

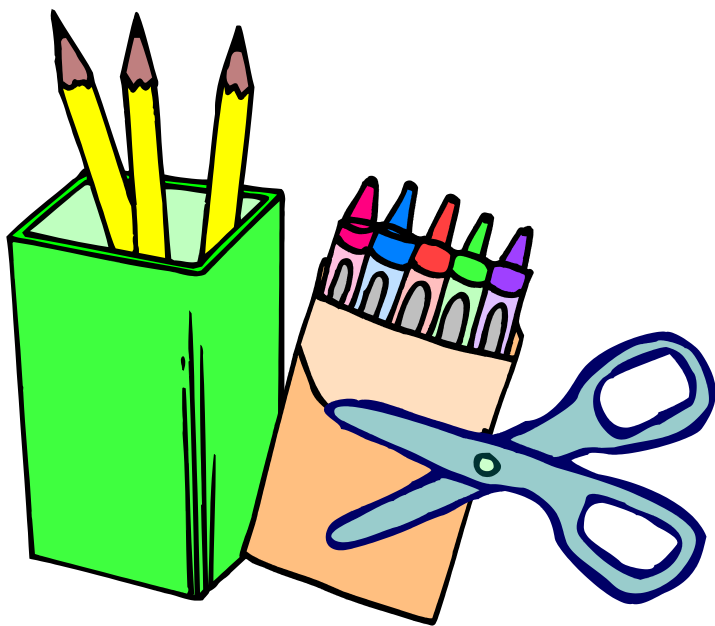
Cómo levantar fondos

y dar a conocer la obra de tu ministerio



Cómo levantar fondos

y dar a conocer la obra de tu ministerio



Contenido

Introducción	3
El principio de la ética	
Valores a tomar en cuenta para la recaudación	5
Entender el punto de vista del donante	
Debemos buscar donantes con buena ética	
El agradecimiento	
Mantener una buena imagen	
Estar dispuestos a rendir cuentas	
La Biblia	
Nuestra actitud hacia el dinero	
Desarrollamos una estrategia para recaudar fondos	12
Nos acercamos a los donantes	
Materiales impresos que podemos usar	
Presentaciones y encuentros	
Fundaciones	
Voluntarios	
Ideas para recaudación a corto plazo o presupuestos pequeños	22
Mis recomendaciones finales	34
Fuentes de información	34



Por Licda.

Verónica Toj

Ciudad de Guatemala

pedidosguate@losninoscuentan.com

Introducción

SALMOS 138:8 El Señor cumplirá en mí su propósito. Tu gran amor, Señor, perdura para siempre; ¡no abandones la obra de tus manos!

El tema de las finanzas en nuestros ministerios casi siempre es una preocupación para quienes velamos por el desarrollo de los mismos. Debemos comenzar con una visión, misión y luego optar por un plan que asegure los recursos necesarios para implementar estrategias. Y todo esto sin olvidar nuestro llamado de parte de Dios. Podemos pensar en maneras de conseguir diferentes tipos de apoyo, animando a personas a que oren, sirvan de voluntarios y participen en campañas y acercarnos a donantes para obtener financiamiento.

Algunos cristianos piensan que las personas no están confiando en Dios si buscan financiamiento constantemente y tienen un plan para recaudar fondos. Pero nosotros debemos ser cuidadosos y pensar en maneras que estén coordinadas con nuestra fe cristiana, para no provocar molestias como aprovecharse de la buena voluntad de los demás.

Como la palabra de Dios nos pide, debemos planear todo proyecto que vamos a realizar.

La planificación constituye una etapa esencial para la exitosa realización de una campaña de recaudación de fondos.

- ¿Cuánto dinero se necesita recaudar?
- ¿Cuándo se piensa comenzar?
- ¿Cuánto tiempo piensa dedicarle a la recaudación?
- ¿Cuántas personas piensa que participarán?
- ¿Tiene experiencia en la organización de la colecta?
 - Si no, ¿conoce a alguien que podría ayudarle?

El próximo paso es determinar qué tipo de recaudación se debe utilizar. Existen varios tipos, que incluyen por ejemplo actividades como las subastas, y productos como los dulces o la venta de revistas.

Para decidir qué tipo de recaudación es la más apropiada para tu grupo, revisa la lista anterior y discute con tu comité organizador sobre cuál sería la mejor opción y por qué.

Puedes incrementar los resultados combinando los productos disponibles o simplemente combinando los productos con un evento específico, como una rifa, una cena de spaghetti o el lavado de autos. Estas actividades pueden ser bastante divertidas y pueden ayudar a

recaudar mucho dinero también. Por ejemplo, durante el lavado de autos o la cena de spaghetti también puedes ofrecer chocolates de renombre. Cuando los participantes compran los tickets para una de estas actividades se les podría preguntar: ¿le gustaría una barra de chocolate además?

También es común en la mayoría de ministerios que, durante los meses previos a un evento (escuela de vacaciones, campamento, retiro, celebración, etc.), los líderes se dan a la tarea de buscar actividades o ideas para recaudar fondos y lograr un capital extra para el sostenimiento del evento. A menudo, la parte más difícil de la recaudación de fondos es dar con una idea creativa que motive a las tropas.

Muchas veces se recaudan fondos de manera desorganizada en respuesta a necesidades, en vez de hacerlo de forma planificada, estratégica y con vista hacia el futuro. Hablaremos de algunos principios claves de la recaudación de fondos.

El principio de la ética.

Es importante que nuestros métodos de recaudación reflejen los valores de nuestra organización. Tampoco queremos de ningún modo ofender a posibles donantes o dañar nuestra reputación. Por ejemplo, las organizaciones cristianas pueden decidir que no van a usar ningún método de recaudación que tenga que ver con juegos de azar, como loterías y rifas. Otras pueden decidir que un concurso de belleza no es ético porque la Biblia dice que Dios mira el corazón y no la belleza externa.

Actitudes incorrectas:

Exagerar las necesidades de los beneficiarios con el fin de obtener más fondos.

Usar fotos de niños tristes para fomentar la compasión de los donantes.

Valores a tomar en cuenta para la recaudación

- Debe haber un buen equilibrio entre lo racional y lo emotivo en cualquier propuesta.
- El dinero, la oración y el tiempo como formas de apoyo tienen el mismo nivel de importancia.
- Agradecer a los donantes por cada donación, a menos que el donante haya indicado que es anónimo.
- Trataremos de informar a los que dan su apoyo acerca del impacto que tiene su contribución sobre los beneficiarios.
- Trataremos de proveer el mejor servicio posible a los que apoyan, sin tomar en cuenta el valor de su contribución.
- Buscaremos expresar la verdad en todas nuestras propuestas de financiamiento.
- No gastaremos más del 15% de los ingresos de la recaudación de fondos en publicidad.
- Respetaremos los deseos de donantes en cuanto a cómo utilizar sus contribuciones, poniendo en claro al mismo tiempo la manera en que se puede lograr el mayor impacto para los beneficiarios.
- Somos los representantes de los beneficiados, que son personas reales y no símbolos de sufrimiento que nos darán la posibilidad de recaudar más fondos.
- En nuestras imágenes visuales, nuestro principio primordial será mantener el respeto y la dignidad en la representación de personas y sus situaciones. No nos aprovecharemos de la situación (es decir, no les pediremos que lloren para la foto).
- Utilizaremos imágenes honestamente, si es posible, buscaremos un equilibrio entre las imágenes positivas y negativas para reflejar la realidad de la situación.
- Debemos tener un acercamiento de persona a persona.
- Tenemos que tratar a los donantes como personas, no sólo como proveedores de dinero.

La manera en que pedimos depende de la cultura del lugar. Es importante usar formas adecuadas para acercarnos a posibles donantes. Pedir dinero nos puede dar vergüenza.

Por ejemplo, en los materiales educativos, folletos para la recaudación de fondos y propuestas, provean siempre una dirección

postal para que la persona pueda ponerse en contacto. Podrían proveer alcancías y dejarlas en hogares y oficinas, y organizarse para que se recojan regularmente.

Nuestro objetivo debe ser formar buenos vínculos entre los donantes, la organización y la gente a la que servimos. Esto puede llevar mucho tiempo pero vale más la pena y es más efectivo.

Debemos mostrarles que aquellos a los que servimos son personas específicas y no simplemente una cierta categoría de gente que recibe apoyo de los donantes.

También tenemos que tomar conciencia de que somos representantes de la organización para la cual trabajamos. Si deseamos que nos confíen su dinero, nos tienen que ver como profesionales y como personas al mismo tiempo.

Debemos pensar con cuidado la manera en que nos acercaremos a los donantes para pedir dinero. Si decidimos escribirles, es mejor usar cartas dirigidas a individuos que usar cartas generales que son impersonales. Es importante escribir el nombre correctamente. La manera más efectiva es encontrarnos cara a cara con las personas porque es más fácil atraer su atención; esto quizás implique visitar una iglesia, una empresa o una agencia de financiamiento. Usa una vestimenta apropiada, ya que la primera impresión es importante.

El uso de historias de personas en nuestros materiales para recaudar fondos puede ayudar a los posibles donantes a identificarse mejor con las necesidades a las que estamos respondiendo. Las historias les ayudan a darse cuenta de que son personas reales las que están sufriendo problemas reales. Si podemos contarles a los donantes de personas específicas que ya se están beneficiando de nuestro trabajo, es más probable que den dinero porque saben qué tipo de persona se beneficiará y saben que su dinero es bien utilizado.

Ejemplo: Si estamos reuniendo fondos para educar a niños, podríamos usar historias de niños que no reciben educación, de aquellos que actualmente se están beneficiando del proyecto, o de niños que han terminado sus estudios y han encontrado trabajo. También podríamos incluir historias de padres cuyos hijos se han beneficiado del proyecto y describir el impacto que ha tenido nuestro trabajo sobre sus vidas. En algunos casos quizás decidamos usar sólo los nombres, sin apellidos, o cambiar los nombres para proteger su identidad. Quizás decidamos también no usar fotos de individuos en caso de que esto pudiera exponerlos a algún peligro. Publicar, por ejemplo, una foto de un hombre con VIH puede marginarlo de su comunidad si alguien de la comunidad ve la foto.

Entender el punto de vista del donante

Regularmente los donantes tienen dos razones principales por las cuales contribuyen a nuestro trabajo:

- Confían que usaremos su dinero sabiamente.
- Piensan que su contribución afectará las vidas de las personas.

Algunos donantes quizás tengan otras razones para aportar a nuestro trabajo y nos puede ser de utilidad pensar en cuáles podrían ser. Algunas empresas, por ejemplo, podrían estar dispuestas a dar dinero únicamente si pueden sacar algún beneficio. Debemos decidir con cuidado si queremos o no este tipo de financiamiento.

En ocasiones tendremos donantes que estén muy interesados en nuestro trabajo pero no puedan dar dinero. Podríamos pensar en invitarlos a dar de su tiempo o participar en el trabajo de nuestra organización mediante la oración. Ejemplo: Una persona donante tiene interés en apoyar una organización que trabaja en desarrollo. La organización tiene varios proyectos, uno de los cuales es la construcción de una escuela. Cuando la recaudadora de fondos le habla al donante descubre que la persona ha sido Director de escuela y aún le interesa la educación. La recaudadora puede entonces hablar acerca del proyecto de la escuela, y el donante quizás tenga un interés particular en apoyarla.

Debemos buscar donantes con buena ética

Puede ser muy tentador ir tras fuentes fáciles de financiamiento o aceptar cualquier dinero que nos ofrecen con tal de maximizar nuestros recursos. Sin embargo, en los casos de donantes que dan sumas grandes de dinero, especialmente empresas, es importante pensar si aceptar dinero de ellos podría ser negativo. Pensemos:

- Si el donante tiene una mala imagen. Por aceptar sus fondos, quizás pongamos en riesgo nuestra capacidad de obtener fondos de otros donantes.
- El donante quizás quiera ejercer una influencia en nuestro trabajo de una manera que va en contra de la misión y de los valores de nuestra organización.
- El donante quizás reúna fondos de una manera que no es ética. Una fábrica de ropa, por ejemplo, quizás esté empleando a niños

en su producción.

- Quizás la misión y los valores del donante estén en conflicto con los nuestros. Por ejemplo, una organización cristiana puede decidir no aceptar el financiamiento de una fábrica de armamentos. Quizás decidamos no solicitar fondos del gobierno porque no está gobernando de manera legítima.

Podríamos pensar en los siguientes aspectos de los donantes:

- ¿Actúan de una manera responsable ante la sociedad? Es decir, ¿cuidan a sus empleados, conservan el medio ambiente, y trabajan para mejorar la sociedad?
- ¿Qué concepto tiene de ellos la gente en general?
- ¿Hay diferencias entre sus valores y su misión, y lo que nuestra organización representa?
- ¿Coinciden las prácticas laborales de la organización con los buenos principios de desarrollo comunitario? Por ejemplo, ¿discriminan en contra de ciertos miembros del personal en base a género, edad o grupo étnico?
- Quizás nos ayude identificar al tipo de donantes que no buscaremos ni de los cuales aceptaremos financiamiento, como podrían ser los que participan en la fabricación de armas o de tabaco.

El agradecimiento

Puede parecer un principio evidente, pero el agradecimiento se torna difícil a medida que aumenta el número de donantes. Decir gracias y mostrar que valoramos la generosidad del donante no es sólo cuestión de buena educación, sino que es fundamental si es que los donantes nos van a dar dinero nuevamente. Es importante que nuestra expresión de gratitud sea apropiada, en el tiempo oportuno y que no se la considere una pérdida de tiempo.

La manera en que expresaremos nuestro agradecimiento dependerá del donante. Si el grupo de una iglesia o una comunidad ha recaudado los fondos, quizás un miembro del personal podría visitar al grupo para agradecer en persona. Otra alternativa sería escribir una carta. Algunas organizaciones tienen una carta de agradecimiento modelo que mandan a sus donantes. Trata que sea personal y que esté dirigida a alguien en particular. Expresa algo específico acerca del impacto que ha tenido esa donación.

Aunque quizás no corresponda agradecer a donantes institucionales de una manera tan personal, vale la pena hacerles saber cuánto apreciamos la contribución que han hecho a nuestro trabajo.

A menudo es suficiente una breve carta de agradecimiento inicial para comunicarles que hemos recibido los fondos que han enviado. Más adelante recibirán informes regulares a lo largo del proyecto como parte del acuerdo de financiamiento y podrán averiguar en detalle cómo se ha gastado su dinero. Estos informes afectarán su decisión de proveernos financiamiento otra vez en el futuro.

Ejemplo: Una iglesia dio una donación para comprar unos juegos de parque para un club de niños de la calle. Aunque la iglesia recibió un agradecimiento cuando se hizo la donación, tres meses más tarde recibió una carta y fotos de los niños trepados a los juegos.

Mantener una buena imagen

Esto nos ayudará a retener a los donantes y atraer a nuevos. Es probable que las personas den dinero a una organización de la cual han oído hablar y que tiene el respeto de la comunidad. Nuestra imagen es tan importante como la calidad de nuestro trabajo y de nuestros métodos de recaudación de fondos.

Debemos asegurarnos de que nuestro trabajo comunitario y de recaudación de fondos reflejen los valores de nuestra organización. Nuestra imagen debe parecerse mucho a lo que realmente somos como organización cristiana. Como regla general, cuanto más se parezcan estos dos elementos, más nuestros donantes confiarán en nosotros.

Debemos ser abiertos en cuanto a nuestros logros y fracasos. Por ejemplo, debemos poner los informes evaluativos del proyecto a disposición de cualquiera que los solicite, aunque el proyecto no haya sido exitoso. La honestidad y la apertura llevan a la confianza y a la formación de una buena imagen.

Algunas ideas prácticas para difundir nuestra imagen incluyen:

- Guardar copias de cartas de beneficiarios agradecidos y reunir citas de comentarios positivos que ha hecho la gente acerca de nuestro trabajo.
- Realizar evaluaciones de nuestro trabajo.
- Proveer un buen servicio a nuestros donantes, agradeciendo, respondiendo a su correspondencia sin demora, y manteniéndolos al día en cuanto a nuestro trabajo.

- Buscar que los medios de comunicación cubran nuestro trabajo. Cuanto más podamos difundir el conocimiento de nuestro trabajo en los medios, más dinero tendremos la posibilidad de reunir. (tener buena cobertura de los medios puede también llevar a que más gente se entere si sucede algo negativo en la organización).
- Tener nuestras cuentas en orden para mostrárselas a los donantes que las soliciten.
- Escribir artículos para publicaciones académicas y conferencias con el fin de elevar el perfil de nuestra organización.
- Incorporar a personas reconocidas a nuestra organización e invitarlas a ser patrocinadores, asesores o miembros de la comisión directiva.

Estar dispuestos a rendir cuentas

Cuando los donantes financian nuestro trabajo, esperan que usemos el dinero con sabiduría. Si lo hacemos, nos confiarán su dinero nuevamente. Pero si no lo usamos sabiamente, no tendrán interés en financiar nuestro trabajo en el futuro y podríamos ganarnos una mala imagen. Al rendir cuentas a nuestros donantes también estamos dando cuentas a Dios por lo que él nos ha provisto.

La Biblia

La Palabra de Dios se refiere ampliamente al tema del dinero y de las posesiones. Nos ayudará a pensar en lo que significa ser buenos mayordomos del dinero que recibe nuestra organización. También nos desafiará a dar con generosidad como individuos. Nos ayudará a incentivar a nuestras iglesias locales a pensar en dar dinero para las necesidades de su comunidad.

Ser mayordomos y rendir cuentas están ligados. Cuando somos mayordomos, algo nos ha sido confiado. Si vamos a rendir cuentas, debemos usar lo que nos ha sido confiado para el propósito que el donante dispuso.

La forma de rendir cuentas variará dependiendo de la fuente de financiamiento. Por ejemplo, podemos rendir cuentas a individuos e iglesias compartiendo en reuniones o produciendo literatura que describa los proyectos que hemos realizado. Podemos rendir cuentas a donantes institucionales enviando informes regulares y organizando una evaluación independiente de nuestro trabajo.

Génesis 1:1 nos dice que Dios creó los cielos y la tierra.

Debido a que Dios creó todas las cosas, todas las cosas le pertenecen. Éxodo 19:5 y Salmos 24.

En Génesis 1:28-30 y 2:15, Dios le da a los seres humanos la responsabilidad de cuidar de su creación. Dios sigue siendo el dueño absoluto, pero los seres humanos deben ser sus mayordomos.

Todas las cosas que Dios ha creado le han sido confiadas a los seres humanos, quienes deberán cuidar de ellas y usarlas con sabiduría. Esto significa que debemos ser buenos mayordomos de nuestro cuerpo, nuestras habilidades, nuestro tiempo, nuestras posesiones y del mundo que nos rodea.

Deuteronomio 8:17-18 nos recuerda que los recursos a los cuales tenemos acceso y el poder para utilizarlos nos son dados por Dios. Somos por lo tanto responsables ante Dios por la manera en que usamos los bienes que nos provee.

Nuestra actitud hacia el dinero

El trato que le damos a nuestras posesiones es un reflejo de nuestro compromiso con Dios. Dios no se fija tanto en qué es lo que tenemos, más bien en nuestra actitud hacia lo que tenemos.

- El 10 mandamiento es “No codiciarás” (Éxodo 20:17), con frecuencia nos valoramos unos a otros antes que nada, en términos de los bienes materiales que tenemos.
- Nuestra actitud hacia el dinero afecta mucho nuestra relación con Dios. En Deuteronomio 8:10-14, a Dios le preocupa que nuestra codicia de bienes materiales nos llene de orgullo y nos lleve a olvidarnos de Dios y de su bondad hacia nosotros. Esto se refleja en Proverbios 30:8-9, “...no me hagas rico ni pobre; dame sólo el pan necesario, porque si me sobra, podría renegar de ti y decir que no te conozco; y si me falta, podría robar y ofender así tu divino nombre”.
- El Nuevo Testamento nos anima a cuidarnos del afán por las riquezas. Jesús no dijo que estaba mal ser rico, pero tuvo mucho que decir en cuanto a prioridades y actitudes hacia el dinero que tenemos. Jesús nos dice que nos cuidemos de la avaricia (Lucas 12:15).

Hay muchas razones para ofrendar a los pobres, que incluyen las siguientes:

- Dar dinero a los necesitados es algo que se alababa y se animaba en la primera iglesia (Hechos 4:32-35, 1 Corintios 16:1-4, Gálatas 2:10)
- Nuestro llamado a ser compasivos (Deuteronomio 15:7-11; 1 Juan 3:17).
- Mostrar nuestra obediencia a los Evangelios. En Lucas 19:1-10, Zaqueo demostró arrepentimiento real al mostrar que podía liberarse de su apego a las riquezas y que podía confiar en Dios y dar a los pobres la mitad, de todo lo que tenía.

Desarrollamos una estrategia para recaudar fondos

Es importante desarrollar y planificar una estrategia de recaudación de fondos para ayudarnos a identificar nuestras necesidades.

Una estrategia para recaudar fondos no es lo mismo que una propuesta de proyecto. Una estrategia para recaudar fondos examina la manera en que una organización recaudará el dinero para todo su trabajo. Una propuesta de proyecto se usa para recaudar fondos para sólo un proyecto y es sólo un elemento de la estrategia de recaudación de fondos de una organización.

Los miembros del personal que trabajan en la recaudación de fondos deben escribir la estrategia y luego someterla a la aprobación del comité de la Junta Directiva. Muchas organizaciones más pequeñas, y otras que aún no han desarrollado su trabajo de recaudación, quizás no contraten a una persona para la ocasión. Las organizaciones deben pensar en contratar a una persona para recaudar fondos si creen que la persona, cuya función principal es recaudar fondos, puede recaudar más fondos que su propio salario y sus gastos de funcionamiento. O uno que está dispuesto hacerlo sin cobrar.

Un buen recaudador de fondos debe estar muy informado de lo que está sucediendo en el resto de la organización. Otros miembros del personal deben estar informados del trabajo de recaudación que se está llevando a cabo para que los recursos se usen con prudencia. Por esta razón, si es posible, otros miembros del personal deben participar en el desarrollo de la estrategia de recaudación de fondos y colaborar con el trabajo.

Nos acercamos a los donantes

La información se podría adaptar a una propuesta escrita, a una solicitud o a una carta. Se podría usar para folletos de promoción, o se podría adaptar para su uso en eventos para recaudar fondos y en conferencias y charlas públicas.

Es importante dar por sentado que el donante no sabe nada acerca de nuestra organización ni de nuestro trabajo. Puede ser de ayuda mostrarle nuestros materiales de recaudación de fondos a alguien que no conoce nuestra organización antes de presentarlos a los posibles donantes. Esa persona puede leer los materiales y decirnos si algo no está expresado con claridad o si hay omisiones en la información que necesitan completarse.

Las preguntas importantes que hay que hacer son:

- ¿Qué información necesita tener el donante para tomar una decisión informada?
- ¿Qué es lo que el donante no necesita saber?
- ¿Qué queremos que sepan que podría afectar su decisión de donar dinero?

Recuerda reflejar en la solicitud el logotipo, el carácter y la descripción de la organización.

Debemos pensar en quién es nuestro público, y asegurarnos de que el lenguaje y el nivel de lenguaje sean los correctos. Al acercarte a donantes en otros países, evita enviar traducciones de documentos que son de mala calidad.

Se honesto. Es fácil exagerar la verdad con el fin de que el llamado a proveer fondos parezca más urgente. El riesgo es que la deshonestidad puede afectar más adelante la imagen de nuestra organización.

Si hay alguien capacitado dentro de la organización, quizás valga la pena pensar en armar una página web en el Internet. Este sitio podría incluir información acerca del trabajo de la organización y una explicación acerca de cómo hacer una donación.

La tabla siguiente es una lista de control que nos ayuda a pensar en todos los elementos que componen una buena solicitud escrita.

(Ver las tablas 1 y 2.)

La mayoría de los donantes tiene que atender muchas solicitudes y no debe sorprendernos que algunos nunca nos respondan. Algunos

simplemente nos dirán que han recibido la solicitud, mientras que otros se pondrán en contacto para solicitar más información. Si nos dicen que no tienen interés en financiarnos, debemos tratar de averiguar la razón. Esto nos ayudará a aprender y a mejorar nuestro enfoque a la recaudación de fondos.

En algunas culturas, “no” significa “no”. Por lo tanto, si un donante a quien nos acercamos nos dice que no está dispuesto a donar dinero a nuestra organización, no vale la pena volver a solicitarlo más adelante. Sin embargo, en otras culturas ‘no’ puede significar ‘no en este momento’, y quizás sea muy aceptable volver a acercarnos en otro momento en que quizás podamos recibir una respuesta positiva.

Es muy conveniente comenzar un archivo de recaudación para guardar los registros de todos los contactos que hemos tenido con posibles donantes, para que podamos mantenernos al tanto del trabajo de recaudación que está realizando nuestra organización. Esto tiene una importancia fundamental, especialmente para organizaciones que no emplean a un recaudador de fondos sino que de vez en cuando distintos miembros del personal llevan a cabo las actividades de recaudación. El archivo de recaudación de fondos ayudará a evitar la repetición innecesaria de actividades y hará posible que los miembros del personal sepan a qué donantes la organización ya ha contactado con anterioridad. También servirá de recordatorio para que los recaudadores de fondos que están muy ocupados hagan el seguimiento de donantes cuando sea necesario.

Materiales impresos que podemos usar

- Usar imágenes y fotos para atraer la atención.
- Usar historias reales de personas específicas.
- Usar palabras y formas simples de expresión.
- Proveer suficientes detalles para explicar la necesidad y la manera en que nuestra organización puede ayudar.
 - Simplificar para los donantes la tarea de dar. Por ejemplo, proveer un formulario para que lo completen y devuelvan o para que lo envíen por correo.
 - Decirles a los donantes exactamente en qué se gastarán las diferentes sumas de dinero que tienen la opción de aportar.

Tabla 1:

	Característica	Preguntas que debemos hacernos
Redacción	Título	¿Es conciso y adecuado?
	Primer párrafo	¿Crea suficiente interés como para que el lector quiera seguir leyendo la propuesta?
	Redacción	¿La composición de la propuesta es fácil de leer?
	Composición	¿Tiene la extensión adecuada? ¿Incluye todos los puntos importantes que deseamos comunicar? ¿Podemos sacar palabras innecesarias? ¿Hemos tratado de decir demasiado?
	Tono	¿La propuesta está hecha en un tono positivo y expresa seguridad y entusiasmo? ¿Crea un sentido de urgencia y de importancia para el proyecto?
	Secuencia lógica	¿Tiene la propuesta una estructura lógica? ¿Hemos repetido algo?
	Impresión visual	¿Está la propuesta bien presentada, con párrafos cortos, subtítulos y gráficos cuando correspondan? ¿Está bien escrita, con prolijidad y sin errores de ortografía?
Comunicación con el donante	Enfoque personal	¿Muestra la solicitud que está adaptada al donante?
	Contacto previo	¿Menciona la solicitud los contactos previos que hemos tenido con el donante?
	Interés del donante	¿Es probable que la propuesta despierte el interés del donante? ¿Responde a las preocupaciones y prioridades del donante?
	Tamaño del pedido	¿Es razonable nuestro pedido? ¿El donante dispone de suficientes recursos como para darnos la suma de dinero que hemos solicitado?
	Razones	¿Hemos presentado buenas razones por las que el donante debe querer apoyar nuestro trabajo?
	Firmante	¿La persona que firmará la carta es la más adecuada para el donante? ¿Es esta persona el primer punto de contacto?
	Seguimiento	¿Ofrecemos algún tipo de seguimiento en caso de que haya interés en la propuesta, como una reunión o un medio para obtener mayor información?

Sí/No	Puntos de acción

Tabla 2:

	Característica	Preguntas que debemos hacernos
Contenido	Necesidad	¿Hemos explicado la necesidad en términos claros y hemos mencionado el impacto que tendrá nuestro trabajo en los beneficiarios? ¿La hemos corroborado con datos concretos pertinentes?
	Credibilidad	¿Damos por sentado que el donante ya nos conoce? ¿Hemos mostrado que nuestra organización tiene las capacidades, las aptitudes y los demás recursos necesarios para hacer un impacto?
	Propuesta	¿Hemos explicado en términos claros y simples lo que esperamos hacer? ¿Está incluido todo lo que el donante necesita saber?
	Objetivos	¿Hemos fijado objetivos claros y medibles para nuestro trabajo?
	Evaluación	¿Hemos mostrado la manera en que evaluaremos el progreso y los resultados de nuestro trabajo?
	Difusión	¿Hemos mostrado la manera en que compartiremos los resultados de nuestro trabajo?
	Oferta	¿Hemos indicado la cantidad de apoyo que estamos buscando? ¿Hemos mencionado de dónde vendrá el resto del dinero?
	Financiamiento futuro	¿Mostramos que ya hemos pensado acerca de las consecuencias de la propuesta para el financiamiento en el futuro (por ejemplo, gastos de operación)?
Presupuesto	Cálculos	¿Hemos hecho bien los cálculos?
	Costos	¿Hemos incluido todos los gastos? ¿Son razonables los costos estimados de cada punto?
	Valor	¿Es razonable el costo total en relación al trabajo que pensamos realizar? ¿Representa algo de valor para el dinero del donante?

Sí/No	Puntos de acción

Presentaciones y encuentros

- Usar palabras y expresiones simples. Evitar el uso de vocabulario corriente.
- Aprovechar la oportunidad de educar a los presentes acerca de temas de desarrollo.
- Usar imágenes visuales para retener la atención de la gente.
- Proveer alcancías para donaciones.

Fundaciones

Las fundaciones son cuerpos de beneficencia que reciben financiamiento de gente adinerada, de empresas o de llamados públicos a la solidaridad. Por lo general se crean para responder a problemas específicos de desarrollo.

El financiamiento de fundaciones debe considerarse como una buena posibilidad en nuestro trabajo de recaudación de fondos. Muchas fundaciones tienen interés en apoyar nuevas ideas y trabajos cristianos. Con frecuencia son una buena fuente de ingreso a corto plazo.

Es importante hacer una investigación sobre fundaciones con el propósito de averiguar qué áreas financian y quiénes son los que toman las decisiones. Es más conveniente invertir dos o tres meses investigando sobre fundaciones y luego acercarse a cuatro o cinco con una solicitud adaptada a cada fundación que enviar una circular a cientos de fundaciones.

Voluntarios

Los voluntarios son un recurso de mucho valor para las organizaciones de desarrollo. No requieren salario y pueden ayudar a la recaudación de fondos, liberando recursos que de otra manera se usarían para la contratación de personal asalariado para cumplir su función. También es posible que provean conocimientos y habilidades muy útiles. El uso de voluntarios les permite a los miembros de la comunidad hacer una contribución al trabajo de la organización aportando servicio en vez de dinero. Puede ayudar a la organización a conocer y a identificarse mejor con la comunidad con la que trabaja.

Los voluntarios pueden cumplir un papel importante en mantener

el funcionamiento de la organización. Pueden contribuir su tiempo para ayudar con tareas administrativas, colaborar y hablar en encuentros de recaudación de fondos, y hacer tareas que apoyan a otros empleados en su trabajo, como por ejemplo en el mantenimiento del edificio o en el manejo de vehículos. A veces los voluntarios pueden aportar conocimientos técnicos, especialmente en el caso de personas jubiladas o personas que tienen algunas horas libres durante el día.

Hay personas que se acercan a una organización pidiendo trabajar como voluntarios. En ocasiones la organización tendrá que salir a buscar voluntarios. De cualquier forma, las organizaciones deben tener cuidado de no recibir voluntarios simplemente porque ellos ofrecen sus servicios. Deben tomarse medidas que reduzcan el riesgo de tomar voluntarios que no son dignos de confianza. Estas medidas deben incluir que lean y firmen una política de protección a menores.

Hay muchas maneras creativas de reclutar voluntarios:

- En sus materiales impresos inviten a las personas a contribuir no sólo su dinero sino también su tiempo.
- Visiten a grupos de estudiantes y a otros grupos para hablar acerca de lo que hace la organización y sugieran maneras en que pueden ayudar.
- Pongan anuncios en el diario local, en el boletín informativo de la organización y en la radio.
- Acérquense a instituciones que puedan tener expertos en campos específicos y que quizás puedan participar como voluntarios.
- Hagan correr la voz para buscar a personas que desempeñen una función específica.
- A pesar de la gran contribución que hacen los voluntarios, con frecuencia no reciben de las organizaciones de desarrollo la valoración que merecen. Muchas veces no se los trata tan bien como al personal asalariado, ¡aunque la organización debe estar tan agradecida a ellos como a su personal asalariado! Si las organizaciones van a mantener a sus voluntarios y atraer a más de ellos, deben asegurarse de responder a sus necesidades. Esto implica proveerles:
 - Una cálida bienvenida y una buena orientación
 - Una función que coincida con sus intereses, habilidades y disponibilidad de tiempo
 - Capacitación para cumplir su función

- Pagar por sus gastos de transporte para ir y venir del trabajo y almuerzo.
- Hacerles regularmente comentarios sobre su trabajo.
- Darles libertad para ser creativos y desarrollar sus funciones.
- Asegurarse de que no tengan una carga de trabajo demasiado pesada.
- Es importante tratar a los voluntarios de manera parecida al personal asalariado. (Por esta razón, la administración de voluntarios puede resultar cara). Por ejemplo:
 - Hacerles una entrevista y recibir sus referencias para asegurarte de que sus habilidades concuerden con la función que se les da.
 - Provee un acuerdo escrito detallando las condiciones bajo las cuales el voluntario trabaja para la organización. Esto protegerá tanto al voluntario como a la organización y le ayudará al voluntario a saber qué esperar de la organización. Si hay problemas por parte del voluntario o la organización, cualquiera de las dos partes deberá poder finalizar el acuerdo.
- Provee una descripción de trabajo para que los voluntarios sepan cuál es su función.
- Pon en claro cuántas horas la organización desea que trabajen.
- El personal administrativo deberá tener reuniones regulares con los voluntarios para discutir cualquier problema u otras cuestiones vinculadas a las funciones que están desempeñando.
- Los voluntarios deben recibir la misma supervisión y el mismo apoyo que el personal asalariado.

Ideas para recaudación a corto plazo o presupuestos pequeños

■ Mi lista de contactos

Este es el primer paso efectivo para la recaudación de fondos. Reúne los números de tu móvil, tu libreta de direcciones de correo electrónico y cualquier otro lugar en el que puedas tener listas de familiares, amigos, vecinos, amigos del colegio, contactos de negocios, dentistas, médicos, etc. Organiza tu lista según el tipo de contacto (familiar, amigo, compañero de trabajo) y de acuerdo a la probabilidad que existe de ayudar a (lo más probable, probable, menos probable). Entonces, comienza a llamar a los que estarían muy interesados en primer lugar, y hazlo con entusiasmo.

■ La financiación de la causa

Muchas compañías ofrecen financiamiento, esto es cuando una empresa financia la cantidad que estás logrando de manera que se duplica el total de tus logros.

■ Rifas

Asegúrate que el premio sea algo que la gente quiera (iPod, microondas), o pedir a una tienda o a un restaurante que done un vale, y vender entradas durante 2 o 3 semanas. Por lo general las ganancias del boleto pueden cubrir el costo del premio y dejar dinero sobrante para la causa.

■ Promesa de cumpleaños

Podrías pedir a las personas que donaran en la recaudación de fondos en lugar de comprarte un regalo.

■ Parrillada/asado

Invita a tus amigos, familiares, compañeros de trabajo y vecinos y les cobran una cantidad determinada.

■ Una docena de galletas de chocolate

Para animar a la gente a dar, puedes prometer una docena de galletas de chocolate hechas en casa a todo el mundo que done una cantidad determinada.

■ Se mi mayor patrocinador

Cuando hables con la gente, diles cuál es tu donación más alta hasta ahora, y pídeles que la superen. Muchas personas tienen un espíritu competitivo y es probable que sea despertado.

■ Globos originales

Aprende a hacer figuras de globos, ve a un lugar público donde haya niños y pides una donación por cada figura. Harás a los niños felices y los padres compensarán.

■ Venta de pasteles y bizchocos

Muchas personas tienen muy buenos recuerdos de las ventas de pasteles escolares. Pídeles a varias personas o panaderías que donen una variedad de productos horneados, como pasteles y galletas, que luego serán vendidos. Los vecinos que tengan empresas podría incluso tener la oportunidad de mostrar sus tarjetas de presentación en las mesas.

■ Seleccione la tortura

Haz que los donantes paguen \$1 por un voto, para decidir qué forma de “tortura” para infligir al líder de la organización (tinte para el cabello, vestido como un payaso, un trabajo para un día, etc.)

■ Lavado de autos

Ofrece tus servicios para lavar coches por una cuota. Pregunta a tu empresa de trabajo si puedes utilizar el estacionamiento de la empresa los sábados.

Provee mucho jabón y agua, y ofréceles a las personas lavados rápidos de auto. Si puedes, ofrece servicios extra como aspirado y encerado a un costo adicional mínimo.

■ Mina de oro

Pregunte a sus amigos y familiares que quieran donar joyas antiguas que ya no usan, organiza un bazar solo de joyas y reúne muchos fondos.

■ Empaques de regalos

Coordinar con una tienda para ofrecer servicios de envoltura de regalo durante las fiestas.

■ Un bazar

Consigue personas que te ayuden e invita a familiares, amigos, vecinos y colegas. Si tiene un local y voluntarios que estén dispuestos, vende algo: joyas hechas a mano, ropa usada, aparatos usados, etc. Puede pedir a la familia y amigos si tienen algo para donar.

Otra opción puede ser ropa nueva. Podrías conseguir con un comerciante (amigo o amiga) una caja o paquete de ropa nueva.

■ Café y croissants

Obtén el permiso de tu jefe para servir café y croissants varias mañanas a la semana en tu oficina. Llena uno o varios termos con café, compra los croissants y cobrar más de lo que normalmente se cobran por el café y croissants. Asegúrate de que todo el mundo sabe de qué se trata.

■ Puesto de limonadas, granizadas o raspados

La famosa tienda con venta de limonadas o aguas frescas para cuando hay mucho calor.

■ eBay

Vender algo en eBay y dónalo. Se puede hacer una recaudación de fondos en Internet. Hay una recaudación de fondos de revista en línea que se puede hacer 24 horas por día, 365 días por año desde su casa. Este programa en línea ayudara a recaudar más dinero con poco esfuerzo.

■ Jardines

Podrías ofrecerte a limpiar los jardines de las personas por una cuota.

■ Cortes de pelo, manicura

Ofrece cortar el pelo y hacer la manicura a amigos y conocidos.

■ Tratamiento de belleza

Puedes hacer cambios de imagen para las mujeres.

■ Noche de Karaoke

Encontrar un sistema de Karaoke e invitar a las personas a pasar una noche de música y diversión.

■ Dar brillo a los zapatos

Los hombres y los jóvenes pueden ofrecer dar brillo a los zapatos de la familia y amigos. Esto puede parecer un trabajo muy humilde, pero será mostrar a la gente que estás actuando de manera seria en lo referente a la recaudación de los fondos en todo lo que haces.

■ Adelgazamiento

Consigue patrocinadores por cada kilo que adelgaces durante un determinado período. La gente sabe lo difícil que es para algunas personas perder peso, y cuando ven que estás dispuesto a hacerlo, a pesar de la dificultad, ellos te patrocinarán. Los amigos lo harán porque quieren verte más saludable.

■ Fiesta de té

Invita a la gente a tu casa para tomar el té, bizcocho, y conversación. Diles que todos tienen que donar una cierta cantidad, porque es para una muy buena causa.

■ Caminar / Ciclismo

Decide caminar 3, 5 kilómetros alrededor de las calles locales o en un parque cercano y consigue un patrocinador que te acompañe cada kilómetro andado o pedaleando.

■ Profesor de apoyo

Ofrece tu ayuda como profesor de apoyo para ayudar con las materias escolares que a ti se te dan bien. Ofrecer clases de español u otro idioma a las personas que no lo hablan bien.

■ Limpiar ventanas

Si tienes una escalera larga y no tienen miedo a las alturas, ofrece limpiar las ventanas de las casas de tus vecinos y amigos.

■ Rosas rojas

Puedes comprar rosas rojas y venderlas para obtener una ganancia en una concurrida calle, o pedir a los propietarios de varios restaurantes que te permitan entrar y vender rosas. Envuelve cada una en un plástico y ata una cinta sobre ella... (pequeño detalle que hará que la rosa parezca que vale la pena el precio)

■ La limpieza de un parque

Podrías conseguir una empresa que lo patrocine y un grupo de amigos para limpiar un parque cercano.

■ Asociación de vecinos

Si donde vive hay una Asociación de Vecinos, puede conseguir aparecer en un boletín mensual, invitando a los vecinos que lo patrocinen.

■ Tu testimonio

Nada comunica la importancia de una organización de caridad más que al explicar tu experiencia personal de primera mano.

■ Tu objetivo

Cuando la gente conoce el destino de la recaudación, van a ser más propensos a dar algo que hará una diferencia.

■ Cantando en la acera

Un grupo de personas puede vestirse y cantar algunas canciones tradicionales a la salida de un centro comercial o en una calle muy transitada.

■ Horas extras

Muchas personas trabajan horas extras en las empresas donde hay esa posibilidad. Si tu empresa es así, podrías comenzar por trabajar 1, 2 o 3 horas extras cada día.

■ Partidos de fútbol

Forma 2 equipos que jugarán en un día determinado en el parque y que todo el mundo done una cantidad fija. A muchas personas les encanta jugar, pero no quieren molestar en formar los equipos. Tú podrías hacer la organización y obtener los beneficios. Para añadir emoción podría hacer que cada equipo estuviera formado por un determinado tipo de personas... por ejemplo, el equipo de las personas de 30 años contra los adolescentes.

■ Pasear al perro

Los perros necesitan poder caminar todos los días. Podrías ofrecer pasear todos los días a los perros de tu barrio por un precio especial.

■ Pequeños arreglos en casas

Pregunta a tus vecinos y amigos si tienen pequeñas reparaciones que hacer en casa y ofréceles hacer una donación para tu causa. (Pintar, trabajos de fontanería, cambiar una cerradura de la puerta, etc.)

■ Limpieza de oficinas y casas

Ofrece limpiar la casa de tus vecinos y amigos. Alternativamente, si tu oficina no tiene una limpiadora a tiempo completo, ofréceles venir a trabajar una hora o dos antes y limpiar las oficinas por una determinada cantidad.

■ Globos

Consigue un tanque de helio y vender globos en el parque. Los niños no pueden resistirse a ellos.

■ Cuidadora de niños

Ofrece tus servicios como niñera a los amigos y vecinos por una cuota.

■ Venta de Donuts

Consigue un lugar donde te vendan la docena a un precio especial, diles que es para la recaudación de fondos. A continuación, puedes venderlos al precio que desees.

■ Actividades deportivas

Organizar actividades deportivas (torneos de baloncesto, volleyball, etc.) o aprovechar las que hagan en tu escuela para vender comida, dulces, dulces de repostería (donas), y bebidas, etc. En este caso tienes varias opciones:

- Comprar las cosas que vayan a vender con el dinero del fondo de la clase.
- Pedirle a los padres que cooperen y los ayuden a comprar las cosas.
- Buscar patrocinadores que les donen dinero o comida para vender.
- Aprovecha todas las actividades de pelota, voleibol, baloncesto y demás de tu escuela.

■ Servicio de lavandería

Coloca algunos folletos o un aviso en tu edificio y ofrece servicio de lavandería. Muchas personas tienen dificultades para lavar su propia ropa, porque el marido y la mujer trabajan, por lo que podrían dejar su ropa sucia contigo por la mañana y por un precio basado en la cantidad que te den y en la cantidad a planchar, entrégalas limpias y planchadas, cuando lleguen a casa del trabajo.

■ Kermese

Kermese o días de campo son una excelente manera para recaudar fondos, y se la disfrutan al máximo.

- 1 al mes.
- Pueden hacerlos de acuerdo a las temporadas, ejemplo: día del amor y amistad, navidad, día de las madres etc.
- Hacer partys con tema diferente como splash day, pool party, con ropa de un color en específico, por ejemplo: black & white party, etc..
- Hacer afiches y volantes para promocionar las actividades y promocionarlo con tiempo en Facebook y otras redes sociales.
- Pregúntele a sus familiares si alguien tiene una casa grande que les puedan prestar para algunas actividades, así se ahorran el dinero del local.

■ Hacer comidas

Si eres un buen cocinero y tienes tiempo libre, puedes cocinar para tus vecinos para que en su camino a casa de un ajetreado día de trabajo puedan pasar por allá y recoger su comida casera caliente. Un refrán dice que: al hombre se le llega por el estómago antes que por el corazón, jejeje, la verdad suena algo coherente. Por lo que, otra buena idea es que pidas a tu Pastor General que te permita un día domingo hacer venta de comida luego del servicio o culto general. Otra variante es que pidas que por familia o grupos donen platos con comida y ponerlos a la venta. Así tendrás variedad de comida.

■ Comiendo por una causa

Contacta un restaurante local para donar el 10% de sus ganancias en una noche designada para tu causa a cambio de llevarles clientes para que coman allí.

■ Todo por una moneda o billete

Puedes comprar agua, refrescos, patatas fritas, barritas de chocolate, etc. a precios bajos en una tienda y venderlos después a un precio mayor. Si vas a vender bebidas gaseosas y botellas de agua, es mejor mantenerlas frías.

■ Pintacaritas

Puedes encontrar un lugar para hacerlo, a los niños les gusta tener sus caras pintadas y los padres encantados de pagar para que se lo hagan. Si eres artista y creativo no debería ser difícil.

■ Actividades o fiestas para niños pequeños en la escuela, iglesia o vecindario

- Contratar un payaso, o disfrazarse y pintarles la cara a los niños.
- En la misma actividad pueden aprovechar para vender dulces, hot dog, hamburguesas, popcorn....
- Traer inflables o saltarines.
- Realizar concursos.

■ Talentos

Celebrar un concurso de talentos con una cuota de inscripción para cada acto y para el público.

■ Asistentes en la gasolinera

Coordinar con una estación de servicio local para que los voluntarios sirvan como los que bombean gas y limpian parabrisas para donaciones por un día.

■ Donaciones por mensajes

Utiliza un servicio que permita a tu organización recibir donaciones por mensajes de texto a personas suscritas.

■ Pega moscas

Venta de pedazos de cinta adhesiva para que los donantes adhieren a su líder de su grupo a una pared y que quede sobre el suelo durante algún evento.

■ Globos sorpresa

Venta globos, insertar un número en cada globo correspondiente al boleto para la rifa. Haz estallar un globo para cada premio disponible y anota el número ganador.

■ De al pelo

Los voluntarios se comprometen a afeitarse la cabeza si logran reunir una cantidad establecida en fecha y tiempo.

■ Pasando el grado

Pide a los estudiantes obtener promesas de “A” y “B” (el máximo de calificación utilizada en su región) al principio del periodo escolar) y recoger las donaciones después de la entrega de las boletas de calificaciones.

■ Canicas en un frasco

Colócalas un recipiente grande en la mesa de tu trabajo y al lado un cartel que ofrezca un premio a la persona que adivine cuántas canicas hay dentro (o más se aproxime al número correcto, sin pasarse). Que el frasco sea grande y colorido para que atraiga a la gente. Puedes cobrar 1 billete o moneda adivinar. Debes tener una lista con las respuestas de cada uno en un libro y asegurarte que no hay dos personas que digan el mismo número. Después das el premio en un día determinado.

■ Bonos o vales

Has bonos o vales para recaudar fondos. Son tiras de papel de colores que tú puedes elaborar con cierto valor. Acércate a los hermanos y hermanas de tu iglesia y diles: ¿hermano me compra un bono? Y a continuación dejar que compre el bono/vale por el valor que desee. No trates de venderles bonos a las mismas personas muy seguidas.

■ Concurso de deletrear

Organiza un concurso de deletrear palabras cristianas difíciles cada concursante da una donación para participar. Los ganadores recibirán premios donados.

■ Venta de dulces o Feria de artesanías

Realiza venta de dulces típicos y/o feria de artesanías. Si no hay suficientes personas para hacer artesanías, límitala a algo más fácil como tarjetas caseras. Todos pueden hacerlas y serán fáciles de vender.

Pide una ofrenda especial a fin de recaudar fondos. Seguramente en tu iglesia habrán personas que tienen esa pasión por los niños y/o jóvenes. Aun y cuando ellos no sirvan dentro del ministerio. Puedes colocar una mesa del evento para entregar sobres de ofrenda especial, el cual luego lo depositarían en la bolsa, bote, o lo que sea que hayas puesto como recipiente para los donativos.

■ 50/50

Vender boletos para una rifa y ofrecer la mitad de las ganancias como premio.

■ Pulseras

Venta de pulseras de silicona que promueven la causa de tu movimiento.

■ Colección anti Halloween

Utiliza esta fecha para ir de puerta a puerta para recoger abrigos, dulces, o una ofrenda para tu actividad.

■ Suéltalo

Los participantes se comprometen a renunciar a una actividad regular durante un mes y donar el dinero que se ahorran a la causa señalada.

■ Marcando el sitio

Vender pelotas de golf por alguna cantidad cada una, llevarlos a una colina con el “lanzador” con los ojos vendados. Los 3 que quedan más cerca del centro marcado con “X” puede ganar premios en efectivo.

Aprovechar las ocasiones o temporadas especiales, navidades, día de la amistad, Halloween, Thanksgiving o Acción de Gracias, día del estudiante, día del cáncer del seno, actividades deportivas, cualquier excusa es perfecta para recaudar fondos. Ejemplo: Vende arreglos florales y osos de peluche (febrero o día de las madres)

■ Redes sociales

Que los donantes potenciales sepan acerca de tu necesidad de recaudación de fondos a través de Facebook y Twitter.

■ Calendarios

Son fáciles y baratos de hacer con la tecnología moderna. Usa tu organización, compañía, escuela o causa como fuente de inspiración, y toma una foto diferente para cada mes del año. Vende los calendarios a un precio razonable. Los calendarios son útiles y les gustan a muchas personas.

■ Colecta de monedas

Les piden a las personas que donen las monedas que tengan por ahí. También pueden donar cualquier cambio o dinero suelto que puedan tener. Las colectas de monedas son una buena forma de recolectar fondos porque no hacen que las personas sientan que les estás pidiendo mucho, sino que les da la libertad de dar tanto como quieran.

■ Noche de spa

Que algunas voluntarias den servicio de manicura y pedicura o masajes de 5 minutos en una noche para damas.

■ Recetarios

Los miembros del grupo ofrecen sus mejores recetas de familia de un libro de cocina que ponen a la venta.

■ Tallarinata

Para un domingo en el que haya sesión en la iglesia, incluye un show. Puedes adornar el salón, consigue variadas recetas de salsas que pueden acompañar el plato, esto lo hará más llamativo, imprime algunos menús donde los hermanos puedan elegir su salsa.

Los días de partidos, si son domingos son ideales. Lleva una pantalla gigante o proyector. Puedes cobrar por la entrada, con derecho a algo, véndelas varios días antes para que te ayude a asegurar espectadores.

■ Rifa inversa

Todos los patrocinadores potenciales reciben un boleto para la rifa y lo venden de nuevo por 'X' cantidad, para evitar alguna penitencia.

■ Actividades en el mes del amor y amistad

- Hacer un periódico de saludos o mensajes a los enamorados o esposos. Los que deseen enviarle un mensaje a su enamorado o amig@ deben pagar para poder hacerlo, los precios deben variar de acuerdo al tamaño del anuncio y la cantidad de letras. Pueden publicar los mensajes también por micrófono o intercom.
- Vender chocolates, pueden comprarlos hechos o comprar el chocolate, derretirlo y hacerlo en moldes y escribirles mensajes personalizados para venderlos. Con ese chocolate pueden hacer fresas con chocolates, o pinchos de marshmallow.
- Hacer una reunión, y que vayan vestidos con camisa roja.
- Hacer una rifa de algún artículo relacionado, o regalar tarjetas de regalo de un restaurante para que el ganador vaya a comer con su enamorado(a).
- Vender flores: rosas, margaritas, etc. solas o hacer arreglos pequeños de flores, pueden ponerle globos o peluches.
- Vender arreglos con dulces, peluches etc.
- Venta de globos
- Vender tarjetitas relacionadas a la fecha.
- Alquiler de esclavos. Los voluntarios se comprometen a trabajar por una tarde haciendo cualquier trabajo en casa de quien los contrate.
- Vender comida.

■ Concurso de alcancías

Empezar una competencia entre las clases, las familias o individuos, dándoles a cada uno una alcancía para reunir una cantidad en determinado tiempo. Gana el que reúne mayor cantidad en menor tiempo.

■ Por un huevo

Ir de puerta en puerta negociando con cada vecino de cuánto van a pagar para verte hacer algo loco con un huevo crudo (hacer malabares, romper en la cabeza, tirar hacia arriba y cogerlo).

■ Pago adelantado

Dar a cada persona en su organización “X” cantidad y tiempo específico para utilizar ese fondo y recaudar el doble o más.

■ Famosos

Puedes realizar alguna actividad en la que anuncies la presencia de alguna persona reconocida, no precisamente en el área de la actividad, pero eso llamará la atención de los donantes.

■ Café concierto

Esta idea es excelente si tienes contactos de bandas de música (que ojalá no cobren), algún humorista, solistas, juegos, un animador que “motive”, equipos de trabajo en: entrada, cocina, audiovisual, etc.

■ Camisetas

Diseño y venta de camisetas que anuncian la causa de tu grupo.

■ Obras de arte

Los miembros más jóvenes de tu organización pueden crear un dibujo que se transfiere a las tarjetas, camisetas, mouse pad, o las tazas de café y ponerlos a la venta.

■ Mis recomendaciones finales

Por favor no te endeudes. Procura no gastar más de lo que el presupuesto de tu ministerio te permite. Así no tendrás problemas con deber a otras personas.

Procurar presentar algo diferente. Te aseguro que si tratas de recaudar fondos durante tres años consecutivos con el mismo método; seguramente en el tercer año ya no será tan efectivo el método como lo fue en el primero o en el segundo año.

■ Fuentes de información

Recaudación de fondos por Rachel Blackman

<http://vidaextrema.org/ministerio-juvenil-7-ideas-recaudar-fondos/>

<http://www.elmejorcompartir.com/2013/09/50-ideas-para-recaudar-fondos-para-tu.html>

Isabell Hue

Marcelo Alberto Zuniga Larios

Unión Nacional de Jóvenes Bautistas de Chile

**Reúne en casa a tus maestros
para una sencilla y divertida
capacitación!**



Tenemos todo lo que necesitas.

¡Anímate!

www.LosNinosCuentan.com

Como levantar fondos



0 020169 8

DK Editorial Pro-Visión A.C. / www.LosNinosCuentan.com

01-592-924-9041 01-800-839-1009

México: pedidos@losninoscuentan.com

Guatemala: pedidosguate@losninoscuentan.com

Venezuela: pedidosvenezuela@losninoscuentan.com