



“La Importancia de la Vinculación: Implicaciones de la ENAFI 2005-2008”

Michael D. Layton , Ph.D.

Proyecto sobre Filantropía y Sociedad Civil (PFSC) - ITAM

Ceremonia de Entrega del Premio Estatal al Altruismo Mexiquense y

Encuentro de Asistencia Privada 2010 Bicentenario

23 de noviembre del 2010

Toluca, México



Contenido de la presentación

- La problemática: La informalidad y las organizaciones de la sociedad civil
- El contexto en el Estado de México
- Los Resultados de la ENAFI
- Implicaciones para la vinculación, o

*¿Por qué la vinculación es
el mejor estrategia de éxito?*



La problemática: La informalidad y las organizaciones de la sociedad civil



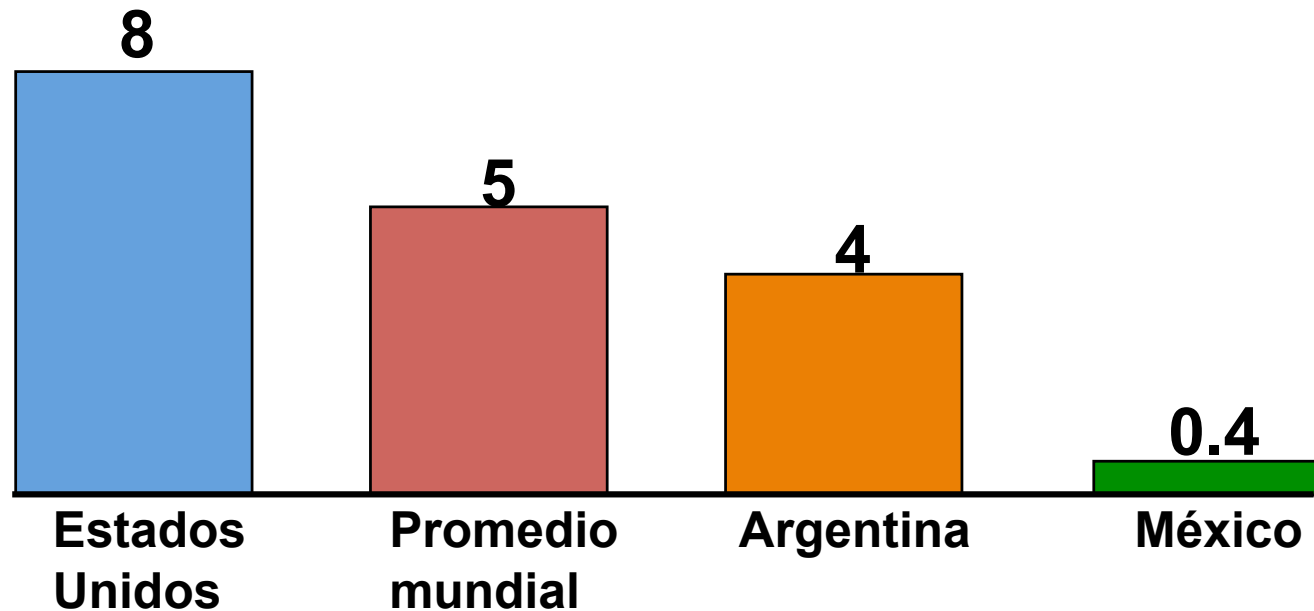
El Rompecabezas: Un pueblo generoso ...





... pero un sector poco desarrollado.

Porcentaje de la Población Económicamente Activa en el sector no lucrativo



Fuentes: Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project.



¿Cómo se ayudan los mexicanos?



• **82%** da a “viejitas que piden dinero en la calle”

• **22%** da a organizaciones “de ayuda a ancianos, personas de escasos recursos, etc.”





¿Cómo se ayudan los mexicanos?



- **66%** da a niños de la calle

- **11%** da a grupos que ayudan a jóvenes





¿Cómo se ayudan los mexicanos?



• **88%** da donativos a la gente en la calle que se los pide

• **15%** dice haber dado a organizaciones humanitarias





El contexto en el Estado de México



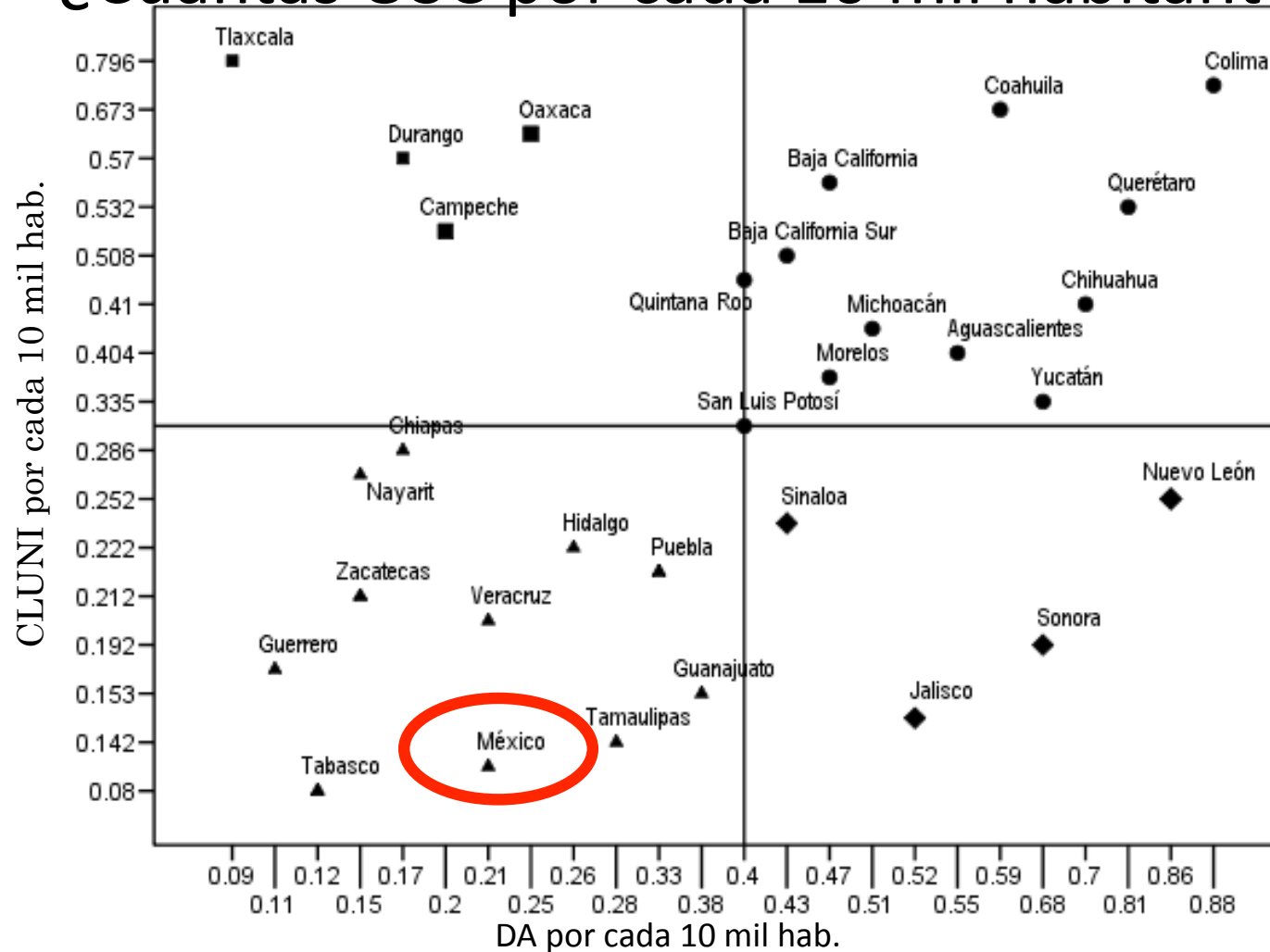
Contexto en el Estado de México (2007)

- Total de **donativos recibidos**: \$2,133,247,677
Lugar #2 a nivel nacional
- Total de **donativos otorgados**: \$237,798,057
Lugar #3 a nivel nacional
- Total de **donatarias autorizadas**: 299
Lugar #4 a nivel nacional



Contexto en el Estado de México

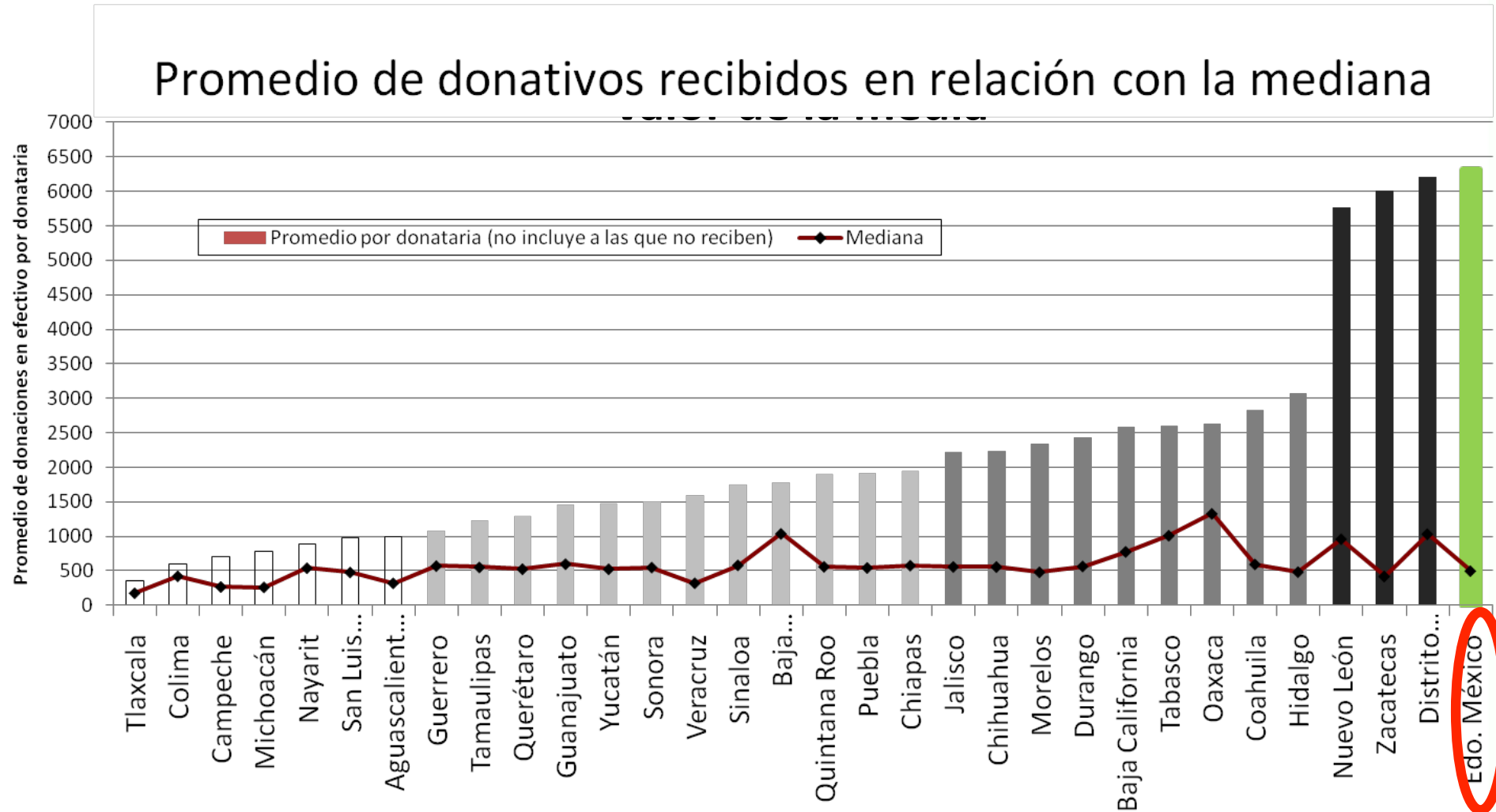
¿Cuántas OSC por cada 10 mil habitantes?



- I. Alto nivel de donatarias autorizadas y organizaciones con CLUNI.
- II. Alto nivel de organizaciones con CLUNI y bajo nivel de donatarias autorizadas.
- ▲ III. Bajo nivel de donatarias autorizadas y organizaciones con CLUNI.
- ◆ IV. Alto nivel de donatarias autorizadas y bajo nivel de organizaciones con CLUNI.



Contexto en el Estado de México



Fuente: SAT, "Reporte de Donatarias Autorizadas 2008", <http://www.shcp.gob.mx/INGRESOS/Paginas/ReporteDonatarias.aspx> (consultado el 2 de abril de 2009).



Los resultados de la ENAFI



ENAFI 2008

- Tipo de estudio: Encuesta en vivienda
- Fecha: noviembre del 2008
- Población : 1,490 ciudadanos, de 18 años
- Representatividad del estudio: Nacional
- Intervalo de confianza del 95% y un margen de error de +/- 2.5%



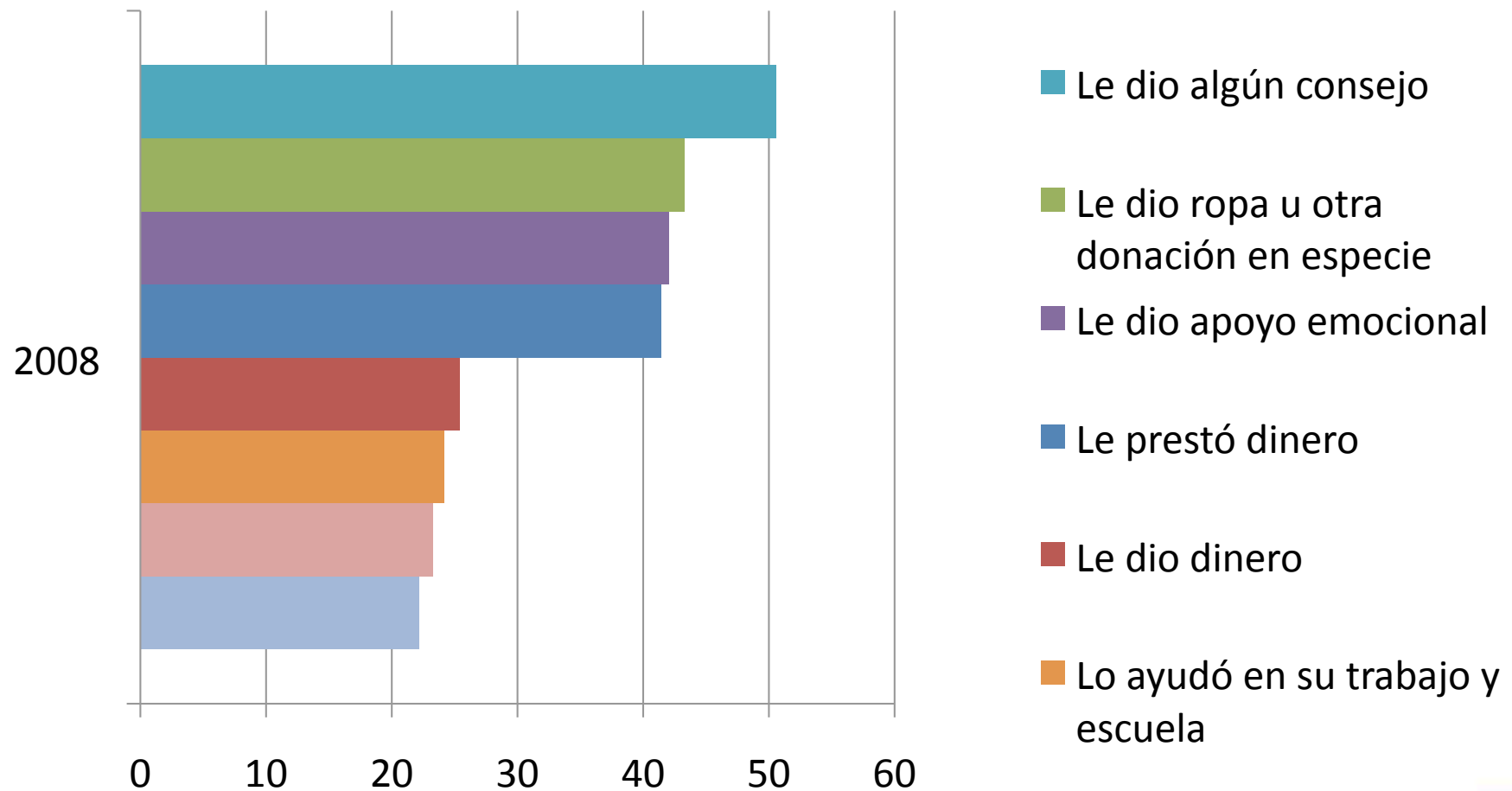
Temas de la Encuesta

- Voluntariado
- Donaciones
- Capital social
 - Normas de confianza y reciprocidad
 - Membresía y participación
- Corrupción
- Inseguridad



Acerca del voluntariado...

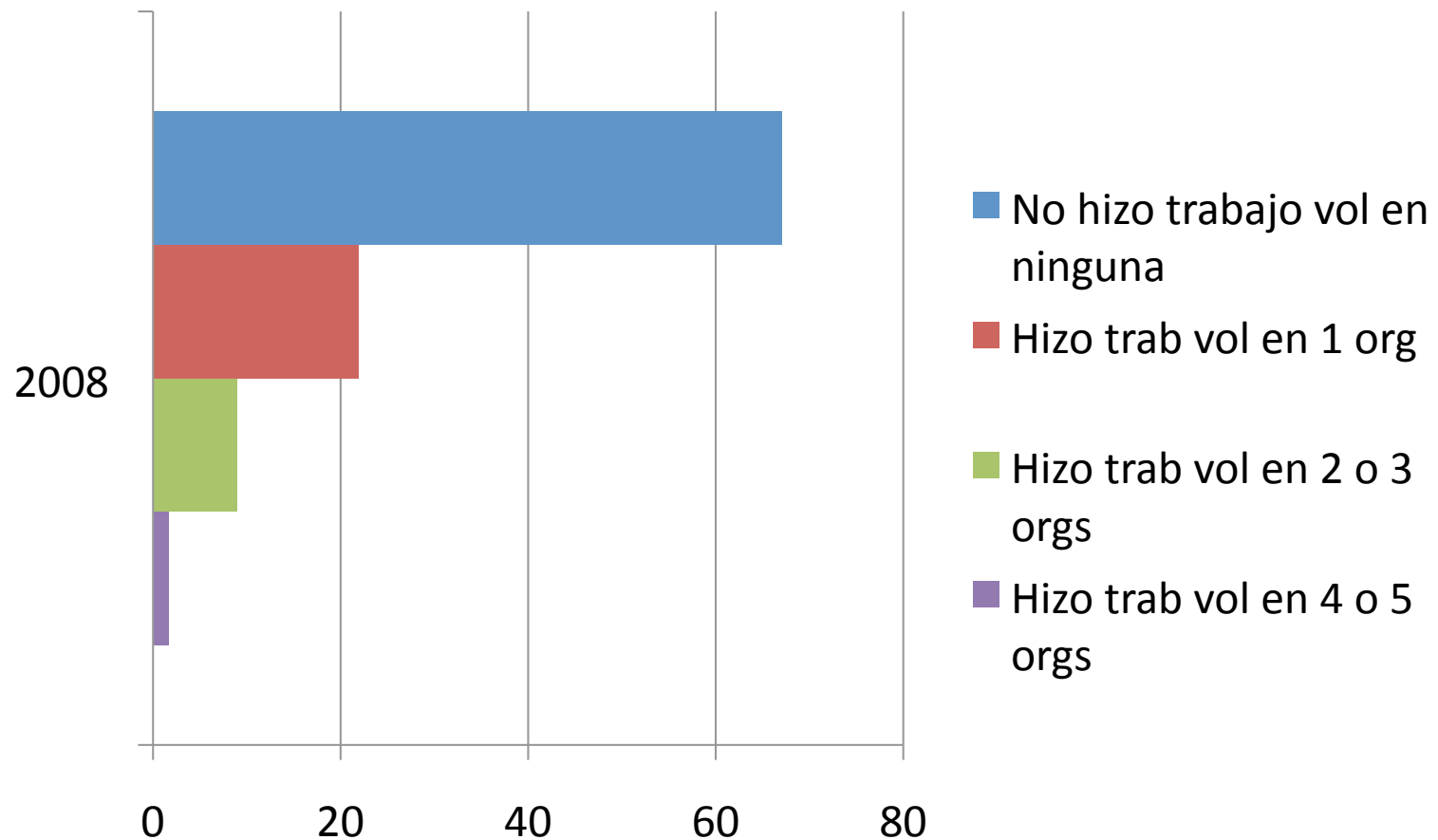
¿Usted ha ayudado a algún amigo, vecino o conocido de alguna de las siguientes formas durante los últimos 12 meses?





Acerca del voluntariado...

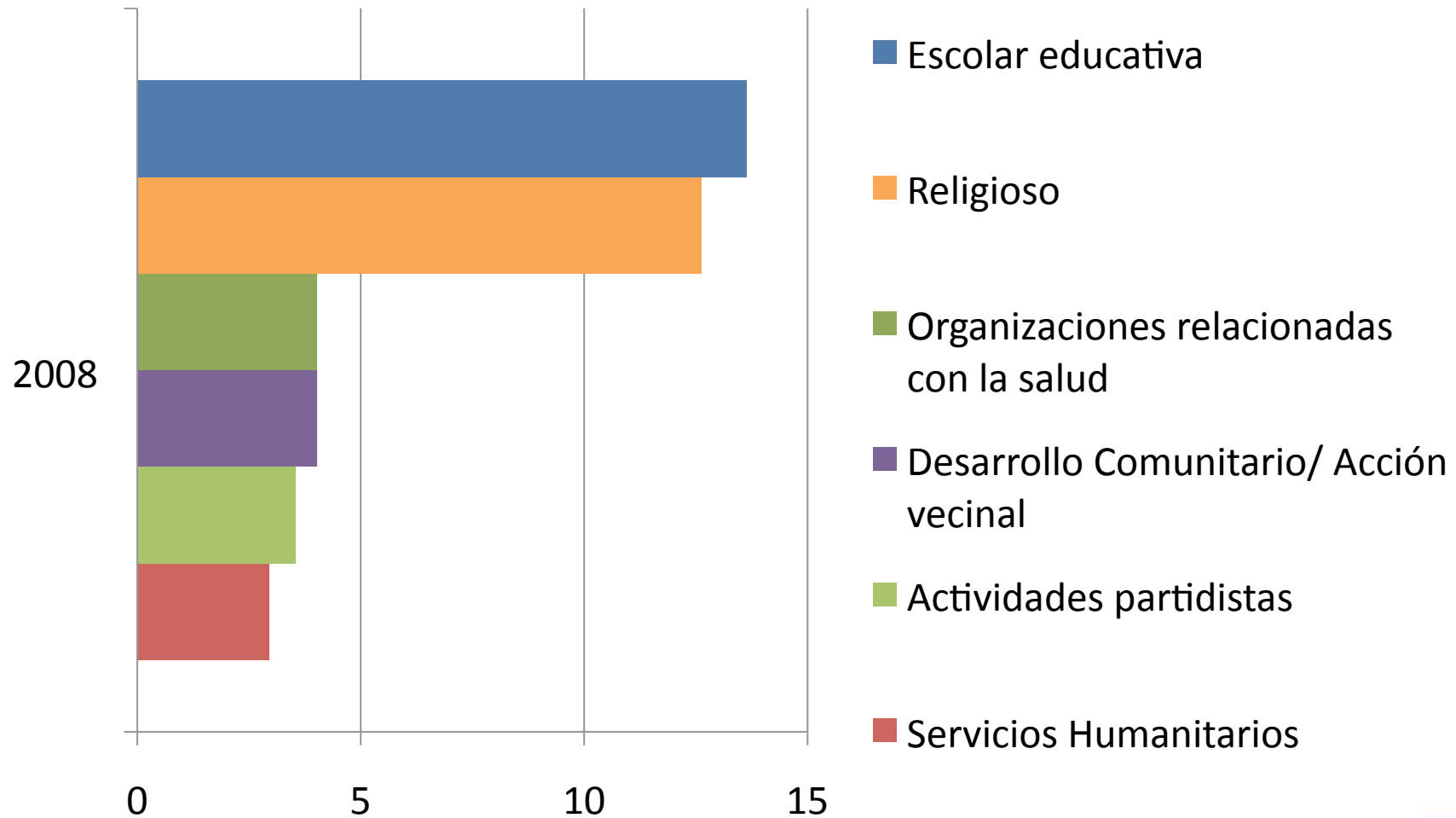
Resumen de trabajo voluntario en organizaciones:





Acerca del voluntariado...

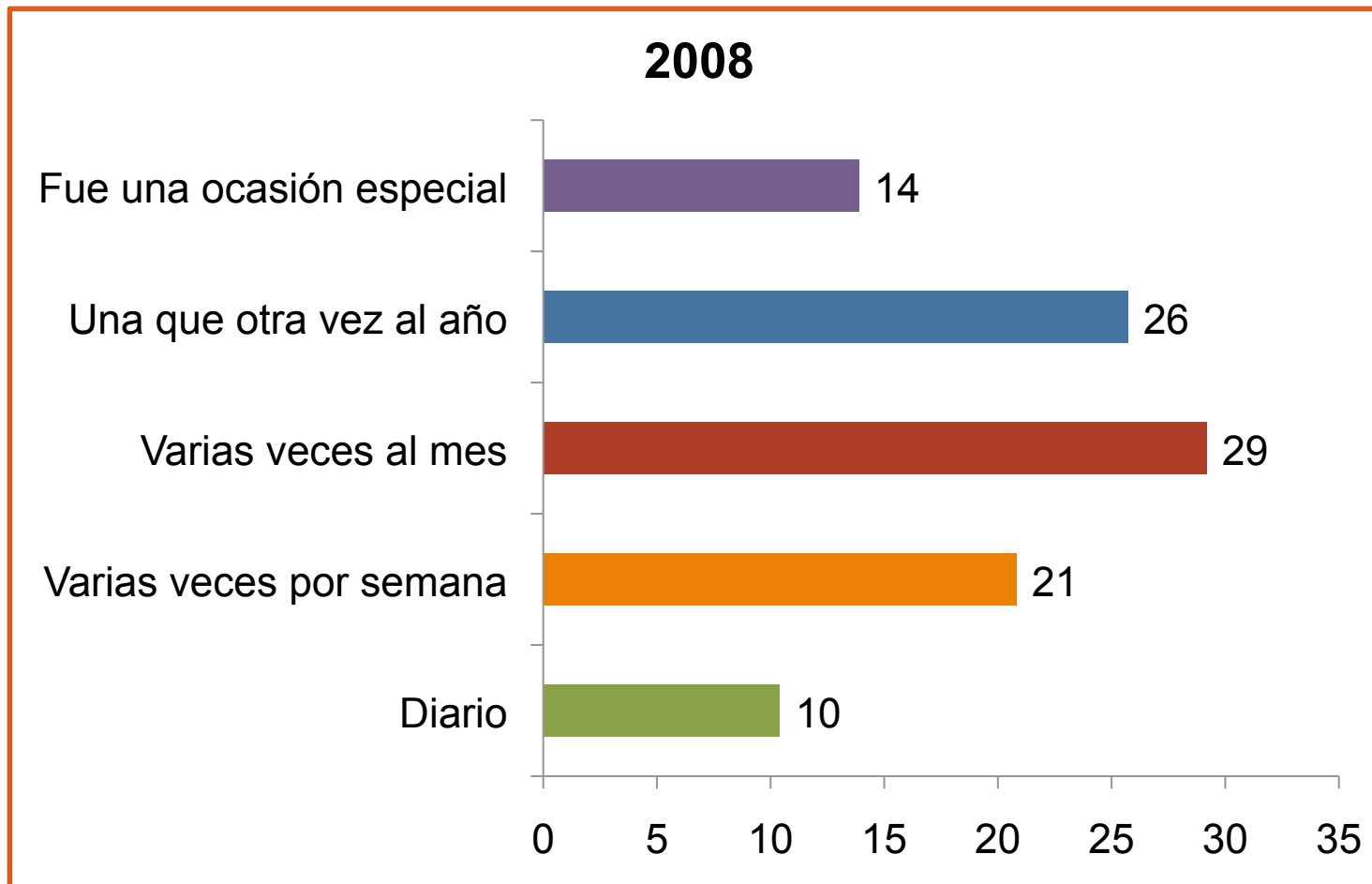
Vea por favor con cuidado la siguiente lista donde se incluyen distintos tipos de organizaciones y actividades voluntarias. Dígame en cuál de ellas realizó un trabajo voluntario en los últimos 12 meses





Acerca del voluntariado...

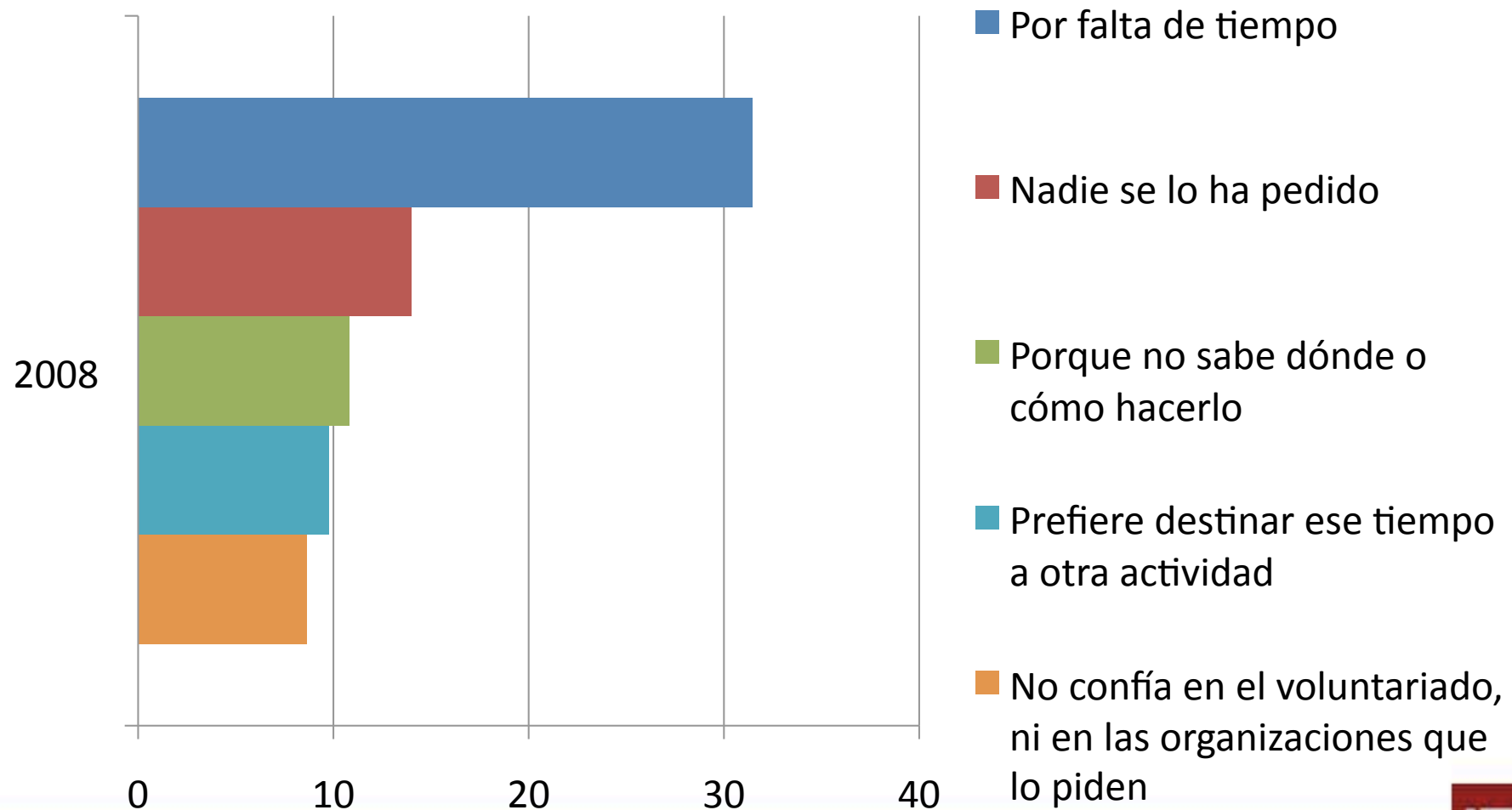
¿Del trabajo voluntario que usted le dedicó más tiempo, con qué frecuencia realizó ese trabajo voluntario?





Acerca del voluntariado...

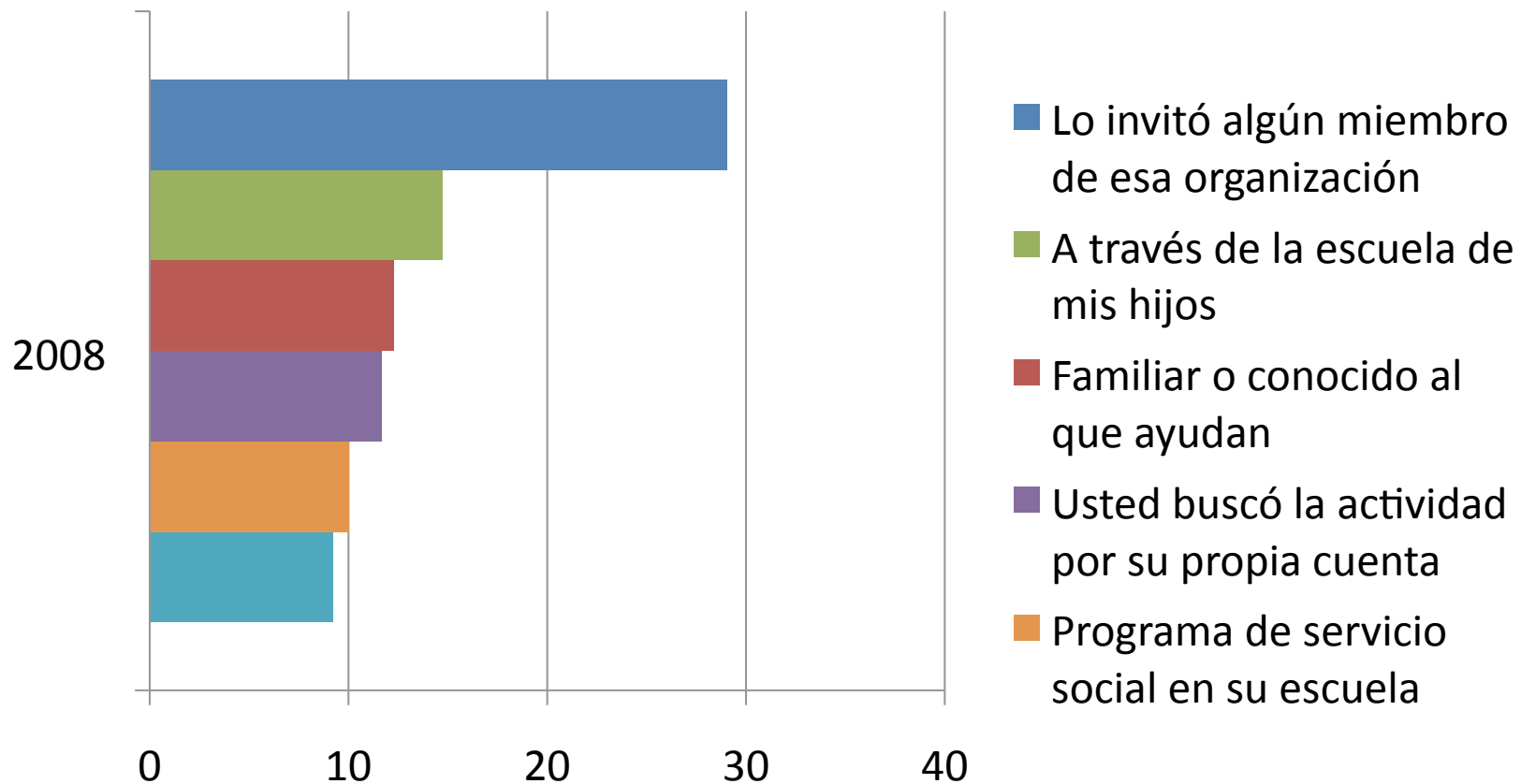
Existen muchas razones por las que la gente NO realiza trabajo voluntario ¿Podría indicarme cuáles son sus razones?





Acerca del voluntariado...

¿Usted por cuál de las siguientes razones se enteró de ese trabajo voluntario?

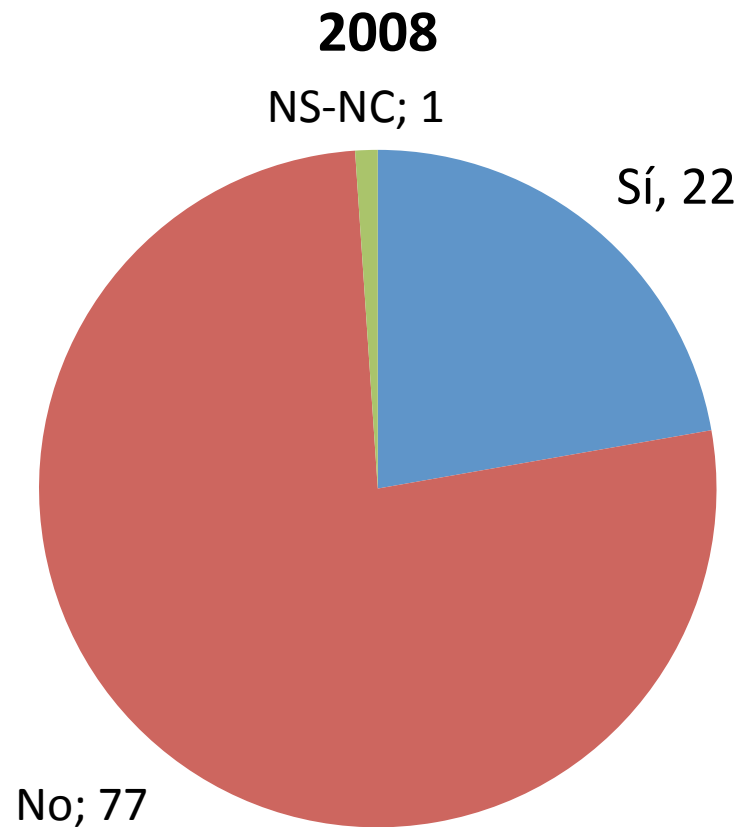


* Formas en las que más personas se enteran



Acerca del voluntariado...

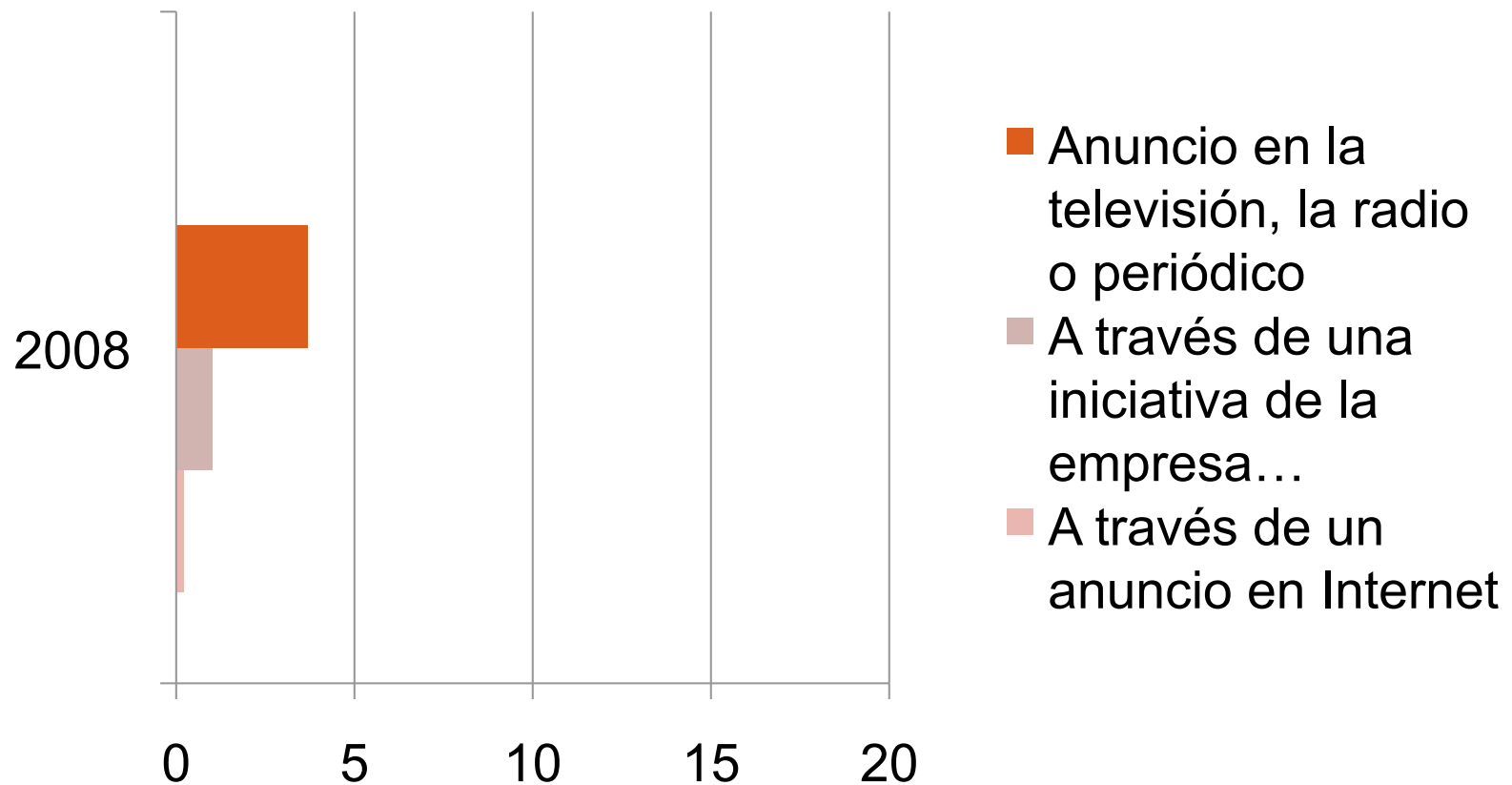
¿Se le pidió personalmente que trabaje como voluntario durante los últimos 12 meses?





Acerca del voluntariado...

¿Usted por cuál de las siguientes razones se enteró de ese trabajo voluntario? (2da parte)



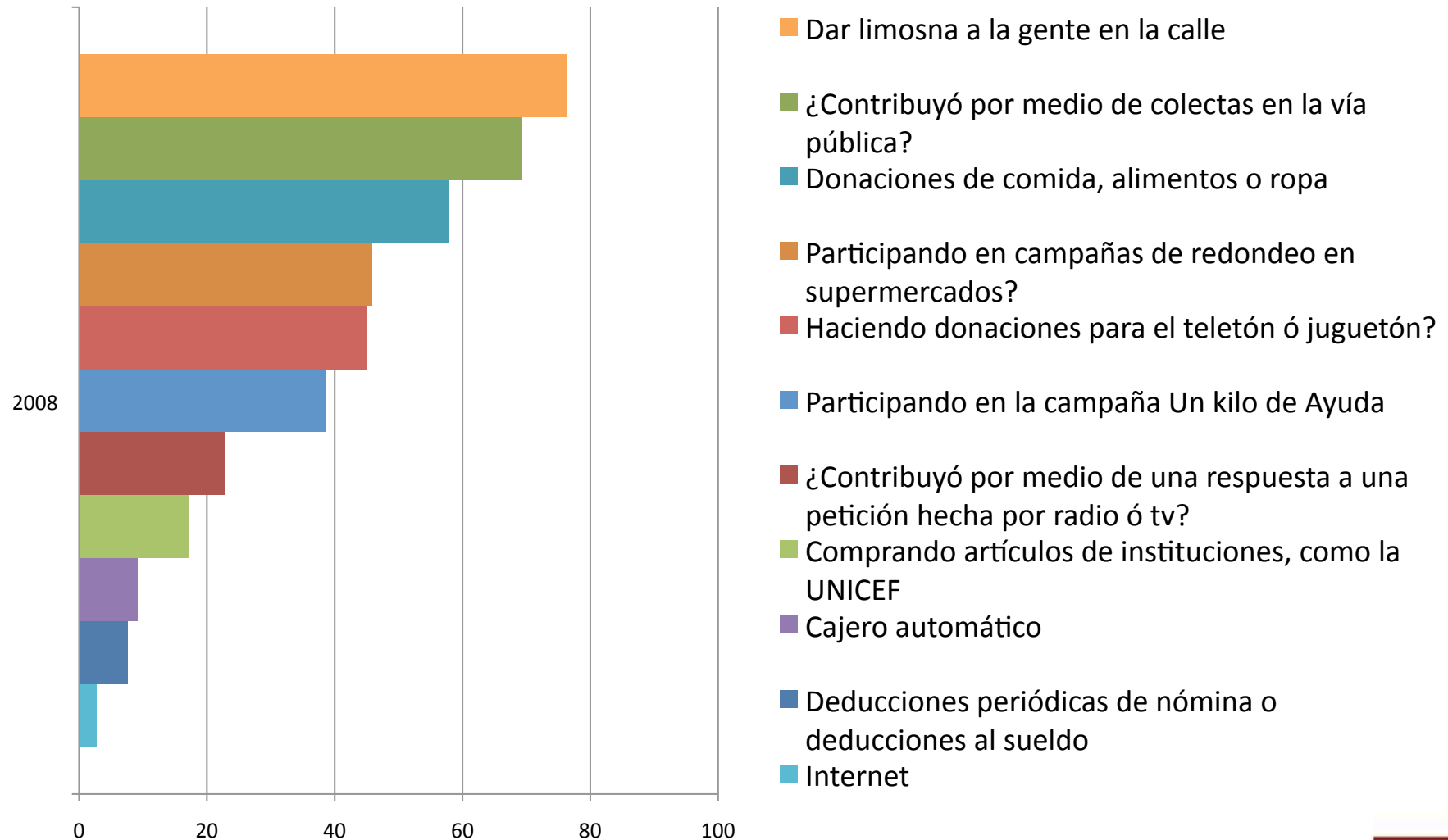
*Formas en las que menos se enteran

**Escala menor que la gráfica anterior



Sobre donaciones...

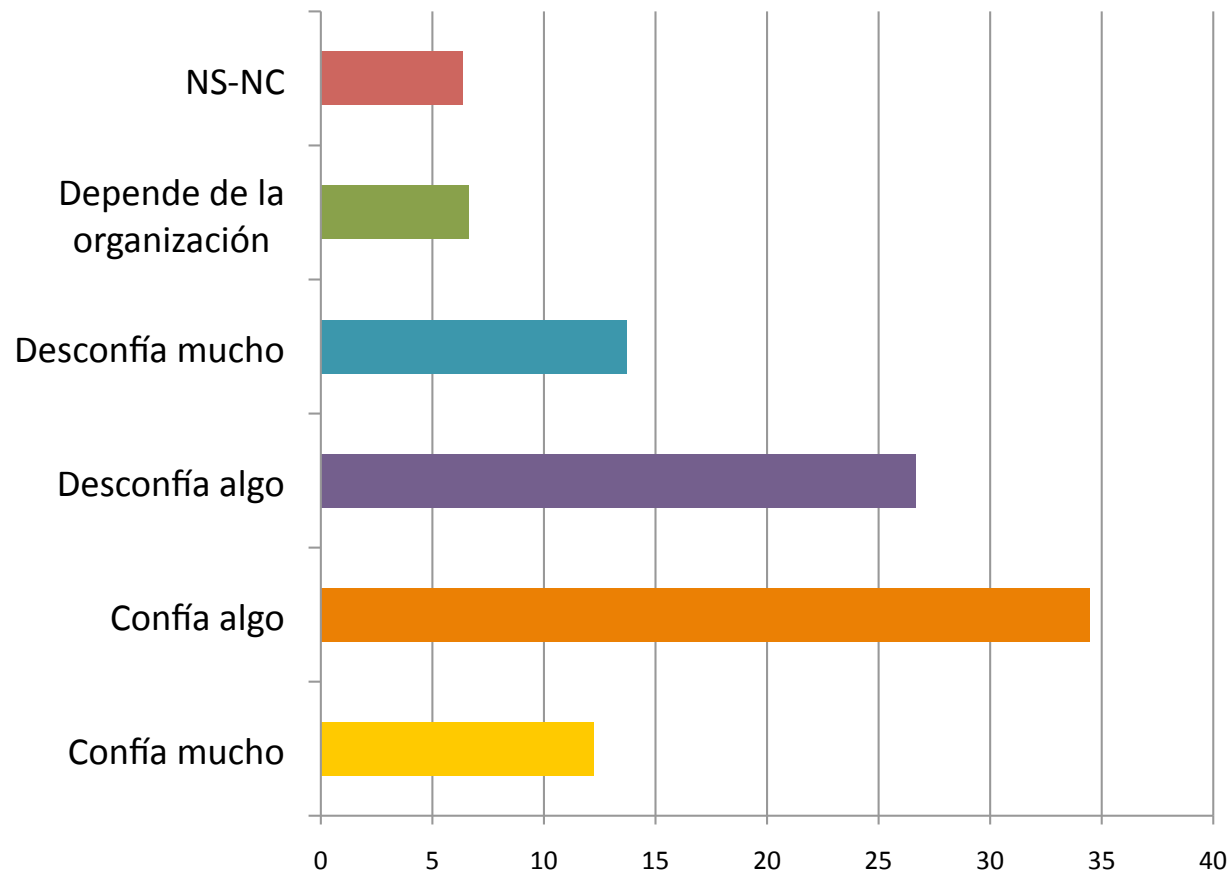
¿Contribuyó en los últimos 12 meses a...?





Sobre donaciones...

En general, ¿usted confía o desconfía en las organizaciones que piden donaciones?





Sobre donaciones...

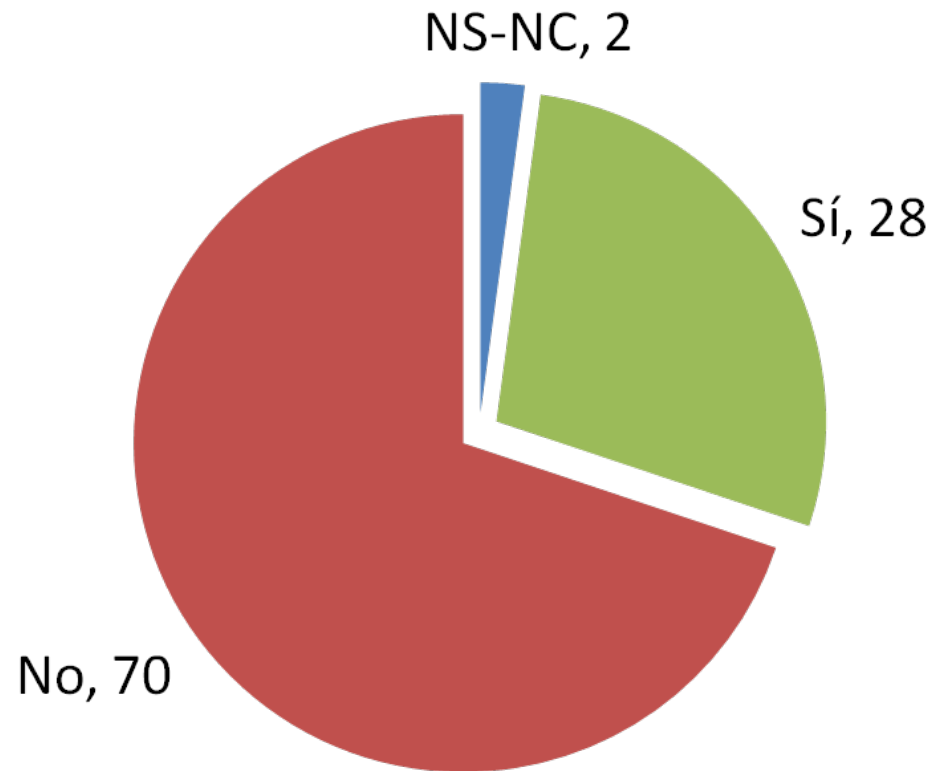
¿Podría indicarme cuáles son las razones por las que la gente NO realiza contribuciones o donativos?





Sobre donaciones...

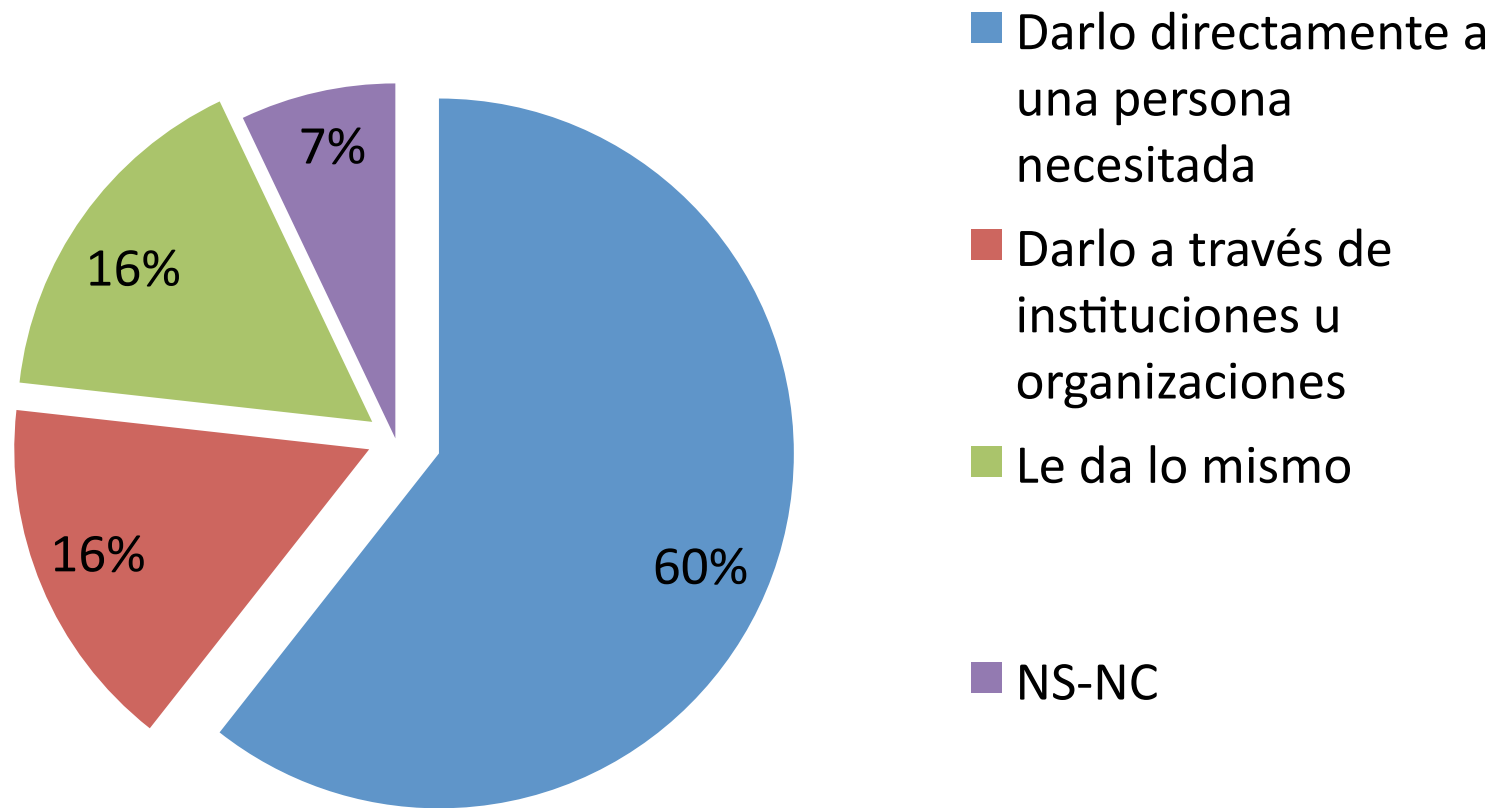
En los últimos 12 meses, ¿Le han requerido o pedido a usted o a algún miembro de su hogar, algún tipo de donación en dinero o en especie, por parte de cualquier organización o institución incluyendo organizaciones religiosas?





Sobre donaciones...

¿Cómo prefiere realizar la aportación o dar ayuda?





Preferencias para donar: ¿Directamente a los necesitados? ó ¿a instituciones?

¿Por qué prefiere dar su aportación DIRECTAMENTE A UNA PERSONA necesitada? (60%)

Nivel de Ingreso	Otras / NS-NC	Porque es muy fácil	Por lástima / caridad / solidaridad	Confía que va usar bien su aportación	Porque no confía en las organizaciones
NS-NC	2%	16%	30%	42%	10%
Hasta \$1,300	3%	18%	24%	40%	15%
\$1,301-\$3,900	4%	22%	33%	31%	11%
\$3,901-\$6,500	3%	25%	27%	32%	13%
\$6,501-\$13,000	2%	22%	26%	29%	21%
\$13,001 ó más	2%	7%	31%	26%	33%
Promedio	3%	18%	28%	33%	17%



Preferencias para donar: ¿Directamente a los necesitados? ó ¿a instituciones?

¿Por qué prefiere dar su aportación a través de INSTITUCIONES U ORGANIZACIONES CIVILES? (16%)

	NS-NC	Porque mi aportación tiene mayor impacto	Confío en que organización usará bien el dinero	Porque es deducible de impuestos	La gente sigue pidiendo y no se resuelve nada
NS-NC	0%	9%	77%	9%	6%
Hasta \$1,300	0%	16%	68%	11%	5%
\$1,301-\$3,900	3%	19%	47%	7%	18%
\$3,901-\$6,500	1%	18%	69%	2%	8%
\$6,501-\$13,000	2%	19%	60%	0%	14%
\$13,001 ó más	0%	14%	59%	5%	23%
Promedio	1%	16%	63%	5%	12%



Conclusiones

El reto principal es fortalecer vínculos:

- Pidan el apoyo que falta
- Busquen benefactores y socios
- Llamen al voluntariado que se necesitan

“Porque todo el que pide, recibe; el que busca, encuentra; y al que llama, se le abrirá.”

Con creatividad las organizaciones tienen la oportunidad de crear el VÍNCULO entre ...



Reto y oportunidad



Voluntad



Voluntariado



Reto y oportunidad



Donaciones

Generosidad



“La Vinculación Como Estrategia de Éxito”

¿Cómo podemos fortalecer nuestros vínculos?

- ¿Donantes?
- ¿Voluntariado?
- ¿Beneficiarios?
- ¿Organizaciones hermanas?
- ¿El gran público?

*¡Todos son aliados y socios **INDISPENSABLES!***



¡Muchas gracias!

Michael D. Layton

Proyecto de Filantropía y Sociedad Civil (PFSC)

ITAM

layton@itam.mx

www.filantropia.itam.mx

www.enafi.itam.mx