

Framework · Due Diligence de Charities

5 pasos + red flags + site visit checklist

Por qué importa: la misma sofisticación que aplicas a evaluar inversiones debes aplicar a evaluar charities. Sin DD estructurada, no sabes si tu \$50K va a organización efectiva o a 60% overhead con executive compensation abusivo. Este framework elimina 95% del risk.

Paso 1 · Verificar status 501(c)(3)

Confirma organización es 501(c)(3) activa. Usa IRS Tax Exempt Organization Search (apps.irs.gov). Sin este paso: contribución puede no ser deducible.

■	Nombre exacto de organización buscado en IRS TEOS
■	Status verificado: Active 501(c)(3)
■	EIN confirmado matches lo que dice organización
■	No aparece en revocación/suspension list

Paso 2 · Revisar Form 990

Form 990 es tax return anual público de todo 501(c)(3). Disponible en Candid (candid.org) o ProPublica Nonprofit Explorer. Lee específicamente estas secciones.

■	Revenue total últimos 3 años (trending up, stable, o declining?)
■	Expenses por categoría (program vs management vs fundraising)
■	Program expense ratio >75% del total
■	Executive compensation (Part VII) — razonable vs peers similar tamaño
■	Related-party transactions (Schedule L) — todas explicadas
■	Largest recipients de grants (si es intermediario) — razonables

Paso 3 · Rating triangulado

Ningún rating es perfecto. Triangulación entre 2-3 fuentes te da baseline confiable.

■	Charity Navigator score (0-4 stars) — mín 3 stars acceptable
■	GuideStar Seal level (Bronze/Silver/Gold/Platinum) — mín Silver
■	CharityWatch grade (A-F) si org está en su universo
■	BBB Wise Giving Alliance accreditation
■	Discrepancias significativas entre ratings = investigar más

Paso 4 · Impact metrics específicos

Pregunta directamente a la organización. Si no pueden responder claramente: red flag mayor.

■	¿Cuáles son sus 3-5 métricas primarias de impact?
■	¿Qué números reportan estas métricas los últimos 3 años?
■	¿Cuál es el costo por unidad de impacto (ej: costo por estudiante graduado)?
■	¿Qué proyectos han sido MENOS exitosos y qué aprendieron?
■	¿Cuál es la teoría de cambio (theory of change) documentada?

Paso 5 · Site visit (para grants >\$25K)

Visita presencial. Habla con executive director + 1-2 program managers. Observa operaciones. Sensación real de organización requiere presencia física.

■	Conversación 30-60 min con executive director
■	Conversación 30 min con 1-2 program managers
■	Observar programas en acción (no solo oficinas)
■	Meet con 1-2 board members si posible
■	Documentar impresiones inmediatamente post-visita

Red flags que indican NO donar

- Overhead >25% de budget total (excepciones válidas para startups o crisis response — pero requiere explicación clara).
- Executive compensation >10% del budget total (o >3x organizaciones peer size similar).
- Form 990 revela related-party transactions no explicadas o excesivas.
- Historia de complaints en state Attorney General office (verificar en cada estado donde opera).
- Organización NO puede responder «¿qué mide tu éxito?» con métricas específicas.
- Pressure sales tactics para donar rápido (real charity nunca hace esto).
- Nueva organización sin track record 3+ años NI transparencia radical sobre estar aprendiendo.
- Board of directors sin independence (mayoría relacionados con executive team).
- Sitio web sin información básica: address física, phone, EIN, financial reports.

Para grants >\$10K, DD es obligatoria. Para >\$25K, site visit es obligatoria. Para >\$100K, considera due diligence profesional (Rockefeller Philanthropy Advisors, Foundation Source, o local philanthropy consultant). Cost DD professional: \$5-25K depending scope — vale la pena para grants materiales.