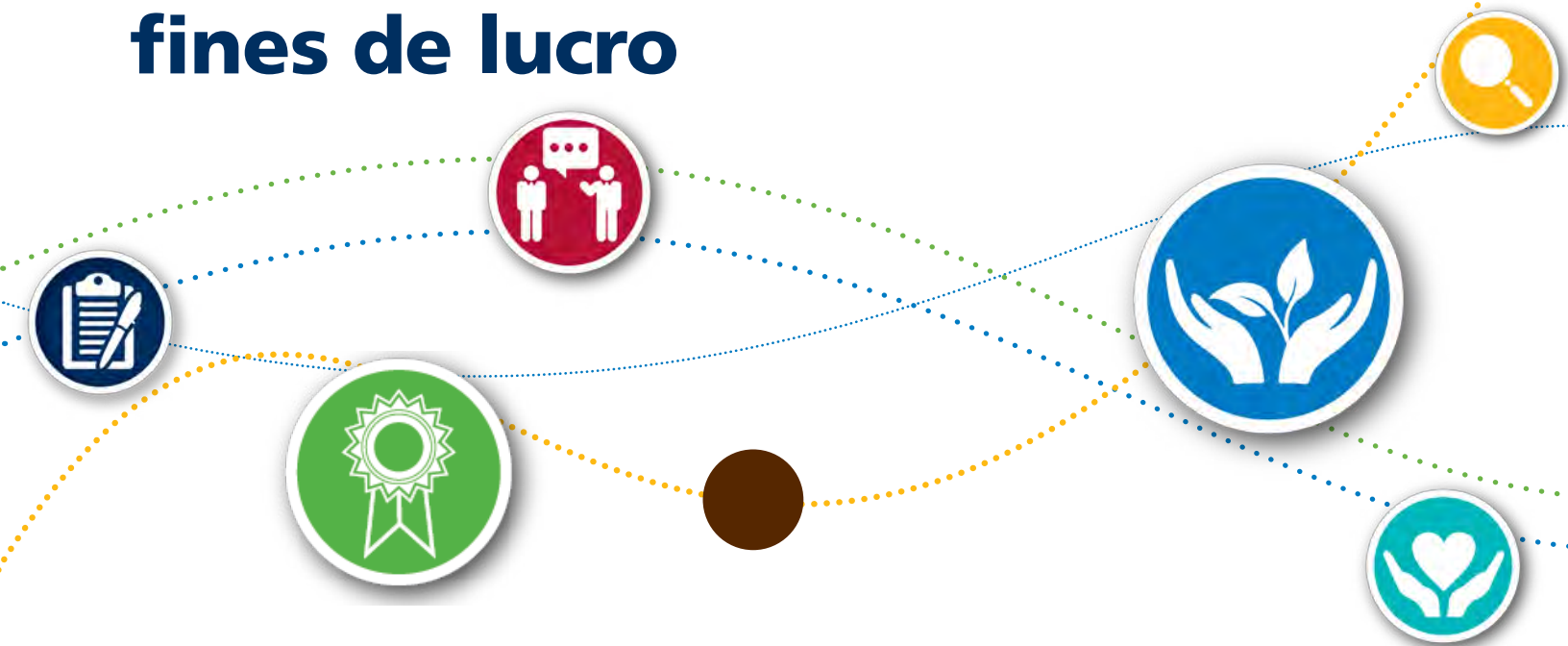




AMERICAN PUBLIC HEALTH ASSOCIATION
For science. For action. For health.




Estrategias de financiamiento y desarrollo de donantes para pequeñas organizaciones sin fines de lucro



Indice

Introducción	1
Glosario	2
Generalidades	3
Etapas de planificación	4
En busca de financiamiento federal	8
Consejos específicos para el trabajo en justicia medioambiental	12
Conclusión	13
Recursos adicionales	14
Referencias	15



Dale Asis, **director financiero de Little Village Environmental Justice Organization**, organizó talleres y prestó asistencia técnica a las organizaciones de justicia medioambiental beneficiarias del **Programa de minibecas para el fomento de la justicia medioambiental a través de la asistencia técnica**. Para ampliar el alcance de esta labor, Dale elaboró este documento de apoyo para que las organizaciones sin fines de lucro lo compartieran con su personal y sus voluntarios. Ofrece una visión general de las estrategias, ideas y mejores prácticas para el financiamiento y el desarrollo de donantes, e incluye perspectivas adicionales para las organizaciones que trabajan específicamente en el espacio de la justicia medioambiental. Como organización sin fines de lucro, puede utilizar este documento para informar sobre su organización y sus iniciativas de recaudación de fondos.

Cómo utilizar este documento

Este documento está diseñado como guía de referencia. Puede consultarlo cuando elabore su estrategia de recaudación de fondos, se prepare para reunirse con posibles donantes o evalúe si está preparado/a para solicitar una oportunidad de financiamiento federal. También puede utilizar este documento para formar a su personal en recaudación de fondos, desarrollo de donantes y evaluación de solicitudes de subvención.



En esta guía, se hace referencia a los siguientes términos y conceptos, que se utilizan habitualmente en las conversaciones sobre financiamiento y desarrollo de donantes.

Subvención general de funcionamiento

Mecanismo de financiamiento que respalda las actividades cotidianas o los gastos corrientes fundamentales de una organización sin fines de lucro. Estos costos pueden incluir sueldos administrativos, material de oficina, servicios del edificio, mantenimiento tecnológico, costos de proyectos o desarrollo profesional del personal.¹

Subvención de apoyo al programa

Mecanismo de financiamiento que apoya un proyecto específico y está vinculado a resultados basados en el proyecto. Estas requieren un presupuesto específico al que deben ceñirse los beneficiarios.²

Subvenciones o fondos no restringidos

Los fondos no restringidos permiten gastar el dinero de la forma que elija la organización sin fines de lucro. Estos fondos no tienen restricciones por parte de los donantes y pueden utilizarse para cualquier fin legal, como investigación y desarrollo, y gastos administrativos y generales de funcionamiento.³

Subvenciones o fondos restringidos

Los fondos restringidos solo pueden utilizarse para un fin específico. Permiten al donante determinar cómo y cuándo una organización sin fines de lucro puede gastar los fondos relacionados con la subvención.³

Costos indirectos

Costos de funcionamiento que no suelen identificarse con una subvención, un contrato, una función de proyecto o una actividad concreta, pero que son necesarios para el funcionamiento general de la organización y las actividades que realiza.⁴

Costos directos

Los costos directos pueden identificarse específicamente con un objetivo de costo concreto, como una subvención, un contrato, un proyecto, una función o una actividad.⁴

Prospección

La investigación de posibles donantes, también denominada prospección de donantes, selección o investigación de donantes, es una técnica utilizada por los recaudadores de fondos sin fines de lucro, los responsables de grandes donaciones y los equipos de desarrollo para identificar donantes de gran impacto, dentro y fuera del grupo de donantes actual de una organización. A través de este proceso, las organizaciones sin fines de lucro recopilan una inmensa cantidad de datos que pueden aprovechar: información sobre los antecedentes de los donantes, su historial de donaciones, indicadores de riqueza, motivaciones filantrópicas y más.⁵

Justicia medioambiental

Un conjunto de principios y políticas, así como un movimiento social que pretende eliminar los efectos desproporcionados de los peligros medioambientales para la salud en las comunidades de color, las comunidades indígenas y las comunidades con bajos ingresos, incluidas las poblaciones nacidas en el extranjero.⁶



La recaudación de fondos, el desarrollo de donantes y la solicitud de subvenciones son esenciales para el éxito de cualquier organización sin fines de lucro. Si sigue las estrategias, ideas y mejores prácticas que se describen en este documento, podrá aumentar sus posibilidades de recaudar y buscar eficazmente el dinero que necesita para cumplir su misión.

Estrategias de financiamiento y desarrollo de donantes

Antes de empezar a desarrollar flujos de financiamiento y relaciones con donantes, hay dos pasos vitales que su organización debe dar para prepararse para el éxito.

1. CREAR UN PLAN ESTRATÉGICO. Su **plan estratégico** debe esbozar la misión y los objetivos de su organización, así como su forma de alcanzarlos. También debe incluir objetivos específicos de recaudación de fondos.

Consideraciones clave en la planificación estratégica:

- Visión y misión de la organización
- Motivación y expectativas del personal
- Objetivos de recaudación de fondos
- Papel del consejo de administración

Pasos clave en la planificación estratégica:

- **Preparación:** crear un plan de trabajo y un calendario, establecer funciones y expectativas, recopilar y analizar las aportaciones de las partes interesadas, evaluar los retos y oportunidades internos y externos de la organización, e identificar una visión y una misión claras.
- **Sesiones de planificación estratégicas:** organizar sesiones de estrategia con los directivos y el personal, así como con otras partes interesadas.
- **Creación del plan estratégico:** elaborar y finalizar su plan estratégico por escrito, incluida la planificación de una estrategia de ejecución para concienciar y alinear a toda su organización.

Resultados clave de un plan estratégico:

- Proporciona una visión a corto plazo (entre 3 y 5 años) para su organización, incluidas las metas, los objetivos y puntos de referencia para evaluar el éxito.
- Alinea a las partes interesadas, incluidos los miembros de la junta directiva y el personal directivo, en torno a su visión compartida.
- Esboza una estrategia global para toda la organización, incluidos todos los programas, proyectos y departamentos.
- Orienta la toma de decisiones en toda la organización.

2. IDENTIFICAR A SU PÚBLICO OBJETIVO. ¿Quiénes son sus donantes ideales? Cuáles son sus intereses y motivaciones? Una vez que sepa a quién se dirige, podrá adaptar a ellos sus mensajes y llamamientos para recaudar fondos.

Consideraciones clave para identificar a sus donantes objetivo:

- Realizar una **prospección**. Esto puede indicar la probabilidad de que alguien realice donaciones, proporcionar datos sobre el patrimonio, ofrecer información sobre donaciones de beneficencia anteriores y proporcionar otros datos relevantes. Hay muchos **recursos útiles** disponibles en internet para ayudarle con estos pasos, como estas hojas de trabajo para donantes **institucionales** y **particulares**.
- Mantener una **base de datos** interna de donantes que identifique a los donantes objetivo para los objetivos a corto y largo plazo.
- Centrarse y dar prioridad a los donantes que estén alineados con la misión y los objetivos de su organización, y que tengan más probabilidades de ayudarle a cumplirlos.

Estrategias, Ideas y Buenas Prácticas Para la Participación de los Donantes



Estas estrategias, ideas y buenas prácticas pueden ayudarle a mejorar sus esfuerzos de financiamiento y desarrollo de donantes. Puede aumentar sus posibilidades de éxito comprendiendo a sus donantes, estableciendo relaciones con ellos, ofreciéndoles distintas formas de donar, siendo transparente y responsable, y siendo persistente. Siga los siguientes diagramas de planificación para crear su estrategia de financiamiento y desarrollo de donantes.

Comprenda a sus donantes.

Una vez identificado el público objetivo de donantes, puede investigar más a fondo para conocer sus necesidades, intereses y motivaciones, y adaptar sus llamamientos a esta información.

PASO 1. Investigue sobre los donantes que identificó.

Aprenda todo lo que pueda sobre su público objetivo, incluidos sus datos demográficos, intereses, motivaciones e historial de donaciones. Los donantes están motivados por distintos factores. Algunos donantes están motivados por el altruismo, mientras que otros lo están por las desgravaciones fiscales o el deseo de apoyar una causa en particular. Es esencial comprender qué motiva a los donantes para poder adaptar los llamamientos de forma que tengan más probabilidades de calar en ellos.

PASO 2. Adapte sus mensajes a sus donantes y financiadores, y personalice sus llamamientos a ellos.

Cuando personaliza sus llamamientos para recaudar fondos, como las cartas, demuestra a sus donantes que se preocupa por ellos y que comprende sus necesidades. Esto puede hacerles más propensos a dar.

PASO 3. Tenga clara su misión e impacto.

Los donantes quieren saber que su dinero va a marcar la diferencia. Es esencial tener clara su misión y el impacto que usted tiene. Esto significa tener un sitio web sólido y materiales de marketing que articulen claramente su trabajo.

PASO 4. Cuente historias.

Las historias son una forma poderosa de conectar con los donantes e inspirarles a donar. La gente es más propensa a donar a causas con las que puede conectarse emocionalmente. [Comparta historias](#) sobre el impacto de su trabajo y las personas a las que presta servicio, incluidos los retos a los que se enfrenta o los éxitos que ya logró.

Modelo de carta para recaudar fondos

EXAMPLE

Estimado/a [donante]:,

[Empiece con un llamamiento emocional: una historia de éxito o una narración que toque la fibra sensible de sus donantes y enganche a sus lectores. Pero que sea breve y agradable.]

Nuestra comunidad/nación/mundo se enfrenta a [problema(s) que su organización pretende resolver]. Aunque estamos trabajando activamente en [inserte las soluciones actuales o la programación relacionada], necesitamos su ayuda para que nuestros esfuerzos lleguen aún más lejos.

Su apoyo es crucial para nuestros esfuerzos por mejorar el mundo que nos rodea mediante [pasos tangibles hacia su misión general]. Nos encantaría que hiciera una donación de \$[cantidad sugerida] para ayudarnos a cumplir nuestra misión y [resolver el problema].

Gracias de antemano por su contribución. Su donación se destinará a [insertar esfuerzo en curso, logro reciente o proyecto actual].

Estas son las formas en que puede hacer una donación:

- Haga un donativo en línea en [URL a la página de donativos]
- Llámenos al [número de teléfono].
- Envíe un cheque en el sobre franqueado previamente
- Envíe un mensaje de texto con [palabra clave] a [número de teléfono].

Gracias de nuevo.

Atentamente,

[Líder organizativo]

[Firma]

P.D. [Termine con una actualización sobre un próximo evento, una oportunidad de voluntariado u otra información sobre cómo seguir participando].

Conozca más sobre las [plantillas de cartas para recaudar fondos](#).

Entable relaciones con los donantes..

Las relaciones son la base del éxito en el desarrollo de donantes. Dedique tiempo a [entablar relaciones con sus donantes](#) y a conocerlos personalmente. Esto le ayudará a comprender sus motivaciones y hará más probable que apoyen a su organización, ya que los donantes son más propensos a donar a organizaciones que conocen y en las que confían. También es importante empezar pronto. No espere a necesitar dinero para empezar a entablar relaciones con los donantes. Empezar a establecer relaciones ahora para contar con una sólida base de apoyo cuando la necesite.

PASO 1. Reúname con los donantes en persona, si es posible.

Es una forma estupenda de entablar relaciones y conocer mejor a sus donantes.

PASO 2. Manténgase en contacto.

Envíe actualizaciones periódicas a sus donantes sobre su trabajo y el impacto que está teniendo. Mencione que sus donativos marcan la diferencia. Esto le ayudará a no caer en el olvido y a mantener el interés del donante.

PASO 3. agradezca a sus donantes y financiadores.

Una nota de agradecimiento sincera es imprescindible después de que un donante haga una donación. Esto demuestra que aprecia su generosidad y está agradecido por su ayuda. Una nota de agradecimiento sincera puede ayudar mucho a establecer relaciones con los donantes.

COMPONENTES DE UNA CARTA DE AGRADECIMIENTO A UN DONANTE

- Sea personal y específico/a: incluya el nombre del donante y el importe de la donación
- Incluya información sobre el uso que se está dando a su donación, incluidas las acciones concretas que está llevando a cabo su organización, y reitere la recaudación de fondos, el proyecto o el evento.
- Termine animando a que se comprometa en el futuro: incluya su información de contacto y futuras opciones y oportunidades para donar.

Encuentre más [plantillas de cartas de agradecimiento a donantes](#) para diversas situaciones y causas.

Ofrezca distintas formas de implicar a sus donantes.

No todos los donantes quieren donar de la misma manera. Algunas personas prefieren donar por internet, mientras que otras prefieren hacerlo por correo o en persona. Facilite a los donantes que hagan sus donaciones de la forma que más les convenga, ofreciéndoles diversas maneras de hacerlo.

- **Ofrezca donaciones por internet.** Las donaciones en línea son cómodas para los donantes. Puede crear una página de donativos en línea en su sitio web o utilizar una plataforma de donativos de terceros.
- **Acepte donaciones por correo.** Algunos donantes prefieren donar por correo. Puede proporcionar un formulario de donación que los donantes pueden enviar por correo a su organización.
- **Acepte donaciones en persona.** Algunos donantes prefieren donar en persona. Puede instalar una caja de donativos en su oficina o evento.

Sea transparente y rinda cuentas.

Los financiadores quieren saber que su dinero se utiliza con sensatez. Sea transparente sobre las finanzas de su organización y sobre cómo utiliza el dinero que recauda.

- **Utilice los datos para seguir sus progresos e informar sobre su impacto.** Los donantes quieren ver que su dinero se utiliza eficazmente y que marca la diferencia. Esto significa hacer un seguimiento del número de personas a las que presta servicio, el impacto que tiene y el costo de sus programas.
- **Publique sus estados financieros en internet para que los donantes puedan ver cómo gasta su dinero.** También puede facilitar a los donantes informes financieros periódicos y asegurarse de que sus finanzas están en orden.

Sea persistente.

La recaudación de fondos es un proceso a largo plazo. No espere recaudar mucho dinero de la noche a la mañana. Sea perseverante y no ceje en su empeño. Esto significa no rendirse si no obtiene una subvención la primera vez que la solicita. También significa entablar relaciones con los donantes aunque no le hagan donaciones inmediatamente.

- **No se rinda.** Habrá momentos en los que no obtenga los resultados deseados. Siga trabajando duro y, con el tiempo, alcanzará el éxito.
- **Tenga paciencia.** La recaudación de fondos lleva tiempo. No espere ver resultados de la noche a la mañana.



En busca del financiamiento federal

La reciente avalancha de oportunidades de financiamiento federal en el ámbito de la justicia medioambiental ofrece interesantes oportunidades a las organizaciones; sin embargo, los grupos comunitarios siguen enfrentándose a muchas barreras para acceder al financiamiento. Por ejemplo, solicitar una oportunidad de financiamiento federal requiere que las organizaciones dediquen un tiempo y un esfuerzo valiosos. ¿Cómo puede una organización evaluar si tiene capacidad para solicitar una subvención en específico?

A continuación, encontrará una lista de control de 50 puntos para evaluar el grado de preparación de una organización para solicitar una oportunidad de financiamiento federal. Las organizaciones comunitarias más pequeñas pueden utilizar esta lista de control para decidir si tienen capacidad para solicitar una subvención federal.

Dale Asis y APHA organizaron un seminario web público, **Grant Inspection Checklist: Assessing Your Application Readiness for Federal Funding**, (Lista de control de inspección de subvenciones: cómo evaluar la preparación de su solicitud de fondos federales), en el que se esbozaba esta lista de control y se analizaban las mejores prácticas para presentar otras oportunidades de financiamiento que se ajusten a los objetivos y capacidades de la organización.

¿Está preparado/a para solicitar una subvención federal para la justicia medioambiental?

Solicitud previa (30 días antes de la presentación)

Lista de control	Elemento	Detalles	AUTOPUNTUACIÓN 1 No preparado/a, 5 Preparado/a para enviar
1	Buscar en	¿Está buscando una subvención federal?	
2	Tiempo	¿Tiene tiempo suficiente para presentar su subvención?	
3	Capacidad del personal	¿Dispone de personal suficiente para solicitarlo?	
4	Preparación para la auditoría	¿Realizó varias auditorías o revisiones financieras?	
5	Flujo de caja positivo	¿Tiene fondos suficientes? ¿Sin morosidad? ¿180 días al contado?	
6	Tecnología	¿Dispone de tecnología y acceso a Internet?	
7	Requisitos técnicos	¿Tiene un número de identificación federal? ¿Cuentas de Sam.gov y Grants.gov ?	
8	Finanzas	¿Puede hacer un seguimiento de los gastos?	
9	Gestión de subvenciones	¿Dispone de un sistema de seguimiento del progreso de las subvenciones y de los fondos de estas?	
10	Plan estratégico	¿Tiene un plan estratégico o de sustentabilidad?	
11	Gobernanza del Consejo	¿Dispone de un gobierno estable del consejo de administración?	
12	Diversidad	¿Dispone de un consejo, un personal y una comunidad diversos?	
13	Dirección ejecutiva	¿Dispone de personal ejecutivo y directivo con experiencia?	
14	Asociaciones	¿Tiene socios estables para la subvención?	
15	Ejecución de la subvención	¿Tiene capacidad para destacarse entre la multitud?	

Solicitud (2 semanas antes de la presentación)

Lista de control	Elemento	Detalles	AUTOPUNTUACIÓN 1 No preparado/a, 5 Preparado/ a para enviar
16	Alineación de la misión	¿Tiene necesidades de programas que se ajusten a su misión y visión?	
17	Documentos societarios	¿Están listos los estatutos, la lista de miembros del consejo de administración y los documentos de administración societaria?	
18	Resultados anteriores	¿Tiene constancia del éxito de algún programa en el pasado reciente?	
19	Vínculos comunitarios	¿Puede demostrar los lazos con la comunidad y su historia?	
20	Necesidad del programa	¿Puede destacar la necesidad de su programa?	
21	Beneficio comunitario	¿Puede demostrar el beneficio para la comunidad?	
22	Modelo lógico	¿Dispone de un modelo lógico claro? ¿Sigue el método SMART (es decir, eSpecífico, Mensurable, Alcanzable, Realista y Temporal)?	
23	Medidas de éxito	¿Puede determinar formas claras de definir el éxito?	
24	Requisitos específicos de las subvenciones	¿Revisó los objetivos y elementos específicos de la subvención?	
25	Datos específicos	¿Revisó los datos específicos necesarios?	
26	Capacidad organizativa	¿Dispone de los sistemas organizativos adecuados?	
27	Dotación de personal	¿Dispone de personal calificado para llevar a cabo el programa?	
28	Política de personal	¿Tiene políticas escritas para el personal?	
29	Hitos	¿Dispone de un calendario adecuado para alcanzar sus objetivos?	
30	Presupuesto	¿Detalla correctamente los costos, el equipo y los costos indirectos?	
31	Descripción del presupuesto	¿Está justificando su necesidad presupuestaria y su uso razonable?	
32	Asociaciones	¿Confirmó sus asociaciones pertinentes?	
33	Subgrantees	Do you have an understanding of subgrantee rules?	
34	Sustentabilidad	¿Dispone de recursos suficientes para continuar más allá de la subvención?	
35	Redacción concisa de subvenciones	¿Cuenta con alguien que redacte su subvención de forma clara y concisa?	

Fase de aprobación o ejecución de la subvención

Lista de control	Elemento	Detalles	AUTOPUNTUACIÓN 1 No preparado/a, 5 Preparado/a para enviar
36	Asociaciones	¿Consolidó las funciones de los socios y el reparto de sus recursos?	
37	Enlaces	¿Tiene objetivos específicos relacionados con la subvención?	
38	Cronograma	¿Revisó los hitos y los plazos para ejecutarlos?	
39	Flujo de trabajo	¿Revisó el flujo de trabajo, las funciones y las responsabilidades?	
40	Tecnología	¿Comprobó si sus sistemas tecnológicos y de recopilación de datos están en funcionamiento?	
41	Dotación de personal	¿Puede hacer un seguimiento de los progresos con personal calificado?	
42	Formación	¿Revisó las necesidades de formación?	
43	Informes	¿Dispone de personal para la elaboración de informes y controles periódicos?	
44	Resultados	¿Tiene resultados específicos alineados a su plan de programa?	
45	Producción, resultados o impacto	¿Se ajustan los resultados de su modelo lógico al plan?	
46	Control de calidad	¿Dispone de medidas para alcanzar sus puntos de referencia?	
47	Evaluación de programas	¿Dispone de herramientas de evaluación?	
48	Capacidad de reproducción	¿Podrá reproducir el programa? ¿Puede repetirse en el futuro?	
49	Comunicaciones	¿Es capaz de compartir los resultados de su programa y comunicarlos a los demás?	
50	Aprendizaje	¿Puede aprovechar esta subvención para la justicia medioambiental a largo plazo?	

Consejos específicos para el trabajo en justicia medioambiental

Aquí le presentamos algunas ideas y buenas prácticas adicionales para las organizaciones de justicia medioambiental:

- **Céntrese en el financiamiento que le ayudará a crear poder.** Las organizaciones de justicia medioambiental trabajan frecuentemente en temas que se enfrentan a la oposición de poderosos intereses. Céntrese en el financiamiento que le ayudará a organizar comunidades, abogar por el cambio político y desafiar a los actores de la industria.
- **Busque financiadores que compartan sus valores.** Algunos financiadores apoyan más que otros el trabajo por la justicia medioambiental. Encuentre financiadores comprometidos con la justicia racial, medioambiental y social.
- **Sea audaz y solicite dinero.** Puede resultar incómodo pedir dinero, pero es importante recordar que merece recibir financiamiento. No tenga miedo de pedir dinero a los financiadores en los que cree.

La recaudación de fondos y el desarrollo de donantes son esenciales para el éxito de cualquier organización sin fines de lucro. Siga estas estrategias, ideas y mejores prácticas para aumentar sus posibilidades de recaudar el dinero que necesita para cumplir su misión.

Recursos Adicionales

Solicitud de subvenciones

- Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades. (29 de junio de 2021). *Cómo solicitar*. <https://www.cdc.gov/grants/applying/index.html>
- Fondo de Transición Justa. (2023). *Obtenga ayuda para solicitar financiamiento federal*. <https://justtransitionfund.org/federal-funding-support/>
- Agencia de Protección del Medio Ambiente de Estados Unidos. (10 de marzo de 2023). *Cómo solicitar subvenciones*. <https://www.epa.gov/grants/how-apply-grants>

Encontrar subvenciones

- Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades. (29 de junio de 2021). *Buscar oportunidades de financiamiento*. <https://www.cdc.gov/grants/applying/find-nofo.html>
- Instrumentl. (11 de abril de 2023). *Subvenciones generales de funcionamiento: Cómo encontrarlas rápidamente en 2023*. <https://www.instrumentl.com/blog/how-to-find-general-operating-grants#toc-0>
- Agencia de Protección del Medio Ambiente de Estados Unidos. (30 de junio 2023). *Encuentre las oportunidades de financiamiento actuales*. <https://www.epa.gov/grants/find-current-funding-opportunities>
- Agencia de Protección del Medio Ambiente de Estados Unidos. (4 de agosto de 2023). *Anuncios de financiamiento de la EPA a partir de la Ley Bipartidista de Infraestructuras y la Ley de Reducción de la Inflación*. <https://www.epa.gov/inflation-reduction-act/epa-funding-announcements-bipartisan-infrastructure-law-and-inflation>

Comunicaciones

- Asociación Americana de Salud Pública. (2023). *Estrategias de comunicación para la justicia social*. https://www.apha.org/-/media/Files/PDF/topics/environment/COMMUNICATIONSSTRATEGIESFORSOCIALJUSTICE_FINAL.ashx
- W.K. Kellogg Foundation. (s. d.). *Centro de Planificación Estratégica de la Comunicación: Tema 7: Comunicación con los financiadores* [Diapositivas de PowerPoint]. <https://everychildthrives.com/strategic-communication-planning-hub/funder-communication/>

Casos comunitarios destacados

- Alianza de Financiadores Edge. (30 de enero de 2023). *Estudio de caso: La Fundación Ford y su socio Twaweza sobre la importancia de la cobertura total de los costos indirectos* [video]. Vimeo. <https://vimeo.com/794117974>
- Películas que invitan a la reflexión. [Aprender a dar.] (29 de enero 2016). *Relaciones entre las partes financiadoras y financiadas* [Video]. YouTube. <https://www.youtube.com/watch?v=ytBMUOf38os>
- Coalición para la Nueva Economía. (s. d.). *Puntos destacados de la comunidad: recursos desde nuestra red*. <https://neweconomy.net/news-and-resources/#resource-library>

Más recursos

- Alianza por la Justicia Climática. (s. d.). *Financiadores y donantes para una transición justa*. <https://climatejusticealliance.org/funders/>
- García, E. (31 de marzo de 2023). *Recursos crecientes para la justicia climática de base. Comité Nacional para una Filantropía Responsable*. https://www.ncrp.org/2023/03/ncrp-climate_justice-past_report.html
- Donantes para organizaciones eficaces. (29 de mayo de 2014). *¿Qué es el apoyo operativo general y por qué es importante?* <https://www.geofunders.org/resources/what-is-general-operating-support-and-why-is-it-important-678>
- Donorly. (30 de junio 2022). *Investigación prospectiva: todo lo que las organizaciones sin fines de lucro deben saber*. <https://donorly.com/thedonorlyblog/prospect-research-guide>
- The White House. (s. d.). *Iniciativa Justice40: una iniciativa de todo el Gobierno*. <https://www.whitehouse.gov/environmentaljustice/justice40/>
- Agencia de Protección del Medio Ambiente de Estados Unidos. (24 de mayo de 2023). *Subvenciones, financiamiento y asistencia técnica en materia de justicia medioambiental*. <https://www.epa.gov/environmentaljustice/environmental-justice-grants-funding-and-technical-assistance>

References

1. (11 de abril de 2023). *Cómo redactar una propuesta de subvención de funcionamiento general en 2023. Instrumentl*. Obtenido el 26 de junio de 2023, del sitio web: <https://www.instrumentl.com/blog/how-to-write-general-operating-grant-proposals>
2. Chung, S. (1 de junio de 2019). Lo que todo financiador debe saber sobre los tipos de subvenciones más comunes. *GlobalGiving*. <https://www.globalgiving.org/learn/listicle/what-funders-needs-to-know-about-grant-types/>
3. Thorpe, R. (s. d.) Subvenciones sin restricciones para organizaciones sin fines de lucro: libere todo su potencial. *Nonprofit Megaphone*. <https://nonprofitmegaphone.com/unrestricted-grants-for-nonprofits/>
4. Departamento de Educación de Estados Unidos. (17 de diciembre de 2020) *Indirect Cost Overview*. <https://www2.ed.gov/about/offices/list/ocfo/intro.html>
5. DonorSearch. (2023). Investigación prospectiva 101: un curso intensivo para las organizaciones sin fines de lucro. <https://www.donorsearch.net/prospect-research-ultimate-guide/>
6. Asociación Americana de Salud Pública. (2019). *Abordar la justicia medioambiental para lograr la equidad sanitaria* (Política n.º 20197). Obtenido de: <https://www.apha.org/policies-and-advocacy/public-health-policy-statements/policy-database/2020/01/14/addressing-environmental-justice-to-achieve-health-equity>

HELP —

US —

Agradecimientos

Gracias a los participantes en el Programa de minibecas para el fomento de la justicia medioambiental a través de la asistencia técnica por su compromiso continuo.

Este documento se financió a través del acuerdo de cooperación 6NU38OT000294-05-05 entre los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades y la Asociación Americana de Salud Pública. El contenido de este documento no representa necesariamente la opinión oficial de los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades ni de la Asociación Americana de Salud Pública.

OUR —

GOAL! —

Acerca del Consejo Nacional de Salud y Equidad Medioambientales

El Consejo Nacional de Salud y Equidad Medioambientales, también conocido como Consejo EH, protege la salud pública coordinando y aprovechando nuestro poder colectivo para promover la equidad sanitaria y elevar el valor de la salud medioambiental.

El Consejo de EH ha priorizado cuatro objetivos interrelacionados para guiar nuestro trabajo conjunto durante los próximos años:

- Sensibilizar al público y a los responsables de la toma de decisiones sobre el valor y la necesidad de la práctica de la salud ambiental.
- Garantizar que las inversiones para abordar la justicia medioambiental lleguen a los más afectados por el racismo medioambiental y a los históricamente excluidos de la toma de decisiones.
- Responder a los nuevos retos de salud ambiental con mensajes claros y de base científica.
- Mantener y reforzar la relación de colaboración con el Centro Nacional de Salud Medioambiental de los CDC y la Agencia de Sustancias Tóxicas y Registro de Enfermedades, y desarrollar y ampliar el compromiso con otras agencias federales para avanzar en las prioridades de salud medioambiental.

Asociación Americana de Salud Pública

La Asociación Americana de Salud Pública defiende la salud de todas las personas y todas las comunidades. Reforzamos la profesión de la salud pública. Defendemos la salud pública y políticas respaldadas por la ciencia. Somos la única organización que influye en la política federal, tiene una perspectiva de 150 años y reúne a miembros de todos los campos de la salud pública. La APHA publica el American Journal of Public Health y el periódico The Nation's Health. En nuestra Reunión Anual y Expo, miles de personas comparten las últimas investigaciones sobre salud pública. Dirigimos campañas de concienciación pública como Get Ready y la Semana Nacional de la Salud Pública. Juntos estamos creando la nación más saludable en una generación. Más información en: <https://www.apha.org>.



AMERICAN PUBLIC HEALTH ASSOCIATION

For science. For action. For health.