

INTELIGENCIA PARA RECAUDAR FONDOS, SIN QUE TENGAS QUE OPERARLA

Inteligencia de subvenciones *para cada* misión.



Dile a Kindora lo que intentas hacer. *Ya te conoce a ti, y a cada financiador.* Desde \$0.

PARA FINANCIADORES, FUNDACIONES, DIRECTORES EJECUTIVOS Y SOCIOS DE CAMPO

17 DIAPOSITIVAS · 12 MINUTOS · MAYO 2026

DESTACADO POR ANTHROPIC

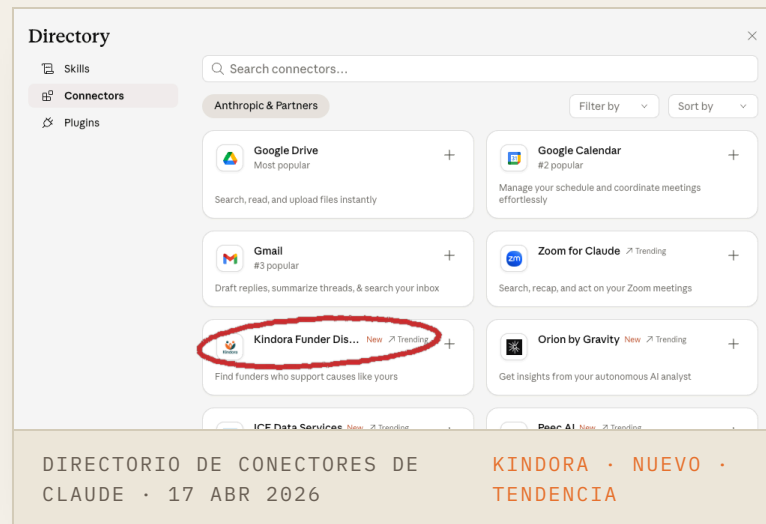
TENDENCIA #5 AL LANZAMIENTO · CLAUDE

PBC FUNDADA EN 2025

LA INFLEXIÓN

Las organizaciones sin fines de lucro nos encontraron dentro de Claude, y se quedaron.

El 17 de abril de 2026, Kindora se lanzó como conector MCP en el marketplace de Claude y fue **tendencia #5** entre todas las apps esa semana — junto a Gmail, Drive y Zoom. Anthropic publicó un caso de estudio. **Cero marketing pagado.**

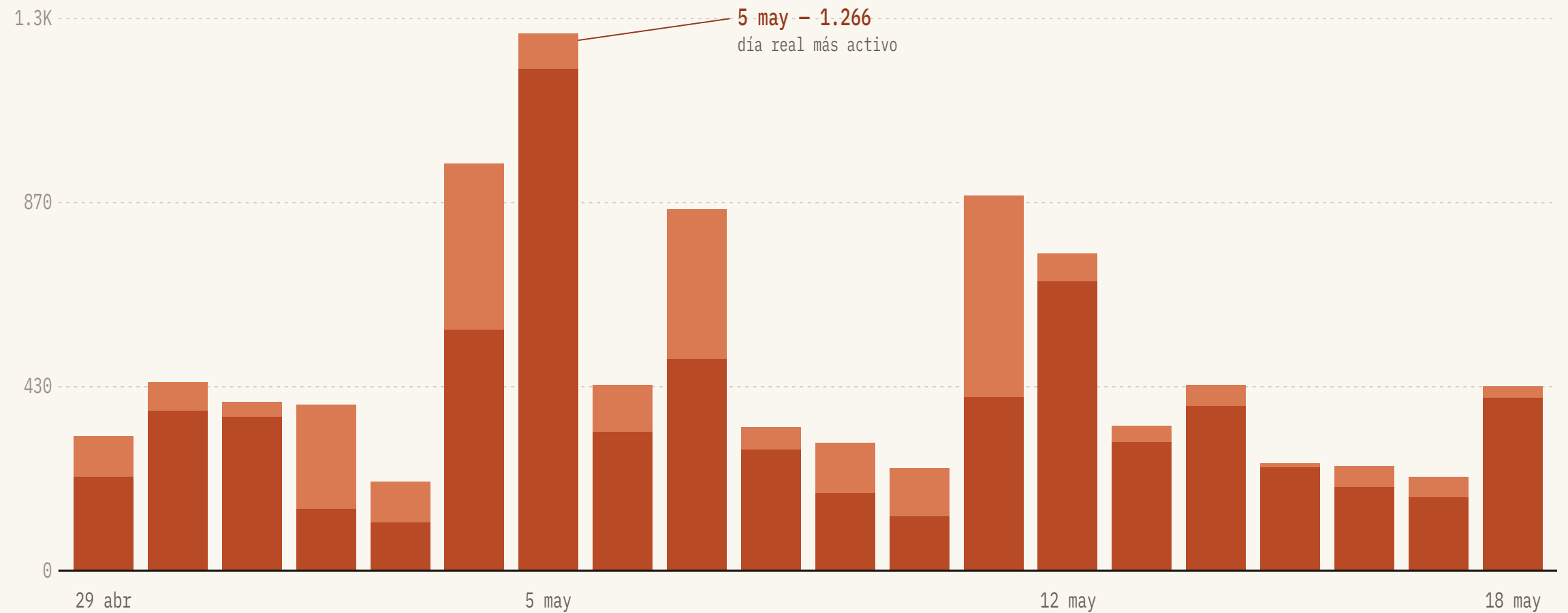


Y LOS USUARIOS AVANZADOS SIGUIERON EMPUJÁNDONOS

Intelehealth nos envió un análisis de brechas — lanzamos filtros por país y un puntaje de confianza. Open Food Facts reportó bugs. Una escritora de conservación marina construyó una landing page con nuestros resultados.

LLAMADAS MCP REALES / DÍA · 29 ABR → 18 MAY

~9.700 llamadas externas reales · pico el 5 de may



■ Vía Claude / Anthropic · 7.208 ■ Otros clientes MCP · 2.511

~9,7K

LLAMADAS MCP EXTERNAS REALES

637

NUEVAS ORGANIZACIONES DESDE EL LANZAMIENTO

851

NUEVOS USUARIOS DESDE EL LANZAMIENTO

#5

AL LANZAMIENTO · MARKETPLACE DE CLAUDE

Solo llamadas externas reales — se excluyen el monitoreo interno de uptime y el tráfico backend en proceso, y la huella de solicitudes comenzó el 29 abr. Los usuarios humanos distintos no son derivables: la salida compartida de Anthropic colapsa a todos los usuarios de Claude.ai detrás de unas pocas IPs.

MISIÓN

Construido para el **85%** que no puede pagar las herramientas profesionales de recaudación.

ACTA PBC · ARTÍCULO III, TEXTUAL

"El propósito de la Corporación es realizar cualquier acto o actividad lícita para la cual puedan organizarse corporaciones bajo la Ley General de Corporaciones de Delaware, y democratizar la donación filantrópica para las organizaciones sin fines de lucro con escasos recursos."

PRESENTADA EL 15 DE JULIO DE 2025 · SEC. DE ESTADO DE DELAWARE
FUENTE: ENCUESTA TECHSOUP Y NONPROFIT TECH TOOLS, 2024

85%

de las organizaciones sin fines de lucro están **excluidas por precio** de las herramientas de investigación de financiadores que los profesionales de recaudación dan por sentadas — y son desproporcionadamente las organizaciones más cercanas a las comunidades que sirven.

- 01 Las plataformas con todas las funciones cuestan \$300–\$500/mes con contratos anuales obligatorios.
- 02 El 77% de las organizaciones lideradas por personas negras operan con menos de \$500K al año. Las cuentas no cuadran.
- 03 Kindora es una PBC de Delaware. Nuestra misión es legal, no marketing — democratizar la donación filantrópica.

ACTA CONSTITUTIVA PBC EN ARCHIVO · SEC. DE ESTADO DE DELAWARE, 15/7/2025

Una directora ejecutiva pasa el **60%** de su semana buscando dinero en lugar de hacer el trabajo.

El financiamiento existe. **\$120B en subvenciones de fundaciones. Cientos de miles de millones en subvenciones federales.** Pero encontrar la subvención adecuada — y redactarla bien — ha seguido siendo un trabajo manual, costoso y lento. **Y cada herramienta nueva trae su propia curva de aprendizaje, pagada con las mismas horas escasas.**

- 01

40–80^{hrs}

POR OPORTUNIDAD DE SUBVENCIÓN

Una semana entera de trabajo — prospección, alcance, formato — solo para armar la lista. Multiplica por cada ciclo.

- 02

61%

AÚN USAN HOJAS DE CÁLCULO

La mayoría de las organizaciones sin fines de lucro registran su recaudación en Excel. Las herramientas profesionales cuestan **5x su presupuesto de software.**

- 03

\$300–500/mes

POR PLATAFORMAS COMPLETAS

Contratos anuales obligatorios. Existen bases de datos más económicas, pero la mayoría se queda en la búsqueda.

EL NUEVO MODELO OPERATIVO

Pide un resultado. Recibe el resultado.

La mayoría de las herramientas se quedan en la búsqueda. Kindora no te obliga a operar nada — dices lo que intentas hacer, y vuelven resultados estructurados: tarjetas de coincidencia, borradores, mapas de red, listas de prospectos. Edítalos, apruébalos o toma tú el control.

- 01 / **DESCUBRIMIENTO**

"Búscame financiadores para jóvenes en acogimiento familiar en California."

Hellman Foundation 92

S. H. Cowell Foundation 71

+10 más, ordenados y con fuentes

DEVUELVE: TARJETAS DE COINCIDENCIA RANKEADAS · 12 RESULTADOS

- 02 / **REDACCIÓN**

"Redacta mi carta de intención (LOI) para la Hellman Foundation."

CARTA DE INTENCIÓN · BORRADOR V1

Basado en las donaciones de Hellman 2024-25 · 14 fuentes citadas

DEVUELVE: BORRADOR EDITABLE + INTEL BRIEF

- 03 / **RED**

"¿Quién en mi junta conoce a este financiador?"

DEVUELVE: 1 RUTA CÁLIDA · 2 VÍNCULOS DÉBILES

- 04 / **DONANTES**

"¿A qué donantes inactivos debo volver a contactar?"

J. Walker · última donación \$5K · 2023 A

R. Marsh · última donación \$1,2K · 2024 A

+14 priorizados, con cadencia

DEVUELVE: LISTA PRIORIZADA + PLAN DE CONTACTO

- TÚ MANTIENES EL CONTROL Cada resultado muestra sus fuentes. Cambia a **búsqueda y orden manual** en cualquier momento — los usuarios avanzados conservan el control. Referencia de la industria · 40 horas por oportunidad → **90 min, caso real** †

— FUNCIÓN CENTRAL

Coincidencias de financiadores que *piensan como* un oficial de programa.

Dile a Kindora cuáles son tus programas. Devuelve financiadores que encajan — cada uno puntuado por misión, geografía, historial de donaciones y alineación a nivel de programa, con el razonamiento a la vista. No hay interfaz de búsqueda que dominar.

- **Búsqueda semántica** — significado, no palabras clave
- **Mapeo de red de la junta** — rutas cálidas
- **Subvenciones federales** — más allá de las fundaciones
- **Descubrimiento por pares** — quién financia orgs como la tuya
- **Filtros geográficos y demográficos**
- **Resumen semanal** — abierto ahora, te encaja

175K+

FUNDACIONES DE EE. UU.

6,7M

REGISTROS DE SUBVENCIONES

50K

URLS RASTREADAS SEMANALMENTE

KINDORA · BRIEFING BOOK OUTDOORITHM COLLECTIVE · 30 PROSPECTOS PUNTUADOS

Outdoorithm Collective / Core Program

Prospect Briefing Book Print

Outdoorithm Collective · 30 prospects · May 19, 2026

Executive Summary
Top prospect analysis for Outdoorithm Collective

79.6 Average Score	45 Open Programs	5 Briefs Completed	30 Total Prospects
------------------------------	----------------------------	------------------------------	------------------------------

VERDICT DISTRIBUTION
GOOD FIT: 22

Top Prospects

#1	84	SOCIAL & ENVIRONMENTAL ENTREPRENEURS (SEE) INC CALABASAS, CA	GOOD FIT	\$30.0M	1 prog.
#2	84	NATIONAL WILDLIFE FEDERATION RESTON, VA	GOOD FIT	\$37.2M	2 prog.
#3	84	PARKS CALIFORNIA SACRAMENTO, CA	GOOD FIT	\$8.5M	6 prog.
#4	82	The Bisconti Family Foundation Wilmington, DE		\$2.3M	
#5	82	HONDA USA FOUNDATION TORRANCE, CA	GOOD FIT	\$5.9M	2 prog.
#6	82	NATIONAL PARK TRUST INC ROCKVILLE, MD	GOOD FIT	\$2.0M	5 prog.
#7	82	CLIF FAMILY FOUNDATION Saint Helena, CA		\$40.1M	5 prog.
#8	82	The Barrios Trust Oakland, CA	GOOD FIT	\$1.0M	1 prog.
#9	82	Earth Rising Foundation Wilmington, DE	GOOD FIT	\$3.0M	8 prog.
#10	80	THE KOZ FOUNDATION DALLAS, TX		\$1.5M	1 prog.

UI REAL DE KINDORA · VISTA DEL BRIEFING BOOK 79,6 PUNTAJE PROMEDIO · 22 BUEN ENCAJE · RANGOS DE SUBVENCIONES \$30M-\$406M

— EXCLUSIVO DE KINDORA

Pregunta una vez. Recibe el *paquete completo*.

Un briefing estratégico completo sobre cualquier financiador — generado a partir de datos de donaciones verificados y contexto del año en curso, con una sola petición. El entregable del analista, sin el analista.

- **Análisis profundo** — datos del 990-PF, subvenciones recientes
- **Guía de reunión** — puntos clave, qué hacer y qué evitar
- **Carta de intención** — borrador listo para editar
- **Resumen del financiador** — qué financian y cómo
- **Correo de contacto** — específico al financiador, en tu voz
- **Banderas de cautela** — dónde ir con cuidado

10–20 hrs

REEMPLAZADAS POR BRIEF

5 docs

PAQUETE ESTRATÉGICO

● INTEL BRIEF · THE HELLMAN FOUNDATION GENERADO · 47S · 5 DOCUMENTOS

#1 **84** SOCIAL & ENVIRONMENTAL ENTREPRENEURS (SEE) INC
GOOD FIT
\$30.0M 1 prog. ^

Social & Environmental Entrepreneurs (SEE) Inc shows strong alignment with Outdoorism Collective’s California-based, BIPOC-centered outdoor access and stewardship model, particularly given SEE’s heavy California grantmaking footprint (22.3% of total dollars; 108 grants) and its core focus on environmental conservation and community development. Outdoorism’s work also maps to SEE’s collaboration/network-building orientation and its demonstrated support for environmental justice and community coalitions. The main uncertainty is pathway: SEE is not only a traditional funder but also a fiscal sponsor/regrant intermediary with program-specific funding (e.g., EPA Region 9 EJ Thriving Communities). If Outdoorism can credibly frame the work as environmental justice/community-based environmental outcomes on public lands (not just recreation), the opportunity is worth pursuing with a mid-sized request in the \$40k–\$80k band and a clear, outcomes-driven project scope.

Best Pathway: Environmental Justice Thriving Communities (EPA Region 9 Grantmaker) — position Outdoorism as an environmental justice/public-lands access and stewardship intervention in California (Region 9), with measurable community-based environmental outcomes (park access, stewardship participation, agency practice change) rather than as a general outdoor recreation program.

FIT ANALYSIS

📍 GEOGRAPHIC FIT 92 Geographic fit is very strong. SEE’s actual 990-based grant history shows California as the top-funded state by both dollars and count (22.3% of...	📄 ORGANIZATIONAL FIT 70 Organizational fit is directionally positive but constrained by missing fundamentals (budget, staff headcount, founding year). SEE’s grantmaking dat...	↗️ FUNDING ODDS SEE’s national scope and substantial grant volume (477 grants totaling \$30.0M across 2023–2025) suggest meaningful throughput and potentially...
---	---	---

📁 GRANT PROGRAMS (1)

Environmental Justice Thriving Communities (EPA Region 9 Grantmaker)

SEE (Social and Environmental Entrepreneurs) is a selected Region 9 Grantmaker for the EPA’s Environmental Justice Thriving Communities Grantmaking Program (by the Inflation Reduction Act). SEE and partner grantmakers will distribute funds to support environmental justice projects across EPA Region 9.

Apply ↗️

01 ANÁLISIS PROFUNDO

02 RESUMEN

03 GUÍA DE REUNIÓN

04 CONTACTO

05 LOI

— SOLO EN KINDORA

Ensaya la conversación, *antes de la reunión.*

Pídele a Kindora ensayar con un financiador, y construye la sala. Personas de IA basadas en **historial público de donaciones y prioridades publicadas**, conversación por voz, y un coach que puntúa en 8 dimensiones qué fue lo que conectó.

- **Personas reales de financiadores** — construidas con datos reales
- **Ensayo por voz** — habla, no escribas
- **Tarjeta de 8 dimensiones** — retroalimentación granular
- **Seguimientos guiados** — qué decir a continuación

"Hay un arte en comunicarse en las salas donde se mueve el dinero. Estamos cerrando la brecha entre conocer el trabajo y poder hablar de él de maneras que lo hagan financiable."

● PITCH PRACTICE · SESIÓN COMPLETA

PERSONA: THE HELLMAN FOUNDATION · 12M 04S

Tarjeta de puntuación post-sesión

ENSAYO POR VOZ · RETROALIMENTACIÓN

78

/100 PUNTAJE GENERAL DEL PITCH

Sólido — refina la petición



— EL PILAR DE LA CONFIANZA

Agentic *por defecto.* Manual cuando quieras.

Las personas líderes de organizaciones sin fines de lucro responden ante juntas, auditores y financiadores por lo que envían. Kindora está construido para eso: cada respuesta tiene fuentes, cada acción es aprobable, y el control siempre está al alcance.

— 01

Ve cada fuente.

Cada coincidencia, borrador y recomendación muestra los datos subyacentes que usó — 990-PFs, listas de juntas, donaciones previas. Haz clic en cualquier afirmación para inspeccionar el rastro.

"Basado en 14 fuentes"

990-PF · solapamiento de junta · subvenciones 2024

— 02

Aprueba antes de que salga.

Las acciones salientes — correos, solicitudes, cambios de estado — esperan en una cola pendiente. Nada sale de tu cuenta hasta que tú lo apruebes. Reversible por defecto.

3 aprobaciones pendientes

Aprobar · editar · descartar

— 03

Toma el control, cuando quieras.

Búsqueda manual. Orden manual. Borrador manual. Un clic cambia la interfaz de agentic a manipulación directa — para las tareas de comparación y análisis donde más importa.

Agentic · Manual

Los usuarios avanzados mantienen el control

“ El usuario es el *orquestador*, no el operador. Delegación con alcance, verificabilidad, valores reversibles por defecto, la capacidad de verificar lo que se hizo en tu nombre.

— A16Z, "AGENCY BY DESIGN," 2026 · EL PRINCIPIO SOBRE EL QUE SE CONSTRUYÓ KINDORA

MÁS ALLÁ DE LAS SUBVENCIONES

La mayor parte de la filantropía es *donación individual*. Ayudamos a las orgs a ver a los donantes que ya están en su órbita.

La donación individual es el **72% de la filantropía en EE. UU.** El pipeline de enriquecimiento de Kindora convierte el CRM de una org en una base de datos puntuada y segmentada con planes de cultivo — una línea de producto de \$10–50K en producción hoy.

CASO DE ESTUDIO · SAN FRANCISCO EDUCATION FUND

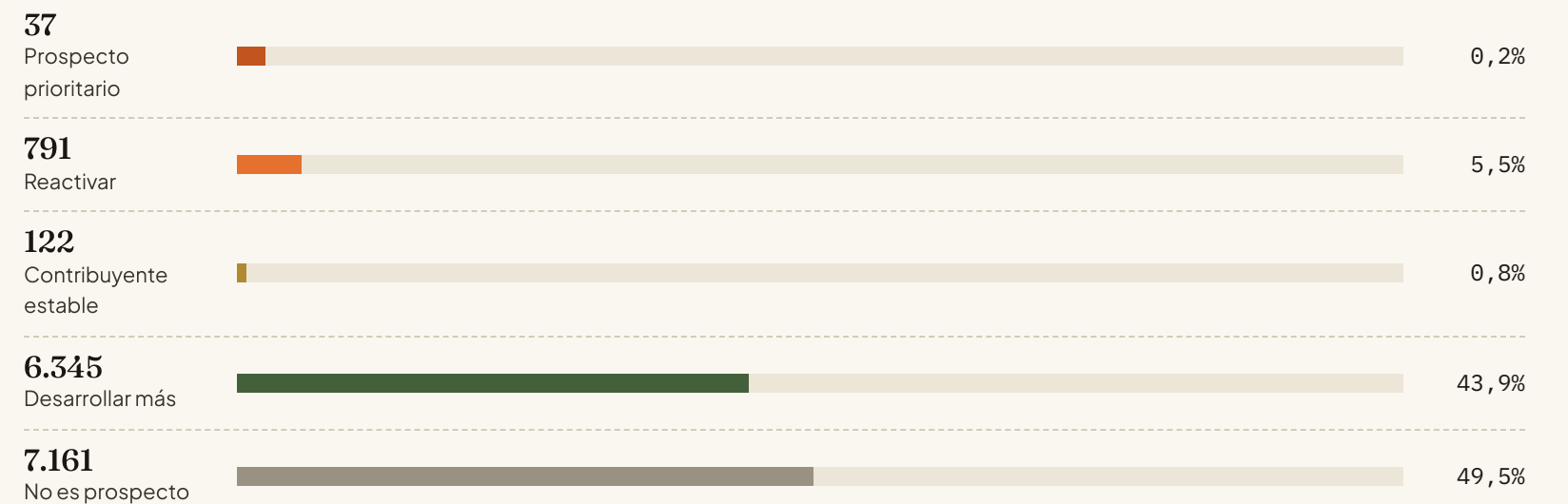
18.970 contactos de donantes → un plan de cultivo priorizado a nivel de junta.

Proyecto T1 2026 · contrato \$32K

18.970 CONTACTOS INGERIDOS	81% ENRIQUECIDOS Y PUNTUADOS	9 FUENTES DE DATOS FUSIONADAS	37 PROSPECTOS PRIORITARIOS SURGIDOS
--------------------------------------	--	---	---

SEGMENTACIÓN DE PROSPECTOS · SFEF (ANONIMIZADO)

● EN VIVO



14.456

1.324

7.431

"Hay coincidencias aquí de las que nunca había oído hablar — y encajan perfectamente."

– PRIVACIDAD Y CONSENTIMIENTO Controlado por la org, siempre. Nunca vendemos datos de donantes. Ninguna fundación ve el pipeline de donantes de un beneficiario. El enriquecimiento se ejecuta solo con consentimiento explícito de la org.

ENTERPRISE

Compra Kindora para tu *portafolio completo* — y suelta la parte que no financias.

Tres *resguardos* en cada acuerdo enterprise.

- i.** **Los beneficiarios controlan sus cuentas.**
Las fundaciones no pueden ver qué están buscando sus beneficiarios, a quién persiguen, ni cuál es su estrategia.
- ii.** **El objetivo central es la diversificación.**
Ayudamos a los beneficiarios a encontrar *otros* financiadores — más allá de la fundación que compró la licencia. La dependencia es el modo de falla.
- iii.** **Probamos cada acuerdo: ¿redistribuye el poder, o solo lo aparenta?**
Si una fundación quiere monitorear la actividad de sus beneficiarios o restringir lo que persiguen, nos retiramos.

PRIMER SOCIO NOMBRADO

Camelback Ventures

Cohorte de fellowship activa (Justin, Clase 2026). Licencia de portafolio en definición.

Precio por org, *con descuento por volumen.*

10-30 BENEFICIARIOS

Nivel enterprise base**\$500**

por org / año

31-75 BENEFICIARIOS

Nivel por volumen · 20% off de lista**\$470**

por org / año

76+ BENEFICIARIOS

+ complemento de inteligencia de donantes disponible**A medida**

complemento \$10K-\$50K

Tarifa de plataforma para fundaciones con 20+ beneficiarios: \$2,5K-\$5K/año (panel de portafolio, onboarding dedicado, reporte anual de impacto). Aplican incentivos plurianuales.

POSICIÓN COMPETITIVA

La única plataforma que *cubre* subvenciones y donantes — con el flujo de trabajo más profundo dentro de Claude.

Instrumentl nos igualará en oportunidades semanales.
 DonorSearch nos igualará en señales de patrimonio.
Nadie nos iguala en ambas — y solo Kindora ejecuta el flujo completo de subvenciones dentro de Claude.

	KINDORA	INSTRUMENTL	CANDID	GRANTSTATION	DONORSEARCH / IWAVE
Precio de entrada	\$0 para siempre	\$179 / mes	\$37 / mes	\$95-199 / año	\$1K-\$5K+ / año
Interfaz agentic (pedir → resultado)	✓ · flujo completo (descubrimiento → donantes)	solo redacción (Apply)	—	—	—
Dentro de Claude (MCP)	✓ · flujo completo · #5 al lanzamiento	—	✓ búsqueda básica, beta	—	—
Feed semanal de oportunidades	✓ + pipeline completo	✓ + base de datos	solo base de datos	solo base de datos	—
Redacción adaptada al financiador	✓ · borradores completos	reutilización de respuestas	redactor de LOI	—	—
Intel Briefs (paquete de 5 docs)	✓	—	—	—	—
Pitch Practice (voz + coach)	✓	—	—	—	—
Enriquecimiento de donantes individuales (9 fuentes)	✓ · paneles + planes	—	—	—	screening de patrimonio estático
Contrato anual obligatorio	Nunca	Obligatorio	Anual por defecto	Obligatorio	Obligatorio
Años en el mercado · madurez de marca	Desde 2025	✓ 7+ años, establecida	✓ décadas	20+ años	10+ años

DÓNDE ESTAMOS HOY

Un producto en vivo, usado *todos los días*, por las personas para quienes lo construimos.

Cuatro semanas desde el lanzamiento en Claude hasta **1.015 organizaciones** y **1.454 usuarios** — con un caso de estudio publicado por Anthropic y una lista creciente de clientes que pagan. Casi todo por boca a boca.

1.015

ORGANIZACIONES · EN VIVO, MAY 2026

1.454

USUARIOS · ~60% SE SUMARON DESDE EL LANZAMIENTO

43

CLIENTES QUE PAGAN · MONETIZACIÓN TEMPRANA

“

Como fundadora solitaria sin equipo, Kindora me ayudó a identificar a los financiadores correctos y a redactar solicitudes en una fracción del tiempo. **74 subvenciones enviadas, \$100K recaudados en el primer año.**

“

Kindora es genial. Estoy ayudando a la gente de Sunset Post [...] a encontrar oportunidades de financiamiento para sostener su trabajo. **Kindora hizo la búsqueda increíblemente fácil.**

“

Kindora ofrece la capacidad de buscar también inversiones relacionadas con programas (PRIs). **Nunca he visto una base de datos tan rica de financiadores en múltiples clases de activos.**



Sally Steele

FUNDADORA Y CEO · OUTDOORITHM COLLECTIVE *(socio fundadora de diseño · esposa del cofundador Justin Steele)*



Fiona Maazel

NOVELISTA Y ACTIVISTA · SUNSET POST · CITA USADA CON PERMISO



Joanne Sonenshine

FUNDADORA, CONNECTIVE IMPACT · LINKEDIN, 18 ABR 2026

RESPALDADO POR



AWS

Deloitte

DESTACADO EN

Anthropic

CASO DE ESTUDIO

blackbaud

POR QUÉ NOSOTROS

Construido por personas que han estado en *ambos lados* de la mesa de subvenciones.

Justin pasó casi una década dirigiendo capital filantrópico en Google.org — el lado del que compra. Karibu diseñó la plataforma desde el lado del que opera. La estructura PBC no es marketing; está registrada.



Justin Steele

COFUNDADOR Y DIRECTOR EJECUTIVO

Dirigió **\$698M** en inversiones filantrópicas en Google.org durante casi una década. Lideró el portafolio de las Américas. Director adjunto en Year Up. Consultor en Bain y Bridgespan. MBA / MPA por Harvard, ingeniería por UVA.



Karibu Nyaggah

COFUNDADOR, PRESIDENTE Y DIRECTOR DE PRODUCTO

Director de Operaciones en Meta — liderando la Transformación de IA del equipo de Operaciones. Cofundador de Sinapis, escalando programas para más de 7.000 emprendedores en 6 países. Jefe de gabinete en Loon de Alphabet. Consultor del Banco Mundial. MBA por Harvard.

MISIÓN REGISTRADA ANTE EL ESTADO

"...democratizar la donación filantrópica para organizaciones sin fines de lucro con escasos recursos."

CERTIFICADO DE CONSTITUCIÓN DE DELAWARE · ARTÍCULO III

PLANES

Con precio para el **85%** — construido para todos.

Las plataformas de subvenciones completas parten desde \$179/mes con contratos anuales. Kindora empieza desde cero — y **cada crédito es trabajo hecho por ti**: una solicitud redactada, un financiador investigado, un pitch entrenado.

<p>— 01 / EXPLORA</p> <h2>Gratis</h2> <h1>\$0</h1> <p>SIN TARJETA</p> <ul style="list-style-type: none"> + 175K+ financiadores + 3 Intel Briefs + 150 créditos de IA + Búsqueda completa 	<p>— 02 / COMMUNITY</p> <h2>Community</h2> <h1>\$25/mes</h1> <p>ORGS PEQUEÑAS Y DE BASE</p> <ul style="list-style-type: none"> + 6 briefs / mes + 250 créditos de IA + 2 asientos + Vista de pipeline 	<p>MÁS ELEGIDO</p> <p>— 03 / INDIVIDUAL</p> <h2>Individual</h2> <h1>\$49/mes</h1> <p>RECAUDADORES INDIVIDUALES</p> <ul style="list-style-type: none"> + 10 briefs / mes + 500 créditos de IA + 3 asientos + Pipeline completo + calendario + Mapeo de red 	<p>— 04 / TEAM</p> <h2>Team</h2> <h1>\$199/mes</h1> <p>EQUIPOS DE DESARROLLO · 3-8</p> <ul style="list-style-type: none"> + 30 briefs / mes + 2.000 créditos de IA + 8 asientos + Colaboración + exportación 	<p>— 05 / CONSULTOR</p> <h2>Consultor</h2> <h1>\$399/mes</h1> <p>AGENCIAS · 10 CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> + 60 briefs / mes + 4.000 créditos de IA + 15 asientos · 10 orgs + API + white-label
--	---	--	--	---

<p>— ENTERPRISE</p> <h2>Fundaciones y redes</h2>	<h1>\$500</h1> <p>POR ORG / AÑO · 10-75+ ORGS</p>	<h1>\$10-50K</h1> <p>COMPLEMENTO DE INTELIGENCIA DE DONANTES WHITE-GLOVE</p>	<h1>3 resguardos</h1> <p>EN CADA ACUERDO</p>	<p>HABLA CON JUSTIN →</p>
--	---	--	--	---

- LA PETICIÓN

Ayúdanos a cerrar la brecha entre la cercanía *y el poder.*

1.015 organizaciones y 1.454 usuarios nos encontraron en cuatro semanas, la mayoría por boca a boca. Camelback, Anthropic y docenas de recaudadores nos dijeron lo mismo: este es el momento de construir la columna vertebral de datos para la filantropía.

[Agenda una demo de 20 minutos](#) →

HELLO@KINDORA.CO

KINDORA.CO · EMPIEZA GRATIS, SIN TARJETA

CLAUDE.COM/CUSTOMERS/KINDORA

— APÉNDICE · OBJECIONES QUE HEMOS ESCUCHADO

Lo que cuestionan los escépticos reflexivos, *y lo que respondemos.*

Estas son críticas reales de personas que siguieron el lanzamiento de cerca. Las abordamos en sus méritos — estas son las respuestas que usamos en la sala.

— 01

"Las relaciones de financiamiento no se encuentran — se cultivan."

Craig Pollard · altFund · 30+ años en la sociedad civil

De acuerdo — y no reemplazamos la relación, te equipamos para iniciarla. El mapeo de red de la junta muestra la ruta cálida, Pitch Practice ensaya la conversación, Intel Briefs te dan el lenguaje. La coincidencia es la línea de partida; el cultivo sigue siendo tuyo.

— 02

"Obtuve una respuesta más útil directamente de Claude."

Jason Schraub · Chief External Relations Officer

Claude por sí solo no ve **datos de financiadores en vivo** — fechas límite abiertas, elegibilidad de hoy, las 50K URLs que rastreamos cada semana. Justo por eso lanzamos como conector MCP. Somos la capa de filantropía *dentro* de Claude, no un reemplazo.

— 03

"¿No están confundiendo necesidad con demanda?"

Brad Olsen · Senior Fellow, Brookings

Sí — el comportamiento de búsqueda es **demanda**, no necesidad, y somos cuidadosos al decirlo. Pero es la señal más fuerte que existe sobre lo que las orgs *realmente están persiguiendo*. Hacemos visible la calidad del match; el financiador sigue decidiendo qué financiar.

— 04

"¿Esto no es solo otro chatbot?"

La crítica justa para cualquier producto agentic, 2026

Una caja de chat sin recursos visuales es una mala interfaz — coincidimos. Por eso Kindora devuelve **salida estructurada**: tarjetas de coincidencia, tablas comparativas, borradores, mapas de red, listas de prospectos. El chat es cómo preguntas. La respuesta es algo sobre lo que puedes actuar.