





## Fundación Vencer el Cáncer (VEC)

### Nuestra misión

Vencer el Cáncer (VEC) es una nueva Fundación, presentada públicamente el 30 de marzo 2011 (más información en <http://www.vencerelcancer.org>). Su objetivo es promover el tratamiento del cáncer a través de la investigación y el desarrollo de nuevos fármacos anti-cancerígenos. VEC obtendrá sus recursos de donaciones privadas y particulares y la colaboración de empresas, con los que se financiarán programas avanzados de investigación contra el cáncer en instituciones académicas y hospitalares españolas.

### Vencer el Cáncer – Un nuevo tipo de Fundación contra el Cáncer

Durante las últimas décadas se han desarrollado nuevos fármacos para el tratamiento del Cáncer a partir de la información y los conocimientos adquiridos a raíz de la investigación de las causas del Cáncer. Y muchos de los tratamientos administrados ahora a los pacientes proceden de ese conocimiento científico en vez de tener que limitarse a escoger de forma aleatoria entre las medicinas existentes, como ocurría anteriormente. Estos nuevos fármacos son más seguros y efectivos.

Aunque estos nuevos fármacos “de diseño” son muy necesarios, lo cierto es que obtenerlos es caro y hacen falta muchos años de investigación para desarrollarlos. Y los fondos públicos no son suficientes para poder disponer con rapidez de estos tratamientos. Por esa razón se hace necesaria la obtención de fondos privados.

La necesidad de recurrir a fondos privados para financiar la investigación contra el Cáncer es algo reconocido, aceptado y puesto en marcha con éxito en otros países. En el Reino Unido, por ejemplo, una fundación llamada Cancer Research UK (CRUK) recauda cada año 500 millones de euros entre la sociedad británica. Una cifra que permite financiar el trabajo de 4.500 médicos y científicos. Los

programas de investigación apoyados económicamente por la CRUK han contribuido al desarrollo de muchos de los fármacos actualmente utilizados en oncología y se está avanzando en la investigación de otros 35 nuevos medicamentos. Ése es el modelo que VEC pretende implantar en España.

VEC goza de una magnífica disposición para implementar con éxito ese modelo, ya que está dirigida y asesorada por científicos con amplia experiencia en la investigación oncológica y el descubrimiento de nuevos fármacos. El fundador y director de VEC, el doctor Tony Kouzarides forma también parte del Comité Científico de CRUK, lo que le aporta un profundo conocimiento del funcionamiento de este tipo de fundaciones. Además, la CRUK apoyará con su conocimiento y experiencia a la fundación española VEC.

La misión y el modelo de VEC son muy diferentes a los de otras Fundaciones españolas. La Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), por ejemplo, centra sus esfuerzos en informar y concienciar sobre el cáncer, apoyar y acompañar a las personas enfermas y sus familias e influir para lograr mejoras duraderas en la prevención. Una labor que representa un área importante en esta lucha y que no se solapa con los objetivos de VEC de desarrollar medicamentos que curen el cáncer, al contrario, son complementarias.

## Nuestra visión

Los fondos recaudados por VEC se distribuirán entre científicos y médicos españoles, con el asesoramiento del selecto Comité Científico de la Fundación (<http://www.vencerelcancer.org/comite-cientifico>) que identificará los mejores programas de investigación. Los proyectos enviados a VEC desde toda España serán evaluados por este Comité, que seleccionará aquellos a los que se destinará la financiación. Así mismo, cuando los fondos disponibles lo permitan, se establecerán centros especializados en el desarrollo de nuevos fármacos y se pondrá en marcha una sección para la transferencia tecnológica y explotación de los descubrimientos alcanzados.



YO TAMBIÉN:

fundación  
vencer el cáncer

[www.vencercancer.org](http://www.vencercancer.org)

El desafío de VEC es concienciar y convencer a los españoles de que se necesita su contribución para esta lucha. Para lograr este objetivo, VEC cuenta con el respaldo de “embajadores”, personas bien conocidas y respetadas en el ámbito público en España, que promocionan la causa de VEC apoyándonos con su imagen y colaboración. Ya contamos con un buen número de estos embajadores que han mostrado su gran compromiso con la misión de VEC y que participan en una campaña publicitaria de pósters y vídeos (disponibles en <http://www.youtube.com/VencerelCancer>). Y cada día se unen nuevas personalidades para ayudarnos en nuestra causa.

Uno de los objetivos principales de VEC es convertirse en una Fundación reconocida. Y la campaña publicitaria con la imagen de estos embajadores es la base para construir y lograr ese reconocimiento “de marca”, ya que creemos que la “lealtad a la marca” y el reconocimiento son un modo de facilitar la obtención de donaciones.

## **Estrategia de financiación**

VEC necesita un flujo constante de ingresos para poder sostener a largo plazo programas de investigación y desarrollo de nuevos fármacos. Para ello contamos con las donaciones mensuales de los socios que se inscriben a través de nuestra página web, con la ayuda de grandes, medianas y pequeñas empresas y con los ingresos que producen los eventos que organiza la fundación.

Nuestra visibilidad es muy importante y para mantenerla nos apoyamos en nuestra web, las redes sociales y los contactos con los medios. Nuestros embajadores aportan el refuerzo de su imagen donde sea necesario y continuamos reclutando más embajadores en todos los ámbitos, especialmente en aquellos en los que pretendemos localizar algunos de nuestros esfuerzos para recaudar fondos (como se describe a continuación). La estrategia de financiación incluye campañas **Nacionales y Locales** de recaudación de fondos

**La Campaña Nacional** recurrirá a nuestra web y redes sociales para convencer al público de que se hagan socios y donen. Los proyectos de investigación seleccionados por el Comité Científico se explicarán en la página. Y también se animará al público a colaborar, no sólo con su aportación, sino también transmitiendo el mensaje a sus familiares, amigos y compañeros de trabajo. Y los mejores colaboradores, los que hayan conseguido más fondos, serán recompensados de diferentes formas, por ejemplo con invitaciones a eventos con nuestros embajadores, regalos, etc.

La Campaña Nacional también involucrará a empresas, instituciones y otras fundaciones. Existen varias posibilidades de interacción que sirvan para promocionar la Fundación VEC y sean beneficiosas para los colaboradores:

- Financiando directamente proyectos de investigación, compartiendo el protagonismo en los medios.
- Patrocinando o co-organizando eventos, como conciertos, carreras o cenas benéficas.
- Animando a sus clientes o empleados a hacer una donación a VEC. Puede ser de forma “pasiva” o con beneficios para la empresa. Por ejemplo, para un comercio, con una campaña para animar a los consumidores a adquirir un producto cuya compra sea también una contribución a VEC.
- Co-publicidad: Con otras campañas de publicidad en las que se incluyan los logotipos de VEC.

**Las Campañas Locales** se centrarán en recolectar fondos, mediante conciertos, eventos deportivos (como carreras o partidos de fútbol), cenas benéficas y otros eventos organizados por la Fundación con la participación de empresas e instituciones tanto locales como nacionales. Para estas campañas, también se contará con la web como herramienta para atraer a voluntarios que ayuden en la organización de los eventos. Nuestros embajadores también colaborarán para dar mayor impulso a las estas acciones.

## **Beneficios fiscales**

### **Donaciones individuales**

**PARA RESIDENTES EN ESPAÑA:** Las donaciones efectuadas por personas físicas, a entidades acogidas a la Ley 49/2002 –como VEC-, podrán darse en su declaración del IRPF, de la cuota íntegra el 25% del donativo efectuado, siempre que su importe no supere el 10% de la base liquidable. Es necesario acreditar la efectividad del donativo mediante Certificación expedida por la entidad beneficiaria.

Para disfrutar de las anteriores deducciones, es necesario que solicite a VEC el certificado de la aportación para que se pueda incluir éste en la declaración de la renta. Para emitirse dicho certificado, es imprescindible que nos facilite el NIF, además de los datos personales actualizados.

### **Empresas**

**Para personas jurídicas, RESIDENTES EN ESPAÑA:** Las donaciones efectuadas por los sujetos pasivos del Impuesto de Sociedades a entidades acogidas a la Ley 49/2002, tendrán derecho a deducir de la cuota íntegra (minorada en las deducciones por doble imposición, las bonificaciones y las deducciones para incentivar determinadas actividades) el 35% del importe del donativo.

Las cantidades que no hayan podido darse se aplicarán en las liquidaciones de los períodos impositivos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos. La base de esta deducción no podrá exceder del 10% de la base imponible del período impositivo; las cantidades que excedan de este límite se podrán aplicar en los períodos impositivos que concluyan en los diez años inmediatos y sucesivos.

Para disfrutar de las anteriores deducciones, es necesario que solicite a VEC el certificado de la aportación para que se pueda incluir en el Impuesto de Sociedades. Para emitirse ese certificado es imprescindible que nos facilite el CIF, además de los datos actualizados.



## **Registro**

Fundación Vencer el Cáncer, para la investigación y tratamiento del cáncer, NIF G-65112971

Entidad cuyos fines son de Interés General, con el número de Registro 1163

## **Contacto**

*Dr. Tony Kouzarides*  
*Director*  
*Fundación Vencer el Cáncer*  
[info@vencerelcancer.org](mailto:info@vencerelcancer.org)  
[www.vencerelcancer.org](http://www.vencerelcancer.org)