



**Estuche de Herramientas
para Fondos Amigo:**

**Como aprovechar al máximo
tu Fondo "Amigo"**



Índice

1. Mensaje de Bienvenida
2. Opciones para Donar
3. Como Hacer una Solicitud de Recursos de tu Fondo “Amigo”
4. Consideraciones Legales
5. Consejos para Incrementar los Donativos de Donantes Estadounidenses
6. Estudios de Caso
7. Preguntas Frecuentes



Mensaje de Bienvenida

1. ¡BIENVENIDO A LA INTERNATIONAL COMMUNITY FOUNDATION!

¡Recibe una felicitación por establecer un Fondo “Amigo” en la International Community Foundation!

Tu Fondo “Amigo” ofrece a tu organización una variedad de oportunidades únicas. La más importante de ellas es que brinda la posibilidad de que donantes estadounidenses efectúen donativos deducibles de impuestos a tu organización. Trabajando en estrecha colaboración con el personal de la International Community Foundation (ICF), tu fondo te permite incrementar de manera significativa la cantidad de donativos que tu organización recibe de donantes estadounidenses. Sin embargo, el éxito de tu organización en la gestión de recursos dependerá en gran medida de la efectividad con la que se aprovecha al máximo el potencial de tu fondo.

Esta guía tiene como objetivo ayudarte a ti y a tu organización a comprender mejor los detalles esenciales de la administración de un Fondo “Amigo” en ICF, con la finalidad de que puedan aprovechar al máximo su verdadero potencial.

2. Opciones para Donar:

I. CHEQUE

Para efectuar un donativo mediante cheque de una cuenta bancaria en los Estados Unidos, se debe cumplir con los siguientes dos requisitos:

1. El cheque debe ser expedido a favor de la “International Community Foundation.”
2. El donante deberá escribir el nombre de tu organización de manera clara en el espacio del cheque marcado con la palabra “memo”.

**Nota: Las cartas mediante las cuales notificamos al donante la recepción de su donativo son enviadas a la dirección impresa en el cheque.*

II. TRANSFERENCIA BANCARIA

Los donativos efectuados mediante transferencia bancaria toman de 5 a 12 días para ser procesados. Este período lo establece el banco del donante de acuerdo con sus políticas internas. Favor de comunicarse con el personal de ICF para solicitar instrucciones específicas para la realización de transferencias bancarias.

III. EN LÍNEA

La donación en línea es una manera cómoda y segura para efectuar donativos de forma inmediata a un fondo. A través de la donación en línea, ofrecemos a los donantes la flexibilidad de efectuar aportaciones a tu fondo con tarjeta de crédito. Una vez que se procesa la transacción, enviamos al donante una carta por correo electrónico mediante la cual se notifica la recepción del donativo.

IV. DONATIVOS EFECTUADOS A TRAVÉS DE ACCIONES Y OTROS VALORES BURSÁTILES NEGOCIABLES

La donación de valores bursátiles, incluyendo acciones y bonos ofrece los mayores beneficios fiscales a los donantes. El donante recibe beneficios inmediatos y ahorros al realizar su donativo. Estos incluyen recibir una exención del pago del impuesto sobre los rendimientos del capital además de obtener un recibo deducible del impuesto sobre la renta por una cantidad igual al valor en el mercado del donativo a tu organización.

Instrucciones para donar acciones y valores a la International Community Foundation (EIN: 33-0457858) a través de Vanguard:

El corredor o casa de bolsa puede transferir el donativo directamente a nuestra cuenta en la firma Vanguard cuyos datos son los siguientes:

DTC (Depository Trust Company) # 0062
Vanguard AMS
PO Box 709, T-21
Valley Forge, PA 19482-0709
Número de Cuenta: 70694337

Es muy importante que tú o tu corredor nos hagan llegar el Formato de Donación de Acciones y Valores por correo electrónico (yahaira@icfdn.org) o fax (619)-336-2249 para poder identificar a la persona que efectúa el donativo a través de esa opción. Esto nos permitirá procesar todos los donativos recibidos de manera oportuna y poder acreditarlos al fondo correspondiente. Favor de incluir la dirección del donante para el envío de su respectivo recibo fiscal.

Cuando se recibe un donativo en acciones o valores, ICF enviará al donante un recibo fiscal en el cual se especifica el nombre y la cantidad de acciones recibidas por ICF.

El Número de Identificación Patronal (EIN, por sus siglas en inglés) de la International Community Foundation es 33-0457858.

Nota: Como beneficio adicional hacia los donantes, la International Community Foundation absorbe todos los costos administrativos relacionados con la venta de las acciones y valores recibidos en donación. .

V. DONATIVOS A FUTURO

Los donativos a futuro o planeados benefician al donante y al beneficiario. La International Community Foundation mantiene el firme compromiso de incrementar la cantidad de donativos que recibe tu organización al ofrecer información de utilidad a los donantes acerca de cómo efectuar una inversión social duradera a través de un donativo a tu causa.

A continuación te presentamos un resumen de las diversas opciones para efectuar donativos a futuro que tus donantes pueden considerar:

Tipos de Donativos a Futuro:

Fideicomiso para uso caritativo de bienes remanentes (Charitable Remainder Trust)

La herramienta de donación más versátil, el fideicomiso para uso caritativo de bienes remanentes o CRT por sus siglas en inglés, permite a los donantes evitar pagar impuestos por ganancias de capital provenientes de la venta de bienes que han incrementado su valor, generando un mayor ingreso regular y ofreciendo a los donantes una deducción fiscal del impuesto sobre la renta para lograr sus objetivos filantrópicos. .

Fideicomisos caritativos principales (Charitable Lead Trusts)

Un fideicomiso caritativo principal puede utilizarse para transferir bienes a descendientes u otros beneficiarios con un reducido costo fiscal. El fideicomiso efectúa pagos fijos a tu organización durante un período de tiempo específico, mismo que se puede establecer en términos de la vida del donante o por determinado número de años. Cuando se cumple el plazo del fideicomiso, el capital se regresa al donante o se entrega a sus hijos o herederos. Si el capital se regresa al donante, éste recibe una deducción de impuestos cuando crea el fideicomiso. Si el capital se entrega a los herederos, se reducen o eliminan por completo los correspondientes impuestos al patrimonio o a los donativos por el valor total de la aportación.

Legados con fines filantrópicos

Un legado es un donativo que se otorga por un donante a través de testamento o fideicomiso, mediante el cual expresa sus deseos sin tener que renunciar a sus bienes en vida.

Ejemplo de texto para legados y fideicomisos a beneficio de tu organización:

Aunque el abogado del donante es responsable de todos los aspectos relacionados con sus asuntos testamentarios, ICF ofrece la siguiente información como deferencia a los abogados y sus clientes. Esta información facilitará la donación de legados y el establecimiento de fideicomisos a beneficio de organizaciones en México y Latinoamérica que cuentan con un Fondo “Amigo” en nuestra Fundación.

Legado Proporcional

“Es mi voluntad ceder a la International Community Foundation una cantidad igual al __% (___ por ciento) del valor total de los bienes en mi patrimonio, sea cual fuere su monto al momento de mi fallecimiento. Este legado será destinado al NOMBRE DEL FONDO.”

Legado Residual

“Cedo a la International Community Foundation el residuo y remanente de mi patrimonio. Este legado será destinado al NOMBRE DEL FONDO.”

Legado Específico

“Es mi voluntad ceder a la International Community Foundation (la cantidad de \$ ____) o (todos mis derechos, títulos e intereses relativos a la propiedad que se describe a continuación: _____). Este legado será destinado al NOMBRE DEL FONDO.”

Legado Contingente

“En caso de que _____ (nombre de esposa, hijo, hermano...) no me sobreviva, es mi voluntad ceder _____ (vivienda, títulos o bienes) a la International Community Foundation. Este legado será destinado al NOMBRE DEL FONDO.”

Nota: Para poder recibir todos los beneficios asociados con los donativos a futuro, tu organización deberá establecer un fondo patrimonial por separado. Las herencias y legados no pueden depositarse en un Fondo “Amigo” regular, no patrimonial establecido por una organización.

3. Como hacer una Solicitud de Recursos de tu Fondo “Amigo”:

1. ICF recibe donativos de diversos donantes.
2. Para conocer el saldo de tu Fondo “Amigo”, el asesor de los donantes (generalmente el director ejecutivo de la organización), puede revisar la página de donaciones electrónicas para verificar los últimos movimientos. También, puede ingresar a su cuenta en DONOR CENTRAL a través de la página web de ICF www.icfdn.org. De manera trimestral, se publican los estados de cuenta en línea.
3. Cuando tu organización requiera hacer una solicitud de recursos, debe de enviar una propuesta a ICF.
4. Se pueden presentar propuestas para solicitar recursos para cubrir gastos operativos o para un proyecto o programa específico de tu organización. En el caso del gasto operativo, favor de anexar a la propuesta una copia del presupuesto operativo anual de la organización. Las propuestas para financiar programas o proyectos específicos deben incluir detalles del trabajo a realizar, los resultados esperados, un cronograma de actividades, los nombres del personal operativo / voluntario responsable así como el presupuesto correspondiente. En la siguiente liga encontrarás el formato para elaboración de propuestas: <http://www.icfdn.org/grantseekers/grantseekers.php>.
5. El personal de ICF revisa la propuesta y la envía al consejo directivo para aprobación. *Nota: el consejo directivo de ICF aprueba solicitudes de recursos de manera semanal.*
6. Una vez que se aprueba la solicitud mediante mayoría de votos, se elabora y envía una carta de aprobación, la cual representa un acuerdo contractual para la entrega de recursos a tu organización.
7. La carta de aprobación deberá ser firmada por el director ejecutivo o director administrativo de tu organización y reenviada a ICF.
8. A continuación se efectúa una transferencia bancaria a la cuenta de tu organización.
9. Tu organización recibe una notificación vía correo electrónico o teléfono indicando que se realizó la transferencia de recursos.
10. El seguimiento y la evaluación de la administración de recursos es variable y depende de la naturaleza del proyecto.
11. Las organizaciones receptoras de recursos deben enviar un informe en un período de entre seis y doce meses después de recibir el donativo, mismo que deberá incluir un informe narrativo y financiero.

4. Consideraciones Legales:

Una de las razones más importantes para establecer un Fondo “Amigo” en la International Community Foundation es que ofrece a tus donantes la certidumbre legal de que los donativos efectuados a través de ICF son deducibles de impuestos en los Estados Unidos. Esto se logra

debido a la intermediación de ICF como aval fiscal de tu organización en los EE. UU.

Para poder fungir como aval fiscal de tu organización, ICF se debe asegurar que tu organización es equiparable a una organización constituida bajo el régimen 501(c)(3) en los Estados Unidos. Esto quiere decir que debemos realizar una determinación de equivalencia de tu organización.

¿Qué es una determinación de equivalencia? La determinación de equivalencia es un proceso diseñado para evaluar si una organización constituida legalmente fuera de los EE. UU. es equiparable ante la ley de su país con una “entidad pública caritativa sin fines de lucro” en Estados Unidos. Este proceso incluye la solicitud de información acerca del origen, actividades y finanzas de la organización. Con base en la información recibida, ICF puede efectuar una determinación de buena fe acerca de la equivalencia de tu organización con una “entidad pública caritativa sin fines de lucro”.

Legislación aplicable a los Fondos “Amigo”: El Servicio de Impuestos Internos (IRS, por sus siglas en inglés), determina que los donativos a una organización estadounidense bajo el régimen 501(c)(3) que funge únicamente como conducto – canalizando donativos destinados específicamente a organizaciones extranjeras sin supervisión independiente – no son deducibles de impuestos. Aunque los recursos depositados en tu Fondo “Amigo” son para beneficio de tu organización, por ley se encuentran bajo el control y discrecionalidad del Consejo Directivo de ICF.

Para asegurar que tu organización cumple con la legislación aplicable, se requiere que el personal de ICF realice un proceso de verificación previo a la autorización de un donativo así como la entrega de reportes de seguimiento por parte de tu organización. Como parte de dicho proceso, es nuestra responsabilidad asegurar que los recursos entregados a tu organización se empleen para apoyar la labor filantrópica de tu organización y que todos los recursos se apliquen conforme a lo señalado en la propuesta y presupuesto original enviados por tu organización a ICF para aprobación.

Nota importante: Si tu organización no envía su informe final, no será posible que ICF efectúe futuras entregas de recursos aún y cuando tu fondo cuente con saldo.

5. Consejos para Incrementar los Donativos de Donantes Estadounidenses:

Los siguientes son consejos adicionales para poder obtener mejores resultados en la procuración de fondos:

1. **Acércate a donantes a través de los medios impresos.** Trabajando de la mano con la asesoría del personal de ICF, elabora y envía historias oportunas a los medios impresos de la región, como boletines comunitarios, periódicos y revistas.
2. **Incrementa tu base de donantes al volverte activo en las redes sociales.** Crea una página para procurar fondos a través de redes sociales como Facebook y Twitter.
3. **Aprovecha las ocasiones especiales y conviértelas en oportunidades para procurar fondos para tu organización.** Promueve que tus donantes efectúen contribuciones a través de la página para donaciones de ICF en lugar (o adicionalmente) a los regalos que harían en una ocasión especial, por ejemplo en bodas, cumpleaños, graduaciones y aniversarios.

4. **Invita a una fiesta de “procuración de amigos”.** Invita a tus donantes y a sus amigos a una cena, comida, noche de películas o evento de degustación de platillos regionales. Cobra una pequeña cuota por invitado.
5. **Formaliza alianzas con empresas locales para apoyar tu causa.** Cultiva relaciones con restaurantes, hoteles y tiendas de la localidad para invitarlos a donar un porcentaje de sus ventas a tu organización.
6. **Establece un fondo patrimonial e invita a tus donantes a nombrar a tu organización en su testamento.** Si tu organización toma en serio su sustentabilidad a largo plazo, entonces la creación de un fondo patrimonial debe ser parte de su plan a largo plazo. En EE.UU existe un impuesto al morir, por lo cual muchas personas prefieren efectuar donativos a futuro o planeados para dejar un legado duradero a su causa favorita.

6. Estudios de casos prácticos:

Ejemplo de un Evento Especial para Procurar Fondos:

Las organizaciones de la sociedad civil exitosas saben que la clave de todo evento redituable radica en contar con un grupo de voluntarios, donantes y personal apasionado, comprometidos con ayudar para que la organización crezca. Liga MAC, con sede en San José del Cabo, México, es un ejemplo de cómo una

organización de la sociedad civil puede aprovechar las relaciones existentes con las comunidades de extranjeros que viven en México para procurar cantidades significativas de recursos para sus proyectos. Por octavo año consecutivo, Liga MAC ha llevado a cabo su “Jazzfest”, evento que les ha generado miles de dólares en ganancias al involucrar a ciudadanos norteamericanos y canadienses que viven en México como integrantes del comité organizador del evento. Liga MAC se asocia anualmente con ICF, la cual

funge como aval fiscal, lo cual les ofrece, entre otros beneficios, que los donantes de Liga MAC pueden comprar boletos directamente a través de la página especial del evento en el sitio web de la International Community Foundation. Para más información sobre cómo usar a la International Community Foundation como aval fiscal para los eventos de tu organización, favor de enviar un correo a info@icfdn.org. Para leer más acerca del Jazzfest de Liga MAC, visita:

<http://www.icfdn.org/enewsletter/spring2011/003.php>.



Festival de Jazz LIGA MAC Foto: Sabrina Lear

Como organizar Sub Campañas con Donantes Estadounidenses con ICF:

Aunque la mayoría de los recursos provenientes de los Fondos “Amigo” se utilizan para cubrir el gasto operativo de las organizaciones, en ocasiones es necesario involucrar a los donantes para que apoyen cierto proyecto o iniciativa específica y llevar la contabilidad de dichos recursos por separado para ofrecer una mayor transparencia a los donantes. Cuando se presenta esta necesidad, puedes considerar la posibilidad de establecer un sub fondo de tu fondo principal. El establecimiento de un sub fondo no tiene costo adicional.



Fronteras Unidas Pro Salud

Una organización de Tijuana que ha aprovechado las ventajas que ofrecen los sub fondos es Fronteras Unidas Pro Salud (Pro Salud). Esta organización en alianza con Caitlin Hird, una adolescente de San Diego, reunió fondos para financiar vacunas contra el VPH para prevenir el cáncer cervicouterino en niñas en situación de vulnerabilidad de la comunidad de Valle Verde. Trabajando de la mano con la Srita. Hird, Pro Salud estableció el “Fondo Adolescentes contra el Cáncer Cervicouterino”, un sub fondo de su fondo existente. Gracias a que contaban con este fondo, la Srita. Hird pudo

promover efectivamente la causa, a la vez que ayudó a Pro Salud a obtener más de 18,000 dólares, con lo cual 100 niñas recibieron la vacuna contra el VPH.

El Valor de un Buen Boletín y de la Comunicación Periódica

Tus comunicaciones con los donantes no deben limitarse a la temporada alta de turismo, cuando tus donantes potenciales se encuentran de vacaciones en tu ciudad. El cultivo de donantes durante todo el año es la clave del éxito a largo plazo de una organización. La Fundación Ayuda Niños La Paz aprendió esta lección hace tiempo. Mediante la creación de un boletín efectivo para comunicarse estratégicamente con su red de simpatizantes, Fundación Ayuda Niños La Paz ha podido involucrar a sus donantes en los Estados Unidos al mantenerlos informados acerca de sus programas específicos, enfatizando la manera en que su dinero está logrando un impacto en los niños y familias de La Paz. Esta estrategia implementada por Fundación Ayuda Niños La Paz ha permitido que la organización fortalezca las relaciones con sus donantes, a la vez que genera apoyo para sus programas de apoyo a los jóvenes en situación de pobreza y vulnerabilidad en La Paz.



Fundación Ayuda Niños La Paz

Involucrando a la Comunidad de Expatriados:

Cuando la Fundación Punta de Mita empezó a planear la construcción de un nuevo complejo deportivo para jóvenes, recurrió a su propia comunidad de residentes extranjeros, a líderes locales y empresas para lograr su objetivo. La comunidad unió sus fuerzas con la Fundación para obtener los recursos que se requerían para apoyar a los jóvenes en situación de vulnerabilidad de Punta de Mita, realizando una campaña de capital para conseguir el financiamiento requerido y poder construir instalaciones de primera calidad en menos de un año. Desde el principio, la Fundación Punta de Mita trabajó con el personal de la International Community



Fundación Punta de Mita

Foundation en la preparación de su página de donativos en línea en el sitio de ICF para facilitar que los donantes estadounidenses aportaran generosa y fácilmente a su campaña. Sus esfuerzos fructificaron en grandes donativos regulares de nuevos donantes, quienes ahora están comprometidos con seguir apoyando su misión de mejorar la calidad de vida de los residentes en situación de vulnerabilidad en Punta de Mita. Para leer más acerca de Fundación Punta de Mita y este logro alcanzado recientemente, visita: <http://www.icfdn.org/enewsletter/spring2011/003.php>

Promoviendo tu Causa a través de Hoteles y Operadoras de Viajes:

El futuro de los grandes felinos, incluyendo al jaguar en la península Osa de Costa Rica está en riesgo debido a la caza ilegal y a la pérdida del hábitat. Yaguara, una organización ambiental costarricense dedicada a la conservación de la biodiversidad, desarrolló un plan para capitalizar en la creciente industria del turismo en Centroamérica, protegiendo a esta especie y así evitando su extinción. Para obtener apoyo económico para sus programas, Yaguara estableció alianzas con hoteles de la localidad para llevar a cabo foros educativos vespertinos para los huéspedes de los hoteles. Esta estrategia ha resultado muy redituable para Yaguara, debido a que han podido ampliar su base de donantes estadounidenses, al cautivar su atención y su corazón cuando tienen una mayor sensibilidad para donar a una causa local. Es importante señalar



Jaguar en la península Osa de Costa Rica. Foto: Aida Bustamante, Directora Ejecutivo, Yaguará

que cuando un donante contribuye a una causa durante un viaje, estará más dispuesto a efectuar donativos más generosos a través de tarjeta de crédito. La clave para que esta estrategia funcione es formalizar un acuerdo con el hotel para que publique la página de internet de tu organización y la página de donaciones de ICF en la página principal de su sitio web, promoviendo la donación en línea de manera segura.

Como dejar un legado duradero para tu causa mediante el establecimiento de un fondo patrimonial:

La gran mayoría de las organizaciones de la sociedad civil que trabajan con ICF cuentan con Fondos “Amigo”, no patrimoniales, los cuales permiten que tu organización obtenga recursos para cubrir gastos operativos. Sin embargo, si eres como la mayoría de los directivos de las OSC, ¿Has



Augustinian Scholarship Fund

pensado en cómo lograr que la organización continúe trabajando hacia el cumplimiento de su misión para beneficio de futuras generaciones? Una manera de lograrlo, es a través del establecimiento de un fondo patrimonial “Amigo”. Una organización que lo hizo es el Fondo de Becas Agustiniano, el cual estableció un fondo patrimonial por recomendación de uno de sus donantes, el Hermano Richard Van Rooij, un sacerdote jesuita en mal estado de salud que había fungido como capellán del Centro Médico de UCLA. Un año después de haber establecido el fondo, el Hermano Van Rooij falleció. Sin embargo, dejó un importante legado

patrimonial que contribuye a que los niños y jóvenes de la comunidad tijuanaense de El Tecolote reciban tutorías en horario extendido y becas. El donativo del Hermano Van Rooij no habría sido posible si la organización no hubiera establecido un fondo patrimonial. Debido a que en los Estados Unidos existe un impuesto al patrimonio, generalmente las personas consideran efectuar donativos a futuro para sus causas favoritas ya que representa una ventaja en materia fiscal. La procuración de fondos patrimoniales requiere de una cuidadosa planeación e inicia estableciendo un fondo patrimonial.

7. Preguntas Frecuentes de los Fondos “Amigo”

- **¿Qué es un Fondo “Amigo”?**

Respuesta: Una organización constituida legalmente en el extranjero puede abrir un Fondo “Amigo” en una organización registrada ante las autoridades estadounidenses, como la International Community Foundation, institución que funge como su aval fiscal en los Estados Unidos. Una responsabilidad clave de cualquier aval fiscal de un Fondo “Amigo” es demostrar claramente que mantiene discrecionalidad y control sobre los recursos que benefician a una organización extranjera. Cuando cuentan con un aval fiscal, una organización extranjera puede recibir donativos deducibles de impuestos de donantes estadounidenses.

- **¿Cómo puede establecer una organización constituida legalmente fuera de los EE. UU. un Fondo “Amigo”?**

Respuesta: Para participar en el programa de Fondos “Amigo” de la International Community Foundation, tu organización debe tener todos sus papeles en regla ante las autoridades de tu país. Además, y de manera independiente, la Fundación debe determinar que la organización es equiparable a una constituida bajo el régimen estadounidense “501(c)(3)” de los Estados Unidos. Este proceso es conocido como “determinación de equivalencia”. Para las organizaciones mexicanas, la determinación de equivalencia se establece al recibir y revisar copias de: a) Cédula fiscal que acredite el alta ante el RFC, b) Acta constitutiva, c) Publicación como donataria en el Diario Oficial de la Federación; b) Informe anual de la organización y /o sus últimos estados financieros. Para cumplir con la Ley USAPATRIOT, también deben de entregar un listado de los integrantes de su consejo directivo o patronato.

- **¿Cuáles son las ventajas de establecer un Fondo “Amigo” con la International Community Foundation en lugar de constituir legalmente una organización 501(c)(3) hermana en los Estados Unidos?**

Respuesta: Aunque es posible que una organización extranjera constituya legalmente una nueva organización sin fines de lucro en los Estados Unidos – algunas organizaciones ya lo han hecho – esto implica gastos legales, contables y administrativos. Adicionalmente, por ley, una organización “Amiga de” no se puede constituir legalmente únicamente como un vehículo para transferir fondos a una organización extranjera. La organización en cuestión debe realizar otras actividades filantrópicas en los Estados Unidos. Para las organizaciones extranjeras que cumplen los requisitos, el establecimiento de un Fondo “Amigo” en la International Community Foundation es una opción de bajo costo que les permite recibir donativos de donantes estadounidenses y cumplir con los requisitos que la ley establece. Las principales ventajas incluyen:

- a. **Ahorro:** Abrir un Fondo “Amigo” solo cuesta \$350 dólares además de una cuota anual de \$350 dólares, a diferencia de establecer una nueva organización sin fines de lucro en los Estados Unidos, lo cual puede llegar a costar hasta \$10,000 dólares en gastos legales más un mínimo de \$5,000 dólares anualmente para cubrir gastos contables y de auditoría.
- b. **Conveniencia:** La International Community Foundation se hace cargo del trabajo de enviar las cartas a los donantes mediante las cuales reconoce los donativos recibidos en los Fondos “Amigo” de la Fundación.
- c. **Capacidad de efectuar donativos en línea y mayor visibilidad:** La International Community Foundation ofrece a las organizaciones extranjeras la capacidad de recibir donativos en línea sin cargo adicional a través de una sub página incluida en la propia página web de la Fundación. La organización recibe una dirección exclusiva para su propia página web.
- d. **Vinculación:** La International Community Foundation cuenta con una red de más de 3,500 donantes estadounidenses y simpatizantes que apoyan causas internacionales. Aunque no puede asegurar que alguno de ellos apoyará tu causa, hemos encontrado que con el tiempo, al incrementar la visibilidad de una organización extranjera en los Estados Unidos, aumentan los donativos que recibe.

- **¿La International Community Foundation se hace cargo de todas las actividades de procuración de fondos en los Estados Unidos para las organizaciones que abren un Fondo “Amigo”?**

Respuesta: No. Aunque la International Community Foundation ha asumido el firme compromiso de trabajar en colaboración con organizaciones extranjeras para incrementar su visibilidad en los Estados Unidos, la fundación no debe ser vista como el procurador de fondos en los EE. UU. de las organizaciones extranjeras. Lo que ofrece la International Community Foundation a estas organizaciones es una valiosa plataforma para recibir donativos en los Estados Unidos. Las organizaciones extranjeras que han tenido más éxito en la procuración de fondos han podido aprovechar de manera efectiva sus Fondos “Amigo” para involucrar y cultivar a sus propios amigos, seguidores, simpatizantes y redes sociales en los Estados Unidos. En muchas ocasiones, inicia con la participación activa de los propios integrantes del consejo directivo o patronato para involucrar a otros donantes y simpatizantes e invitarlos a apoyar su causa.

- **Si mi organización constituida en otro país no tiene un gran grupo de donantes estadounidenses listos y dispuestos a ayudar a mi organización, ¿tiene sentido establecer un Fondo “Amigo”?**

Respuesta: Depende. El establecimiento de un Fondo “Amigo” no es la mejor opción para todas las organizaciones extranjeras. La función principal de la International Community Foundation es fungir como aval fiscal en los Estados Unidos, ofreciendo a las organizaciones el apoyo administrativo para recibir contribuciones de donantes estadounidenses conforme a las leyes vigentes. No tenemos la capacidad de convertirnos en el procurador de fondos de tiempo completo de tu organización en los Estados Unidos. Es importante enfatizar que tu organización será la responsable de construir activamente una red de donantes estadounidenses comprometidos con la causa. Por lo anterior, la International Community Foundation está preparada y dispuesta en todo momento a informar a sus propios donantes acerca del trabajo que realizan las organizaciones que cuentan con un Fondo “Amigo” en la fundación, lo cual logramos a través de nuestro boletín trimestral, de nuestra página de internet, de ICFXchange, nuestra herramienta en línea para hacer recomendaciones a los donantes y de la vinculación directa con donantes.

- **¿Cuáles son algunas maneras en las que una organización extranjera puede comenzar a desarrollar una base de donantes estadounidenses si no cuenta con simpatizantes en la actualidad?**

Respuesta: Hay muchas maneras de involucrar de manera activa a donantes estadounidenses con tu organización y tu causa. Una manera sencilla de comenzar es acercándose a la comunidad de residentes extranjeros que se encuentren viviendo en tu localidad para darles a conocer el trabajo que realiza tu organización. En la actualidad alrededor de 1-2 millones de extranjeros viven de manera temporal o permanente en México. Muchos de estos extranjeros son jubilados, lo cual les brinda una mayor disponibilidad para participar como voluntarios. En ciertas ciudades mexicanas de México y Centroamérica, vive una gran cantidad de norteamericanos que trabajan para empresas estadounidenses multinacionales. Estas personas y las empresas en las que laboran, representan donantes potenciales para tu causa u organización. La clave es involucrar a estos donantes potenciales de manera efectiva como simpatizantes activos y comprometidos con tu organización.

- **¿Cuáles son las maneras más efectivas de involucrar a los donantes estadounidenses?**

Respuesta: Una de las maneras más efectivas para involucrar a nuevos donantes es a través de historias claras y contundentes acerca de tu organización. A los donantes les gusta apoyar organizaciones que están haciendo una diferencia en el mundo a nuestro alrededor. En ocasiones, las organizaciones hacen un gran trabajo pero no comunican sus logros a través de historias. Por lo tanto, la comunicación efectiva también juega un importante papel y va de la mano con la transparencia y rendición de cuentas. Después de todo, a los donantes les gusta saber que el apoyo económico que brindan a una organización está siendo bien utilizado. También es importante involucrar a los donantes para que participen activamente en el trabajo de tu organización. Algunas maneras de fomentar la participación de los donantes estadounidenses es invitándolos a formar parte de tu consejo directivo o consultivo, invitando a estadounidenses que viven en México como voluntarios, organizando visitas de campo a los proyectos de la organización, la realización de eventos especiales para donantes angloparlantes y editando un boletín trimestral en inglés que presente el trabajo que realiza la organización. Una de las maneras más efectivas de obtener recursos es “procurando amistades”. Por ello, una vez que tengas un grupo de consejeros o voluntarios estadounidenses que apoyen a tu organización, debes solicitarles que te apoyen a través de sus propias redes de contactos para que donen a tu causa. Una vez más, la comunicación efectiva es la clave. Considera la posibilidad de invertir en una página de internet, boletín e informe anual en inglés si es que tu organización no cuenta ya con ellos.

- **¿Cómo solicita recursos una organización de su Fondo “Amigo”?**

Respuesta: Un Fondo “Amigo” NO es una cuenta de cheques con fines filantrópicos. Como lo mencionamos anteriormente, por ley, la International Community Foundation debe mantener la discrecionalidad en el uso de los recursos que custodia en todos sus Fondos “Amigo”. Por lo anterior, la fundación debe comprobar que los fondos solicitados serán empleados para fines filantrópicos. Por esta razón, todas las organizaciones que soliciten recursos deben de enviar una propuesta y presupuesto detallando la manera en que utilizarán los fondos. Las organizaciones que reciban recursos también deben de entregar un informe final en el cual describan la aplicación de los recursos. En la siguiente liga encontrarás los lineamientos de ICF para la elaboración de los informes finales: <http://www.icfdn.org/grantseekers/reportingguidline.php>

- **¿Nuestra organización puede organizar un evento para procurar fondos con donantes estadounidenses y depositar las ganancias que se obtengan en nuestro Fondo “Amigo” para que los donantes puedan deducir de impuestos sus aportaciones?**

Respuesta: Sí, pero bajo ciertas condiciones. La International Community Foundation es el aval fiscal de tu organización en los Estados Unidos. Como tal, la Fundación tiene una responsabilidad ante la autoridad fiscal de los Estados Unidos para asegurar que las personas que efectuaron donativos a tu organización no recibieron bienes o servicios a cambio de su donativo. Frecuentemente, en el caso de los eventos para procurar fondos, los alimentos, la renta de instalaciones y el entretenimiento tienen un costo para la organización. Estos costos deben de considerarse al determinar el porcentaje de un donativo que se destina directamente a beneficio de la organización. Para asegurar que tu organización puede aceptar donativos de conformidad con la legislación aplicable, es necesario que la International Community Foundation funja como co-organizadora del evento y se responsabilice de validar el costo del evento tomando en cuenta los gastos y el precio del boleto. Una vez que se define el verdadero costo del evento, entonces se puede establecer el precio del boleto, el cual debe de incluir una porción del valor total que será deducible de impuestos. De igual manera, cuando un evento incluye una subasta silenciosa, las compras realizadas por los asistentes al evento deben evaluarse cuidadosamente para determinar

el costo real de los bienes y servicios en relación al precio de venta final a los donantes. En el caso de las compras en subastas silenciosas, sólo el monto restante al descontar el costo del producto puede considerarse como donativo deducible.

Debido a que es responsabilidad de la International Community Foundation asegurar que todas las aportaciones efectuadas por donantes tengan verdaderos fines filantrópicos, la fundación no puede aceptar recursos que recibió una organización en un evento en el que la fundación no participó como co-organizador. Como una condición de fungir como co-organizadores del evento, **la International Community Foundation requiere que por lo menos una persona de su equipo operativo asista al evento. La organización debe cubrir todos los costos relacionados con la asistencia de nuestro personal al evento (viáticos y tiempo).**

- **¿La International Community Foundation nos puede ayudar a organizar un evento en los Estados Unidos a beneficio de nuestra causa?**

Respuesta: Sí. Las organizaciones con Fondos “Amigo” que se encuentren en regla con la fundación pueden organizar eventos para procurar fondos y crear conciencia entre sus donantes en el área de San Diego en la Noyes House, un edificio histórico ubicado en una propiedad de 7 acres que pertenece a Olivewood Gardens, institución afiliada a la fundación. Olivewood Gardens se ubica en National City, en la región sur de San Diego, a solo 14.5 kilómetros de la frontera de México y Estados Unidos. Otra alternativa es que tu organización realice un evento especial a beneficio de tu causa en otra ciudad estadounidense, sin embargo, es importante enfatizar que, por ley, la International Community Foundation debe ser co-organizador del evento por lo que uno de sus representantes debe estar presente en el evento, con la finalidad de asegurar que todos los ingresos del evento se registren de manera correcta para reflejar la porción que por naturaleza se puede considerar como donativo y que no se reciban a cambio bienes ni servicios.

- **En ocasiones, mi organización requiere efectuar pagos por bienes y servicios en los Estados Unidos. ¿Se pueden usar los recursos de nuestro Fondo “Amigo” para cubrir dichos gastos?**

Respuesta: Sí, mientras se demuestre que los gastos tienen un fin filantrópico y contribuyan a que la organización logre su misión. Al igual que con una solicitud regular de fondos, ICF requiere que la organización extranjera envíe una propuesta solicitando recursos de su Fondo “Amigo”.

- **En mi organización queremos conseguir recursos para un programa o proyecto específico. ¿Es posible obtener financiamiento para un proyecto de este tipo a través de un solo Fondo “Amigo”?**

Respuesta: Sí, cualquier organización extranjera que cuente con un Fondo “Amigo” en la fundación puede establecer sub fondos especiales adicionales sin cargo alguno. Los sub fondos generalmente se establecen para permitir que una organización procure fondos para un programa o proyecto específico más allá de conseguir recursos que se destinan a cubrir el gasto operativo. La fundación envía reportes periódicos tanto del fondo principal de una organización como de los sub fondos, enviando además estados de cuenta trimestralmente.

- **¿Los recursos depositados en los Fondos “Amigo” generan intereses?**

Respuesta: No, los fondos se invierten en instrumentos líquidos del mercado monetario o en instrumentos equivalentes al efectivo para maximizar liquidez. Todo interés que puedan ganar se acredita a la fundación.



Para otras preguntas relacionadas con tu fondo en la International Community Foundation, favor de comunicarse con:

International Community Foundation
2505 N Avenue
National City, Ca. 91950
Tel: (619) 336-2250

info@icfdn.org

www.icfdn.org