamentales que guían tu círculo. Lo ideal es que los integrantes de tu círculo de donantes establezcan un lazo común basado en valores. La clave está en encontrar una forma de expresar esos valores comunes de manera tal que todos se sientan conectados como grupo. Los valores individuales articulados en conjunto ayudarán a crear la identidad y la cultura de tu grupo y permitirán formar una base sobre la cual descansará el proceso completo de toma de decisiones.

Los círculos de donantes ofrecen una increíble oportunidad para que cada ser humano decida junto a otros qué es lo que quieren "Dar" al mundo. Sirve al mismo tiempo a sus integrantes, quienes tienen la oportunidad de aprender, crecer y colaborar, y también a la comunidad, beneficiaria del sostén que le ofrece el círculo.

La articulación de la visión y la misión es un paso fundamental para que cada círculo pueda tener claridad sobre sí mismo y, a partir de allí, explicar en especial a los solicitantes de donaciones y a los potenciales integrantes del círculo qué es lo que quiere aportar al mundo a través de las donaciones y/o con sus integrantes.

> "LOS CÍRCULOS DE DONANTES OFRECEN UNA INCREÍBLE OPORTUNIDAD PARA QUÉ CADA SER HUMANO DECIDA JUNTO A OTROS QUÉ ES LO QUE QUIERE DAR AL MUNDO."

VISIÓN

La visión describe tu aspiración respecto del futuro: en qué mejorará el mundo si tu círculo logra cumplir su objetivo, tanto para los integrantes del círculo, como para los receptores de las donaciones, o las situaciones problemáticas o las poblaciones a quienes está dirigida la donación.

MISIÓN

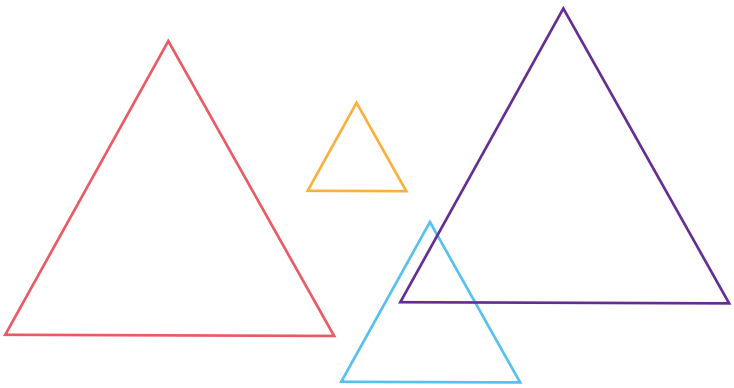
La misión describe tu propósito: lo que hacés y cómo lo hacés (por ejemplo, mediante afirmaciones "es" tales como:

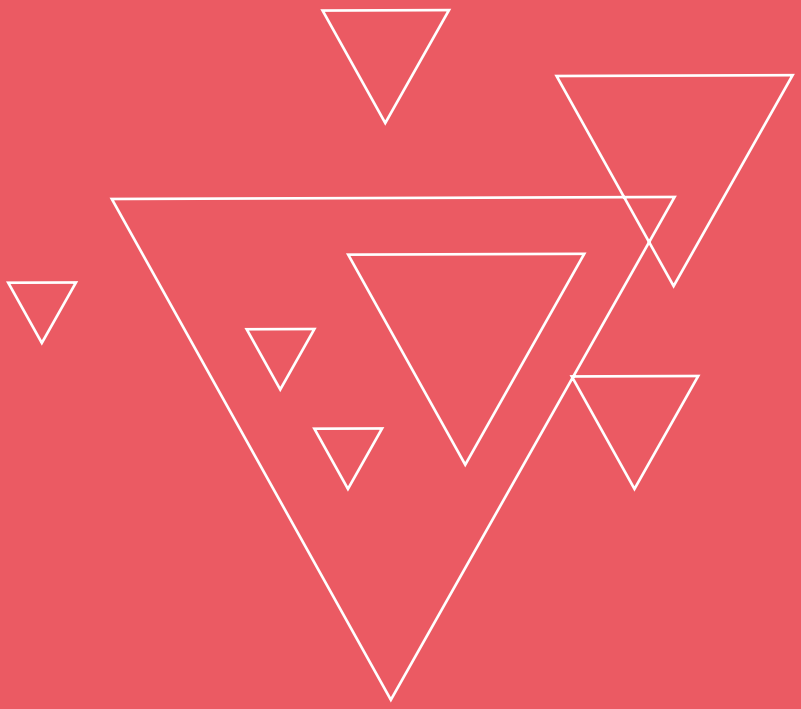
"NUESTRA MISIÓN ES **PROMOVER LA EXCELENCIA** DE LA EDUCACIÓN PRIMARIA Y HACERLA ASEQUIBLE;

NUESTRA MISIÓN ES **INSPIRAR A LOS JÓVENES** PROFESIONALES A DAR, GUIADOS POR LOS VALORES HUMANISTAS."

¡ATENCIÓN!

Algunos grupos componen afirmaciones de misión genéricas y amplias para poder brindar apoyo a una extensa variedad de organizaciones y causas… pero esto puede dificultar la toma de una decisión final al momento de tener que comparar potenciales receptores de la donación. Otros restringen su foco para poder "Dar" con mayor idoneidad en un área en particular y lograr así un impacto mayor en ella. Sin embargo, esta posición puede reducir las posibilidades de donación y limitar la cantidad de gente interesada en ser parte del círculo. Lo conveniente será tratar de encontrar un equilibrio entre una excesiva especificación ("financiaremos laboratorios de química para niños de 12 años en las escuelas públicas de Morón") y un planteo demasiado amplio ("queremos mejorar la educación de las niñas en Argentina").





EL FOCO DE LAS DONACIONES

FILANTROPÍA ESTRATÉGICA

Filantropía estratégica puede querer decir muchas cosas. Para nosotros, significa que un círculo de donantes da de manera activa y no reactiva. Es decir, que el grupo toma sus propias decisiones y lidera su proceso de definición del dar. Expresa que el círculo comienza preguntándose: "¿Qué queremos lograr?" Y luego, desarrolla una estrategia de donación para alcanzar las metas que se propuso. La gente se acerca a los círculos de donantes en especial porque quiere acceder a esta clase activa de dar: busca una alternativa (o un complemento) para responder a los pedidos de sus amigos de dar a "sus" organizaciones, o algo más sistemático que dar de manera esporádica, inspirada por respuestas emocionales ante historias emotivas que aparecen en las noticias. También quiere tener la experiencia colaborativa de intercambiar ideas sobre problemas de sociedad y participar de la filantropía grupal. Los grupos son una oportunidad de aprendizaje que puede resultar en una acción filantrópica formal, estratégica y duradera.

Algunas preguntas relevantes de la filantropía estratégica:

- ¿Qué intentamos lograr?
- ¿Cuáles son las formas más efectivas y eficientes de alcanzar nuestras metas?
- ¿Dónde están los protagonistas sobresalientes (las mejores organizaciones/programas/personas) dentro del ambiente donde se trabajan estos problemas?
- ¿Qué impacto queremos que tengan nuestras donaciones sobre los problemas y las organizaciones que más nos importan? (Y quizá: ¿Cómo mediremos ese impacto?)

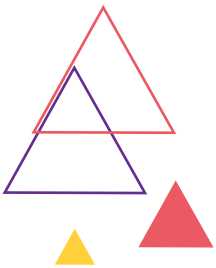
Sin embargo, cabe destacar que la propia forma que adopte el círculo de donantes puede limitar su potencial estratégico. Los círculos de donantes equilibran todo el tiempo la necesidad de crear experiencias que tengan un sentido y sean atractivas para los integrantes con el principio de "Dar" de manera estratégica. No se trata solo de dar "las mejores" donaciones, a pesar de que esa es una meta importante. También se trata de asegurarse de que los integrantes del círculo tengan una experiencia que los satisfaga intelectualmente, los colme de satisfacciones y los llene de dicha en el proceso.

En el tiempo el foco de los círculos de donantes puede desplazarse a medida que se incorporan o se alejan integrantes y se reformula a medida que hay opiniones e ideas nuevas que ingresan y se combinan con las existentes.

Vos y tu círculo decidirán cómo equilibrar estos dos factores de manera tal que reflejen los intereses de los integrantes y la trayectoria general del grupo. Podrías priorizar el crecimiento de la cantidad de integrantes por sobre la estrategia, o comprometerte con una estrategia que se profundice con el tiempo pero que podría limitar la posibilidad de que se incorporen nuevos miembros.

Quizá lo más importante para recordar sea que no existe una única respuesta "correcta" para el interrogante acerca de quiénes serán los destinatarios de las donaciones del círculo. Por lo tanto, en primer lugar, no te sientas presionado a encontrar el área "perfecta". Siempre estarás a tiempo de cambiar o adaptar el foco de la donación y el mundo está colmado de causas y organizaciones importantes que merecen tu apoyo.

Quizá ya hayas identificado áreas de donación a través de tus conversaciones sobre valores, misión y visión. De ser así, los próximos pasos consisten en articular ese foco con los materiales para solicitar la donación y entrelazarlo con el proceso de análisis para otorgarlo. Cuanto más específico sea el foco, más sencillo será el proceso tanto para los futuros solicitantes como para los integrantes del círculo que nominan a las organizaciones o analizan las solicitudes.



Identificar los intereses de los integrantes

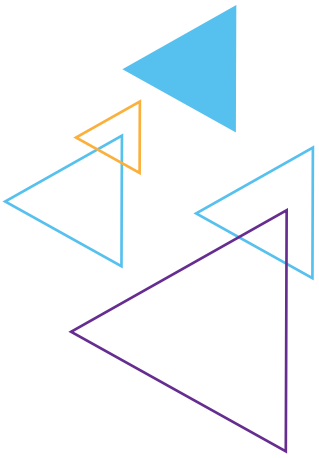
Preguntate: ¿Cuáles son los problemas más importantes que quisiéramos ayudar a resolver a través de nuestro círculo de donantes?¿Dónde se encuentra la mayor alineación y coincidencia con nuestros intereses individuales?

Existen muchas formas de desglosar la pregunta acerca de cómo orientar las donaciones que entrega el círculo. Todo depende de dónde existe la mayor alineación entre los intereses y las metas de cada integrante.

Los posibles focos de las donaciones nos muestran ejemplos de áreas de interés y otras formas de especificar el foco del grupo, lo que incluye:

- Problemáticas (educación, salud, medio ambiente, género).
- Foco geográfico (local, regional, nacional, mundial)
- Público de interés (niños, adultos jóvenes, familias, adultos mayores).
- Ciclo de vida organizacional (puesta en marcha, post-puesta en marcha, organización estable).

No olvides que si tu círculo está mayormente interesado en "ver el impacto" de la donación, quizá los mejores destinatarios sean las organizaciones locales, más bien pequeñas y de más reciente creación. Las organizaciones nuevas precisan fuentes nuevas de financiación y, para ellas, muy poco dinero puede significar mucho. (Por otra parte, las organizaciones ya establecidas pueden haber ajustado sus programas con el tiempo o haber dado amplias pruebas de eficacia).



Identificar con qué contamos

Preguntate:

> ¿CUÁNTO DINERO PONEMOS SOBRE LA MESA? ¿QUÉ MÁS TENEMOS PARA OFRECER A LOS DONATARIOS: CONECTARLOS CON OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN, EXPERIENCIA PROFESIONAL, TIEMPO DE VOLUNTARIADO?

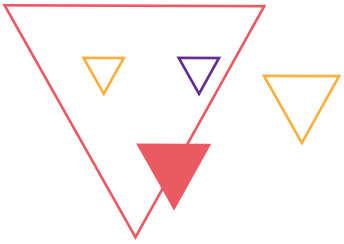
Hay muchas formas de lograr impacto, sin importar cuánto dinero pueda aportar el círculo. Incluso una suma pequeña, si se utiliza de manera creativa y estratégica, puede lograr muchísimo. Por ejemplo, si el grupo tiene una alta tolerancia al riesgo, podría donar a programas nuevos con los que todavía los donantes ya establecidos quizá no se sienten cómodos, que podrían necesitar muy poco para la puesta en marcha. También pueden hablar con las organizaciones acerca de su "lista de expectativas" respecto de las cosas pequeñas pero de importancia crítica que necesitan para mejorar el desempeño.

Es solo cuestión de ser realista y humilde acerca del impacto que se espera tener sobre una organización o problemática en particular. Las donaciones más pequeñas requieren un proceso de solicitud breve y exigen menos tiempo de dedicación por parte de los solicitantes. En cambio, cuando las donaciones son mayores, se puede exigir más. No se le puede pedir a las organizaciones que inviertan más recursos, en términos del tiempo que debe dedicar su personal a llenar la solicitud, que los que obtendrían si resultaran adjudicatarias de la donación.

Evaluar las necesidades y el activo de la comunidad

Preguntate: *¿Qué necesita y quiere realmente nuestra comunidad? ¿De qué manera podemos hacer el bien?*

La buena filantropía consiste en lograr un equilibrio entre las necesidades comunitarias y los intereses de los filántropos. Antes de definir las prioridades de donación, evaluá tu comunidad o su problemática.



¿Con qué recursos ya cuenta la comunidad? ¿Qué servicios y recursos faltan? ¿Qué problemática nueva o descuidada podrías hacer presente ante la comunidad si se elige como foco de donación? ¿Qué ideas innovadoras están funcionando en otros lugares que tu círculo podría acercar a tu comunidad? Para responder estas preguntas, es probable que necesites la perspectiva de algún experto: otros donantes, organizaciones de la comunidad o especialistas de alguna temática comunitaria en particular, líderes comunitarios, o periódicos locales, sitios web e informes de sectores sociales.

Tipos de donaciones y montos

A los efectos de decidir el monto que el círculo desea donar, así como la duración y los tipos de gastos que se solventarán, considerá las siguientes preguntas:

- Teniendo en cuenta el monto total de dinero que aportan los integrantes, ¿cuánto vas a darle a cada beneficiario? ¿Qué montos mínimos/máximos se van a poder pedir como donación?
- ¿Cuántas donaciones vas a otorgar por año o ciclo?
- ¿Qué horizonte temporal estás considerando? ¿Esperás ver resultados en unos meses o en un año, o podés proveer "capital paciente" e invertir entonces en un cambio a más largo plazo, más difícil de medir?
- ¿Vas a otorgar subsidios que se extiendan por varios años o por solo uno?

El apoyo operativo general (también denominado subsidio "irrestricto") se utiliza para sustentar las actividades generales de una organización, lo que incluye los costos fijos y puede aplicarse a criterio del beneficiario. Los subsidios programáticos para proyectos o "restringidos" se destinan a un proyecto o resultado específico. Las buenas prácticas filantrópicas brindan un apoyo operativo general toda vez que sea posible y también es lo que prefiere la mayoría de los beneficiarios.

Las organizaciones necesitan este apoyo básico para pagar los sueldos y por ejemplo, que no les corten la luz. Un subsidio irrestricto es un voto de confianza que pone de manifiesto que vos creés en la misión de quien lo recibe y que confiás en que los fondos donados se utilizarán de manera eficaz. Sin embargo, muchos donantes (inclusive muchas fundaciones establecidas) prefieren los subsidios programáticos restringidos porque, a menudo, resulta más sencillo medir los resultados tangibles y, en ocasiones, dentro de un horizonte temporal más corto.

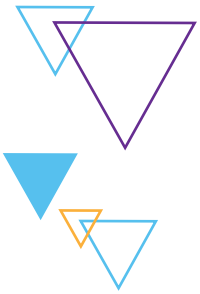
Adecuar las expectativas de los integrantes

Un círculo de donantes se trata de la intención de hacer donaciones y también de las experiencias de los integrantes y, a menudo, es difícil mantener las necesidades y las agendas de ambos en equilibrio. Otorgar subsidios es el "programa" con el que los círculos atraen, educan, inspiran y dan poder a sus integrantes; sin embargo, este programa puede imponer costos sustanciales a las mismas organizaciones que el círculo pretende ayudar. Los círculos de donantes deben adecuar tanto sus expectativas acerca de qué puede lograr, el monto del subsidio respecto de una organización en particular como el proceso de presentación de la petición para reducir al mínimo la carga sobre los solicitantes.

Una de las principales ventajas del modelo del círculo de donantes es que democratiza la filantropía, permitiendo que cualquier persona, con cualquier nivel de donación, participe de una manera más proactiva que dando un cheque. En un círculo de donantes, quien da 1000 pesos puede tener la misma experiencia de dar que alguien que pertenece al cuerpo directivo de una fundación grande: articula valores, fija metas, aprende mucho acerca de las organizaciones y toma decisiones de financiación dirigidas. Hay muchas acciones que permiten que los miembros del círculo se comprometan a fondo y se vuelvan verdaderos donantes estratégicos: solicitudes para subsidios, un proceso de análisis profundo para otorgarlos, visitas de campo, entrevistas a los candidatos, un extenso proceso de diligencia debida, preparar informes y evaluaciones, entre otras.

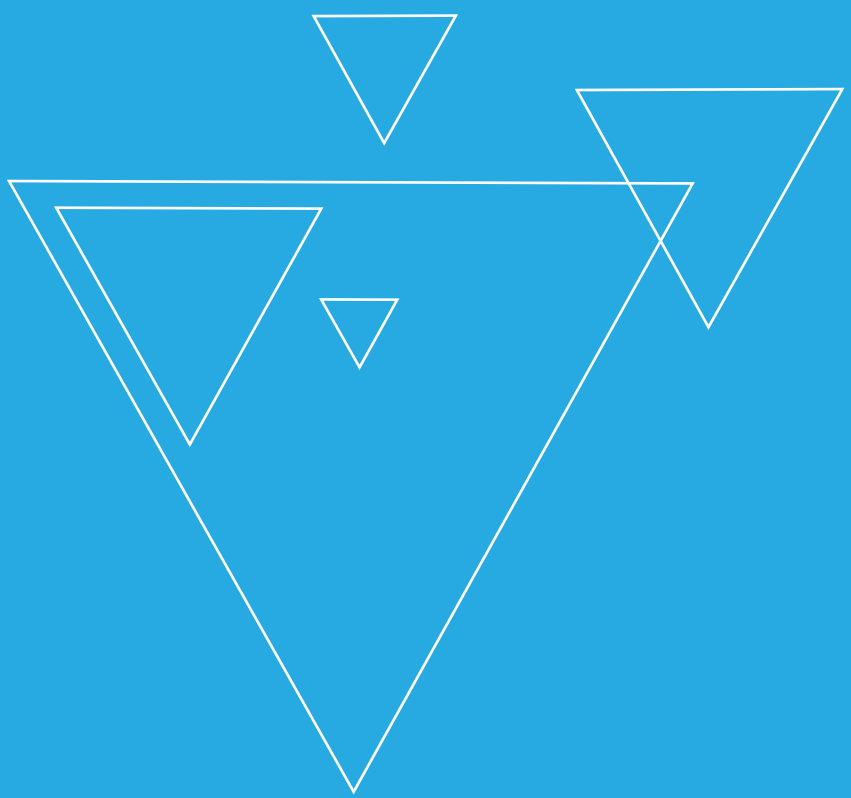
No hay que olvidar que toda esta tarea puede llegar a consumir preciados recursos de los solicitantes, quienes deben hacer todo lo que esté a su alcance para usarlos de la manera más eficaz posible, incluidos el tiempo y el personal (o los consultores contratados) que necesiten para cumplir los requisitos de solicitud. Desde la perspectiva de las organizaciones sin fines de lucro, el subsidio ideal probablemente sea aquel que insuma la menor cantidad de tiempo para prepararse y ofrezca la mayor suma de dinero, con la menor cantidad de condiciones posible. De hecho, algunas organizaciones pueden decidir que no vale la pena dedicar tiempo de su personal para solicitar subsidios pequeños a círculos de donantes, en especial a aquellos con exigencias excesivas.

La clave para equilibrar estas dinámicas es establecer expectativas realistas acerca de lo que pueden lograr los subsidios que otorga el círculo. Sus integrantes (y todos los filántropos) deberían ser respetuosos del tiempo de quienes solicitan el subsidio.



> "LA **CLAVE** PARA EQUILIBRAR ESTAS DINÁMICAS ES ESTABLECER EXPECTATIVAS REALISTAS ACERCA DE LO QUE PUEDEN LOGRAR LOS SUBSIDIOS QUE OTORGA EL CÍRCULO."

CÓMO RECAUDAR Y ADMINISTRAR EL DINERO



Algo sobre lo que querrás que tu círculo debata lo antes posible es el tema del dinero, ya que es lo que hace posible la parte "donante" de tu círculo. A algunos círculos de donantes les alcanza tan poco como $100 por mes, y hay otros en los que se reúnen más de $100.000 por año. Algunas investigaciones revelan que la contribución promedio de los integrantes de los círculos de donantes norteamericanos encuestados era de $2.800 por año.

Además de la donación en dinero hay otros aspectos importantes para considerar:

- ¿Todos harán la misma contribución dineraria o habrá grados de aporte?
- ¿Los integrantes donarán una vez por año o en períodos establecidos a lo largo del año?
- ¿Los integrantes deben aportar su propio dinero o pueden recolectarlo de otras fuentes?
- ¿Podrán los integrantes hacer una contribución conjunta con otra persona (por ejemplo, cónyuge o pariente) y compartir el voto, o aportar el doble de dinero y tener derecho a dos votos?
- ¿La donación será anónima para los integrantes del círculo? ¿Quién sabrá qué aporte hace cada uno?
- ¿Se utilizará parte de cada donación para solventar los gastos operativos del círculo de donantes (eventos, comida, insumos, aranceles de instituciones financieras, e incluso personal)? ¿O, en el caso de tener gastos operativos, se le pedirá a los integrantes que realicen un aporte adicional a la contribución de base, en concepto de aranceles administrativos?
- ¿Es posible que otra institución, ya sea una fundación, una fundación comunitaria, o incluso una sociedad comercial, ofrezca realizar un "matching" de la donación y expanda así al doble el presupuesto de donación?

Una vez definida la cantidad de dinero que se recaudará, es necesario resolver dónde guardarlo. Son muchas las formas en las que los círculos de donantes guardan y distribuyen el dinero. Según donde se encuentre el círculo y/o se hagan las donaciones, habrá distintas implicaciones legales, impositivas y financieras de acuerdo con las distintas estructuras de círculos. Mencionamos a continuación las opciones más comunes, desde la más simple hasta la más compleja.

- Un integrante está a cargo de recolectar efectivo o cheques y luego libra un cheque grupal a los donatarios. Esto es lo más simple desde el punto de vista administrativo, pero sólo el integrante que libre el cheque podrá beneficiarse con una deducción impositiva.

- Una vez tomada la decisión sobre la donación, cada integrante libra su propio cheque a nombre de los beneficiarios. Solo tenés que asegurarte de que realmente todos emitan y entreguen los cheques.

- El círculo abre una cuenta de "donación colectiva" en un fondo designado por los donantes. Una cuenta de "donación colectiva" no es más que una cuenta bancaria, pero los depósitos que se realizan en ella podrían ser desgravables y sólo pueden girarse a organizaciones benéficas registradas. Cada integrante hace su aporte a la cuenta y, así, todos se benefician con la deducción de impuestos. El grupo entrega el dinero cuando está listo. Los fondos designados por donantes suelen cobran un arancel, por lo que tu círculo tendrá que decidir cómo se pagará.

- Además (o sin perjuicio) del fondo designado por los donantes, se puede concluir que los gastos administrativos son lo suficientemente significativos como para buscar una organización que actúe como patrocinador fiscal del círculo de donantes. El patrocinio fiscal es un arreglo formal en el cual una organización patrocina un proyecto (en este caso un círculo de donantes) que no está exento de impuestos, de manera tal que todos los aportes para el proyecto, incluso aquellos para el pago de los costos administrativos, son desgravables para los donantes. A menudo, a cambio del pago de un arancel, el patrocinador fiscal maneja las finanzas: actúa como depositario del dinero, libra los cheques para el personal y los proveedores, se hace cargo de la contabilidad, y de presentar las declaraciones impositivas y los informes exigidos por ley.

- Si creés que vas a tener varios de los gastos que se enumeran a continuación, te convendría conseguir un patrocinador fiscal.

Gastos bancarios, de tarjeta de crédito, y de instituciones financieras

Insumos de oficina y otros gastos relacionados

Materiales de impresión, de RRPP, hojas membretadas y tarjetas de presentación.

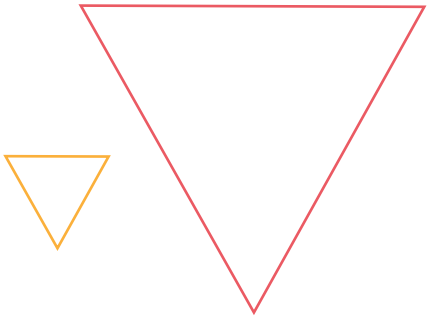
Catering y alquiler de salones para las reuniones y/o eventos

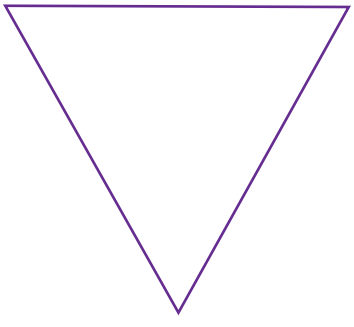
Honorarios y gastos de viaje de oradores para eventos.

Gastos de viaje para visitas de campo y conferencias.

Desarrollo, alojamiento y mantenimiento de sitio web.

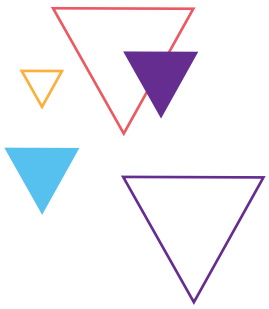
Sueldos de colaboradores y/o del personal administrativo.





EL PROCESO DE DAR

Ahora que ya sabés qué sí y qué no financiará tu círculo, el siguiente paso es hallar a las organizaciones de base. Recordá que la forma está subordinada a la función. Adecuá la exigencia según lo que estás ofreciendo y mantené expectativas razonables. No descuides buscar el equilibrio entre los intereses y las necesidades tanto de los integrantes como de los beneficiarios y respetá el tiempo de todos.



Encontrar y definir a qué organizaciones

Por lo general, los integrantes de los círculos de donantes encuentran y nominan a los candidatos para los subsidios o invitan a las organizaciones que consideran satisfacen los criterios a que presenten una solicitud. No importa cuál sea el proceso o la tecnología que utiliza el círculo: hay un grupo de preguntas que es conveniente formular respecto de todos los solicitantes.

- ¿El solicitante satisface nuestros requisitos básicos de elegibilidad?
- ¿La misión y la población de interés del solicitante están alineadas con nuestras metas para otorgar subsidios?
- ¿La organización y sus programas abordan una necesidad claramente identificada y acuciante?
- ¿El modelo de programa de la organización es innovador y/o efectivo?
- ¿Los antecedentes, los méritos y aptitudes, y/o la experiencia de los líderes de la organización (colaboradores y miembros directivos) parecen adecuados para la tarea que se va a acometer?
- ¿El presupuesto de la organización es sensato, dado el fin que persigue?

OPCIÓN:

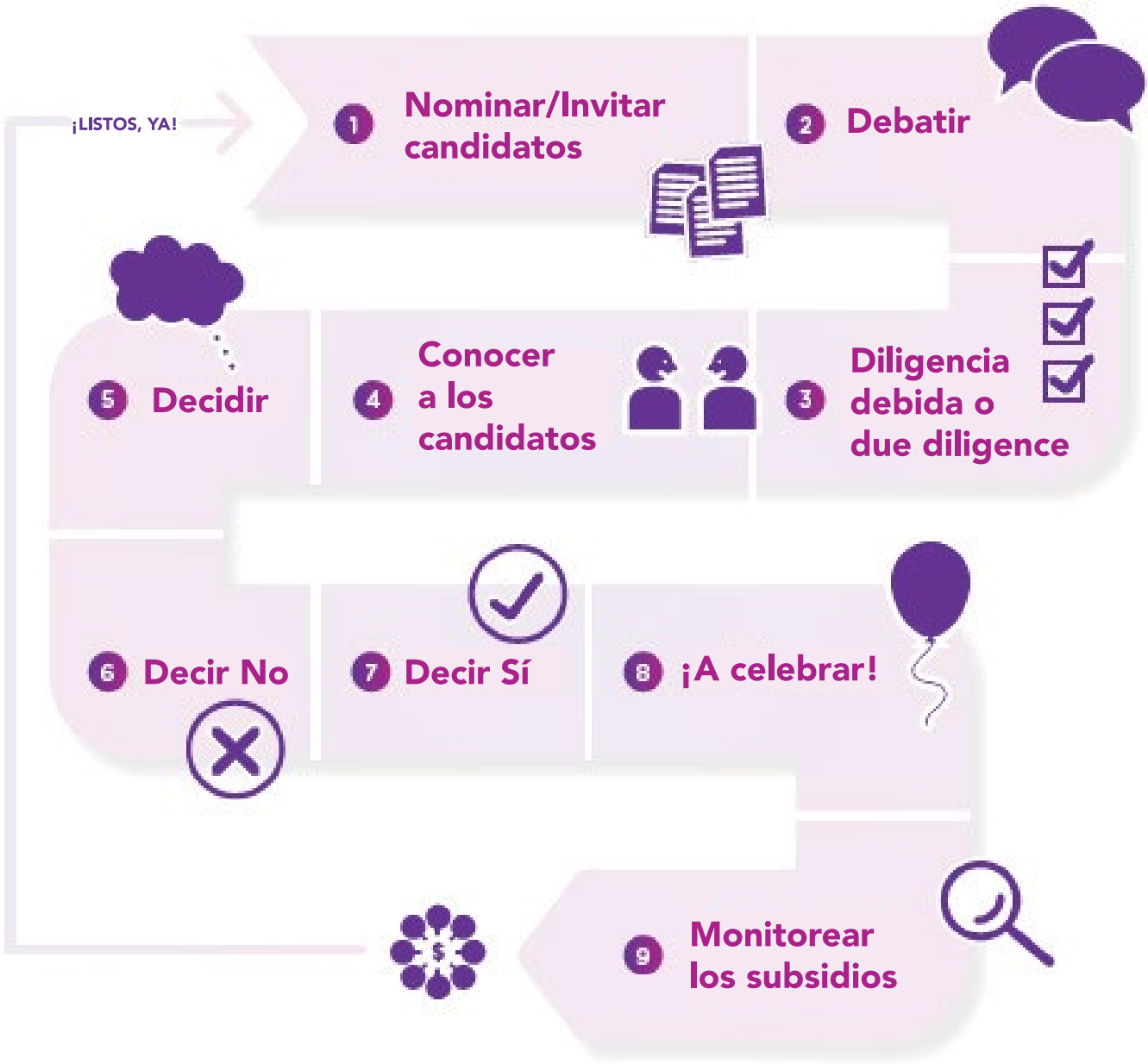
Crear una Oportunidad de donación e invitar a las organizaciones a presentar solicitudes de donaciones conjuntas y (quizás) formularles preguntas adicionales específicas, es decir, hacer, en esencia, un “Llamado a licitación pública”.

PROS Y CONTRAS:

Según cuán focalizada esté tu Oportunidad de donación, podrías recibir una gran cantidad de respuestas. ("Estamos interesados en proveer financiamiento a organizaciones educativas innovadoras en Argentina" podría recibir cientos de respuestas, a diferencia de "estamos interesados en proveer financiamiento a programas alimentarios para los habitantes de bajos ingresos que habiten en la zona sur de Rosario"). Resulta estimulante pero, al mismo tiempo, exige mucho tiempo de análisis por parte de los integrantes del círculo. Por otra parte, recibirás respuestas adaptadas a los intereses específicos del círculo y podrás descubrir nuevas organizaciones y proyectos que otros círculos aún no están financiando. Asimismo, al estimular a organizaciones nuevas para que presenten solicitudes conjuntas, estarás ayudando a todo el campo del círculo de donantes dado que, en ese caso, otros círculos tendrán más organizaciones a las que poder ofrecer financiación.

LOS 9 PASOS PARA DONAR

Hemos resumido el proceso de otorgamiento de subsidios en 9 pasos. Tu círculo de donantes tiene que hallar su propio camino a través de estos pasos. Debe tomar el tiempo que necesite, poco o mucho, por cada uno y decidir. Debajo del detalle de cada paso, se presentan ejemplos de procesos de otorgamiento de subsidios tomados de círculos de donantes actuales. Antes de comenzar, tu círculo debes tener determinado cuáles son sus valores, visión, misión y focos de cambio social.


¡LISTOS, YA!
1 Nominar/Invitar candidatos
2 Debatir
3 Diligencia debida o due diligence
4 Conocer a los candidatos
5 Decidir
6 Decir No
7 Decir Sí
8 ¡A celebrar!
9 Monitorear los subsidios

PASO 1
NOMINAR/INVITAR CANDIDATOS

Ahora que el círculo de donantes sabe cuáles son sus valores, misión, visión y foco, es el momento de descubrir cuáles son las organizaciones que mejor pueden ayudarte a lograr tus metas.

En esta etapa, tendrás que analizar los criterios que utilizarás para elegir quiénes resultarán beneficiarios.

¿Qué criterios son los más importantes para los integrantes del círculo: liderazgo, trayectoria, resultados medibles, innovación, estructura financiera? Averiguarlo puede tomar algún tiempo.

Si tu círculo ha decidido analizar solicitudes conjuntas existentes, este paso es simple: dale a tus integrantes un plazo para que definan las candidaturas, tal vez un número fijo de organizaciones a las que pueden nominar y pediles que hagan alguna investigación adicional (de sitios web, etc.) que el círculo necesita.

No olvides acusar recibo de todas las solicitudes que te lleguen. Quienes buscan un subsidio trabajan mucho para hacerte llegar las propuestas en la fecha en que vence la presentación. Recordá responder a todas las presentaciones de los solicitantes para comunicarles que su propuesta ha sido recibida. Si la propuesta cumple con los requisitos y se eleva a consideración, también es conveniente que les expliques los pasos a seguir y el cronograma del proceso de análisis.

> “ES CONVENIENTE QUE LES EXPLIQUES LOS PASOS A SEGUIR Y EL CRONOGRAMA DEL PROCESO DE ANÁLISIS.”

PASO 2
DEBATIR

Este es un gran paso y puede adoptar muchas formas. Incluso podría conducir a nuevas rondas de solicitudes. (Consultá los ejemplos del proceso de dar al final de este capítulo.) Tus tareas básicas son las siguientes:

Seleccionar a los candidatos según su elegibilidad, y excluir a los solicitantes que sin duda alguna no cumplen con los criterios de elegibilidad para recibir subsidios del círculo.

Una sola persona podría cumplir con este paso sin participación de los demás miembros a los efectos de reducir la carga de lectura del resto de los integrantes. Quizás las organizaciones no trabajan en las áreas que identificaste o no se alinean con los valores de tu círculo. O tal vez son demasiado grandes o demasiado pequeñas para tu círculo; tienen demasiado tiempo de existencia o son demasiado recientes; o existen claros conflictos de interés con algunos integrantes. La principal condición de este paso es que quien tenga el poder de efectuar este primer "corte" entienda a fondo cuál es el objetivo general del círculo y pueda separar las opiniones personales de la cuestión básica de si un solicitante dado es técnicamente elegible para recibir las donaciones del círculo.

Revisar y analizar las candidaturas elegibles.

En general, un buen solicitante presenta una necesidad, problema u oportunidad que identifica en la comunidad y esboza una estrategia para abordarlo. La solicitud demuestra que la organización es sólida y que tiene planes factibles, metas asequibles y líderes capaces de cumplir con sus responsabilidades con excelencia. Las mejores propuestas son claras y reflexivas y transmiten energía y cierto nivel de experiencia y compromiso. También hay un componente emocional en estos análisis que no debe pasarse por alto. ¿A tus integrantes les agradan las organizaciones, sus proyectos y su liderazgo? Otorgar subsidios es como buscarle pareja a alguien: es preciso sentir que las organizaciones elegidas para recibir el subsidio "van bien" con tu círculo y su misión. Hay muchas organizaciones que hacen un trabajo excelente en cuestiones importantísimas pero, si ese trabajo no te conmueve, no te inspira ni te despierta curiosidad, entonces no es una buena pareja para tus donaciones. La idea no es que te guíe sólo la emoción, pero no debés desestimar la importancia de sentirte bien acerca del destino del dinero de tu círculo.

Decidir cuánta investigación adicional vas a hacer.

¿Tenés suficiente información para decidir otorgar el subsidio o no? Si es así, andá al paso 5. Si no, tu círculo debe analizar cómo obtendrá la información que aún le falta. Parte de esa información quizá puede obtenerla por su cuenta (paso 3), mientras que otra parte también requerirá entrevistar a los candidatos que más le interesan y/o hacer una visita al lugar, si es factible (paso 4). El círculo también puede decidir que desea que los solicitantes de los subsidios le presenten más información por escrito: una propuesta más extensa, más detalles financieros, entre otras posibilidades. Nuevamente, adecuá la dimensión: las respuestas a estas preguntas dependen nada más que de la cantidad de tiempo que los integrantes del círculo quieren invertir en el proceso y de cuánto podés pedirles a los solicitantes de manera razonable y con respeto.

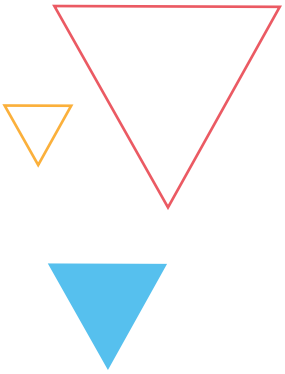
PASO 3
PROCESO DE DILIGENCIA DEBIDA

El paso siguiente es hacer un poco de investigación "a pulmón" para conocer más a fondo a los solicitantes elegibles. Incluso antes de contactar a los propios solicitantes (en el paso 4), hay maneras de recopilar datos para averiguar si son financieramente solventes, capaces de alcanzar sus metas, si hacen un trabajo correcto y eficaz y si son una buena opción para los intereses de financiación del círculo. Esto es parte del proceso conocido como "diligencia debida" o "due diligence".

Para algunos círculos de donantes, la diligencia debida es tan simple como analizar las solicitudes conjuntas. Para otros, puede implicar investigar un poco más buscando información que está a disposición del público, tal como en sitios web (véase el paso 1). Contactar a otros donantes de la organización es también una gran manera de recabar información. La mayoría de los donantes estarán dispuestos a compartir sus ideas acerca del motivo por el que apoyan a una organización determinada y de cómo ha sido su experiencia.

> "CONTACTAR A OTROS DONANTES DE LA ORGANIZACIÓN ES TAMBIÉN UNA GRAN MANERA DE RECABAR INFORMACIÓN."

PASO 4
CONOCER A LOS SOLICITANTES- VISITAS Y ENTREVISTAS



Las visitas a las instalaciones o las entrevistas por video o teléfono son una oportunidad para ir más allá de la propuesta escrita y comprender más a fondo el perfil de un potencial beneficiario del subsidio. Si bien no todos los círculos de donantes lo hacen, muchos de los que sí lo hacen sostienen que es la parte más informativa, interesante y divertida del ciclo de donación. Es la oportunidad para conectarse con personas que llevan adelante un gran trabajo inspirador y para captar matices acerca de su labor, la perspectiva, los retos y las oportunidades que presenta el solicitante. Recordá: las visitas y las entrevistas insumen parte del valioso tiempo del solicitante –y de los miembros del círculo–Antes de pedirle a un solicitante que te dedique tiempo, considerá de qué modo tu visita o entrevista afectará las operaciones diarias de la organización. Como siempre, adecuá tu petición al tamaño y la finalidad del subsidio que darás y dejales bien en claro a los destinatarios que una visita o entrevista no garantiza el otorgamiento del subsidio.

Si hacés visitas de campo o entrevistas, tendrás que decidir de antemano qué integrantes participarán. Si participa la totalidad del círculo, entonces el solicitante será quien se represente a sí mismo ante el círculo.

Si la visita o la entrevista la llevan a cabo sólo uno o dos integrantes, serán ellos quienes deberán representar al solicitante en la reunión del círculo donde se tome la decisión. Deberán prepararse para la presentación, pensar en cómo representar al solicitante de manera justa compartiendo al mismo tiempo sus propios puntos de vista y opiniones. El círculo también puede decidir entrevistar a los finalistas en una "reunión de presentación de finalistas", ya sea en persona o por teléfono o video. Este es un gran paso que se puede agregar si los subsidios son considerables y/o si el círculo encuentra alguna ventaja en el hecho de celebrar un encuentro en persona. Si es así, deberás preparar a los finalistas según las características de la reunión. Muchos grupos combinan las presentaciones de los finalistas con la reunión de toma de decisiones.

PASO 5
DECIDIR

El próximo paso consiste en que el círculo en su conjunto decida a qué organizaciones desea apoyar con sus donaciones. Esta es la parte divertida… es la razón por la que creaste un círculo de dar.

Todo el mundo tiene que estar preparado para el debate: todos deben tener una copia de las solicitudes de los subsidios que se están analizando y de toda otra información que los miembros hayan recogido hasta el momento gracias a su investigación, o de todos los antecedentes que tengan sobre el solicitante. donaciones mayores a las organizaciones que más te gustan)? ¿Distribuirás el dinero en partes iguales entre todos los beneficiarios?

> “TUS TAREAS EN ESTA ETAPA SON BASTANTE SIMPLES DE ENUMERAR, PERO DESAFIANTES (EN EL BUEN SENTIDO) DE LLEVAR A CABO.”

TENDRÁS QUE:

Revisar y analizar las solicitudes, idealmente, de a una por vez.

Sobre la base de los criterios acordados para evaluar las organizaciones, examiná los méritos y las debilidades de cada una y en qué medida cada solicitud se ajusta a tus criterios e intereses de donación. Tratá de hablar de cada solicitud para que todas las organizaciones que le dedicaron tiempo a prepararla y presentarla sean escuchadas. Además, si vas a hacerles una devolución a los solicitantes más adelante, tendrás que ser capaz de transmitir lo que a los miembros del círculo les gustó o no de cada solicitud.

Repasar la cantidad de fondos disponibles para distribuir.

Vos, como líder, debés llegar a la reunión sabiendo cuánto dinero los miembros donaron al círculo. Siempre se puede decidir añadir más al fondo esa noche si se está especialmente inspirado, o se puede decidir no donar la totalidad de los fondos si las solicitudes no te resulten lo bastante interesantes.

Llegar a un consenso sobre qué organizaciones apoyar.

Hay una gran cantidad de maneras de hacerlo. Es bueno que conversen en el Círculo como mejor lograr ese consenso, estableciendo criterios comunes.

Decidir el monto de cada subsidio.

Si ya decidiste de antemano que todos los subsidios tendrán la misma cantidad de dinero, ¡excelente! Ya está. De lo contrario, decidir el importe del subsidio es un acto de equilibrio entre tus objetivos y los recursos, por una parte y las necesidades de los beneficiarios, por la otra. ¿Vas a darles a los solicitantes toda la cantidad que piden? Ello podría limitar el número de organizaciones a las que podés apoyar. Sin embargo, si financiás menos de lo que piden los beneficiarios, puede verse limitada la capacidad de ellos para lograr sus metas. ¿Tus donaciones reflejarán tu nivel de entusiasmo hacia ciertas organizaciones (por ejemplo, harás donaciones mayores a las organizaciones que más te gustan)? ¿Distribuirás el dinero en partes iguales entre todos los beneficiarios?

PASO 6
DECIR NO

Hemos puesto "decir no" en nuestra lista antes que "decir sí", ya que rechazar las peticiones de los solicitantes es una de las partes más difíciles del proceso, pero también una de las más importantes. Representa una excelente oportunidad para demostrar la integridad, la bondad y el respeto.

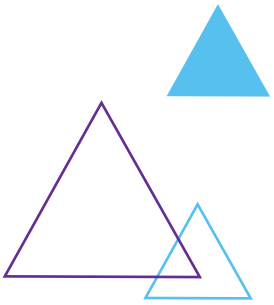
Cómo comunicar la decepcionante noticia a quienes solicitan el subsidio es igual de importante, si no más, que la noticia sobre el propio subsidio.

Decir que no es en especial difícil cuando se rechaza a solicitantes meritorios tan sólo porque no encajan en el grupo, o porque no tenés suficiente dinero para ayudarlos. Con fondos limitados, simplemente no es posible apoyar a todas las organizaciones merecedoras y que valen la pena. Cuanto más claro seas acerca de los objetivos y criterios de tu círculo, más fácil será. Una vez más, otorgar subsidios es como unir personas en pareja o presentar una solicitud de ingreso a la universidad: un solicitante [o una posible cita] puede ser objetivamente excepcional, pero si los intereses y necesidades subjetivos no se corresponden con los tuyos, entonces no es un buen candidato.

También podés pensar en otras maneras de serle útil al solicitante en especial si te gusta la organización pero no contás con los recursos para apoyarla. ¿Podrías presentar la organización ante otros posibles donantes, socios o voluntarios? ¿Existe algún tipo de apoyo no financiero que el círculo podría proporcionar? Llevar la conversación en esta dirección hace que ambas partes se sientan mejor y que, así, puedan darle un valor real a la organización.

El correo electrónico es la manera más rápida y sencilla de comunicarle a los solicitantes que no fueron aceptados; sin embargo, algunas personas sienten que es demasiado impersonal. Si los solicitantes han invertido un tiempo considerable, participaron en una visita al sitio o una entrevista, podrías decidir que es más respetuoso llamarlos en persona. Ello también dependerá, por supuesto, de la cantidad de solicitantes que tengas y de entre cuántos miembros se dividan el trabajo.

> "HEMOS PUESTO "DECIR NO" EN NUESTRA LISTA ANTES QUE "DECIR SÍ""



PASO 7
DECIR SÍ

Ahora viene la parte más placentera de todas: ¡decir que sí! Este es el momento que vos y los otros integrantes han estado esperando, la oportunidad de hacer realidad el cambio.

Lo más gratificante puede ser empezar con una llamada personal a la organización para comunicarle que fue elegida. Es una buena idea rotar este trabajo entre los miembros para que todos tengan la oportunidad de ser portadores de buenas noticias.

La llamada telefónica debe continuarse con una confirmación por escrito, ya sea electrónica (correo) o impresa, donde se comunica el anuncio oficial.

OPCIÓN A

Enviar el cheque; fin de la historia. Esto funciona si no tenés expectativas acerca de cómo se va a usar el subsidio, o si no necesitás hacer un seguimiento para ver si se cumplieron las expectativas.

OPCIÓN B

Enviar el cheque; mantenerse en contacto con el beneficiario; pedir un breve informe intermedio o un informe final acerca del destino del subsidio. Como hemos dicho muchas veces, tenés que ser cuidadoso acerca del esfuerzo que esperás de los beneficiarios hacia tu círculo.

Con esta consideración, los informes de los beneficiarios son a la vez una forma importante que tienen los integrantes de ver lo que se está haciendo con el dinero y una oportunidad para que el beneficiario del subsidio construya una relación con el círculo, su nuevo donante. Consultá el paso 9 si decidís solicitar informes.

OPCIÓN C

Generar un acuerdo escrito sobre el subsidio, tal vez un cronograma de desembolsos y un proceso de presentación de informes de avance.

Dependiendo del monto del subsidio y de los requisitos de presentación de informes que se exija a los beneficiarios, podrías considerar la elaboración de un acuerdo escrito, el que debería corresponderse, al igual que los requisitos vinculados, con el monto y el alcance del subsidio que se está otorgando. Es razonable exigir más al beneficiario de un subsidio mayor (en especial si supera los $100.000). Sin embargo, en el caso de un subsidio pequeño, lo mejor es restringir los requisitos al mínimo.

Un acuerdo escrito sobre el subsidio establece las expectativas del círculo de donantes con claridad ante el beneficiario. Deja en claro:

- El monto y la finalidad del subsidio.
- Un cronograma de desembolsos: es decir, cuándo recibirán el dinero.Por lo general, lo antes posible es lo mejor para el beneficiario.

> SIN EMBARGO, PODÉS DECIDIR RETENER UN ÚLTIMO DESEMBOLSO HASTA PROMEDIADO O CASI FINALIZADO EL PERÍODO DEL SUBSIDIO, DESPUÉS DE QUE TE HAYAN ENTREGADO UN INFORME SOBRE LAS ACTIVIDADES QUE REALIZÓ EL BENEFICIARIO.

- Los informes de avance y / o indicadores de evaluación exigidos sobre los subsidios.
- Una disposición puede determinar que, si la desgravación en concepto de beneficencia de la que goza el beneficiario cambia o se revoca durante el período del subsidio, dicha modificación se notifique de inmediato al círculo de donantes y el subsidio podría darse por terminado.
- Un acuerdo por el que, si el beneficiario incumple los términos del acuerdo sobre el subsidio, el círculo de donantes puede dar por finalizado el subsidio.

> LA TERMINACIÓN DE UN SUBSIDIO SÓLO DEBERÍA OCURRIR ANTE LA EXTREMADAMENTE INFRECUENTE CIRCUNSTANCIA DE QUE UN BENEFICIARIO INCURRIERA EN NEGLIGENCIA GRAVE.

- Si el círculo de donantes quiere que el beneficiario dé a conocer el subsidio y de qué manera.

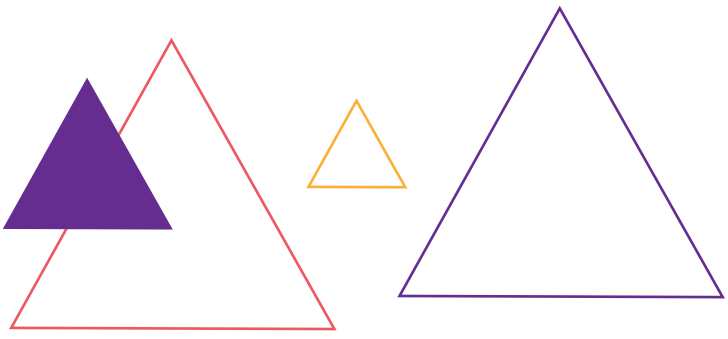
Consultá el paso 9 para obtener orientación sobre cómo definir los informes del subsidio.

PASO 8
¡A CELEBRAR!

Completar un ciclo de subsidios es un excelente motivo de celebración para el círculo de donantes. Para empezar, es la razón por la que se reunieron: donar dinero, juntos, para una buena causa.

Considerá la posibilidad de celebrar una reunión o un encuentro para anunciar los subsidios concedidos y ofrecerles un reconocimiento a los integrantes del círculo de donantes por su aporte de dinero, tiempo y energía.

Algunos círculos sacan un comunicado de prensa donde anuncian los subsidios otorgados en periódicos locales o comunidades en línea. La decisión de difundir o no los subsidios dependerá del grado de notoriedad pública que desee lograr el círculo. Puede ser un gran apoyo adicional para los beneficiarios: publicidad gratuita sobre lo excelente que el círculo considera que son.



PASO 9
MONITOREAR LOS SUBSIDIOS

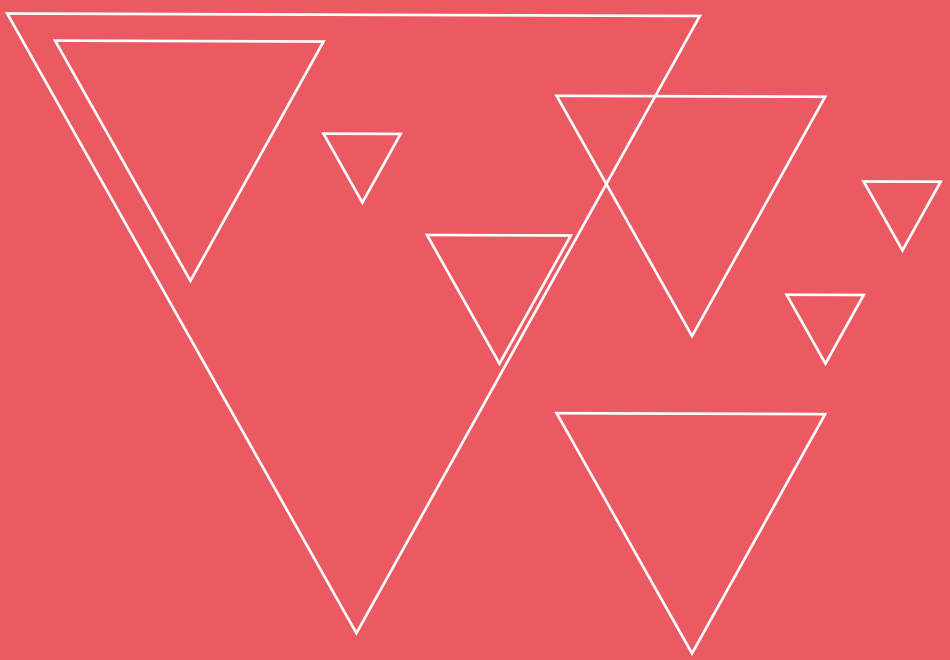
No todos los círculos querrán mantenerse en contacto con los beneficiarios después de otorgado el subsidio. Una vez más, tus opciones deben reflejar la cantidad de tiempo y dinero que tenés para dar y lo que razonablemente podés pedirle a los beneficiarios. Monitorear los subsidios significa permanecer en contacto con los beneficiarios a medida que utilizan el dinero que les dio el círculo. Algunos círculos les solicitan a los beneficiarios que presenten al menos uno o dos informes durante todo el período del subsidio, como máximo al promediar dicho período y al finalizar (a menudo, un año).

Los informes de los subsidios pueden (y deben) ser simples y breves y contener una lista de preguntas específicas que querés que sean respondidas. Limitá las preguntas a lo que necesitás saber, y a aquello que te permitirá conocer el avance del trabajo. Establecé un límite (te sugerimos dos o tres páginas). Algunos ejemplos de preguntas podrían ser los siguientes:

- Cómo se cumplieron las metas previstas? ¿Qué cambió, mejoró, o sucedió como resultado del esfuerzo? (1 párrafo).
- ¿Cómo se utilizaron los fondos en comparación con el presupuesto propuesto? (1 párrafo).
- ¿Qué fue lo que más aprendió sobre el proyecto o el trabajo? (1 párrafo).
- ¿De qué modo ello refleja la manera en que realizará su trabajo en el futuro? (1 párrafo).
- ¿Hay fotos, testimonios u otro material que quisiera compartir?
- Más allá de la donación, ¿hay formas en que podríamos serle útil a la organización o a su proyecto en el futuro? (2-3 oraciones).
- ¿Hay algo más que le gustaría comentar? (2-3 oraciones).

CREAR UNA COMUNIDAD DE APRENDIZAJE

EDUCAR, ATRAER, INSPIRAR A LOS INTEGRANTES DEL CÍRCULO



Los círculos de donantes no tienen que limitarse solo a dar. Muchos se aventuran también a enseñar y a realizar tareas para que sus integrantes se vinculen a través de eventos y del aprendizaje, ya sea en persona o por sesiones telefónicas, seminarios a través de Internet o videos grupales.

A medida que tu círculo crezca, es posible que desees realizar uno o dos eventos donde se combinen elementos sociales y educativos para atraer a más personas. También podrás utilizar los eventos para que se conozcan los integrantes que no se conocen, generar un sentido de comunidad entre los miembros del círculo, celebrar festividades y dejarse inspirar por oradores que los pueden informar sobre las grandes obras filantrópicas y sin fines de lucro que se realizan en zonas cercanas.

Los eventos y las oportunidades de aprendizaje tienen muchos beneficios para los miembros y el círculo de donantes en general. Pueden:

- Instruir e inspirar a los miembros sobre las temáticas que estuvieron subsidiando o nuevas áreas de interés.
- Ofrecer a los miembros la oportunidad de aprender más acerca de la filantropía y diferentes modelos filantrópicos, quizás a través de filántropos con experiencia.
- Presentar a los miembros líderes comunitarios, académicos y visionarios inspiradores.
- Servir como foro para reclutar nuevos miembros.
- Construir un sentido de comunidad entre los integrantes para darles la oportunidad de interactuar fuera del marco habitual del otorgamiento de subsidios. Ello resulta especialmente importante si el círculo es lo bastante grande como para dividirse en varias comisiones; los eventos pueden acercar a todos.
- Dar a los integrantes una razón para celebrar el buen trabajo que han hecho.

TIPOS DE EVENTOS

Los eventos pueden abarcar desde paneles con facilitadores a grupos motivacionales, de conferencias a encuentros musicales, de almuerzos a momentos tipo "happy hour" y podemos seguir nombrando innumerables combinaciones.

A continuación, se presentan algunos tipos específicos de eventos que tu círculo de donantes podría considerar.

Eventos filantrópicos:

Ayudá a los miembros a ser filántropos más eficaces convocando a líderes o asesores filantrópicos para hablar de temas que van desde una mirada general sobre las tendencias filantrópicas o un debate sobre subsidios estratégicos o ética, a un taller más práctico sobre temas como la lectura de los presupuestos de las organizaciones o una introducción a las técnicas de facilitación. A menudo, los filántropos locales e incluso nacionales están dispuestos a hablar ante grupos, como los círculos de donantes, para compartir su acercamiento a la filantropía y escuchar las experiencias de nuevos donantes.

Eventos centrados en los subsidios:

Aprendé sobre determinadas áreas de subsidios a través de eventos tales como presentaciones dadas por líderes de la comunidad acerca de las necesidades de determinadas poblaciones u otras problemáticas, o por beneficiarios de subsidios que describen su obra con mayor profundidad que en un proceso de solicitud, o por académicos o expertos en otros temas de interés.

Eventos para brindar servicios comunitarios:

Podrían incluir a miembros voluntarios del círculo junto con una organización beneficiaria u otra organización de servicios comunitarios. Elegí a un protagonista conocido y respetado de los servicios de tu comunidad y asegurate de que tu actividad voluntaria beneficie realmente a aquellos a quienes querés ayudar.

Eventos de celebración:

Algunos círculos de donantes organizan fiestas de fin de año o de fin del ciclo de subsidio donde presentan los subsidios que han otorgado. Se trata de acontecimientos festivos y sociales que son excelentes ocasiones para invitar también a los beneficiarios.

Eventos familiares:

Cuando algunos o todos los integrantes tienen niños, podés ser creativo para incluirlos. Algunos círculos de donantes tienen "días de donantes para la familia", donde enseñan a los niños una versión sintetizada del modelo del círculo de donantes. O podés hacer algo más social, tal como un picnic en familia o una cena de pizzas.

CREAR UNA COMUNIDAD

La gente que debe trabajar junta, lo hace mejor si tiene tiempo para entablar vínculos, conocerse y desarrollar confianza mutua.

Esto es igualmente válido, si no más, para los grupos que se reúnen de manera virtual en lugar de hacerlo en persona. Tu círculo se trata a la vez de la experiencia de los miembros y de la "tarea" que hay que realizar (es decir, el otorgamiento de subsidios). Construí un círculo fuerte iniciando todas las reuniones, ya sean en persona o no, con algún comentario breve e informal. Podría ser algo importante que suceda en la vida personal de algún integrante, o la oportunidad para que reflexionen sobre cómo se sienten acerca del círculo y su proceso. Quizá en un primer momento los integrantes se acercaron por el contenido del círculo de donantes, pero, a la larga, elegirán quedarse por la comunidad que el círculo vaya construyendo.

Asegurate de que los integrantes se sientan vistos y escuchados.

Como líder de un círculo de donantes, deberás comunicarte con los integrantes de manera permanente. Preguntales cómo les va y pediles que comenten su experiencia con el círculo. Podés hacerlo personalmente, por teléfono o correo electrónico, o de modos más formales a través de encuestas de comentarios. No importa cómo lo hagas. Lo importante es que te mantengas al tanto de las experiencias y necesidades de cada uno de los integrantes del círculo. Prestá atención a mantener siempre abiertos los canales de comunicación.

Respetá los tiempos de los miembros.

Si programás una reunión de dos horas, procurá que no se exceda a dos horas y media. Comenzá con puntualidad, siempre.

Nunca subestimes la importancia de la comida.

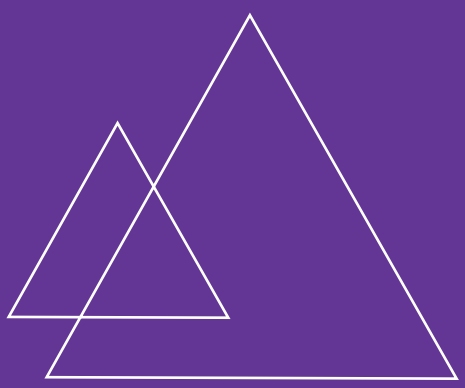
Casi todas las reuniones de los círculos de donantes de las que hablamos incluyen una comida o un refrigerio. Sea "a la canasta", donde cada uno lleva algo para compartir, o con servicio de catering, o tan solo unos tentempiés para tener en la mesa, no olvides que haya bebida y comida a disposición todo el tiempo.

Gran parte del éxito o el fracaso de atraer nuevos miembros se conoce por ensayo y error. Ensayá diferentes tácticas para atraer a los miembros a lo largo del tiempo y fijate cuál te funciona mejor. Y recordá, asimismo, que es imposible dejar contentos a todos siempre.

LLEGASTE AL FINAL DE LOS CONCEPTOS ESENCIALES SOBRE LOS CÍRCULOS DE DONANTES...

PERO LA AVENTURA RECIÉN COMIENZA.

LO ÚNICO QUE QUEDA POR HACER ES EMPEZAR. NO IMPORTA QUÉ ELECCIONES HAGAS ACERCA DE LA ESTRUCTURA, MISIÓN, FOCO O LAS DONACIONES DE TU CÍRCULO: NOS ENCANTARÍA MANTENERNOS AL TANTO DE TU EXPERIENCIA EN DONACIONES COLECTIVAS.



¡MANTENETE COMUNICADA, CONTANOS!

EN FACEBOOK

http://www.facebook.com/Mujeresyfilantropia

EMAIL

ellasfilantropia@gmail.com

TAMBIÉN NOS AGRADARÍA RECIBIR TUS COMENTARIOS ACERCA DE ESTA PUBLICACIÓN

¡FELICES DONACIONES!

Fotografía: Grupo participantes en Impact Austin durante la entrega de un cheque en 2004 (Foto LifeWorks).

ANEXOS

Círculos de mujeres donantes combinan el aspecto social con el filantrópico

Hacen un fondo común
para ayudar a los necesitados
Por Carolee Walker | Redactora del Servicio Noticioso desde Washington | 28 marzo 2007

Washington – Grupos de mujeres en Estados Unidos están cambiando la manera en que algunos estadounidenses contribuyen a causas benéficas. Como socias de círculos de donantes, estas mujeres han descubierto que cuando se reúnen con propósitos sociales y hacen un fondo común con cualquier cantidad de dinero, incluso con monedas, tienen un impacto positivo en sus comunidades y más allá de ellas.

"Mujeres comunes y corrientes...impacto extraordinario". Si suena a eslogan es porque lo es. Impact Austin, un grupo de mujeres fundado en el año 2003 por una representante comercial de IBM jubilada, Rebecca Powers, a quien causó gran impacto el artículo que leyó en Cincinnati sobre la iniciativa de un círculo de mujeres donantes, en momentos en que su hermano se estaba muriendo de cáncer, tiene ahora 416 socios. El grupo de Powers ha recaudado más de un millón de dólares, que ha destinado a proyectos de cultura, educación, medio ambiente, familia y salud, en Austin (Texas).

"Me encantó la idea de que un grupo mujeres hiciera un fondo común con sus recursos económicos con la finalidad de tener un impacto significativo en la comunidad", dijo Powers durante una entrevista con el Servicio Noticioso. "Decidí que centrarme en un proyecto positivo me ayudaría a sobrellevar el dolor, y al mismo tiempo sería un lugar donde las mujeres podrían participar en nuestra comunidad en una manera significativa".

Un círculo de donantes es un grupo de personas que hace fondo común con su dinero y decide, como colectivo, dónde va a donar el dinero. Hay desde grupos pequeños e informales hasta organizaciones de mayor dimensión con empleados y comités. Según la iniciativa Nuevas empresas en filantropía, del Foro de Asociaciones Regionales de Donantes, los círculos son a menudo clubes sociales de iun tema determinado o esfera de interés. El proceso participativo tiene, en particular, un atractivo para muchos miembros, quienes adquieren asimismo conocimientos sobre filantropía, finanzas, donaciones y cuestiones de interés para la comunidad.

Según Daria Teutonico, directora de la iniciativa de Nuevas empresas en filantropía, el número de círculos de donantes en Estados Unidos se ha duplicado en solo dos años, y asciende ahora a 400 círculos de donantes. Si bien en algunos círculos participan tanto hombres como mujeres, la mayoría están integrados solo por mujeres. Los círculos mixtos suelen tener socios más jóvenes. Para 2004 más de 5.700 donantes habían donado más de 44 millones de dólares por medio de círculos de donantes, según informa la iniciativa, que tiene previsto publicar cifras actualizadas en mayo.

"El atractivo que ofrecen los círculos de donantes es que cualquiera puede establecer un círculo o sumarse a uno, y una persona no tiene que tener mucho dinero. Lo único que se necesita es el deseo de dar y la pasión de querer hacer del mundo un lugar mejor", dijo.

"Lo más interesante de un círculo de donantes es que reúne a un grupo diverso de mujeres en torno a cuestiones de importancia: adquirir conocimientos sobre asuntos financieros y apoyar a otras mujeres", dijo Ana Gloria Rivas Vázquez, vicepresidente de la organización Hispanics in Philanthropy y cofundadora de Smart Women with Spare Change, un círculo de donantes en Key Biscane (Florida) que recauda calderilla, billetes (y ahora cheques) al comienzo de sus reuniones mensuales.

El círculo invita a profesionales del mundo de finanzas y a líderes de la comunidad, entre ellos el jefe de policía de Key Biscane, para dar charlas y actualizar a las mujeres que integran el grupo acerca de cuestiones importantes, para que su apoyo financiero pueda tener un impacto en la comunidad, explicó Vázquez al Servicio Noticioso.

Según Teutonico, en la actualidad algunos círculos de mujeres donantes, como Impact Austin, tienen un proceso formal de donaciones mínimas y directivas para efectuar donaciones, pero la mayoría siguen siendo grupos informales y exigen a los miembros sólo contribuciones mínimas. En general, los círculos de donantes los patrocinan organizaciones benéficas sin fines de lucro, aunque algunas, como Impact Austin, tienen su propia condición jurídica como organización sin fines de lucro.

Debido a que la comida es un pretexto fácil para reunir a la gente, Dining for Women, una organización con presencia en todo el país, es uno de los círculos de mujeres donantes mejor conocidos, dijo Teutonico. Cada miembro trae un plato para compartir y dona la cantidad que pagaría si fueran a cenar a un restaurante. Algunos grupos locales de Dining for Women, entre ellos el primer círculo del grupo que se fundó en el 2003 en Greenville (Carolina del Sur), apoyan proyectos internacionales. Marsha Wallace, fundadora de Dining for Women, explicó en una entrevista con el Servicio Noticioso que más de 800 miembros pertenecían a 70 grupos locales de Dining for Women. En 2006 Dining for Women recaudó más de 50.000 dólares.

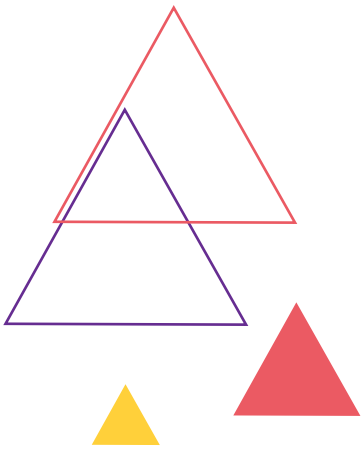
"Dining for Women ha elaborado un método singular para decidir a qué temas y organizaciones destina sus fondos", según un informe del Foro de Asociaciones Regionales de Donantes. "Escoge una región del mundo y examina los temas que afectan a la mujer y las soluciones posibles". El círculo de donantes ha brindado fondos para proyectos en la India, Guatemala, Nicaragua, Tibet, Pakistán, Afganistán y Vietnam, y en la actualidad está llevando a cabo un análisis de África oriental previo al envío de donaciones a la región.

Según Sondra Shaw-Hardy, cofundadora del Instituto de Filantropía para la Mujer, que es un programa del Centro de Filantropía de la Universidad de Indiana (institución pionera en materia de círculos de donantes), los círculos de donantes que apoyan una sola causa, como por ejemplo la prevención de la violencia en el hogar, son cada vez más comunes.

En una entrevista con el Servicio Noticioso, Shaw-Hardy dijo que son precisamente los lazos y la colaboración con otras personas para conseguir cambios y tener un impacto los que definen el concepto de círculo de mujeres donantes. Debido a que muchos círculos operan de modo informal, agregó, puede que existan hasta 800 en Estados Unidos.

Para más información, en inglés, sobre círculos de mujeres donantes, visite los sitios electrónicos de The Giving Forum y el Instituto de Filantropía para la Mujer.

Para más información, en inglés, sobre los círculos de donantes Dining for Women e Impact Austin visite sus respectivos sitios electrónicos.



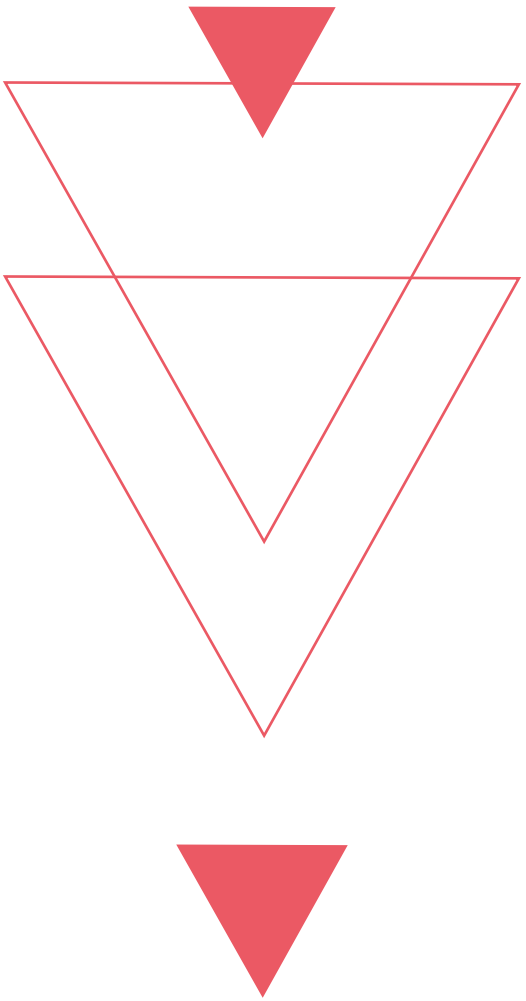
SOBRE LOS AUTORES

FLORENCIA ROITSTEIN

Directora de ELLAS, Profesora de la Universidad de San Andrés, Consultora de organismos internacionales y de empresas nacionales y multinacionales con foco, desde una perspectiva de género, en la interfase entre sustentabilidad ambiental, equidad social y desarrollo económico.

ANDRES THOMPSON

Coordinador de ELLAS. De 1994 a 2010 fue director de programas para América Latina y el Caribe en la Fundación W.K. Kellogg de Batlle Creek, Michigan, EUA. Es miembro activo del Fondo Región Colonia (Uruguay) y coordinador de la Red de Fondos Independientes para la Justicia Social de Brasil.



ellas.