



Pregunta

Desde la organización para la cual laboro, hemos cambiado nuestra estrategia de eventos físicos a webinars. Sin embargo, la conversión a donativos únicos y recurrentes es mucho más difícil. ¿Será bueno seguir con esta estrategia o tienen una mejor idea para seguir en la búsqueda de estas personas donantes?

Respuesta

- Ahora, es importante cambiar la estrategia de los eventos online. Aunque las personas pueden ser menos abiertas a convertirse en donantes en un evento online, se puede usar estos eventos para convertir a donantes espontáneos en donantes mensuales, aprovechando que ya tienen una relación con la OSC.
- Usa estos eventos para cultivar compromiso con la organización. De esa manera, puede ser que conviertas a un donante de bajo rango a alto rango en el corto y/o largo plazo.
- Siempre hay que asegurar que los eventos online sean divertidos e interactivos. Puedes diseñar un webinar interactivo usando juegos como kahoot.it u [otros alternativos](#).

Pregunta

¿Qué es el Equivalency Determination? ¿Cómo lo tramito?

Respuesta

- [Equivalency Determination \(ED\)](#) es un proceso en el cual un donante estadounidense evalúa si un beneficiario extranjero es el equivalente a una organización benéfica pública de EE. UU. El donante recopila un conjunto de información detallada sobre las operaciones y finanzas de la OSC y hace una determinación razonable de su equivalencia a una organización estadounidense registrada como entidad sin fines de lucro.
- Una financiadora tiene que tramitar el Equivalency Determination con una OSC.
- Una vez que una OSC tenga la certificación, se puede usar con otros donantes extranjeros.
- Se renueva cada 2 años.
- [Todo sobre Equivalency Determination](#)
- Otro recurso relevante se encuentra en la página de [GMNsight](#).



Pregunta

¿Cómo establezco un canal de ingresos autogenerados dentro de mi OSC?

Respuesta

- Es un proceso muy personalizado para cada OSC.
- Hay que pensar en los servicios que ofreces a los beneficiarios y ver si se puede ofrecer una versión de estos servicios a otra población por pago.
- Piensa en vender productos de la OSC en tiendas, bazares, mercados internacionales o en ofrecer cursos a corporativos, gente de la comunidad o escuelas, cobrando una cuota.

Pregunta

¿Cómo hago una cuenta de reservas bajo las restricciones que existen con donantes?

Respuesta

- Por una parte, se tiene que buscar fondos no restringidos, que puedan ser utilizados para el fondo de reserva. Esto se puede lograr hablando con las financiadoras sobre la necesidad de que brinden fondos para apoyo de la misión o que los remanentes puedan ser dirigidos a esta reserva. También los donativos de individuos pueden servir para ir creando un fondo.
- Se puede crear una regla de ahorro dentro de la institución para que cada mes se destine una cantidad de fondos autogenerados a las reservas.
- Se pueden utilizar las ganancias de inversiones a corto plazo para crear reservas.

Pregunta

¿Nos pueden explicar más sobre su metodología estadística? ¿Cómo recolectaron los datos etc.?

Respuesta

- Los datos fueron recogidos mediante encuestas anónimas, remitidas a las organizaciones y financiadoras. También se elaboró una base propia de convocatorias.
- Se analizaron los datos de manera cualitativa y asistiéndonos también de la estadística descriptiva (los números y gráficas que pudieron observar en el estudio).



Pregunta

Dentro de los retos, el más señalado fue “Mantener los vínculos con los beneficiarios”. ¿Por qué consideran que fue ese y no recaudación de fondos?

Respuesta

Lo que muchas de las organizaciones manifestaron en sus respuestas es que parte de sus ingresos se vieron disminuidos por la baja en las cuotas de sus beneficiarios, así que lo financiero sí está vinculado con este reto. Muchos también manifestaron no poder llegar a ellos por las cuestiones del confinamiento y las dificultades de llevar a cabo el trabajo de campo. Consideramos todas estas cuestiones interrelacionadas. No es que lo financiero no fuera visto como un reto. Por otra parte, fue el tema más mencionado dentro de la opción “Otro” (33.7%).

Pregunta

¿Cuáles consideran que son las herramientas centrales para las organizaciones civiles en este tiempo de incertidumbre?

Respuesta

En este escenario, con miras al futuro, las estrategias de diversificación de fuentes de financiamiento y las relacionadas con la infraestructura digital, se presentan como herramientas centrales para la sostenibilidad de las OSC.

Pregunta

¿Cómo se hace el registro de la OSC en otros países por ejemplo en Estados Unidos?

Respuesta

- Para más información sobre esta pregunta, puedes consultar la página de [NEO Law Group](#).
- En general, se tiene que crear una figura legal aparte, con el estatus de organización sin fines de lucro, típicamente registrada como una 501(c)(3) en los EE. UU.
- Se facilita el proceso si la OSC tiene una dirección fiscal que se puede usar en los EEUU o miembro del consejo que viva en los EEUU quien pueda servir como el representante legal de la entidad estadounidense.



- Se puede también establecer un [‘Friends of Organization’](#) que sirva para recibir fondos en los EEUU y dirigirlos a la organización que se ubica en el extranjero.
- Siempre es buena idea consultar sobre estas preguntas con una abogada experimentada en esta área.

Pregunta

En días anteriores nos ha llegado un mensaje al buzón tributario en donde nos dice el SAT que debemos presentar información relativa a la recepción, el uso y destino de los donativos recibidos o entregados para mitigar o combatir el virus SARS-Cov2 a partir de enero. ¿Esto es aparte de las declaraciones de transparencia?

Respuesta

[Appleseed México](#) es una organización que provee asesoría fiscal a las OSC. Esta asociación cuenta con un manual sobre las obligaciones relacionadas a los donativos por covid-19, que pueden descargar en su página web.

Pregunta

¿Como mi OSC puede estar dentro de la red de Incuba?

Respuesta

- Estamos lanzando la [Convocatoria de Incubación 2021](#) para que aquellos colectivos u organizaciones de reciente creación puedan sumarse a la Red de Incuba.
- Las organizaciones seleccionadas tendrán acceso a un acompañamiento y asesoramiento a lo largo de un año con el que se buscará impulsar el desarrollo y fortalecimiento de la organización.
- Recuerda completar el [formulario de preselección](#) antes del **16 de noviembre**.

Pregunta

¿Qué información encontraron sobre fondos de salud?

Respuesta

Alrededor de 20 convocatorias de las 460 fueron destinadas a salud.

Pregunta

¿Tienen algunas ideas sobre cómo los posibles cambios políticos en los EEUU podrían afectar a las prioridades de fundaciones y agencias estadounidenses hacia las OSC mexicanas?



Respuesta

No podemos hablar sobre el panorama político de Estados Unidos, pero sí hemos visto que hay una reducción en los endowments de muchas financiadoras estadounidenses, por lo que es posible que existan afectaciones o reducciones en los donativos a México.

Pregunta

¿Hay una estimación de a cuánto dinero equivalen esas 460 convocatorias?

Respuesta

Esa información no se pudo recabar, dado que muchas financiadoras no publican los montos de apoyo, o son abiertos o entre un rango bastante amplio.

Pregunta

¿Hay alguna información respecto del tema de género en México y los financiamientos otorgados? ¿Ha habido alguna reducción respecto de los posicionamientos políticos actuales?

Respuesta

- En el estudio, filtrando por temática general, de las 460 convocatorias analizadas, se identificaron 36 sobre género. El 58.3% de las convocatorias fueron presentadas por fundaciones. El país que más convocatorias emitió fue Estados Unidos con 13 convocatorias de las 36 (36.1%). Al desagregar las convocatorias por temáticas secundarias, derechos de la mujer, derechos humanos, salud y covid-19 son las temáticas más frecuentes en la base de datos.
- [Amanda Gigler](#), ex directora de procuración de fondos y comunicación de Mama Cash, explica en [este artículo](#) sobre las diferencias de recaudar fondos feministas.