

PATROCINIO, MECENAZGO Y ACCIÓN SOCIAL

SEXTO CONGRESO ANUAL DE 'FUNDRAISING' DE ESPAÑA, EN BARCELONA

¿Cómo puedo captar a grandes donantes?

Fundaciones y ONG's empiezan a plantearse programas específicos para atraer cuantiosas aportaciones. Además del dinero, se valoran los contactos de personajes influyentes.

IGNASI PUJOL. Barcelona

En el mundo hay 7,2 millones de millonarios, 57.000 de los cuales son multimillonarios, es decir, tienen más de treinta millones de dólares (23,64 millones de euros). Y el pronóstico es, sin duda, que el número de ricos aumentará año tras año. ¿Cómo atraer a estas fortunas para que colaboren en una fundación, ONG u otra institución con fines sociales? Esta fue una de las incógnitas que quería despejar el Sexto Congreso Anual de *Fundraising* -o captación de recursos- de España, que se ha celebrado esta semana en Barcelona.

La primera tarea para una organización que se plantea realizar programas específicos de grandes donantes es definir qué es un gran donante. "Las universidades de EEUU están acostumbradas a recibir donaciones de 100.000 dólares, pero para instituciones más pequeñas 1.000 euros pueden ser una gran aportación", explicó la consultora de Daryl Upsall Consulting Internacional, Maria Solernou, que trabajó en Intermón Oxfam como responsable de Captación e Imagen. Por este motivo, la segmentación es esencial.

Solernou señaló que un programa de estas características requiere mucho tiempo y personal cualificado. Al mismo tiempo, permiten afrontar nuevos proyectos, fuera de las actividades y pre-



La Fundación Ayuda en Acción participó en el congreso de 'fundraising'.

sueptos habituales de cada organización, además de aportar una credibilidad añadida a la *marca*. "El rol del gran donante es más parecido al de un inversor que al de un cliente", afirmó Solernou, ya que busca una rentabilidad en su donación. Él -o ella- fija la agenda y los plazos y acostumbran a ser aportaciones únicas. También suele dirigir su donación a proyectos concretos.

Obstáculos

Una de las principales barreras a la hora de lanzar una campaña de esta índole es pensar en el corto plazo, ya que la entidad puede tardar dos años en recuperar su inversión en el programa de

Hay 57.000 individuos en el mundo que tienen más de treinta millones de dólares

"El rol de las personas que realizan grandes aportaciones es más de inversor que de cliente"

El 80% del éxito de un programa de grandes donantes depende de la investigación previa

grandes donantes. Anclarse en las campañas tradicionales, no reconocer el potencial de estas ayudas o la falta de recursos son otros obstáculos que deben salvarse. Solernou también identificó la escasa cultura de buscar estas donaciones en España y el miedo a no saber cómo realizar esta petición. No obstante, hay grandes donantes que no han dado más, simplemente "porque no se les ha pedido", apuntó. Para Solernou, pedir la cantidad adecuada en el momento preciso es la clave.

Por esta razón, la investigación de los grandes donantes potenciales cobra una especial importancia. De ella depende el "80% del éxito" del programa, dijo Solernou.

La consultora de Daryl Upsall indicó la necesidad de confeccionar una base de datos con información biográfica del personaje, vínculos con personas de las mismas listas y un sistema para jerarquizarlos. Definir bien la misión de la organización, conocer los puntos fuertes respecto a la competencia y fijar los roles del equipo -patronato, junta directiva, voluntarios y equipo de *fundraisers* captadores- son otros pasos esenciales de la estrategia.

Filántropos como Amancio Ortega, las hermanas Koplowitz, la familia Botín o miles de donantes anónimos catalanes dirigen parte de sus recursos a fines benéficos.

SEGURO MÉDICO Y DE ACCIDENTES

El Govern, TVC y Damm firman con los 'castellers'

EXPANSIÓN. Barcelona

La Generalitat, Televisió de Catalunya (TVC) y la cervecera Damm han renovado su patrocinio del seguro médico y de accidentes de los más de 7.500 miembros de la Coordinadora de Colles Castelleres de Catalunya hasta 2008.

El conseller de Cultura, Ferran Mascarell; el director de TVC, Francesc Escrivano; el presidente de la entidad *castellera*, Jordi Carbonell, y el director general de Damm, Enric Crous, firmaron el acuer-

do. La renovación del seguro médico, en el que la cervecera participa desde 1997, se produce en medio de la polémica por el uso del casco entre los *castellers*, después que el pasado 12 de agosto una niña de doce años muriera tras sufrir una traumatismo craneoencefálico al caerse desde lo alto de la torre humana.

Los *castellers* son una de las prácticas tradicionales de la cultura popular catalana que cuenta con más de 200 años de historia.

MEJORAS EN UNA CASA DE ACOGIDA

Timberland colabora con la Fundació Juvanteny

EXPANSIÓN. Barcelona

Trabajadores de la compañía fabricante de ropa y calzado Timberland dedicarán la próxima semana dos jornadas a realizar actividades de remodelación de la casa de acogida para niños que la Fundació Juvanteny tiene en el municipio de Gualba (Vallès Oriental).

La firma lleva a cabo desde hace nueve años este tipo de trabajos de voluntariado corporativo. En Gualba, 40 voluntarios -33 empleados, tres franquiciados y cuatro proveedores- dedicarán un

total de 320 horas de servicio al centro de acogida.

El *Serv-a-Palooza* -nombre que recibe la actividad- de este año tiene como objetivo pintar cuatro vagones que se dedican a zona de juegos para niños, construir una zona de arena para los más pequeños, preparar un huerto que cultivarán los propios niños y acondicionar ochenta metros cuadrados de zona para picnic.

La multinacional estadounidense Timberland facturó 44,6 millones de euros en España en 2004.

Universidades

Red para atraer a la inversión privada



La Universitat Autònoma de Barcelona (UAB), la Universitat de Barcelona (UB), la Universitat de Girona (UdG), la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) y la Universitat Ramon Llull se han unido para poner en marcha la red UniBa, cuyo objetivo es asesorar a las empresas de reciente creación en la búsqueda de financiación privada. La iniciativa, que cuenta con la colaboración de La Caixa, la Cámara de Comercio de Barcelona y el distrito tecnológico 22@, comenzará a operar el próximo 15 de noviembre.

Ocio

Focus lleva sus espectáculos a Madrid

La compañía catalana Focus, especializada en la producción de espectáculos, se instalará el próximo noviembre en Madrid, donde desembarcará con sus últimas producciones de éxito: *Plataforma* y *Peer Gynt*, dirigidas por Calixto Bieito, y *La cabra o quién es Silvia*, del actor Josep Maria Pou. La delegación madrileña de Focus, que este año celebra su vigésimo aniversario, estará liderada por Pere Pinyol, responsable de los espectáculos que tuvieron lugar en el recinto de Fórum Universal de las Culturas.

Educación

Ayudas para reducir el fracaso escolar



La Generalitat ayudará económicamente a los institutos de educación secundaria que presenten un proyecto educativo para mejorar el rendimiento escolar y la calidad de la enseñanza, según anunció ayer el conseller de Educació i Universitats, Joan Manel del Pozo. Los centros percibirán subvenciones de entre 12.400 euros y 50.000 euros, en función de sus dimensiones, la complejidad social del alumnado y el proyecto que presenten. Esta medida forma parte del nuevo plan de mejora de la educación secundaria que impulsa el Govern, que supondrá un desembolso de 125 millones de euros con el objetivo de reducir el fracaso escolar y elevar el índice de graduados, que actualmente alcanza el 75% de los alumnos catalanes.