

# CÓMO IDENTIFICAR E INVOLUCRAR A POTENCIALES DONANTES

---

James M. Langley  
President



# Propensidad filantrópica

- Con demasiada frecuencia buscamos levantar fondos de los muy ricos en vez de plantar y nutrir las semillas de la filantropía
- Necesitamos reconocer y recompensar los indicios más tempranos de propensidad filantrópica, y alinearnos con su forma madura
- Propensidad:
  - Una inclinación o tendencia natural a comportarse de una manera particular

# Propensidad filantrópica

- ¿Dónde y cómo comienza esta inclinación?
- ¿Por qué se manifiesta en un sentido de obligación de dar?
- ¿Por qué siguen con frecuencia las donaciones un camino o patrón en particular?
- ¿Por qué algunos tienen una propensión mucho más alta a donar grandes fracciones de su riqueza?
- La comprensión de estos temas nos permitirá hacer un mejor uso de recursos finitos, incluyendo tiempo, y lograr metas más altas de una manera mutuamente satisfactoria

# Propensidad filantrópica

- Con demasiada frecuencia buscamos levantar fondos para lo que nosotros queremos en vez de entender qué es aquéllo que con mayor probabilidad los donantes quieren apoyar
  - Majoramientos de infraestructura
  - Apoyo a profesores
  - Becas
- Es como pedirle a alguien que gaste en algo que no valora mientras nosotros pagamos por lo que sí valora

# Propensidad filantrópica

- Hay mucha información a disposición nuestra acerca de quién es más probable que done, bajo qué circunstancias, y para qué fines, y sin embargo rara vez la agregamos y aplicamos
- ¿Quién? Perfil del filántropo
  - Fuerte sistema de creencias
  - Dedicar tiempo a poner en práctica sus creencias
  - Vive más modestamente que lo que sus medios le permiten
  - Leal, valora la lealtad
  - Agradecido de otros, comparte su éxito
  - Quiere poner sus donaciones a buen uso, legar más que lo que ha heredado

# Propensidad filantrópica

- ¿Por qué? Se da dinero en nombre de la filantropía por diferentes razones
  - Ego
  - Estatura social, influencia
  - Nobleza obliga
  - Empatía, pena

# Propensidad filantrópica

- Pero eso no es filantropía
- Si no entendemos la filantropía, o lo que significa ser verdaderamente filántropo, y apostamos a lo falso, o lo cooptamos para nuestros fines, habremos fracasado en cultivar el impulso filantrópico
- “Filantropía Joven” en EE.UU.
  - Foco en dar al alma mater, no en hacer una inversión práctica en la humanidad
- No caridad

# Propensidad filantrópica

- Un filántropo
  - Sabe lo que es ser cultivado
    - Sentirse que son importantes
    - Relacionar resultados a su participación
    - Perseguir lo que se puede hacer
    - Ver y disfrutar los frutos de la propia labor
  - Ejemplo de un jardín comunitario
    - Trabajar en forma individual pero colaborativamente
    - Compartir luchas y éxitos
    - Estar con almas gemelas



# Filantropía

- En educación superior, los altamente filantrópicos, cuando hacen donaciones grandes tarde en sus vidas, citan el impacto duradero de uno, dos o tres profesores como la principal causa de su generosa donación
- Citan no sólo el caudal intelectual de esos profesores, pero el hecho de que esos profesores creyeron en ellos y los convencieron de que eran capaces de más
- Recuerdan, en especial, haber sido invitados a cenar en las casas de esos profesores

# Propensidad filantrópica

- Entonces aprendemos que la filantropía es invocada:
  - De la gratitud nacida de una experiencia de crecimiento
  - Mirando adelante con esperanza
  - Mediante proyección práctica y no por medio de súplica o persuasión simplista
  - De obtener, no de solicitar
  - Mutualidad y reciprocidad, no lo que la institución quiere o necesita
  - Estimulando a otros a dar a través de nuestras instituciones, no a ellas

# Propensidad filantrópica

- Una mentalidad filantrópica se forma temprano en la vida
  - Anatomía de una donación de \$1M
  - Se convierte en hábito
  - Debe ser estimulada como un fin en sí misma
- Inversiones “peldaño de escalera” (“stair step”)
- Muchos filántropos invierten y observan
- Viene de quienes han contribuido de otras formas
  - Tiempo, talento
  - Atleta famoso
  - Beca completa

# Propensidad filantrópica

- Fruta que cuelga baja vs. cultivar el propio huerto
- Crear experiencias, buscar talento por que sí
- Encontrar dónde están las pasiones
- Involucrar a través de medios distintos que la procura de donaciones, y mucho antes de ella
- Muestra, no digas
- Iniciativa de Descubrimiento Estudiantil – Georgetown
  - 93% -- Educación excelente o muy buena
  - 84% -- “Impacto profundo en mi vida”
  - 17% -- Donar (distinto a filantrópico)

# Propensidad filantrópica

- Exito del Descubrimiento Estudiantil
  - 7,000 exalumnos entrevistados, 42 estados de EE.UU, 17 países
  - 20 % hizo su mayor donación después de la entrevista
  - Donaciones de los entrevistados aumentaron 43% en un año
  - Produjo más de 1.000 nuevos mentores de carrera, 500 nuevos exalumnos entrevistadores para admisión, 200 comités de voluntarios de clase y clubes regionales

# Propensidad filantrópica

- La propensidad filantrópica ha sido ahogada por el énfasis singular en la procura de donaciones— y la idea de que la procura de donaciones hace que la filantropía sea posible – cuando la verdad es lo opuesto
- Los exalumnos y los alumnos quieren esencialmente lo mismo
  - Interactuar con pares inteligentes y llenos de iniciativa
  - Aprender de profesores interesantes, que cultivan a sus alumnos
  - Aprender, no solamente escuchar clases
- Las artes liberales mantienen su valor con el tiempo
  - La amplitud del aprendizaje enriquece la vida

# Propensidad filantrópica

- El diseño de la vida estudiantil, el inculcar en forma genuina y sutil los valores que guían la vida, crean futura filantropía
- Una propuesta de largo plazo
- Relaciones con exalumnos – reforzar la conciencia social

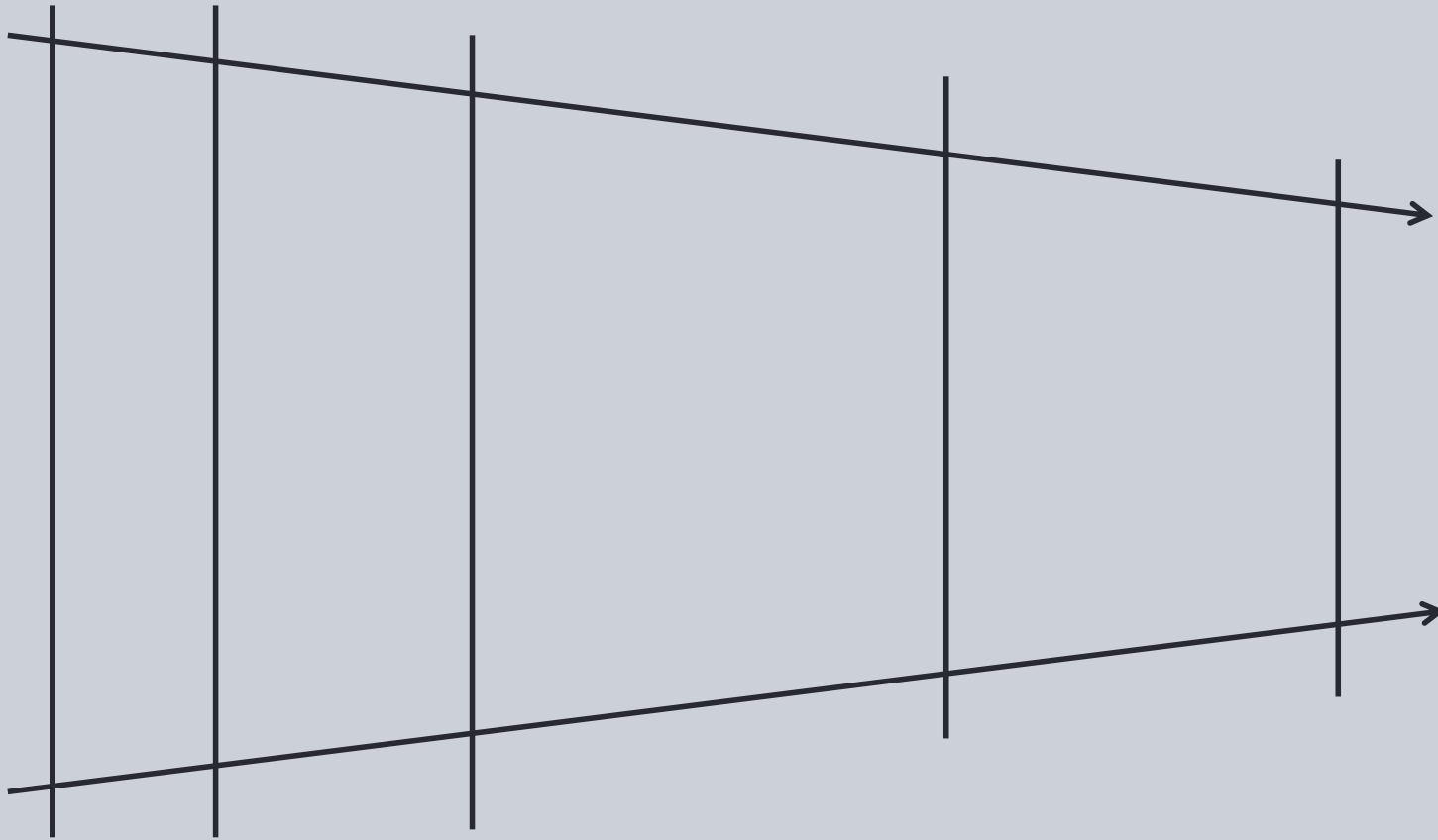
18

22

27

(15 Consecutivo)

68





# Propensidad filantrópica

- Principales regalos
  - Alineamiento de pasiones
  - Emprendedores
  - Proyectos, no categorías
  - Audaces pero alcanzables
  - Lealtad a ideas, no a instituciones
  - Extensión de las lecciones, valores y sentido de la vida
- Debes estar dispuesto a invertir el tiempo
  - “¿Cómo conseguiste esa donación?”

# Propensidad filantrópica

- Principales regalos
  - Incluso en una cultura de riqueza
  - 21 meses en lograrlo
  - 9 interacciones
    - Conversaciones íntimas y respetuosas
    - Alineamiento de propósitos
    - Estudios de caso
      - “¿Qué pasaría si finalmente se escuchara a Otto?”
      - Escuela Preuss

# Propensidad filantrópica

- Los valores de la filantropía – Parte Interactiva
  - La proposición de valor
    - Describe la tuya
  - El valor agregado
    - ¿Qué harías con \$1M? ¿\$5M? ¿Más?
  - Los valores de los filántropos – alineamiento
    - ¿Como descubrirlos?

# Propensidad filantrópica

- No puedes intimidar, sermonear, o humillar a la gente para que de
- No puedes simplemente tocarles la fibra
- Debes buscar a los dotados agradecidos
- Debes permitirles aplicar sus regalos en situaciones que hagan una diferencia
- La fe da forma a la filantropía, pero las instituciones que buscan filantropía no pueden actuar como una iglesia