



PLAN ESTRATÉGICO 2025-2027

Contexto de la filantropía en general y las fundaciones filantrópicas personales y familiares en particular

El volumen de la **filantropía** comparado con el de la inversión es minúsculo. Sin embargo, si utilizamos bien la filantropía, a pesar de su pequeño volumen comparado con la inversión, puede generar **un impacto enorme**.

En España las fundaciones filantrópicas personales y familiares no son muchas pero pueden jugar un papel relevante dados sus activos y su nivel de gasto. Actualmente muchas se están planteando abrirse a la **inversión de impacto, la asistencia técnica, otra forma de donar, etc.** La **apertura del equipo y gobierno** a otras personas que no son de la familia es otro de los retos.



Nuevas tendencias

Filantropía Estratégica, Venture Philanthropy y Capital Catalítico

Estos **tres enfoques** de alguna manera tocan puntos muy similares, **entrecruzándose entre ellos**.

Filantropía
Estratégica

Venture
Philanthropy

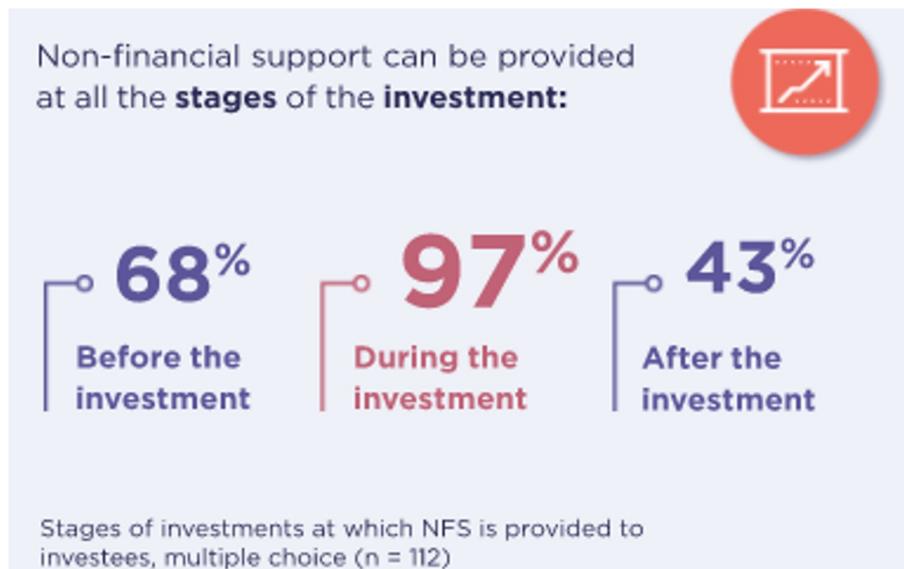
Capital
Catalítico

**Factores
clave**

- Poner foco, objetivos y resultados claros
- Proactividad en la búsqueda de proyectos
- Apoyo a nivel de entidad, no sólo proyecto
- Intención de incidir más en las causas con el fin de provocar una transformación
- Periodo apoyo más largo y ticket más amplio
- Asistencia técnica además de financiación
- Apertura a herramientas distintas a la donación
- Asunción de riesgo
- Estrategia de salida
- Medición de impacto social
- Extracción de aprendizajes de dicha medición

Nuevas tendencias

Mayor foco en la asistencia técnica, común en todas las estrategias



Support with **impact measurement and management**



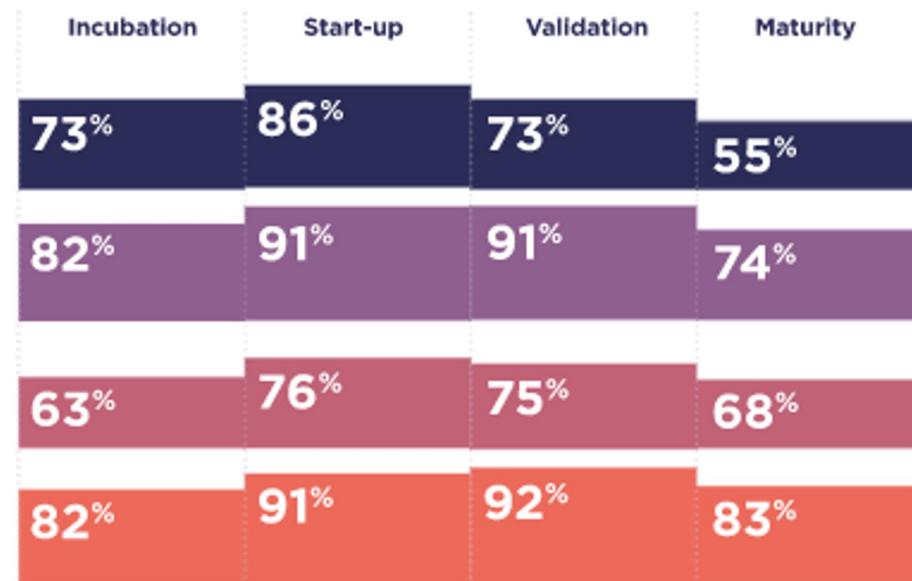
Support with **financial sustainability**



Support with **organisational resilience**



Strategic and operational support



% of NFS types provided by investors for impact per investee's stage of development targeted, multiple choice

Del punto de vista de las entidades :

- el **73%** de ellas piensan que el soporte no financiero es **igual de importante** que el soporte financiero
 - **23% lo valoran más** que el soporte financiero
- (fuente: EVPA - The 2020 Investing for Impact Survey)

La fundación JEA, una misión que es una evolución de la anterior

Una **fundación** que:



pretende en última instancia **transformar la vida de las personas**, en especial de aquellas **más vulnerables**.



prestando un **apoyo catalítico**, que fortalezca a los proyectos/organizaciones en **momentos clave**:

ayudando a sentar las bases de un proyecto nuevo
ayudando al cambio de fase o escala de un proyecto
ayudando a arrastrar a otros financiadores, etc.



a **proyectos/organizaciones** de:
alto **impacto social, innovadores y transformadores**
con **liderazgos** potentes
y vocación de **sostenibilidad y escalabilidad / replicabilidad**.

De hecho **esto no es algo nuevo** ya que es lo que la fundación ha hecho en muchos casos como con el programa Bvalue y sus premiados, el apoyo realizado a la fundación Pablo Horstmann, fundación A+Familias, incluso Fundación Balia donde se ha ido apoyando cuando querían lanzar algo nuevo e innovador, y muchos otros.

Tratando de maximizar el impacto de las siguientes palancas



Tratando de mejorar en la selección de los proyectos, dedicando más recursos a la búsqueda, profundizando más en los análisis de los proyectos, etc.



Donando de forma más estratégica (plazo, ticket, etc.) + Comenzando a utilizar **otras vías de financiación**, préstamos blandos u otras vías, siempre priorizando impacto social a largo plazo.



Incorporando la oferta de **asistencia técnica de primer nivel**.

Con vocación de llegar a ser un **ejemplo de catalizador para otros financiadores** y poco a poco poder unirse o colaborar con otros parecidos para llegar más lejos...

marcando un antes y un después en proyectos que generarán un gran impacto en parte gracias a un apoyo más completo y estratégico.

1. Escogiendo los mejores proyectos



Se hará un esfuerzo en **localizar proyectos/organizaciones de:**

- alto impacto social, innovadores y transformadores
- con liderazgos potentes
- y vocación de sostenibilidad y escalabilidad / replicabilidad

y que estén **en una fase** donde el apoyo pueda ser clave para llevarlos a un siguiente nivel

- ayudando a sentar las bases de un proyecto nuevo
- ayudando al cambio de fase o escala de un proyecto
- ayudando a arrastrar a otros financiadores, etc.

2. Donaciones estratégicas u otras herramientas que maximicen la transformación y el impacto social



La fundación podrá apoyar **tanto entidades sin ánimo de lucro como empresas sociales con otras formas jurídicas.**

En cuanto a la relación con las entidades se seguirá el **enfoque propuesto por la filantropía más estratégica o venture philanthropy** en cuanto a fijar unos objetivos y tener una cierta rendición de cuentas por parte de la entidad. Sin embargo al mismo tiempo se mantendrá una **relación de confianza y enfoque de aprendizaje** con las entidades en cartera.

Las aportaciones podrán ser **en forma de donación u otras como préstamos blandos** en función de la fase y el modelo de negocio del proyecto. En cualquier caso se preservará la maximización de impacto social a largo plazo y se asumirá un nivel de riesgo alto y las condiciones serán ventajosas respecto a mercado.

En cuanto al **ticket** se plantea establecer un ticket de aproximadamente 50 - 75 miles de euros y en cuanto al **periodo de apoyo** se plantea comenzar con un año pero con opción de ampliarlo a varios si se ve pertinente, pero siempre será finito ya que las aportaciones que se realicen buscarán tener **un efecto catalítico** siendo importante la **estrategia de salida.**

3. Ofreciendo asistencia técnica



La aportación monetaria es solo parte de la oferta y se complementará sobre todo en el caso del **ámbito estatal** con **asistencia técnica**.

El **objetivo de la asistencia técnica** será igual que el de la aportación, fortalecer y hacer crecer el proyecto en cuestión, y será:

- A nivel general sobre estrategia, impacto, negocio, equipo, crecimiento, financiación.
- A nivel específico sobre la temática que se vea clave profundizar (comunicación, legal, etc.)

Esta asistencia técnica **se proporcionará:**

- Por la **plantilla** de la fundación.
- **Consultores y mentores** externos.

Manteniendo los ámbitos de actuación, aunque dándole mayor peso al primero

Proyectos con impacto social que transforman la vida de las personas, en especial de colectivos vulnerables, en España

Cooperación Internacional en Latinoamérica y/o África

Cultura

Manteniendo los valores que caracterizan a la Fundación y añadiendo algunos más



Solidaridad y compromiso social



Visión transformadora



Colaboración (tanto entidades receptoras como entidades pares)



Transparencia



Independencia



Profesionalidad

Presupuesto anual

La fundación Juan Entrecanales de Azcárate contará a partir de este nuevo plan con un presupuesto **anual aproximado de 1.350.000 euros.**

