



¿Qué es recaudación de fondos?

El principio de la recaudación de fondos es recaudar dinero mediante una petición. Muchas organizaciones de beneficencia u Organizaciones No Gubernamentales (ONG), invierten tiempo y dinero en actividades de recaudación de fondos con el fin de apoyar sus principales actividades. Hay muchas maneras de recaudar fondos y todo el tiempo se están desarrollando nuevas maneras (por ejemplo, recaudar dinero a través de Internet). A las personas y las organizaciones que dan dinero se les conoce como donantes, y a menudo desean ayudar a solucionar un problema y apoyar a los beneficiarios de una organización de beneficencia. Las niñas y las jóvenes son las principales beneficiarias de nuestras organizaciones. Sin embargo, otros beneficiarios podrían ser, por ejemplo, una comunidad local atendida por un proyecto Guía o Guía Scout – ofreciendo voluntariado en un orfanato para niños con SIDA, o compartiendo mensajes sobre la salud entre sus compañeras.

Una de las habilidades clave de la recaudación de fondos es la comunicación – es contando a los demás acerca del trabajo de su organización de beneficencia que podrán alentarlos a donar. Un buen recaudador de fondos debe ser capaz de demostrar a los donantes que su regalo (donación) aumentará la capacidad de la organización de beneficencia para satisfacer las necesidades de los beneficiarios y hacer un cambio positivo.

Todos los miembros de su organización son recaudadores de fondos potenciales. Esto significa que todos los miembros del personal y voluntarias deben tener un conocimiento real de lo que hace la organización de beneficencia y por qué. Es posible que su organización no tenga un Equipo o Comité de Recaudación de Fondos, ni siquiera un Recaudador de Fondos designado, en cuyo caso, es aún más importante que todos estén dispuestos a participar en el esfuerzo de recaudación de fondos.

Antes de analizar la manera de desarrollar una Estrategia de Recaudación de Fondos y Actividades de Recaudación de Fondos, vale la pena establecer dos principios fundamentales de la recaudación de fondos.

Si no piden no les darán

Pidiendo apoyo para el trabajo que llevan a cabo con los beneficiarios, tendrán más probabilidades de recibir apoyo. La planificación de su recaudación de fondos es muy importante, pero sólo verán los resultados cuando empiecen a pedir.

Agradezcan a sus donantes

Ustedes se sentirán emocionadas y entusiasmadas por las necesidades que se están cubriendo en su organización, y estarán muy ocupadas con las actividades de recaudación de fondos. Sin embargo, es fundamental que recuerden agradecer de inmediato a todas y cada una de las personas que donan a su organización. Al agradecer a sus donantes, ustedes están mostrando respeto por su decisión de donar y están asegurando que tengan una mayor disposición para volver a donar en el futuro.

Desarrollo de una Estrategia de Recaudación de Fondos Efectiva

Es un error común, poner en marcha actividades de recaudación de fondos sin antes preparar una Estrategia de Recaudación de Fondos. Si no tienen una Estrategia, es probable que no recauden fondos para sus necesidades reales, o no soliciten a las personas adecuadas, o no recauden fondos de manera efectiva. También se intenta eliminar el riesgo de que la mayor parte del dinero recaudado se utilice para cubrir los gastos administrativos y los eventos de recaudación de fondos.

¿Cuenta su organización con un plan estratégico o de negocio?

Antes de elaborar una Estrategia de Recaudación de Fondos, su organización necesitará un plan estratégico o de negocio para el futuro. Si no tienen uno, sus dirigentes voluntarias y miembros del personal deben reunirse para elaborar uno. Lo ideal es que abarque un período de tres años e incluya ingresos financieros realistas y proyecciones de los gastos. Si ya existe un plan, vale la pena tomarse el tiempo para revisarlo y evaluar qué tan actualizado está. Su organización debe tener en claro los objetivos clave y los resultados que desea obtener, así como la manera en que la recaudación de fondos puede ayudar a lograr estos objetivos.

Mientras se preparan para elaborar una Estrategia de Recaudación de Fondos, ustedes deben considerar si cuentan con una base de datos de los contactos de las organizaciones (incluyendo donantes anteriores). Empiecen con lo que ya tienen – tal vez sólo sea una lista de contactos, o las personas que la Comisionada recuerda que donaron en el pasado. Una buena información es sumamente importante para su capacidad para recaudar fondos con eficacia y para cuidar a sus donantes. También deben tomar en cuenta las actividades de recaudación de fondos que su organización ha intentado en el pasado, si las hay – ¿hay lecciones que aprender de los éxitos y los fracasos?

También traten de pensar estratégicamente cómo puede su Estrategia de Recaudación de Fondos desarrollar la sostenibilidad de su organización. La recaudación de fondos exitosa y el apoyo continuo de los donantes servirán para garantizar el impacto de su acción a largo plazo.

Seis Pasos para Desarrollar una Estrategia de Recaudación de Fondos

Los siguientes pasos sobre 'Cómo desarrollar una estrategia de recaudación de fondos' se han tomado de 'La Guía para una Buena Recaudación de Fondos' del Instituto de Recaudación de Fondos del Reino Unido. Se recomienda que un grupo de voluntarias mayores y miembros del personal se reúnan por lo menos durante un día, tal vez con la ayuda de un facilitador externo, para trabajar en estos pasos. Es posible que también quieran invitar a algunas personas ajenas a su organización para que trabajen con ustedes al respecto – tal vez éste sea el momento de crear un 'Comité de Recaudación de Fondos' (para las Organizaciones Miembro que aún no lo tienen), formado por voluntarias Guías y Guías Scouts y miembros del personal, y otros voluntarios de empresas, gobierno y otras partes.

Comités de Recaudación de Fondos

Un Comité de Recaudación de Fondos puede brindar un fuerte apoyo y supervisar sus actividades de Recaudación de Fondos. Un comité se puede crear para apoyar a la Asociación en el desarrollo de una Estrategia de Recaudación de Fondos y todas sus actividades – o un comité se puede formar únicamente para entregar una actividad o campaña. Un comité requerirá las aportaciones del personal y de las principales voluntarias, y tal vez requiera un presupuesto para operar – por lo tanto, su Asociación tiene que decidir si está preparada para sostener a un comité.

Los miembros de su comité podrían ser una mezcla de diferentes personas con habilidades para crear redes, y que estén bien relacionados con otras personas con capacidad para donar, o al menos alguna relación con su trabajo – por ejemplo, Guías o Guías Scouts anteriores. Para que los comités sean eficaces, se recomienda que estén formados por cinco a ocho miembros, pero el número puede variar de acuerdo a las circunstancias. Traten de evitar que el comité esté formado por miembros del personal o voluntarias que ya tengan compromisos importantes con la organización – la idea del comité es conseguir recursos nuevos y adicionales para su esfuerzo de recaudación de fondos. Es necesario tener un documento de ‘términos de referencia’, que incluya un período de tiempo para el comité.

Los siguientes criterios son esenciales o deseables para los miembros del comité:

- estar dispuestos a solicitar apoyo en nombre de su Comité
- un profundo conocimiento del Movimiento del Guidismo/Escultismo Femenino
- estar dispuestos a ayudar sin ningún tipo de salario o compensación
- ser reconocidos y tener una buena reputación dentro de la comunidad
- no tener necesidad de ayuda financiera
- tener buenas relaciones con otras asociaciones con formas de pensar similares
- no tener demasiados compromisos en otros lugares y tener libertad para asistir a las reuniones

Paso 1- Misión y Objetivos de la Organización

Ustedes deben tener un plan organizacional que defina la misión y objetivos generales en los que debe basarse la estrategia de recaudación de fondos. Si ustedes todavía no lo tienen, ¡su primera prioridad es conseguirlo!

Paso 2- Influencias Internas y Externas

Piensen en las influencias internas y externas que pueden afectar a su organización. Prueben el análisis PESTA (STEEP) y el análisis FODA (SWOT):

Análisis PESTA

Esto significa Político, Económico, Social, Tecnológico y Ambiental. Utilicen este análisis para examinar los factores fuera de su organización que pueden influir en sus actividades de recaudación de fondos, pero que ustedes no pueden cambiar. Por ejemplo, una desaceleración en la economía global puede significar que las empresas hayan reducido el tamaño de sus donaciones este año (ver anexo 1 para el ejemplo de los recursos y la plantilla).

Análisis FODA

FODA significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Las fortalezas y debilidades son internas a su organización; las debilidades y amenazas generalmente son externas. Por ejemplo, una amenaza puede ser alguna otra organización juvenil en su país que esté abordando a los mismos donantes que ustedes. El análisis FODA es una herramienta muy flexible – también pueden utilizarla para examinar la situación de su organización, como se recomienda en el recurso de Coparticipaciones Estratégicas de la AMGS (se proporciona un ejemplo a continuación).

Análisis FODA	
FORTALEZAS Muchos contactos Líderes bien capacitados Imagen pública atractiva Buena reputación	DEBILIDADES Capacidad para manejar nuevos proyectos / coparticipaciones Falta de experiencia
OPORTUNIDADES Desarrollo de coparticipaciones Elevar el perfil Mejor uso de las tradiciones Construir la sostenibilidad de la organización	AMENAZAS Competencia por parte de otras organizaciones Menor cantidad de donaciones en el clima económico actual

Después de completar el análisis FODA, ustedes tendrán una mejor idea de las oportunidades existentes y los posibles inconvenientes que deben tener en cuenta. Mantengan su análisis a la mano y consúltenlo a medida que desarrollan su estrategia de recaudación de fondos.

Paso 3- Objetivos de Recaudación de Fondos

A partir de las necesidades de su organización (Paso 1) y el análisis (Paso 2) que llevaron a cabo, identifiquen los objetivos de recaudación de fondos – por ejemplo, recaudar la cantidad de dinero necesaria para comprar un terreno para campamentos, o asegurar los fondos de tres años para cubrir los salarios de dos nuevas capacitadoras. Es el momento de tener en claro cuáles son las prioridades de su organización – más tarde puede surgir la tentación de aceptar financiación para actividades no prioritarias, y la entrega del proyecto a un donante puede quitar tiempo y recursos económicos valiosos a sus actividades prioritarias.

Paso 4- Fuentes de Ingresos

Es necesario que tomen en consideración las fuentes de financiación y sus características – una forma de clasificarlas es en Fideicomisos, Fundaciones y Fondos de Gobierno; Empresas; Individuos y Grupos/Organizaciones Comunitarias (ver el recurso ‘círculo de recaudación de fondos’ para un análisis más detallado de cada tipo de donante).

Paso 5- Métodos de Recaudación de Fondos

En función del análisis FODA, los tipos de donantes disponibles y la duración de la recaudación de fondos, ustedes deben decidir y priorizar los métodos de recaudación de fondos en los que invertirán. Sean realistas en cuanto al tiempo que pueden comprometer a las actividades de recaudación de fondos – recuerden que necesitarán equilibrar su tiempo para poder llevar a cabo sus actividades básicas.

Paso 6- Recursos y Presupuesto

Sus actividades de recaudación de fondos serán más efectivas si ustedes están dispuestas a invertir tiempo y dinero en ellas. Para cada uno de los métodos de recaudación de fondos que utilicen, calculen los recursos humanos, materiales y financieros que van a necesitar. Por último, será necesario que elaboren un presupuesto – hagan un estimado de los costos de la actividad de recaudación de fondos y los posibles ingresos. Pero no sean demasiado optimistas al calcular sus ingresos, más bien tomen en cuenta algunos factores de riesgo (como por ejemplo, el mal clima que reduce la asistencia a un evento de recaudación de fondos al aire libre).

Por lo tanto, es fundamental establecer metas realistas de recaudación de fondos (ingresos) para la organización – ¡alcanzar la meta y superarla les dará un verdadero sentido de logro!

¡Consejos para Recaudar Fondos!

La Recaudación de Fondos toma tiempo – particularmente las relaciones con los grandes donantes, tanto individuos como organizaciones. Puede tomar más de un año para que los donantes importantes lleguen a confiar en su organización y estén convencidos de la necesidad de donar su dinero. Además, si ustedes son nuevas en la recaudación de fondos y salen a mano en el primer año, quiere decir que sus actividades de recaudación de fondos van por buen camino. Recuerden que las actividades de recaudación de fondos también son útiles para elevar el perfil de la organización, y no sólo para recaudar fondos.

Tipos de Recaudación de Fondos

Existen dos tipos principales de financiación a considerar: Restringida & No Restringida. [Fit4 Financiación- Oficina de Información de Organizaciones de Beneficencia, 2010]

1. Fondos No Restringidos

Apoyo básico / Fondos generales

Los Fondos "No Restringidos" son donaciones que están disponibles para ser utilizadas por la organización para cualquier propósito. Estos fondos deben gastarse conforme el comité de administración considere que concuerdan con los objetivos establecidos y la misión de la organización de beneficencia. El comité de administración tiene la libertad de establecer prioridades y decidir cómo y cuándo gastar los fondos, y estos no están asignados en modo alguno.

Recaudar fondos no restringidos (apoyo básico / fondos generales) es fundamental para el desarrollo y sostenibilidad de una organización. El apoyo básico hace que una organización sea más fuerte, más efectiva y más productiva. La recaudación de apoyo básico es más difícil y competitiva, que la recaudación de 'fondos restringidos'.

2. Fondos Restringidos

Ingreso de Fondos Restringidos

Estos fondos están sujetos a las especificaciones del donante- el donante establecerá la forma en que desea que se utilicen sus fondos (por lo general, las especificaciones están descritas en el contrato / acuerdo que celebran con ustedes). Estos fondos sólo pueden ser utilizados para los fines que fueron entregados, y si se utilizan para cualquier propósito distinto, esto podría considerarse como fraude o engaño.

Por ejemplo: El Fideicomiso Dulverton proporcionó financiación para apoyar los gastos para enviar a 10 mujeres jóvenes de la Región de África al Seminario Juliette Low en Kenia. Únicamente los gastos directos comprobables relacionados con esta actividad en particular, eran aceptables para el donante. Otros gastos no relacionados no podían ser cubiertos por este presupuesto.

En la medida de lo posible, traten de incluir algunos gastos básicos dentro de su presupuesto para cubrir gastos indirectos y los recursos de la organización, garantizando así la implementación exitosa del proyecto. (Por ejemplo- podrían incluir el 10% de los gastos administrativos, una proporción del tiempo del personal dedicado al proyecto / logro de los resultados, hasta el 15% de los gastos de monitoreo y evaluación).

El Ciclo de Recaudación de Fondos

Investigación, planificación, desarrollo e implementación de actividades de recaudación de fondos

Muchos recaudadores de fondos en el mundo utilizan una herramienta de planificación denominada 'El Ciclo de Recaudación de Fondos' para planificar, desarrollar y monitorear sus actividades de recaudación de fondos. Redmond Mullin fue el primero en proponerla hace tres décadas.

El Ciclo de Recaudación de Fondos:



Se trata de una útil herramienta para planificar una actividad de recaudación de fondos, desde una pequeña venta de pasteles, hasta el desarrollo de una campaña importante de recaudación de fondos. Exploraremos las cuatro etapas del ciclo y examinaremos la manera de utilizarlas como Organizaciones Guías y Guías Scouts.

a. Establecer un Caso para Apoyo



Su Estrategia de Recaudación de Fondos ha identificado los objetivos de la recaudación de fondos, incluyendo los proyectos o necesidades de financiación prioritarias. Un caso para apoyo es entonces una declaración, por lo general un documento escrito, que explica la razón por la que un donante debería donar a la organización, y describe cuál sería el 'proyecto' o 'actividad' específica que va a apoyar. Tiene que ser clara, convincente y no demasiado larga. Una solicitud para un capital importante (por ejemplo, la compra de un edificio para la sede) incluirá muchas páginas con información. Un proyecto o necesidad más

pequeña, por ejemplo, la financiación para enviar a una joven a un evento de capacitación de la AMGS, sólo podría incluir una página de información, con una fotografía y una petición clara.

Antes de empezar a escribir su caso para apoyo, tal vez sea útil elaborar un plan de proyecto. Esta herramienta las ayudará a visualizar todos los elementos del proyecto y las ayudará a completar el caso para apoyo. A continuación les presentamos 'Cómo Redactar un Plan de Proyecto' del Recurso de Coparticipaciones Estratégicas de la AMGS.

Herramienta: Cómo redactar un plan de proyecto (del Recursos de Coparticipaciones Estratégicas)

Utilicen la siguiente tabla para desarrollar su plan de proyecto. Si bien es importante que estén preparadas para cambiar y actualizar su plan, es conveniente tener un plan claro de lo que desean, antes de discutirlo con los posibles donantes. Deben considerar la posibilidad de mostrar los recursos (incluyendo el tiempo del personal y las voluntarias) que pueden aportar al proyecto. Pueden considerar los costos que han recibido 'en especie', tales como donaciones de equipo o uso gratuito de locales, y agregarlos a su presupuesto. También indiquen si han recibido financiación de otra organización, esto puede darle un mayor peso a su proyecto ante los ojos de las posibles organizaciones donantes.

PLAN DE PROYECTO

Introducción: una breve descripción o resumen de su proyecto, incluyendo los principales objetivos y lo que esperan obtener de la coparticipación. Incluir la **meta** – el fundamento detrás del proyecto, el objetivo general al que contribuye el proyecto.

Necesidad del proyecto: incluyan los **objetivos** – lo que esperan lograr y el motivo para producir el resultado. También incluyan el impacto del proyecto

Detalles del proyecto: incluir el **rendimiento** - los resultados y productos específicos. También incluyan las **actividades**, presentando evidencia detallada de la manera en la que se entregará el proyecto. Incluyan un plan de trabajo con horarios, y los roles nuevos o existentes. Enumeren los beneficios, indicando para cuántas participantes. ¿A cuántas personas van a cambiar y de qué manera? ¿Cómo van a reunir la evidencia de esto (Monitoreo & Evaluación)? ¿Cómo pueden trabajar para crear la sostenibilidad de este proyecto y/o su organización?

Presupuesto: Adjunten un presupuesto detallado que incluya información sobre todos los recursos que tienen actualmente (como locales, equipo, etc.) que van a poder aportar al proyecto.

Artículo	Costos que deben ser financiados	Ingresos que ya se han recaudado
----------	----------------------------------	----------------------------------

Gran Total:

Pueden elaborar un Plan de Proyecto para la planificación de su organización, y después desarrollarlo como una Caso para Apoyo separado, teniendo en mente a un donante externo (utilicen un lenguaje claro, especialmente si la persona no está involucrada en el Guidismo o Escultismo Femenino).

Un Caso para Apoyo explica la razón por la que los donantes deben donar a su organización y la manera de contribuir a sus actividades. Recuerden que cada vez que abordan a un donante específico, será necesario que adapten el Caso para Apoyo (es posible que tengan que volver a redactarlo, agregar información o presentarla de una manera diferente) de acuerdo a las necesidades del donante específico.

Aquí les presentamos una lista de los ingredientes clave para su Caso para Apoyo:

- i. **Acerca de su organización** – quiénes son y qué hacen, sean concisas y consideren incluir la declaración de su misión
- ii. **Cuál es la necesidad** – traten de darle realismo mediante el uso de estudios de casos, datos y cifras
- iii. **Objetivos específicos** de la solicitud o proyecto – cómo planea su organización satisfacer las necesidades de los beneficiarios
- iv. **Por qué su organización** – los éxitos recientes de su organización y por qué está en condiciones de cubrir la necesidad
- v. **Objetivo** de la solicitud o proyecto – desglosen la cifra en pequeñas cantidades dentro de un resumen del presupuesto
- vi. La **diferencia que haría una donación** – los beneficios reales que traería
- vii. **Asociados** – otras organizaciones que participan como asociados o donantes (en ocasiones es necesario explicar brevemente el apoyo que les ofrecen para evitar conflictos de intereses).

Explicación del Guidismo y Escultismo Femenino

Las personas dentro de nuestro movimiento y quienes fueron Guías y Guías Scouts en el pasado, a menudo son generosas hacia nuestro trabajo y entienden a nuestra organización. Sin embargo, cuando se recauden fondos de personas ajenas al movimiento, será necesario asegurarse de explicar el Guidismo y Escultismo Femenino a quienes no nos conocen tan bien. Estos son algunos términos clave que pueden necesitar para explicarlo, o pueden buscar otras opciones para describirlo en su comunicación de recaudación de fondos:

- i. Guía y Guía Scout
- ii. Guiadora
- iii. Tropa / Patrulla
- iv. Términos para las diferentes secciones, por ejemplo, Alita, Guía, Guía Mayor (o equivalente)
- v. Jefa Comisionada
- vi. AMGS
- vii. Trefoil Guild

¿Por qué no piden a alguna amiga que no esté familiarizada con el Guidismo y Escultismo Femenino que las ayude a revisar lo que han escrito para detectar otros términos que requieran explicación?

b. Investigación



Esperamos que hayan llevado a cabo algunas investigaciones como parte del desarrollo de su Estrategia de Recaudación de Fondos. Ahora que tienen su Caso para Apoyo, es necesario que investiguen cuáles son los donantes que podrían donar a su proyecto propuesto o necesidad organizacional. El mapa de donantes es una técnica para escribir los nombres de los donantes potenciales y determinar las posibles conexiones con ellos. Es mejor hacerlo en grupo – podría ser con su comité de recaudación de fondos o Consejo Nacional y miembros del personal.

Una manera de hacer el ejercicio, es pidiendo a todo el grupo que identifique a las personas y organizaciones que conocen y las clasifiquen por categorías (por ejemplo, Empresas, Voluntarios, Miembros del Personal, Otras Organizaciones Voluntarias/Juveniles, Asociados de los Medios de Comunicación) y cualquier otro para la Lista de Deseos, esto quiere decir, las personas que les gustaría que apoyaran a su organización. También inclúyanse ustedes mismas en el mapa. Después pueden trazar una línea para mostrar las conexiones que tienen con otras personas en el mapa.

¿Por qué hacer esto? Por lo general, las personas donan a las personas que conocen, y por lo tanto la mejor persona para hacer una solicitud de recaudación de fondos (solicitud de dinero) es a menudo alguien que ya conoce al donante. Después hagan una evaluación de lo que pueden ofrecer a su organización las personas y organizaciones incluidas en su mapa. Elijan símbolos para quienes tienen el potencial de dar dinero, propugnar por su organización, presentarlas con otros donantes, ofrecer sus conocimientos, etc., y márkennlos en su mapa.



En grupo:

- Utilicen este documento en blanco para enumerar las categorías de los contactos que conocen en su asociación.
- Identifiquen a los que les pueden ofrecer lo siguiente:

(T) Tiempo
(\$) Dinero
(C) Contactos
(V) Voluntarios

- Investiguen estas opciones para identificar a los contactos que han ofrecido financiación anteriormente, si financian proyectos similares al suyo, y si serían una buena opción para su asociación.

Imagen del Mapa de Donantes basada en el trabajo de la Fundación para el Mejoramiento Social (<http://www.thefsi.org/>)]

Ustedes pueden conservar el mapa de donantes en su oficina (aunque probablemente no expuesto al público) y aumentarlo conforme crezca su Asociación. De esta manera se convierte en un documento en evolución)

Si lo prefieren, pueden elaborar una serie de listas que incluyan únicamente a los donantes financieros potenciales. Decidan las categorías de donantes que desean incluir en su lista, por ejemplo, Negocios Locales, Personas Ricas, Donantes Internacionales y Grupos Comunitarios Locales (iglesias, rotarios, etc.). En grupo, incluyan al mayor número posible de donantes en cada categoría. Deben incluir a los donantes que ya les han donado, y no olviden a sus Asociados Estratégicos que podrían donar para un proyecto dentro de su coparticipación.

No es de extrañar que muchas organizaciones, incluyendo asociaciones de Guías y Guías Scouts, creen que tienen que solicitar todos los fondos que están disponibles, aunque muchas veces sepan que tienen pocas posibilidades de obtenerlos. Sin embargo, para ser un recaudador de fondos eficaz, con los intereses de su organización en el corazón, es necesario poder retroceder y evaluar si las fuentes de financiación que desean solicitar son apropiadas para cubrir las necesidades de su organización.

Una vez que hayan completado su lista, deben examinar a cada donante para identificar a aquellos que sean la mejor opción para su asociación o el proyecto específico que planean poner en marcha. Los criterios específicos que utilicen, diferirán de un proyecto a otro, en la mayoría de los casos estarán basados en la información que recopilaron durante su investigación y análisis previo.

Cómo priorizar a los donantes

Puede resultar de utilidad priorizar a los donantes identificados para poder estructurar los siguientes pasos de sus actividades de recaudación de fondos.

- Empiecen con los donantes con los que mantienen relaciones más estrechas
- Enumeren a las 5 principales organizaciones con fondos para donar a su organización / proyecto
- Enumeren a las 5 principales organizaciones para hacer una alianza estratégica (red nacional de la juventud)
- Enumeren a las 5 principales organizaciones para proporcionar apoyo en especie (regalos, consultoría, conocimientos, patrocinio)
- Tomen en cuenta las escalas de tiempo. Es posible que su donante se tome de seis meses a un año para dar una respuesta sobre la financiación, así que sean estratégicas en su solicitud / presupuesto propuesto

Cómo elegir a los donantes adecuados – cuando decir ¡No!

Sería de mucha utilidad elaborar una política de ética, si aún no tienen una en su organización. Al ser un movimiento basado en los valores, es importante definir qué significa esto para su organización, mediante la elaboración de una política de ética. Este documento sirve como directriz para la manera de conducirse de una organización, y es recomendable que estipule que la organización apoya los principios de la Declaración Universal de los Derechos Humanos (DUDH). Una política de ética puede incluir la postura de la organización con respecto a temas tales como derechos humanos, impacto ecológico y bienestar de los animales. En cuanto a la recaudación de fondos, su organización puede elegir especificar que no aceptará donaciones de empresas, o incluso personas, involucradas en determinadas actividades (por ejemplo, alcohol, tabaco, trabajo infantil, milicia, etc.). Siempre deben investigar a cualquier nuevo donante potencial de su mapa de donantes, o de otra parte, para asegurarse de que sus actividades no infrinjan su política de ética. En el sitio web de la AMGS pueden encontrar una copia de la política de ética actual de la AMGS sobre la recaudación de fondos. Finalmente, ustedes querrán considerar la reputación y lealtades de su donante potencial (por ejemplo, al considerar donaciones de organizaciones religiosas o políticas). Deben cuidar con quien se asocian, ya que esto podría afectar el logro de su misión de propugnar por las niñas y las jóvenes y ofrecer oportunidades para todas las niñas.

Tipos de donantes

- Individuos
- Gobierno Local y Nacional
- Empresas
- ONU y Organismos relacionados con la ONU
- Fondos Europeos
- Fideicomisos y Fundaciones
- Departamentos de desarrollo en el extranjero
- Organizaciones No Gubernamentales Internacionales
- Embajadas Locales
- Grupos Locales
- Instituciones Educativas
- Ayuda Mutua

Individuos

Estos podrían incluir voluntarias y miembros del personal, padres de las niñas miembros, antiguos miembros, grupos oficiales de 'Amigos' de la Asociación, previos donantes individuales, empresarios y políticos.

Gobierno Local y Nacional

Muchas Organizaciones Miembros han tenido éxito en coparticipaciones con gobiernos a nivel local y nacional. Esto puede ser a través de los Ministerios de Educación, Salud o Juventud, u otros departamentos. Las coparticipaciones pueden aumentar la credibilidad y elevar el perfil del Guidismo y Escultismo Femenino y propiciar la financiación de proyectos conjuntos.

Empresas

Se pueden abarcar empresas locales, nacionales y multinacionales. Las empresas pueden estar dispuestas a donar dinero, o dar obsequios en especie y conocimientos. Puede haber oportunidades para asociarse con una empresa en un acuerdo de patrocinio – donde su organización esté dispuesta a promocionar su marca a cambio de beneficios definidos. Algunas empresas (especialmente internacionales) tienen programas de

compromiso de los empleados, en los que su personal puede ofrecer voluntariado a las organizaciones de beneficencia.

ONU y Organismos relacionados con la ONU (UNICEF, UNDP, UNFPA, UNESCO, WHO)

Los organismos de la ONU ofrecen grandes cantidades de fondos en todo el mundo y muchos han establecido relaciones con la AMGS a nivel internacional, y en muchos países con las Organizaciones Miembros. Si aún no tienen contacto con ellos, es importante que investiguen la forma en que trabajan y traten de concertar una cita con su representante local en el país.

Fondos Europeos

La Comisión Europea tiene importantes programas de financiación para el mundo en desarrollo. La información detallada (en inglés y francés) está disponible a través del servicio de búsqueda en el sitio web Europeaid:

(http://ec.europa.eu/europeaid/index_en.htm) que les permite ver las convocatorias actuales y las convocatorias previstas para propuestas (así como las convocatorias cuyos plazos han expirado y la información sobre las subvenciones que fueron otorgadas como resultado de las mismas). La publicación de una convocatoria para propuestas, indicará las prioridades de financiación relevantes para la Unión Europea, los criterios de elegibilidad y demás condiciones para otorgar una subvención, así como los datos de contacto de la oficina de la delegación local de la Unión Europea para obtener más información.

Ustedes no sólo deben buscar la financiación específica para los jóvenes. Hay varios campos en los que su organización miembro podría presentar una propuesta pertinente, tales como: reintegración social e inclusión de las comunidades marginadas, ciudadanía y educación sobre los derechos humanos, igualdad de género, educación sobre salud sexual y reproductiva (incluyendo VIH/SIDA), protección del medio ambiente y cultura.

Sin embargo, antes de buscar en la web las oportunidades de financiación de la Unión Europea, es importante tener en cuenta lo siguiente, ya que son reglas generalmente aplicables:

En primer lugar, únicamente son elegibles las organizaciones legalmente registradas. Además, la administración de los proyectos financiados por la Unión Europea requiere una mayor capacidad de gestión. Contesten las siguientes preguntas de una manera crítica:

- ¿Cumple mi organización con todos los requisitos legales?
- ¿Es el consejo de mi organización funcional?
- ¿Cuenta mi organización con un contador?
- ¿Ha elaborado mi organización informes anuales (informes financieros y de actividades)?
- ¿Ha implementado mi organización proyectos con un presupuesto cercano a la cantidad a solicitar para este proyecto? En caso de que no, ¿puedo demostrar que mi organización tiene la capacidad para administrar cantidades mayores de dinero?
- ¿Tiene mi organización experiencia relevante en el área relacionada con el proyecto? En caso de que no, ¿alguna de las personas involucradas en el proyecto tiene conocimientos específicos en ese campo?
- ¿Qué tipo de vínculos tenemos con autoridades/instituciones públicas (locales y centrales)?

En segundo lugar, con mucha frecuencia, los programas financiados por la Unión Europea están abiertos a alianzas de organizaciones no gubernamentales y autoridades públicas (local y central). Por lo tanto, puede ser vital para su organización la creación de contactos con las autoridades públicas pertinentes, a fin de conocer sus prioridades en el campo de sus actividades y obtener su reconocimiento como un asociado confiable.

Entonces será más fácil acercarse a ellos para la presentación de una propuesta conjunta.

[Nuestro agradecimiento por este texto a Rita Waswani de la Oficina de Europa de la AMGS en Bruselas]

Donantes con presencia en más de un país – ¡por favor no olviden esto!

Habrán algunos donantes potenciales que tengan presencia dentro y fuera de su país. Pueden ser empresas multinacionales (por ejemplo, UPS), fundaciones que otorgan subvenciones en el extranjero, organismos de la ONU, etc. Es importante tener en cuenta que otras Organizaciones Miembros o la AMGS a nivel internacional, pueden tener relaciones preexistentes con su donante potencial. Hay dos cosas que ustedes deben hacer. En primer lugar, pregunten a su donante potencial si ya está trabajando con las Guías y Guías Scouts en otros países – o internacionalmente con la AMGS. Si es así, esto puede aumentar sus oportunidades de conseguir que un donante trabaje con ustedes. En segundo lugar, si están solicitando financiación de una organización donante potencial basada fuera de su país, primero deben ponerse en contacto con la Organización Miembro del país donde están basados y con el Equipo de Desarrollo de Fondos de la Oficina Mundial de la AMGS. Muchas veces no habrá relaciones actuales y ustedes podrán seguir adelante. El tener conocimiento de una relación preexistente a nivel de la AMGS puede ayudarlas a abordar al donante, o tal vez se les pida que no lo aborden en ese momento, debido a la naturaleza de las negociaciones o coparticipación existente.

Fideicomisos y Fundaciones

Muchos países tienen Fideicomisos y Fundaciones que otorgan subvenciones, los cuales son creados para donar dinero a organizaciones y causas seleccionadas. Algunos son internacionales con oficinas en muchos países (por ejemplo, la Fundación Clinton, la Fundación Packard). Algunos solamente donan dinero a las organizaciones de beneficencia registradas en el país de origen del Fideicomiso (muchos Fideicomisos del Reino Unido donan a organizaciones de beneficencia registradas en el Reino Unido que operan en el extranjero, como la AMGS, pero no donan directamente a las Organizaciones Miembros). La mayoría tienen directrices claras sobre lo que donan y un formulario de solicitud definido que todos los solicitantes deben acatar.

El Fondo Anne Scott

La Sociedad Olave Baden-Powell (OB-PS) trabaja para apoyar a la AMGS para que marque una diferencia en las vidas de más de 10 millones de niñas y mujeres jóvenes en todo el mundo. Los miembros de la Sociedad han contribuido a la creación del Fondo Anne Scott (nombrado en honor de una ex presidenta de la OB-PS). Este fondo apoya específicamente a las mujeres jóvenes, y recibe solicitudes de mujeres jóvenes u Organizaciones Miembros de la AMGS que están llevando a cabo un proyecto con mujeres jóvenes. El Fondo tiene disponibles subvenciones hasta por £400 Libras Esterlinas.

Las solicitudes se pueden presentar en cualquier momento, y deben devolverse a:
OB-PS, World Bureau, 12c Lyndhurst Road, London, NW3 5PQ

Departamentos de Desarrollo en el Extranjero

Los departamentos de gobierno nacionales (especialmente los departamentos de desarrollo en el extranjero) de naciones extranjeras, trabajan en muchos países en desarrollo. Los siguientes han tenido participación fuera de su región y pueden tener programas de financiación disponibles para su país: DANIDA (Dinamarca), FINIDA (Finlandia), NORAD (Noruega), USAID (Estados Unidos), DFID (Reino Unido), SIDA (Suecia), CIDA (Canadá), AIDAB (Australia). Pueden encontrar información en los sitios web nacionales y posiblemente a través de las embajadas locales.

Organizaciones no Gubernamentales Internacionales (ONGI)

Algunas organizaciones de beneficencia son multinacionales y pueden trabajar en coparticipación con grupos Guías y Guías Scouts a nivel local y nacional. Entre ellos se encuentra la Asociación Internacional para la Planificación Familiar, la Asociación Mundial de Iglesias Cristianas, el Comité Internacional de la Cruz Roja, Soroptimista Internacional, la Amistad Internacional Scout & Guía (AISG), etc. Algunas pueden tener coparticipaciones con la AMGS a nivel internacional, lo cual puede ayudarlas a establecer el contacto en su país y con el tiempo discutir las oportunidades de financiación con ellos.

Embajadas Locales

Muchas Embajadas en los países en desarrollo cuentan con pequeños programas de subvención, pero favorecerán a las organizaciones con las que están familiarizadas. Soliciten una reunión con algún miembro de la Embajada para hablarle acerca de su trabajo e invitarlo a eventos de exhibición.

Grupos locales

En cada lugar puede haber grupos locales que estén dispuestos a apoyar las actividades de las Guías y Guías Scouts. Los grupos pueden incluir iglesias o mezquitas, grupos filantrópicos (como los Rotarios y Clubes de Leones) y otros. Es posible que sus miembros deseen ayudar en los eventos y tengan pequeñas subvenciones disponibles.

Instituciones Educativas

Algunas escuelas o instituciones donde las Guías reciben formación profesional, donan fondos para las actividades de las Guías, tales como suscripciones anuales o pago de eventos como jamborees/campamentos. Algunas Fundaciones también ofrecen financiación para los estudios de las niñas y las jóvenes, por ejemplo, el Fondo de Becas Margaret McNamara.

Otras formas para generar ingresos

La generación de dinero por medio de ventas o cobro por servicios no es estrictamente 'Recaudación de Fondos' y es necesario considerarla de una manera muy diferente. Muchas Asociaciones nacionales y grupos Guías locales han adoptado un enfoque comercial para generar ingresos, por ejemplo, a través del cobro por servicios, alquiler de instalaciones, o venta de paquetes y programas de capacitación.

Mercancía

Muchas Asociaciones producen artículos de marca, tales como camisetas, bolígrafos y bolsas con el logo o nombre de la Asociación, que pueden venderse en beneficio de las niñas y las jóvenes. Antes de iniciar este tipo de actividad, por favor recuerden informarse sobre el marco jurídico de su país.

Servicios

Si ya están ofreciendo servicios, como por ejemplo, capacitación para otros grupos, ¿hay algunas personas que estén en condiciones de pagar por su capacitación, o existen otras formas creativas para generar ingresos? Un ejemplo es la capacitación de mujeres de bajos ingresos en el uso de máquinas de coser y confección de ropa, en la cual fue posible alquilar las máquinas de coser para las nuevas alumnas, ayudarlas a enseñar su oficio a otras mujeres, y después vender los artículos elaborados por las mujeres locales; un medio que puede beneficiar a todos.

Aprovechar al máximo los recursos

Revisen los recursos que posee la Asociación – si hay algún edificio subutilizado, ¿se podría rentar comercialmente para aumentar los ingresos y reinvertirlos en el programa del Guidismo?

Realización de un evento de recaudación de fondos

Recuerden los 5 Puntos...

Planificación:

La realización de su evento tomará tiempo (un mínimo de 2 meses para un evento a pequeña escala y hasta 8 meses para un evento a gran escala).

Fijen la fecha para el evento. Permítanse el suficiente tiempo para prepararse a fondo. Sean conscientes de los eventos locales y/o nacionales conflictivos, así como los días festivos. O coordinen su evento en una fecha o época del año significativa. Por ejemplo, recauden dinero para un proyecto de concientización sobre el VIH en el Día Mundial del SIDA (1º de diciembre).

Definan cuidadosamente todos los pasos necesarios para que el evento se desarrolle sin problemas. Tal vez les resulte útil llevar un calendario para asegurarse de haber completado todos los pasos en el período previo al evento.

CUIDADO: ¡Muy rara vez los eventos se desarrollan sin problemas, estén preparadas y listas para todas las eventualidades! Traten de identificar los riesgos potenciales y examinen las mejores formas para mitigarlos en caso de presentarse. Traten de desarrollar un plan de manejo de riesgos.

Programa:

- Fijen su meta de recaudación de fondos (cantidad de dinero que desean recaudar)
- Definan brevemente y con claridad la causa/proyecto que están apoyando

- Determinen los costos para la realización del evento (traten de mantener los costos de operación al mínimo para que puedan tener ganancias. Hagan un estimado de la asistencia, costos de decoración, refrescos, imprenta, transporte, gastos de correo, etc.). En base a su hoja de costos, decidan qué servicios y materiales pueden conseguir a través de donaciones.
- Identifiquen el equipo que necesitan para el evento (iluminación, sistema de sonido, tómbola)
- Consideren la posibilidad de enviar un comunicado de prensa sobre su evento al periódico/estación local, o si lo desean pueden invitar a un fotógrafo al evento. Esto es muy importante para dar a conocer su evento en la comunidad local. Otra buena manera de promover su evento es haciendo carteles.

Individuos:

Asegúrense de conseguir ayuda. Encuentren a sus voluntarios e involúcrenlos tanto como sea posible. Enfóquense en sus áreas de especialización y/o conexiones. Deleguen cuidadosamente, si requieren formar comités, organizar reuniones para monitorear el progreso de sus preparativos.

Coparticipaciones:

La colaboración con asociados locales traerá beneficios adicionales al evento. Los asociados pueden aportar conocimientos o recursos clave para apoyar su trabajo.

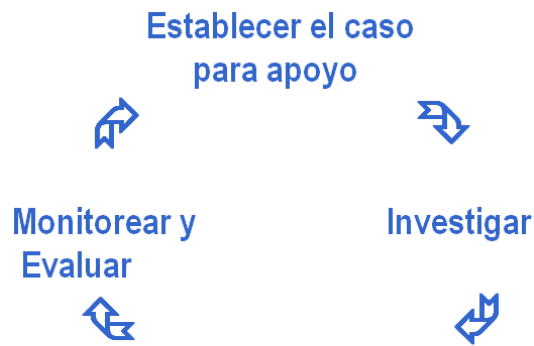
Obtengan capital inicial o busquen patrocinios. Pidan a los negocios locales/nacionales que cubran determinados aspectos del evento, tales como el alquiler del lugar, anuncios, invitaciones y música.

Traten de obtener donaciones en especie para ayudar a reducir el costo total del evento. Por ejemplo, donaciones de alimentos o bebidas, camisetas, pancartas y/o carteles.

Persistencia:

- Sean persistentes en la fijación de metas altas. Nunca se conformen con un evento de recaudación de fondos mediocre. Las metas altas son grandes motivadores.
- Sean persistentes en la búsqueda de nuevas formas de recaudar dinero para su Asociación.
- Sean persistentes en el mejoramiento de la imagen pública de su Asociación, así como la imagen del Guidismo. Nunca se sabe qué beneficios podrían presentarse en su camino a través de voluntarios, contribuciones y coparticipaciones, sólo porque alguien de la comunidad escuchó algo positivo acerca de ustedes.

c. Desarrollo del plan



El siguiente paso es planificar detalladamente y poner en marcha las actividades de recaudación de fondos. Si ustedes hacen una buena planificación, estarán asegurando los recursos necesarios para la actividad y un funcionamiento rentable, y reducirán los riesgos implicados.

Al elegir el tipo de actividad de recaudación de fondos, deben tener en cuenta la escala de tiempos y los recursos disponibles.

Desarrollar el plan

- Recaudación de fondos a corto plazo – proyectos con una duración de un día a dos semanas
- Actividades a mediano plazo – proyectos con una duración de dos semanas a algunos meses o que requieran más preparación
- Recaudación de fondos a largo plazo – para gastos de capital importantes o proyectos continuos

Las siguientes ideas para cada una de las categorías pueden ser de utilidad. Es posible que ustedes tengan sus propias ideas, o que se inspiren con lo que están haciendo otras organizaciones de jóvenes en su país, u otras Asociaciones de su región.

A) Actividades a corto plazo

Principiantes - Intermedias:

ACTIVIDADES A CORTO PLAZO:
Venta de pasteles/galletas
Venta de cooperación a beneficio
Venta de velas
Feria/festival
Venta de Cochera
Bazares
Campaña compra un ladrillo/leña
Lavado de coches
Ventas de caridad/segunda mano
Carrera de Cangrejos
Venta de manualidades
Espectáculos organizados por las Guías (*ejemplo en anexo)
Instrumento/silencio/baile/
Feria de comida internacional, platillos de todo el mundo (*ejemplo en anexo)
Venta de ropa usada/segunda mano
Tejido/costura

Rifas/lotería
Venta de tarjetas de navidad
Venta de calcomanías/insignias
Musicales de canto/baile
Ferias/carnavales en las calles
Maratón de natación
Fiesta de Té
Juego de estira y afloja

Intermedias- Avanzadas:

ACTIVIDADES A LARGO PLAZO:
Subastas
Ceremonias de entrega de premios
Barbacoa, para discutir un tema
Cóctel / exposición/venta de arte
Conciertos
Velada Cultural
Bailes
Cenas
Exposiciones
Desfiles de modas
Tener un orador para hacer una colecta
Empresas patrocinadoras en tres categorías para cualquier evento de caridad identificado. Podría ser un torneo de gol, una caminata, carrera, desfile de modas, etc.
Torneos de golf con patrocinadores de diversas categorías (Bronce, Plata y Oro) (*ejemplo en anexo)
Cena del hambre (*ver ejemplo en anexo)
Organizar comidas/bailes y vender los lugares de las mesas
Pináculo de la Alegría (*ejemplo en anexo)
Publicaciones
Venta de mercancía de marca
Venta de boletos para obras de teatro/bailes/películas
Maratón patrocinado
Caminata/carrera por diversión patrocinada
Eventos deportivos con patrocinadores
Proyecto de Talentos basado en la Parábola de los Talentos (*ejemplo en anexo)

B) Actividades a mediano plazo

Estas son actividades que exigen más preparación, administración, y a menudo un permiso especial de los directores de las escuelas, maestros titulares, y otras autoridades locales. Muy a menudo, estas actividades también necesitan algunos fondos iniciales para empezar el proyecto. La lista no es exhaustiva pero esperamos que les de algunas ideas:

Principiantes – Intermedias:

ACTIVIDADES A MEDIANO PLAZO:
Fiesta de Té para madres e hijas con un orador invitado
Recital de poemas y canciones
Imprimir y vender calendarios con fotografías diversas
Actividades del Guidismo/Escultismo Femenino
Boletos para Ferias
Venta de comida/bebidas en o cerca de una escuela

Intermedias- Avanzadas:

ACTIVIDADES A MEDIANO PLAZO:
Un almuerzo para los Amigos de la Asociación o los padres de las niñas (con una aportación económica de los invitados)
Un concierto de música (ya sea con las niñas o con un cantante famoso)
Organizar un concurso de cocina o pastelería con el patrocinio de la mayor cantidad posible de firmas privadas

C) Actividades a largo plazo

Los proyectos a largo plazo o de capital requieren una preparación mucho más cuidadosa, control e implementación, y con frecuencia es necesario que alguien esté dedicado a supervisar todo el proyecto de principio a fin. Para los grandes proyectos, pueden desarrollar una coparticipación con una organización internacional (por ejemplo, UNESCO, UNICEF, FAO y ONGI).

Principiantes - Intermedias:

ACTIVIDADES A LARGO PLAZO:
Poner una Tienda Guía que venda uniformes, insignias, libros y folletos, y otros artículos como equipo para campamento
Dirigir una tienda para la comunidad que provea las necesidades básicas
Establecer y administrar una guardería/jardín de niños/preescolar
Establecer una industria casera para los artículos producidos localmente

Intermedias - Avanzadas:

ACTIVIDADES A LARGO PLAZO:
Construir y administrar un albergue para jóvenes
Establecer una granja avícola
Plantar un huerto y una hortaliza para producir y vender frutas y vegetales locales

Crear colmenas para producir y vender miel de abeja
Establecer un laboratorio de computación con el fin de capacitar a los miembros y a la comunidad en tecnología de la computación a un costo razonable
Establecer un centro de formación profesional para que las niñas y las jóvenes aprendan y se ganen la vida

Cómo redactar una solicitud de financiación

La redacción de una solicitud de financiación para una organización de concesión de subvenciones (o donantes individuales ricos) es una habilidad, y hay algunos elementos clave que deben incluirse en todas las solicitudes. Antes de redactar su solicitud de financiación, verifiquen si el donante potencial tiene un formato preferido o incluso un formulario de solicitud que deban completar. Desde luego que el tamaño de su solicitud dependerá del tamaño de la actividad/proyecto que tienen previsto. También deben considerar la posibilidad de adjuntar una carta o correo electrónico para acompañar su solicitud.

<p>TÍTULO</p> <p>Den un título claro y conciso a su solicitud de financiación</p>
<p>IMÁGENES</p> <p>Si es posible, incluyan imágenes en su solicitud – que ilustren la necesidad y el trabajo de su organización, por ejemplo, niñas llevando a cabo un proyecto, o el resultado de un proyecto</p>
<p>RESUMEN</p> <p>Un breve resumen (no más de un párrafo) de la propuesta del proyecto le dará al lector una idea de lo que tienen previsto</p>
<p>INTRODUCCIÓN/ANTECEDENTES</p> <p>Proporcionen los antecedentes de su organización – su Misión, Objetivos, Estructura y Trayectoria. Pero háganlo de una manera concisa – ¡para que el lector continúe a la siguiente sección!</p>
<p>EL PROBLEMA/NECESIDAD</p> <p>Expliquen el problema (proporcionen estadísticas y citas textuales para apoyar las declaraciones sobre la gravedad de la necesidad en términos generales), a quiénes afecta y en qué lugar.</p> <p>Además, mencionen cómo responderá y contribuirá su Organización Miembro a esta necesidad. Por ejemplo, para trabajar con huérfanos con VIH/SIDA, ustedes tienen que explicar quiénes son, cómo se presentó la situación, y cuáles son sus necesidades.</p>
<p>LA SOLUCIÓN</p> <p>Es aquí donde se explica la manera en que las actividades del proyecto propuesto cubrirán las necesidades. Qué se tiene previsto, cuándo se llevará a cabo, quiénes estarán involucrados y, lo más importante, cuáles serán los resultados medibles que ustedes esperan obtener.</p>

MONITOREO & EVALUACIÓN

Muestren de qué manera van a monitorear el proyecto, y cómo van a evaluar si finalmente ha tenido éxito. Pueden incluir el formulario de informe, mostrar estadísticas y cambios porcentuales resultantes de haber apoyado las necesidades, incluyendo imágenes y citas textuales de las personas que recibieron apoyo o llevaron a cabo los proyectos

PRESUPUESTO

Cuánto costará la actividad/proyecto. Muestren detalladamente los diferentes elementos del presupuesto, puede ser en un documento separado. Si el donante utiliza una moneda diferente a su moneda local, indiquen las cifras en ambas monedas y señalen el tipo de cambio que han utilizado. Indiquen cualquier ingreso que hayan recibido o que estén esperando.

Recuerden incluir los costos básicos dentro de su presupuesto para cubrir los gastos indirectos de la organización y los recursos que de ese modo se están asegurando

EL FUTURO

Se trata de un proyecto piloto, una actividad única, o es parte de un trabajo continuo

DATOS DE CONTACTO

No envíen su solicitud de financiación sin haber indicado claramente los datos de contacto de la persona(s) que deben contactar. La persona(s) debe ser acordada por los Consejos Nacionales de la Organización Miembro y siempre debe mantenerse así.

LA PETICIÓN

Ustedes pueden optar por ser específicas en su solicitud de financiación en cuanto a la cantidad de dinero que están solicitando. O bien, puede ser que ustedes sepan que el donante prefiere saber la cantidad total que se necesita.

REFERENCIAS

Si el donante solicita datos de referencias (personas u organizaciones que conozcan su trabajo y puedan dar más credibilidad), o si ustedes desean proporcionarlas, recuerden avisar a sus referencias.

La mayoría de los donantes especificarán los documentos adicionales que requieren que ustedes envíen con su solicitud. Tal vez algunos soliciten una copia de su última auditoría, una copia de sus documentos de registro como organización de beneficencia, una copia de su revisión anual. Es evidente que si ellos no estipulan que desean recibir alguna documentación adicional, ustedes no deben enviarla.

d. Monitoreo y Evaluación (M & E)



Durante y después de su actividad de recaudación de fondos es importante monitorear y evaluar los éxitos y fracasos de su actividad. Esto las ayudará a entender cómo pueden hacer que su actividad sea más grande y mejor la próxima vez, y qué lecciones han aprendido de lo que no ha funcionado tan bien como esperaban. El ciclo de recaudación de fondos vuelve a empezar, construyendo en base a los éxitos y reduciendo los fracasos, desarrollando relaciones con los donantes e identificando nuevas oportunidades de recaudación de fondos que se pueden aprovechar.

Ustedes querrán monitorear y evaluar tanto su actividad de recaudación de fondos como su proyecto o actividad financiada por su donante(s). El monitoreo y evaluación de su proyecto les proporcionará un proceso para evaluar el impacto del proyecto y ayudar en el diseño e implementación de un proyecto futuro. Asimismo, les proporcionará estadísticas e historias que deben informar a su donante y que también les servirán para inspirar a otros – tanto a sus miembros como al público en general (probablemente a través de los medios de comunicación).

Como parte de la evaluación de su actividad de recaudación de fondos, si es posible, ustedes deben repetir la actividad y tal vez obtener más fondos la próxima vez. Si su actividad de recaudación de fondos fue una propuesta de financiación hecha a un donante de concesión de subvenciones, tal vez deseen analizar la posibilidad de abordar al mismo donante para conseguir fondos adicionales, o incluso una donación mayor. Lo bien que hayan cuidado e informado a su donante sobre el impacto de la primera donación, influirá en la probabilidad de que quiera volver a donar y posiblemente una cantidad mayor.

Debemos aceptar que nuestras solicitudes de financiación para las organizaciones de concesión de subvenciones, no siempre son exitosas. Recuerden, su solicitud puede haber sido buena, pero la competencia intensa y tal vez otros solicitantes tenían una relación más sólida con la organización de concesión de subvenciones, o tenían una propuesta más acorde a los intereses del donante. No permitan que los rechazos las desanimen – en cambio, busquen la manera de que su próxima solicitud tenga más probabilidades de éxito y sigan solicitando (podrían conocer a su próximo donante antes de solicitar los fondos, podrían identificar una propuesta más acorde a los intereses del donante, etc.)

Cuidado del Donante

Ustedes pueden encontrar otros recursos que proporcionen información sobre el cuidado de los donantes – sin embargo, es importante reconocer que es fundamental cuidar a sus donantes. Los donantes, incluso las organizaciones de concesión de subvenciones (cuándo piensen en quién toma las decisiones), son personas y esperan que se les agradezca y probablemente mantener contacto continuo con su organización. Siempre agradezcan una donación de inmediato. Asegúrense de dar las gracias a su donante más de una vez – algunos expertos creen que una persona necesita que se le agradezca seis veces (de diferentes formas) ¡para sentirse totalmente reconocida! Piensen quién podría agradecer de mejor manera al donante – un miembro del personal, la Jefa Comisionada, incluso su Patrona, si tienen una. No olviden a sus donantes después de haberles agradecido. Especialmente para las grandes donaciones, asegúrense de mantener informado a su donante sobre el impacto de su donación y desde luego cumplir con los requerimientos de informes. También piensen qué otra cosa les podrían enviar, por ejemplo, su boletín, si producen uno, y a qué eventos los podrían invitar, por ejemplo, el evento del Día Mundial del Pensamiento.

Anexo 1: Análisis PESTA (STEEP)

Esto significa Político, Económico, Social, Tecnológico y Ambiental. Utilicen este análisis para examinar los factores fuera de su organización que puedan influir en sus actividades de recaudación de fondos, pero que ustedes no pueden cambiar.

[<http://www.venturenavigator.co.uk>]

Sociocultural	Subtemas sugeridos	Factores que pueden influir en sus actividades de recaudación de fondos
	Género	Ej. Puede ser que las mujeres ricas casadas no puedan hacer donaciones mayores sin el consentimiento de su esposo – tal vez tengan que invitar a ambos a sus eventos de recaudación de fondos
	Etc....	
Tecnológico		
	Informática / Internet	Ej. La mayoría de la gente no tiene acceso a Internet, pero casi todos tienen un teléfono móvil/celular. Pueden encontrar maneras para que las personas donen desde su teléfono, en vez de hacerlo en línea
	Etc....	
Económico		
	Tasas de interés	Ej. Las tasas de interés son bajas, esto significa que es menos costoso para las empresas pedir dinero prestado – puede ser que en este momento tengan más dinero para donaciones de caridad (siempre y cuando los bancos estén prestando dinero)
Ambiental		
	Eliminación de residuos	Ej. Los ciudadanos son más conscientes que nunca del daño al medio ambiente a casa de la basura en las calles, en los ríos y en los parques. Cualquier actividad de recaudación de fondos al aire libre debe garantizar que toda la basura se elimine correctamente – por el medio ambiente y por la reputación de la asociación
	Etc. ...	
Político		
	Otros	Ej. El Ministerio de la Juventud puede haber dejado en claro que están preparados para trabajar con más organizaciones de jóvenes
	Etc....	

Plantilla del Análisis PESTA

Sociocultural	Subtemas sugeridos	Factores que puede influir en sus actividades de recaudación de fondos
	Género	
	Etnia	
	Estilo de vida	
	Tendencias sociales	
	Otros	
Tecnológico		
	Informática / Internet	
	ICT	
	Equipo	
	Materiales	
	Nuevos desarrollos	
	Otros	
Económico		
	Tendencias generales	
	Tasas de interés	
	Fuentes de financiamiento	
	Otros	

Plantilla del Análisis PESTA (continuación)

Ambiental	Subtemas sugeridos	Factores que puede influir en sus actividades de recaudación de fondos
	Sostenibilidad	
	Reciclaje	
	Eliminación de residuos	
	Eficiencia energética	
	Combustible	
	Otros	
Político		
	Legislación nacional/ estatutos locales	
	Igualdad	
	Personas vulnerables	
	Partidos políticos	
	Otros	

Anexo 2: Plantilla del Análisis FODA

Análisis FODA	
FORTALEZAS	DEBILIDADES
OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Anexo 3: Mapa de Donantes



En grupo:

1. Utilicen este documento en blanco para enumerar las categorías de los contactos que conocen en su asociación.
2. Identifiquen a los que les pueden ofrecer lo siguiente:

(T) Tiempo
(\$) Dinero
(C) Contactos
(V) Voluntarios

3. Investiguen estas opciones para identificar a los contactos que han ofrecido financiación anteriormente, si financian proyectos similares al suyo, y si serían una buena opción para su asociación.

Imagen del Mapa de Donantes basada en el trabajo de la Fundación para el Mejoramiento Social (<http://www.thefsi.org/>)]

Anexo 4: Misión de la AMGS y Propuesta para el Desarrollo de Fondos

La Asociación Mundial tiene como objetivo comprometer y empoderar a las niñas y las jóvenes, a fin de que puedan marcar una diferencia en sus comunidades. Queremos llegar a más niñas y mujeres jóvenes de diferentes entornos, para que tengan la oportunidad de experimentar los grandes beneficios inherentes del Guidismo y Escultismo Femenino.

Nuestra Misión:

Ayudar a las niñas y las jóvenes a desarrollar su pleno potencial como ciudadanas responsables del mundo

Nuestra Visión para 2011

Somos un Movimiento mundial en crecimiento – la voz de las niñas y las jóvenes que influyen en las cuestiones que les preocupan y forjan un mundo mejor

El Equipo de Desarrollo de Fondos de la AMGS, con sede en Londres y Bruselas, se centra en los siguientes tres pilares de la recaudación de fondos:

- Generación de ingresos
- Desarrollo de coparticipaciones estratégicas
- Formación de capacidad

Las propuestas internacionales de recaudación de fondos son elaboradas por el equipo, que a menudo trabaja en estrecha colaboración con las Organizaciones Miembros que finalmente implementarán el trabajo del proyecto, una vez que se haya recibido la financiación.

Es muy recomendable que utilicen este folleto para solicitar fondos para apoyar su trabajo y desarrollar el Guidismo en su área. ¡Mucho les agradeceríamos si pudieran compartir con nosotros cualquier historia interesante, éxito o resultado!

Por lo general, no estamos en condiciones de examinar las solicitudes de financiación elaboradas a nivel de las Organizaciones Miembros. Sin embargo, si ustedes necesitan ayuda en función de la escala del proyecto/tipo de colaboración, por favor pónganse en contacto con la Directora Regional/Ejecutivas de Desarrollo/Equipo de Desarrollo de Fondos para poder determinar si podemos ayudarlas y cuál sería la mejor manera de hacerlo.

Principales Asociados de la AMGS

Coparticipaciones actuales de la AMGS

La AMGS busca coparticipaciones para poder implementar su misión y lograr su visión. La lista más actualizada de las coparticipaciones actuales de la AMGS se puede encontrar en el sitio web de la AMGS. La siguiente lista describe una selección de los principales asociados de la AMGS a nivel internacional:

¡POR FAVOR RECUERDEN consultar primero con la AMGS antes de ponerse en contacto con estos donantes!

Alianza de CEOs de la Juventud

Conferencia de Organizaciones No Gubernamentales (CONGO)

Alianza Internacional contra el Hambre

Amistad Internacional Scout y Guía (AISG)

Campaña del Milenio

Soroptimista Internacional (SI)

Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF)

Programa Conjunto de las Naciones Unidas sobre el VIH y SIDA (ONUSIDA)

Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA)

Fondo de las Naciones Unidas para la Población (FNUP)

Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito

Fondo de las Naciones Unidas para la Mujer (UNIFEM)

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)

Plan Internacional

Fundación UPS

Organización Mundial del Movimiento Scout (OMMS)

WWF Internacional

Anexo 5: Plan de Ayuda Mutua

¿De qué se trata?

El Plan de Ayuda Mutua tiene como objetivo promover la cooperación, la amistad y la comprensión internación entre las Organizaciones Miembros de la Asociación Mundial de las Guías Scouts (AMGS). A través del plan, las Organizaciones Miembros con mayores recursos se comprometen a proporcionar fondos para apoyar los proyectos emprendidos por las Organizaciones Miembros en los países más pobres. Estos proyectos varían en su naturaleza, pero todos están diseñados para mejorar las vidas de las niñas y las jóvenes, y sus comunidades.

¿Cuándo empezó?

La primera circular del Plan de Ayuda Mutua – la lista de los proyectos que requieren apoyo – se envió en 1967 y el Plan se lanzó oficialmente en 1968. A través de correspondencia directa e intercambio de información, los asociados desarrollan lazos de amistad y comprensión y aprecio por las culturas y formas de vida mutuas.

Durante los últimos 36 años, el Plan de Ayuda Mutua ha recaudado cientos de miles de libras para apoyar a muchos proyectos de desarrollo comunitario. Estos incluyen proyectos enfocados en la salud, alfabetismo, medio ambiente, aptitudes vocacionales y capacitación. También ha ayudado a muchas Asociaciones en la compra de equipo vital, contratación de capacitadoras de tiempo completo, capacitación de Dirigentes y publicación de manuales y folletos fundamentales para el desarrollo del Guidismo/Escultismo Femenino.

Por ejemplo: **Proyecto Alodo de Agua Potable**

En 2006, la **Association des Guides du Togo** emprendió un proyecto que fue financiado por Girlguiding UK a través del Plan de Ayuda Mutua.

El objetivo del proyecto era brindar a las personas de Gamé, especialmente a las mujeres, la oportunidad de tener una alimentación adecuada e higiene personal, y la posibilidad de cuidar su propio suministro de agua y su salud. También se tenía como objetivo lograr una mayor participación de los interesados en la toma de decisiones y la gestión del suministro de agua y el saneamiento.

Una vez que fueron identificados los interesados y los sitios de los pozos de agua, se impartió capacitación a los interesados en la operación y el mantenimiento de los pozos. Las niñas y las jóvenes recibieron capacitación en higiene y saneamiento y también se llevaron a cabo sesiones de seguimiento.

Cómo funciona el Plan de Ayuda Mutua

Las Organizaciones Miembros presentan al Plan de Ayuda Mutua el proyecto(s) que requiere financiación. La lista de los proyectos seleccionados se distribuye a todas las Organizaciones Miembros de la AMGS, invitándolas a brindar apoyo a uno o más proyectos. El compromiso de ayuda se hace a través de la AMGS. Las OM que reciben financiación deben presentar informes periódicos sobre los avances y una evaluación final del proyecto a la AMGS y a la(s) OM donante. Recuerden que el proceso de toma de decisiones toma tiempo (un mínimo de seis meses) así que tomen esto en cuenta cuando soliciten ayuda.

¿Alguna vez han presentado una solicitud al Plan de Ayuda Mutua? ¿Tuvieron éxito? – en caso negativo, ¿saben cuál fue la razón?

Anexo 6: Día Mundial del Pensamiento

El 22 de febrero de cada año, 10 millones de niñas y mujeres jóvenes, y más de un millón de voluntarias adultas celebran el Día Mundial del Pensamiento, llevando a cabo actividades y participando en campañas relacionadas con el tema de cada año. Desde 2010, los temas del Día Mundial del Pensamiento se han creado en el marco de uno de los Objetivos de Desarrollo del Milenio de la ONU (en 2010, el tema fue girls worldwide say "juntos podemos poner fin a la pobreza extrema y el hambre").

El Día Mundial del Pensamiento se celebró por primera vez en 1926, en una conferencia internacional en los Estados Unidos, donde las asistentes determinaron que debería haber un día especial en el que las Guías y Guías Scouts de todo el mundo pensarán unas en otras y agradecerán y valorarán a sus 'hermanas' Guías y Guías Scouts. En 1932, en otro evento en Polonia, se estableció la idea de mostrar aprecio y amistad a todas las niñas, mediante una contribución voluntaria a la Asociación Mundial.

Muchas Organizaciones Miembros organizan eventos especiales en y alrededor del Día Mundial del Pensamiento. Ésta es una excelente manera de involucrar a las niñas y las jóvenes en un día mundial y elevar el perfil de las acciones de las Guías y Guías Scouts. Muchas de ellas también mantienen la idea original de recaudar fondos en ese día. Quienes envían donaciones a la AMGS están ayudando a apoyar el desarrollo del Guidismo y Escultismo Femenino en todo el mundo. Incluso las Organizaciones Miembros en algunos de los países más pobres del mundo envían dinero cada año para el Día Mundial del Pensamiento. Ellas pueden decir con orgullo que todo el mundo tiene algo que dar y que todas nos beneficiamos cuando compartimos en el Movimiento. ¿Qué tal si piensan cómo podrían utilizar el Ciclo de Recaudación de Fondos para planificar y poner en marcha las actividades de recaudación de fondos para el próximo Día Mundial del Pensamiento? Cada año, la AMGS produce ideas para recaudar fondos y las pone a su disposición en el sitio web.

Por favor consulten el sitio web dedicado al Día Mundial del Pensamiento para obtener más información <http://www.worldthinkingday.org/en/home>

<http://www.worldthinkingday.org/en/home>

Anexo 7: Para Evitar Estafas

Tengan Cuidado con las Estafas de Recaudación de Fondos

[El siguiente extracto se toma de: Consejos Básicos para la Recaudación de Fondos para Pequeñas ONG/Sociedad Civil en los Países en Desarrollo, Jayne Cravens 2007]

Lamentablemente, tenemos que señalar que existen muchas personas sin escrúpulos que utilizan las necesidades financieras reales de las ONG y Organizaciones Basadas en la Comunidad (OBC) en el mundo en desarrollo, para estafar a las personas y a las organizaciones sin dinero. El Internet ha hecho que estas estafas sean cada vez más fáciles de llevarse a cabo.

Una de las maneras más comunes en que operan estos estafadores, es poniéndose en contacto con la ONG u OBC a través de un correo electrónico; el estafador se hace pasar por representante de una corporación o fundación reconocida, las Naciones Unidas, o alguna dependencia de gobierno. La persona le dice a la organización que se les ha otorgado una subvención especial. El representante falso le dice a la organización que para poder recibir el dinero, deben proporcionar la información de sus cuentas bancarias, o pagar una cuota para el trámite. El mensaje subraya la urgencia de proporcionar esta información, utilizando muchas palabras y frases de presión.

Las corporaciones, las fundaciones, las Naciones Unidas y los diferentes organismos de financiación, NO conceden donaciones económicas súbitamente, sin un contacto previo, ¡y ciertamente no lo hacen por correo electrónico! Y NO cobran cuotas para garantizar que un beneficiario reciba los fondos.

Asegúrense de que todos los miembros de su personal, tanto asalariado como voluntario, sean plenamente conscientes de estas posibles estafas y sepan exactamente qué hacer si sospechan que un estafador tiene en la mira a su organización. Una buena idea es que solamente una persona de su organización se haga cargo de tales situaciones, y sea responsable de informar a todo el personal sobre dicho evento.

Si su organización recibe un correo electrónico de una empresa, ONGI, fundación o el gobierno, diciendo que desean donar dinero a su organización, NO respondan, no importa qué tan buena reputación tenga la empresa. En cambio:

- Informen a las personas apropiadas dentro de su organización sobre la posible estafa.
- Utilicen www.google.com o los canales oficiales para averiguar la ubicación y número de teléfono de la sede de la empresa u oficina.
- ¡No utilicen ningún teléfono proporcionado en el correo electrónico!
- Llamen al número de teléfono que encontraron a través de Google u otros canales oficiales y pidan hablar con el departamento o persona de contacto correspondiente. Puede ser la oficina de asuntos comunitarios, la oficina de asuntos públicos, etc.
- Informen al representante real de la empresa u oficina sobre el correo electrónico que recibieron, y pregunten si ese correo electrónico realmente fue enviado por esa oficina.
- Si la oficina/empresa NO envió el correo electrónico (lo más probable), reenvíen el correo electrónico a la oficina/empresa. Tal vez también quieran reenviarlo a la autoridad competente de su localidad, explicando la razón de la sospecha. Y después dejen que estas entidades se encarguen de la investigación.

- No respondan el correo electrónico; nunca se involucren con un posible ladrón. No digan al estafador que reenviaron el correo electrónico, y tampoco lo que han investigado. Si el estafador continúa escribiéndoles, reenvíen todos los comunicados a la empresa u oficina de gobierno real, así como a la autoridad competente.
- Actualicen regularmente a todo el personal asalariado y voluntarios sobre la situación, y reafirmen el procedimiento apropiado para recaudar fondos para su organización.

Anexo 8: Ventajas y Desventajas de los tipos de donantes

[Basado en un Conjunto de Herramientas producido por Civicus, (recurso de la Alianza Mundial para la Participación Ciudadana) <http://www.civicus.org/toolkits/fundraising-and-financial-management>]

Tipo de donante	Ventajas	Desventajas
<p>Gobierno Ej. Ministerio de la Juventud, Ministerio de Educación, Ministerio de Salud, Ministerio del Medio Ambiente</p>	<p>Suelen tener mucho dinero Pueden ser útiles en temas de política, acceso Si el proyecto concuerda con la estrategia del gobierno, esto aumenta la posibilidad de un impacto significativo</p>	<p>El proceso de solicitud a menudo es burocrático y toma mucho tiempo. Muchas veces se retrasan los pagos y hay muy poca flexibilidad. Los requisitos de solicitud pueden ser complejos.</p>
<p>ONG Internacionales / Organismos de la ONU Ej. Comisión Europea, ONUSIDA, Banco Mundial, UNICEF, PNUMA, PDNU, etc.</p>	<p>Suelen tener mucho dinero Normalmente el donante hace convocatorias específicas para propuestas A menudo trabajan en colaboración con iniciativas de los gobiernos locales, lo cual aumenta la posibilidad de un impacto significativo</p>	<p>El proceso de solicitud a menudo es burocrático y toma mucho tiempo. Con frecuencia los pagos incluyen la coincidencia con el elemento de financiación, lo cual puede dificultar el flujo de efectivo. También hay poca flexibilidad con el presupuesto. Los requisitos de la solicitud pueden ser complejos.</p>
<p>Iglesias</p>	<p>Suelen compartir la agenda ética y de desarrollo de las organizaciones progresistas de la sociedad civil. Generalmente tienen mucha flexibilidad en lo que financian y la forma de financiarlo</p>	<p>Por lo general, dependen de su propia circunscripción para recaudar dinero y esto significa que los fondos pueden estar limitados y/o sujetos a fluctuaciones. Algunas veces consiguen asignaciones del gobierno y están sujetos a los cambios en la política gubernamental.</p>
<p>Redes y Fundaciones Internacionales Ej. Fondo para el Desarrollo de las Mujeres Africanas, Mama Cash, Rotarios Internacional, Consejo Británico, Fundación Macarthur, etc.</p>	<p>Tienen grandes cantidades de dinero para donar. El personal es profesional, entiende los problemas y preocupaciones de la sociedad civil. Directrices claras sobre lo que se financia y generalmente se proporciona el proceso para obtener financiación Dispuestos a compartir su experiencia internacional</p>	<p>El proceso de solicitud puede ser largo. Los requisitos de la solicitud pueden ser complejos. Las prioridades pueden cambiar.</p>
<p>Pequeñas fundaciones familiares Ej. Fundación de la Familia Kaiser, Fundación de la Familia Friedman, YWCA Local</p>	<p>Suelen formar relaciones estrechas y tienen un compromiso personal con una organización. Más flexibles en el formato y el proceso. Más flexibles sobre lo que financian.</p>	<p>El personal no siempre es profesional como en las fundaciones más grandes. Puede ser que no tengan mucho dinero. Los contactos personales son muy importantes (esto también puede ser una ventaja)</p>
<p>Importantes empresas de financiación</p>	<p>Tienen grandes cantidades de dinero para donar. Suelen tener personal profesional y accesible. Por lo general son claros en lo que desean del acuerdo. No existe una agenda oculta.</p>	<p>Cambian las prioridades con mucha frecuencia. Algunas veces quieren tener representación directa en el consejo. Suelen ser muy sensibles a cualquier cosa que pudiera alejar a otros interesados.</p>
<p>Pequeñas empresas de financiación</p>	<p>Abordaje informal. Se interesan en proyectos locales. Las conexiones personales son muy útiles. Por lo general, la agenda es clara.</p>	<p>No tienen tanto dinero. Intereses limitados. Si no hay conexiones personales, ¿no hay financiación!</p>

Anexo 9: Ideas para Actividades de Recaudación de Fondos

(Aplicación de algunas de las actividades de recaudación de fondos identificadas)

Cena del Hambre

El concepto detrás de “cena del hambre” es que los invitados paguen por una cena, pero no se les sirva nada. Los fondos pagados para la cena serán utilizados por la Asociación, idealmente para un proyecto de servicio de las Guías y Guías Scouts para quienes padecen hambre.

Cómo atraer a las personas al evento:

- Promocionen el evento utilizando todos los canales de los medios de comunicación disponibles para llegar al mayor número posible de personas
- Identifiquen a las empresas patrocinadoras
- Identifiquen e inviten a un cantante o comediante famoso y/o algún conductor de televisión para que haga un programa de entrevistas de forma gratuita como contribución al evento
- Asegúrense de que el evento comience temprano: 7:00 pm – 8:30 pm para permitir que los invitados lleguen a cenar a sus casas

Pináculo de la Alegría

(El concepto es similar a una caminata de recaudación de fondos)

Cómo llevarlo a cabo

- Identifiquen a las personas que se beneficiarán con el evento – la Asociación, o una organización de beneficencia externa, o tal vez se divida entre ambas
- Identifiquen una colina o montaña conocida
- Busquen patrocinadores
- Organicen una campaña publicitaria agresiva y bien orquestada
- Una vez que hayan reunido al equipo de escaladores, identifiquen a un equipo médico para atenderlos
- Consigan a un instructor de escalada
- Organicen una sesión informativa para todos los escaladores antes del evento (revisión médica, artículos que deben llevar, etc.)
- La primera persona/personas en llegar a la cima/cumbre recibirá un trofeo y un certificado
- Todos los escaladores recibirán un certificado de participación

Proyecto de Talento – basado en la Parábola de los Talentos

(Esta actividad es adecuada para las secciones de todas las edades)

Cómo llevarlo a cabo

Entreguen a cada niña una pequeña cantidad de dinero y desafíenlas a aumentar sus “talentos” en cualquier porcentaje. Se puede agregar el factor de competencia en la patrulla, diciéndoles que la niña que recaude más dinero recibirá un premio de reconocimiento. Algunas de las actividades pueden ser: cuidar bebés, hacer pasteles, pasear perros, una rifa, artículos hechos a mano, presentar un espectáculo por patrullas.

Feria Internacional de Comida de todo el mundo

Cómo llevarlo a cabo

Involucren a los padres y a sus amigos, pídanles que preparen algunos platillos de diferentes países para ponerlos a la venta. Las ganancias se repartirán de la siguiente manera: un porcentaje mínimo (por ejemplo, 20%) para la Asociación y el resto para los padres/amigos para cubrir los gastos. Recuerden que los precios deben ser razonables. También puede haber algún espectáculo, por ejemplo, bailes internacionales presentados por las niñas

También pueden vender artesanías junto con la comida de los respectivos países, presentar un espectáculo musical, etc. Las Alitas que participen en tres de las actividades podrían recibir un “pasaporte” y cuando hayan hecho cinco actividades, se les podría

entregar una Insignia de Conocimiento Internacional. A las niñas siempre les entusiasma asistir a actividades donde van a ganar insignias de interés.

Espectáculos organizados por las Guías

Cómo llevarlo a cabo,

- Identifiquen el espectáculo
- Asignen tareas tanto a las Guías menores y mayores
- Fijen las cuotas de entrada
- Las ganancias se destinarán a alguna necesidad especial de la Asociación

Velada Cultural

Identifiquen las culturas que van a exhibir y presenten algún espectáculo. Cobren una cuota de entrada.

Venta de artículos de marca

Relojes, relojes de pulsera, tazas, platos, botellas, bolígrafos, gorras, pañuelos, sombrillas, camisetas, estuches de lápices, bolsas para laptop, floreros, etc. La Oficina Mundial de la AMGS y algunas Asociaciones tienen mercancía disponible para su venta en todo momento. Las ganancias se asignan adecuadamente para una actividad.

Publicaciones

Las Organizaciones Miembros deben considerar la posibilidad de recopilar los perfiles de sus Guías que sirven/o han servido en diferentes cargos de influencia, por ejemplo, Miembros del Parlamento, Directoras Ejecutivas de Empresas, Militares, Cargos Tradicionales, etc., y publicarlos mediante la venta de un espacio publicitario en la publicación. Los aniversarios especiales de la asociación podrían ofrecer la ocasión para imprimir una publicación de recuerdo y venderla por una módica cantidad, Jubileos de Plata, Diamante y Oro del Guidismo.

Fiesta de Té

Las Guías pueden organizar una Fiesta de Té e invitar a Guías destacadas que trabajen en el gobierno, organismos de la ONU, etc. Las ganancias de la Fiesta de Té se destinarán a un proyecto de la Asociación.

Torneos de Golf (o actividades similares al aire libre) con Patrocinios de Empresas

Cómo llevarlo a cabo

La administración de las Guías identificará el evento.

La administración decidirá la cantidad de dinero a recaudarse e involucrará a un comité de Recaudación de Fondos.

Clasifiquen a los patrocinadores por grupos, Bronce, Plata y Oro, y a cada grupo con la cantidad de dinero a donar.

Busquen a las asociaciones corporativas acordes a la actividad que tienen prevista o tengan una misión que apoye a las niñas y las jóvenes en su desarrollo.

Las Guías también se movilizarán para participar en actividades paralelas al evento identificado, por ejemplo, espectáculos, venta de recuerdos de la tienda Guía, etc.

Inmediatamente después de que haya terminado el evento, se entregarán los certificados en un evento animado. ¡Mantengan informados a estos patrocinadores sobre el desarrollo de la actividad para la cual recaudaron dinero!

Para la mayoría de las actividades de recaudación de fondos, vale la pena tratar de conseguir apoyo de los comerciantes, compañías, etc. locales. Tal vez el periódico local imprima gratuitamente folletos publicitarios, un almacén les permita poner un anuncio en su ventaja, una imprenta les otorgue un descuento, una tienda de alimentos les venda a bajo costo los ingredientes para su venta de pasteles. Algunas veces se presta equipo a un bajo costo cuando se trata de un evento de recaudación de fondos. Muchas empresas y almacenes las ayudarán si les dicen que ustedes se encargarán de que todo el mundo sepa que las ayudaron.

Anexo 10: Glosario

La Solicitud: La forma como los recaudadores de fondos se refieren algunas veces al apoyo que están pidiendo a los donantes

Beneficiario: La persona/comunidad que se beneficia con el resultado del proyecto

Caso para Apoyo: Una declaración que explica la razón por la que el donante debe apoyar a su organización

Fondos Básicos: Dinero recaudado para cubrir los gastos de operación/negocio principal de la organización

Donante: Organización que proporciona apoyo a las organizaciones de beneficencia

Mapeo de Donantes: Herramienta para ayudarlas a identificar y priorizar a los donantes

Recaudación de Fondos/Desarrollo de Fondos: Recaudar apoyo financiero

Comité de Recaudación de Fondos: Grupo de voluntarias/posiblemente miembros del personal que organizan actividades de recaudación de fondos

Ciclo de Recaudación de Fondos: Herramienta para ayudarlas a planificar, desarrollar y monitorear su actividad de recaudación de fondos

Estrategia de Recaudación de Fondos: Estrategia/plan que se desarrolla para preparar sus actividades de recaudación de fondos con el fin de satisfacer las necesidades de la organización

Fondo Global de las Niñas: Llamado del Centenario para la Asociación Mundial de las Guías Scouts

ONGI: Organización No Gubernamental Internacional – organización internacional no estatal con estatus de beneficencia que opera en más de un país (por ejemplo: Salvemos a los Niños)

Monitoreo & Evaluación: Monitorea el progreso y los resultados del proyecto y evalúa el impacto global

Ayuda Mutua: Plan que promueve la colaboración, amistad y comprensión internacional entre las Organizaciones Miembros de la AMGS

ONG: Organización No Gubernamental – término que se refiere a las organizaciones no estatales con estatus de beneficencia

Plan de Proyecto: Herramienta para ayudarlas a planificar su proyecto

Fondos Restringidos: Estos fondos están sujetos a las restricciones del donante y sólo pueden gastarse para los fines para los que fueron donados (de acuerdo a un contrato)

PESTA: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental

Asociado/Alianza Estratégica: Relación estrecha de trabajo con una organización que comparte un objetivo similar

FODA: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas

Fondos No Restringidos: Fondos recibidos de un donante que pueden ser utilizados para y cómo la organización lo considere adecuado