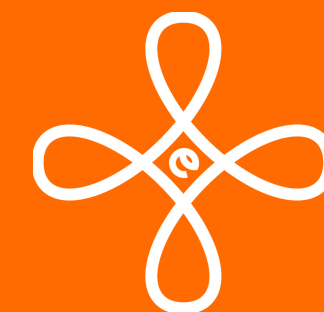
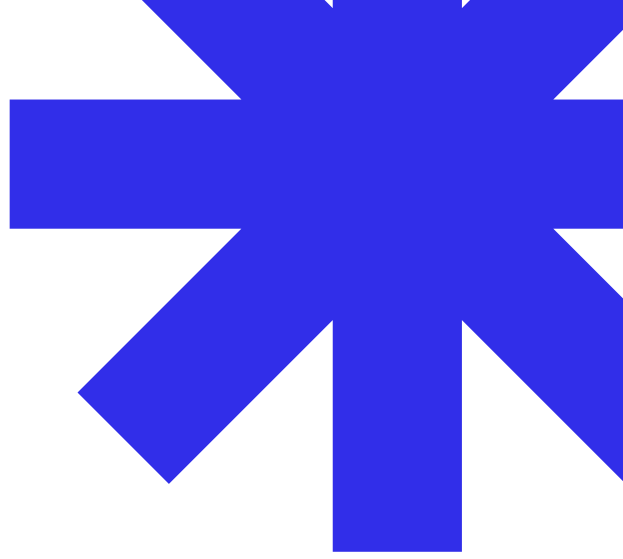


laboratorio creativo

DIVERSIFICACIÓN DE FUENTES DE INGRESO



**el éxito viene
de decisiones
valientes**



anfitriones



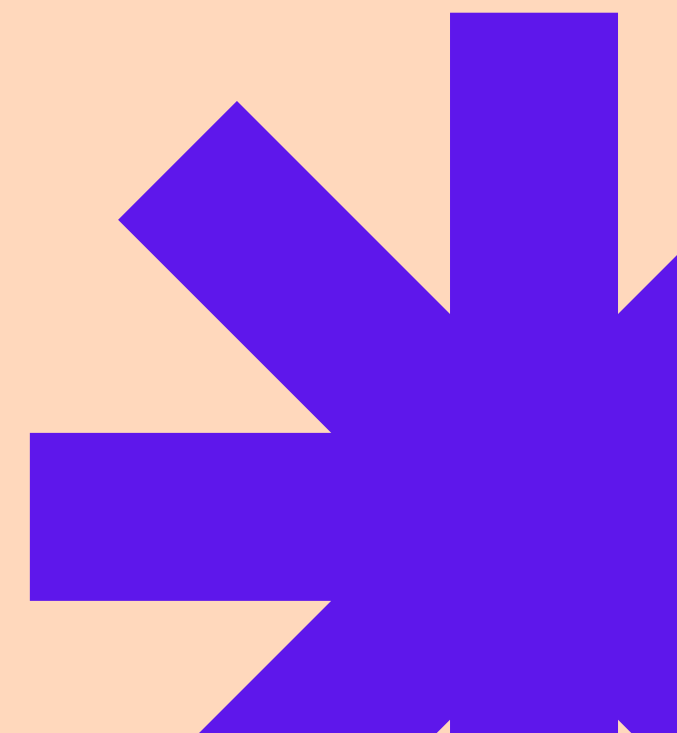
Fabiola Figueroa

Endemica Social



Carlos Aguilar

Cultivo MX



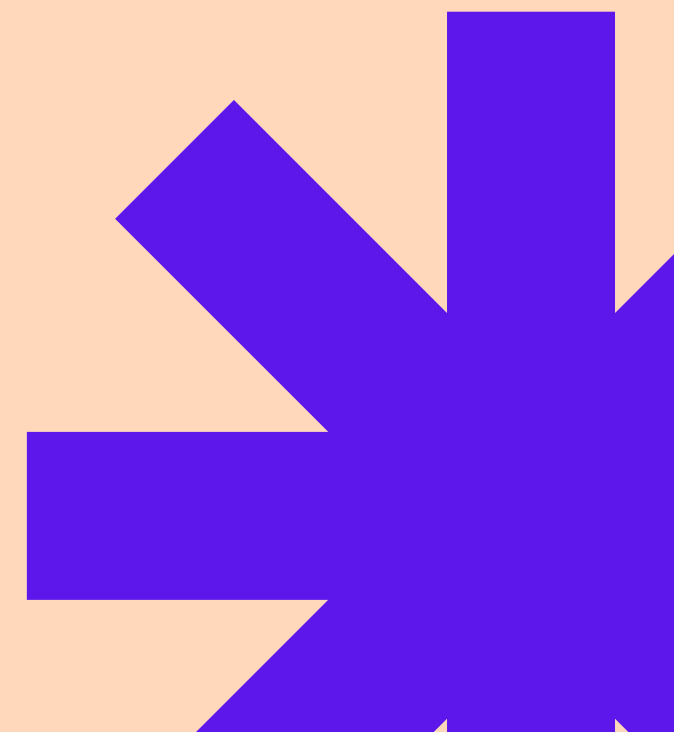
ustedes

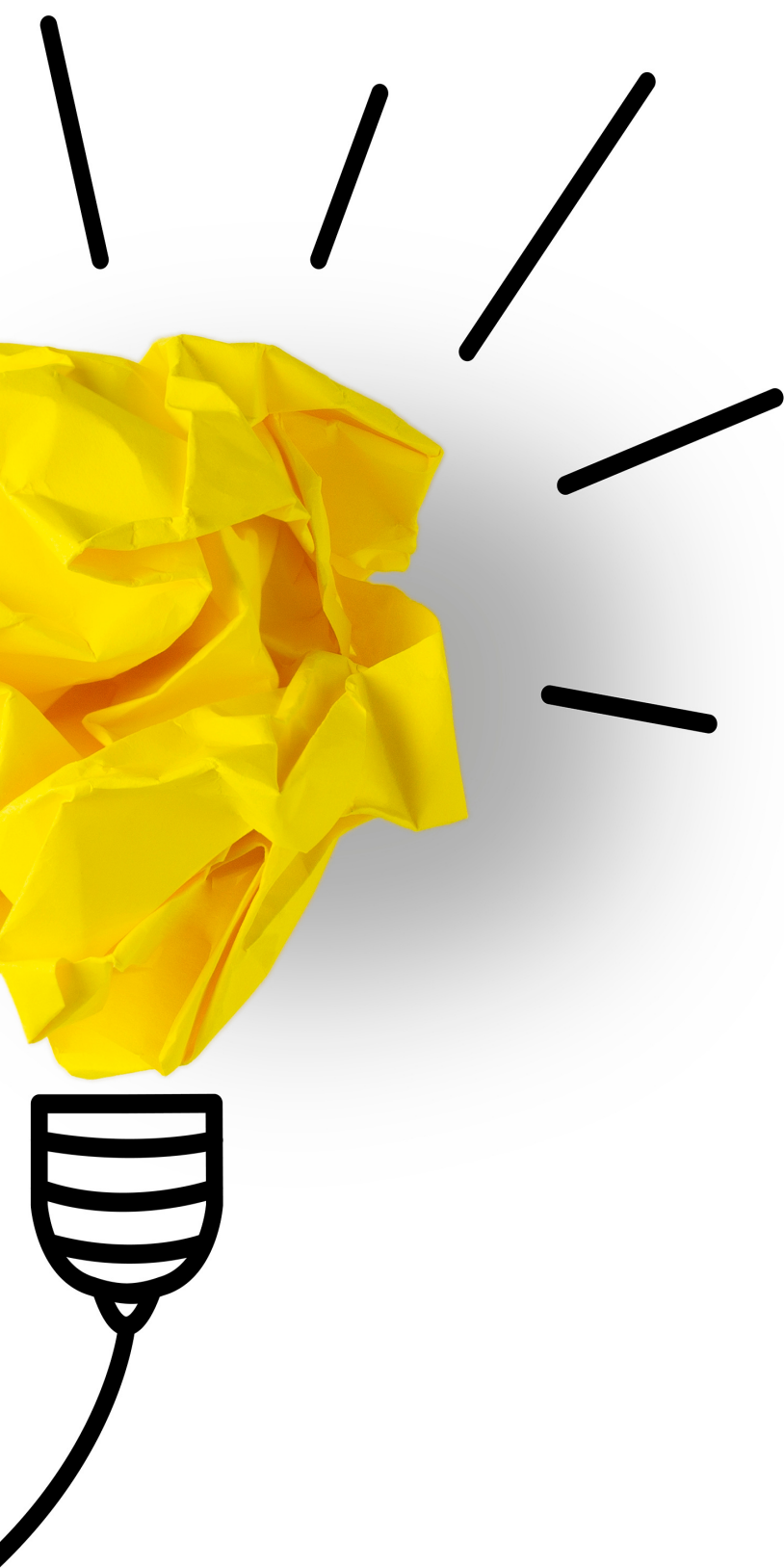
Ten presente

- quienes son y qué hacen
- cual es su principal forma de fundrasing
- cuál quisieras que fuera su siguiente estrategia
- qué retos tienen

Ahora de 3 en 3

Conecta con 3 personas
quienes son y qué tienen en común
entre ustedes





¿Qué hacemos?

Un laboratorio es un lugar para experimentar con elementos e ingredientes.

A un laboratorio viene quien quiere usar su imaginación y sus ideas para crear algo inesperado.

Bienvenidos valientes a este Lab

Contexto

24%

de los recursos del tercer sector en México vienen de donaciones empresariales o particulares

9%

de todo lo que recaudan las OSC viene del gobierno

38%

de los presupuestos de las Organizaciones Líderes según CEMEFI viene de proyectos de autofondeo

Contexto

+10,000 OSC

La diversificación de las fuentes de financiamiento disminuye la probabilidad de cierre de organizaciones.

92% de las OSC

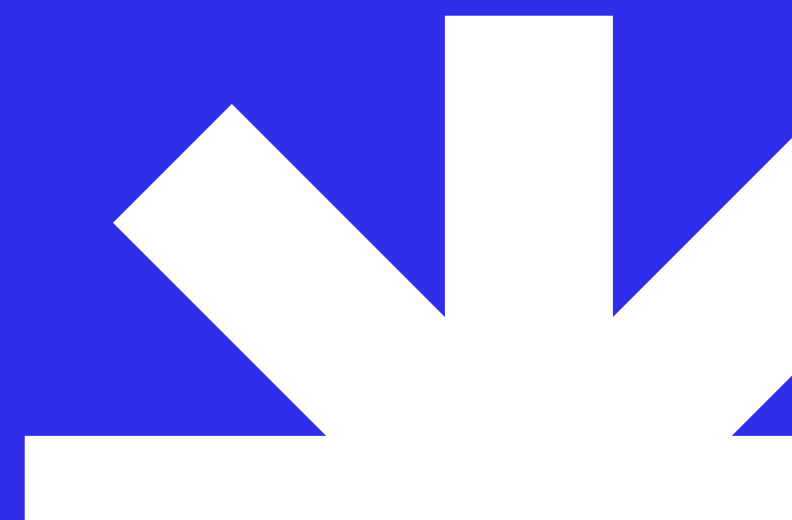
en Singapur ha desarrollado ya un proyecto que le permite costear hasta el 80% de su presupuesto operativo

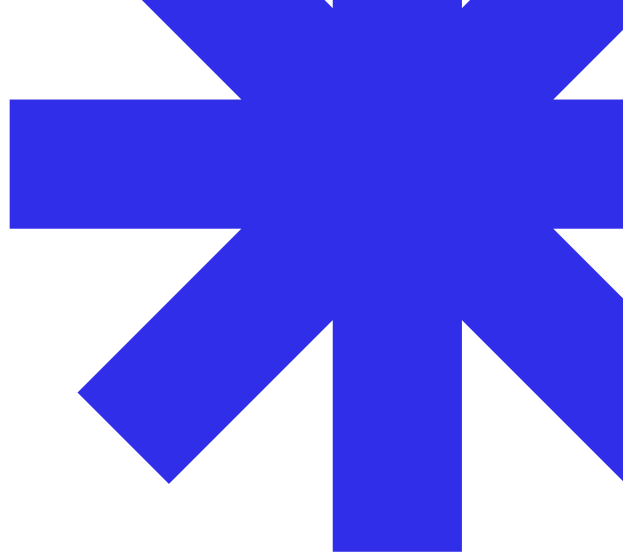
Contexto

El PIB del sector sin fines de lucro = 1,046,284 millones de pesos.
→ 3.3% del PIB nacional.
→ más de un billón anuales.

los donativos representan apenas el 24%.

mapear
planear
y blindar el futuro





las 4 canchas del juego del fundraising

A. Donantes individuales y corporativos

B. Fondos Institucionales y Competitivos

C. Esquemas de Mercado e Inversión

D. Relaciones y Experiencias

A. Donantes individuales y corporativos

Acción clave: movilizar voluntades

- **Donaciones Individuales:** Aportaciones únicas de personas físicas.
 - Requieren volumen y campañas de comunicación masivas o muy emotivas.
 - Son excelentes para emergencias o campañas de fin de año.
- **Donaciones Recurrentes:** El tesoro para flujo de caja.
 - Aportaciones domiciliadas (mensuales/anuales).
 - Exigen una estrategia de retención, transparencia y comunidad muy sólida.
- **Donaciones Empresariales:** generalmente a través de áreas de RSC
 - Suelen requerir alineación con los criterios ESG

B. Fondos Institucionales y Competitivos

Acción clave: demostrar transversalidad

- **Fondos de Gobierno:** Algunos de alto impacto y volumen, pero conllevan cargas administrativas, de comprobación fiscal y auditorías muy rigurosas.
- **Convocatorias (Grants):** Procesos competitivos que exigen marcos lógicos rigurosos, Teorías de Cambio claras y medición de impacto comprobable.
- **Premios:** Reconocimientos económicos por trayectoria o innovación. Además del capital (que suele ser de libre disposición), otorgan un alto nivel de validación, prestigio y visibilidad.

C. Esquemas de Mercado e Inversión

Acción clave: crear un nuevo nicho de acción

- **Modelos de Emprendimiento Social:** Generación de ingresos propios mediante productos/servicios alineados a la misión → Diversifica radicalmente el riesgo.
- **Inversión de Impacto:** Capital inyectado por inversionistas que buscan un retorno financiero, social o ambiental medible. Requiere un modelo de negocio rentable o una figura legal híbrida.
- **Financiamiento (Créditos):** Útiles para infraestructura o escalar operaciones cuando ya se tiene un flujo de ingresos constante para pagar la deuda.

D. Relaciones y Experiencias

Acción clave: involucrar emocionalmente al público

- **Fundraising de Eventos y Experiencias:**

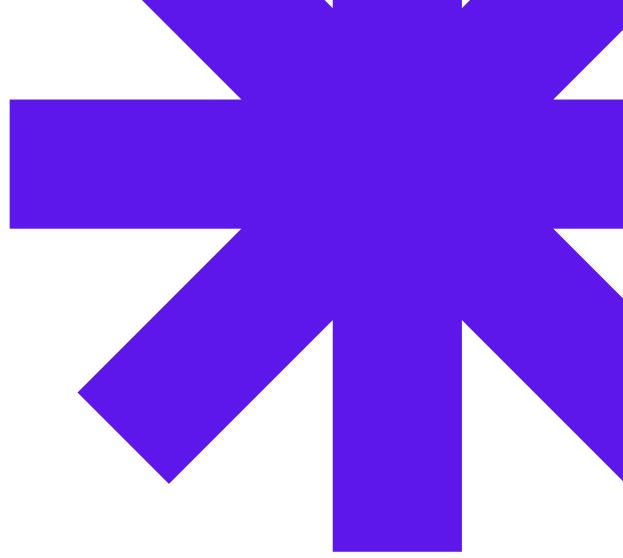
Galas, subastas, carreras, o cenas inmersivas. Más que el dinero recaudado el día del evento, su verdadero valor es la captación de nuevos prospectos para donaciones recurrentes o patrocinios corporativos.

A. Donantes individuales y corporativos

B. Fondos Institucionales y Competitivos

C. Esquemas de Mercado e Inversión

D. Relaciones y Experiencias



**El futuro no
se espera:
se diseña**

Actividad

mapeo



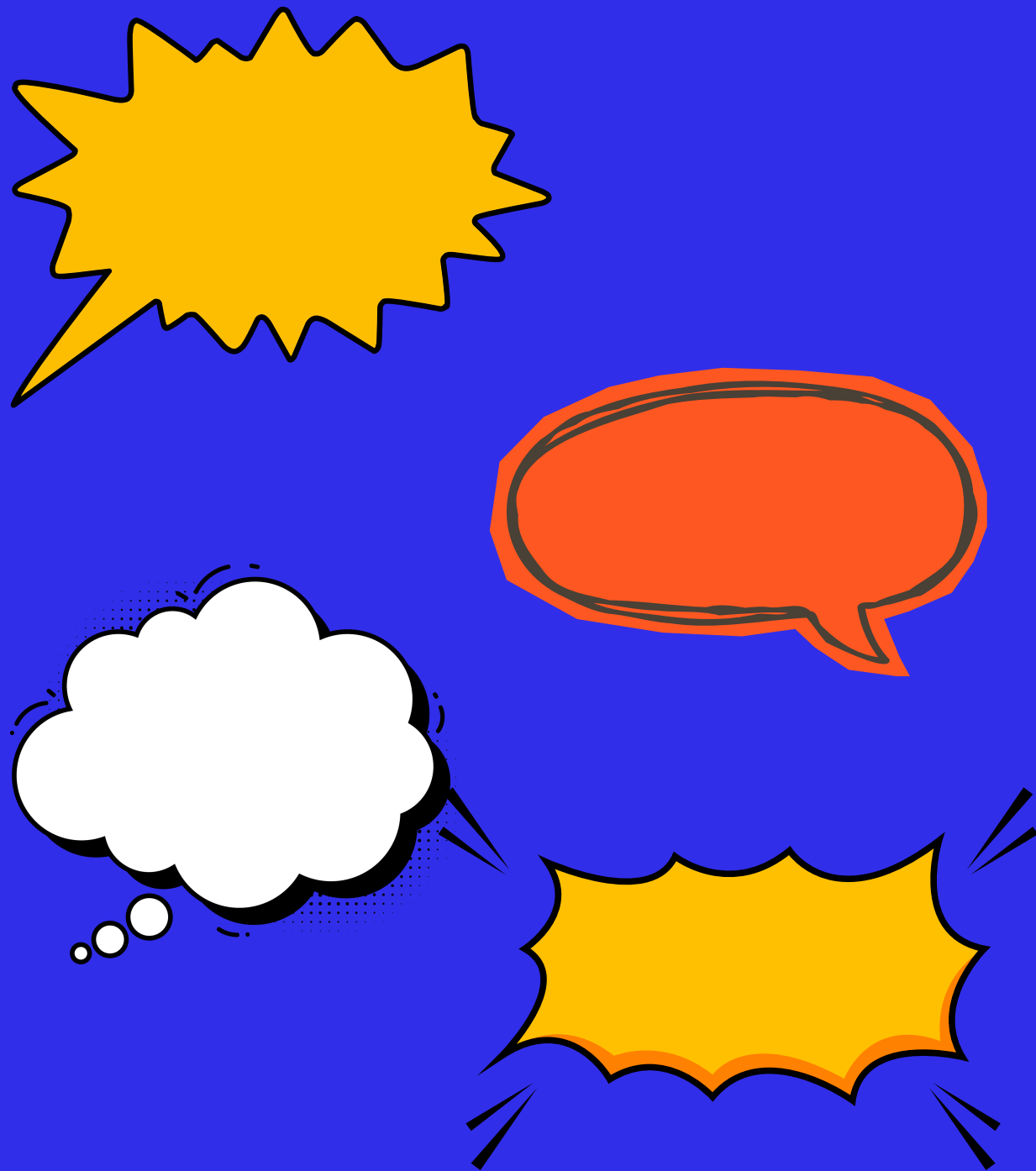
pastel de los ingresos

descargar el toolkit



llenar el toolkit y dialogar





1

tip valioso
que quieres
compartir

2

fuentes que
quieres
explorar

3

reflexiones
de esta
actividad

1

pregunta
clave que
hacer

notas finales

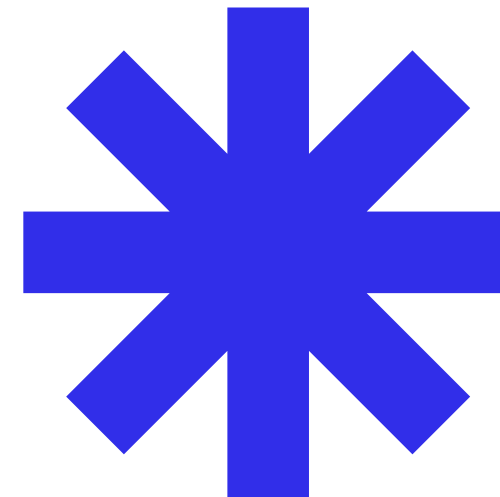
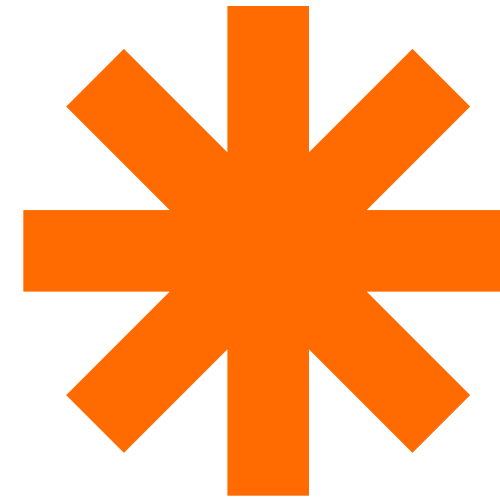
LA RESISTENCIA

- ➔ Muchas temen "desviarse de la misión".
- ➔ Un modelo híbrido (Emprendimiento Social) no compite con el impacto, sino que lo subsidia
- ➔ Objetivo: destrabar esta conversación.

RECAP

- ➔ diversificar para fortalecer
- ➔ sin fines de lucro NO es sin ingreso
- ➔ nuevos paradigmas del trabajo social
- ➔ necesidades nuevas del sector
- ➔ dejar de competir y empezar a invertir

Sigamos trabajando



No termina aquí :)

Si quieres seguir trabajando

- Sesiones 1-1 a precio especial
- Seminario “proyectos de fondeo autogestivo”
- Conectemos en el congreso

PROYECTOS PARA FONDEO AUTOGESTIVO

MARTES 30 DE JUNIO
MIÉRCOLES 1 DE JULIO

5-730 PM
HR CDMX

\$950
PESOS MX

CLASE DINÁMICA + TALLER DE IDEAS

EN VIVO POR ZOOM

No es una clase convencional sino un espacio motivador y lleno de información de valor que te va a llevar a una idea clave para que puedas generar diferentes fuentes de recursos propios



FABIOLA FIGUEROA



CARLOS AGUILAR

ANFITRIONES:

**iMuchas
gracias!**

SUMMIT CREATIVO 2027

