

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

República Argentina

Lunes 6 de Diciembre del 2010

Presentado por Fabio A. Naranjo

fabioanaranjo@yahoo.com

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- AGENDA:
 - Gracias
 - Historial en la República Argentina
 - Presentación de hoy:
 1. Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG
 2. Utilización de un Instrumento de Auto-Evaluación de la Capacidade Organizacional
 3. Video de una ONG Ejemplar, y otros recursos
 4. Preguntas y Respuestas.

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- Estrategias para la Recaudación de Fondos
 - Diversificación de fondos;
 - Buscar/Determinar un balance apropiado de ingresos:
 - Individuos.
 - Entidades gubernamentales o privadas comerciales.
 - Contratos por servicios o cobros por servicios.
 - Eventos especiales: Rifas, bailes, cenas, actividades.

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- Estrategias para la Recaudación de Fondos
 - Voluntarios y contribuyentes/donantes:
 - Tiempo, Talento y Conocimiento.
 - Contribuciones materiales (especie) o económicas.
 - Referencias y embajadorías.

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- **Manejo de la Relación Donante-ONG:**
 - Honestidad e integridad;
 - Misión clara y conectada a los intereses del donante;
 - Buena fama, ¿como se nos conoce? y ¿por que?
 - Referencias;
 - Sólida administración y fideicomiso;

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- **Manejo de la Relación Donante-ONG
(Continuado):**
 - Junta de directores (mesa directiva)
comprometida;
 - Personal calificado;
 - Voluntarios comprometidos;
 - Un presupuesto realista;

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- **Manejo de la Relación Donante-ONG**
(Continuado):
 - Sistemas y estructuras internas que representen los intereses de los que reciban la ayuda;
 - Apoyo económico local;
 - ¿Que más busca el donante?;
 - Claridad y Brevedad;

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- Manejo de la Relación Donante-ONG

(Continuado):

- Buena información, hacer la tarea
(Investigación exhaustiva)
- **HONESTIDAD E INTEGRIDAD:**
 - Discutir lo bueno y lo malo
 - Presentar areas de reto/debilidad es un ejemplo de auto-reflexión no de fallas.

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- Un Recurso Invaluable en el Internet:
 - El Centro de Fundaciones (Foundation Center);

www.foundationcenter.org

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

- Utilización de un Instrumento de Auto-Evaluación de la Capacidad Organizacional:
 - Compuesto de dos partes:
 1. La Hoja Resumen y de Instrucciones
 2. La herramienta misma
- Video de una ONG Ejemplar, y otros recursos
Dr. José Antonio Abreu (El Sistema):

WWW.TED.ORG

Estrategias para la Recaudación de Fondos y Manejo de la Relación Donante-ONG

PREGUNTAS

Y

RESPUESTAS