

PASO A PASO

2020 • NÚMERO 111

learn.tearfund.org

RECAUDACIÓN DE FONDOS A NIVEL LOCAL



EN ESTE NÚMERO

- 3 El ministerio de la recaudación de fondos
- 6 El buen manejo del dinero
- 10 Cómo contar una historia con imágenes
- 12 Mensajes que motivan a la acción
- 14 Negocios para la transformación
- 15 Trabajo conjunto con la autoridad local

tearfund

EN ESTE NÚMERO

ARTÍCULOS DESTACADOS

- 3 El ministerio de la recaudación de fondos
- 6 El buen manejo del dinero
- 8 Un puñado de arroz
- 14 Negocios para la transformación
- 15 Trabajo conjunto con la autoridad local

SECCIONES REGULARES

- 5 ESTUDIO BÍBLICO:
Más que suficiente
- 17 SECCIÓN INFANTIL:
Semillas de amabilidad
- 18 RECURSOS
- 19 COMUNIDAD
- 20 ENTREVISTA:
Recaudar fondos a escala local

GUÍA PRÁCTICA

- 9 Tras la cámara
- 10 Cómo contar una historia con imágenes
- 12 Mensajes que motivan a la acción
- 16 Las redes sociales

PASO A PASO

RECAUDACIÓN DE FONDOS A NIVEL LOCAL

Yo antes pensaba que era difícil «persuadir» a la gente a dar dinero para apoyar proyectos y programas. No obstante, cuando empecé a escuchar historia tras historia sobre lo gratificante que puede resultar conocer a personas que quieren contribuir con su dinero, cambié de opinión.

Luego, tuve la oportunidad de experimentarlo por mí misma. Después de un viaje a Haití, le hice una visita a un grupo de personas interesadas en informarse en más detalle sobre el trabajo que yo había observado. Debido a que yo había conocido a gente en Haití y había escuchado sus historias, me resultó fácil hablar con el grupo y me alegró mucho saber que algunos de ellos querían hacer una contribución financiera. Salí de la reunión muy animada y la generosidad del grupo me hizo cuestionar mis ideas. Me di cuenta de que es un placer y un privilegio invitar a la gente a que se nos una en el trabajo que hacemos (páginas 3 y 20).

Existen numerosas maneras de recaudar fondos, como iniciativas locales (página 8), desarrollo de negocios (página 14) y alianzas con las autoridades locales (página 15). En todas estas iniciativas, una buena comunicación es clave (página 12). Por ejemplo, con el uso de fotos, videos o las redes sociales (páginas 9-11 y 16). En todo momento, como mayordomos de los recursos que se nos confían, la rendición de cuentas y la transparencia son aspectos fundamentales (página 6).

Pablo explicó a los corintios que lo que damos debemos darlo con el corazón, de buena gana y con alegría (2 Corintios 9:7). Si todos contribuimos generosamente con el dinero, el tiempo y los dones que Dios nos ha concedido, podremos lograr que este mundo sea un lugar mejor.

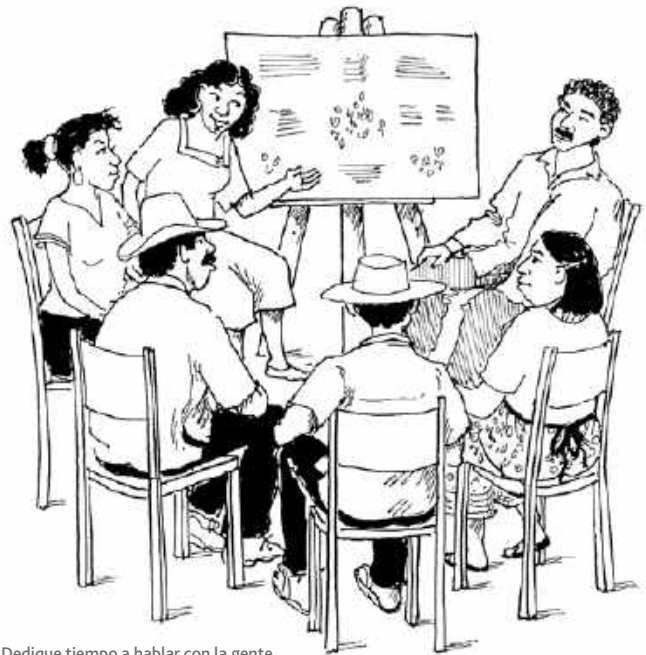


Jude Collins, editora

📷 Foto de portada: En Bangladesh, los grupos comunitarios suelen recaudar fondos para proyectos, por ejemplo, de mejoras de caminos y de agua potable y saneamiento. Foto: Ralph Hodgson/Tearfund



Nicky Crampton



Dedique tiempo a hablar con la gente sobre por qué su proyecto es importante y el impacto que está teniendo.

EL MINISTERIO DE LA RECAUDACIÓN DE FONDOS

Cuando les digo a las personas que soy recaudadora de fondos, con frecuencia me responden cosas como «No me gustaría hacer ese trabajo» o «Debe de ser duro». Entonces, yo les pregunto cómo se sienten cuando alguien es generoso con ellas o cuando ellas son generosas con alguien. La mayoría me responde que es algo que enriquece sus vidas y que las hace sentirse liberadas y realizadas.

¿Por qué la gente supone que la recaudación de fondos es una tarea difícil, a pesar del inmenso placer que produce el dar y el recibir? Es posible que se deba a que, además de generosidad, en nuestro mundo también abunda la codicia.

CUESTIÓN DE EQUILIBRIO

Jesús dijo: «Nadie puede servir a dos señores; porque aborrecerá al uno y amará al otro, o se dedicará al uno y menospreciará al otro. No se puede servir a Dios y a las riquezas» (Mateo 6:24). También dijo: «Miren, guardense de toda codicia, porque la vida de uno no consiste en la abundancia de los bienes que posee» (Lucas 12:15).

Cuando comencé a recaudar fondos, lo primero que noté fue que las personas más generosas suelen ser las más satisfechas. Ellas saben que el dinero puede convertirse en su señor, pero están decididas a no

«LA RECAUDACIÓN DE FONDOS ES UNA ACTIVIDAD MUY ENRIQUECEDORA Y MUY HERMOSA. ES UNA EXPRESIÓN DE SEGURIDAD, DE ALEGRÍA Y DE ESPERANZA DEL MINISTERIO. AL AYUDARNOS MUTUAMENTE, CADA UNO SEGÚN LAS RIQUEZAS QUE POSEE, TRABAJAMOS EN CONJUNTO DE CARA A LA VENIDA PLENA DEL REINO DE DIOS». HENRI NOUWEN

permitir que eso ocurra. Contribuyen generosamente con lo que pueden, lo cual las ayuda a mantener un equilibrio en sus propias vidas, al tiempo que son una bendición para los demás.

UNA FORMA DE MINISTERIO

He descubierto el placer de hablar con las personas sobre el acto de dar. Me encanta invitarlas a formar parte de algo más grande que ellas mismas para ayudar a reducir la pobreza, empoderar a la iglesia, brindar dignidad y sanar el mundo creado por Dios.

En su libro *A spirituality of fundraising*, Henri Nouwen afirma: «La recaudación de fondos es, ante todo, una forma de ministerio. La recaudación de fondos es una manera de manifestar aquello en lo que creemos de tal manera que ofrecemos a los demás la oportunidad de unirse en nuestras

visión y misión. Cuando nos disponemos a recaudar fondos, no decimos: "Por favor, ayúdenos porque últimamente hemos tenido muchos problemas", sino que, más bien, declaramos: "Tenemos una visión que es extraordinaria y apasionante. Los invitamos a involucrarse, por medio de los recursos que Dios les ha concedido —su energía, sus oraciones y su dinero—, a esta obra que Dios nos ha llamado a realizar"» [cita traducida].

Ver a la gente invertir recursos en la obra de Dios me ha llevado a revisar mi propia actitud frente al dinero y a hacer cambios cuando es necesario. También he aprendido a confiar en que Dios está presente en los diálogos que entablo. Me he dado cuenta de que, si alguien no quiere dar y si yo he hecho bien mi trabajo, puedo confiar en que el Señor les reserva otra manera de involucrarse. No es algo personal: se trata de Dios, no de mí.

Cuando un proyecto necesita una gran cantidad de dinero, no me asusto. Me emociono al saber que Dios ya está movilizándolo a su pueblo y que lo está llamando a participar en algo nuevo que bendecirá a todos quienes se involucren.

Deje que Dios lo utilice para invitar a las personas a formar parte de su visión. Si el Señor ya está hablando a las personas que lo apoyarán sobre su obra, estará tocando una puerta que ya está abierta. Prepárese para que el Señor haga más de lo que usted jamás podría pedir o imaginar (Efesios 3:20).

CLAVES PARA UNA BUENA RECAUDACIÓN DE FONDOS

ORE

Comience siempre en oración. La obra a la que está invitando a las personas a apoyar ¿enriquecerá sus vidas y las motivará a participar del gran plan de Dios? Pídale a Dios que le guíe en dirección de las personas indicadas en el momento adecuado. Ore por que él guíe sus conversaciones y por que, cualquiera sea el resultado, Dios sea glorificado.

ESTABLEZCA RELACIONES

Una recaudación de fondos exitosa exige establecer buenas relaciones. Es necesario

que la gente pueda confiar en que el dinero que da se utilizará de forma responsable.

Piense detenidamente sobre cómo pedir dinero a alguien. La manera más eficaz es hacerlo en persona. Por ejemplo, visitando a las personas o a una iglesia, empresa u oficina gubernamental. Si decide hacerlo por escrito, se recomienda personalizar las cartas y evitar enviar una misma carta a un grupo de personas.

Si es posible y apropiado, invite a la gente a observar su trabajo. Además de ayudarlas a entender mejor el proyecto, estas visitas permiten establecer conexiones duraderas entre las personas que lo apoyan y las comunidades en las que usted trabaja.

EXPLIQUE EL PROBLEMA

Describa claramente la situación que está tratando de mejorar y las consecuencias de no hacer nada. Por ejemplo, explique **por qué** es un problema que la gente no tenga acceso a agua potable y saneamiento, y no solo lo que usted está haciendo al respecto.

Utilice historias, fotos e incluso videos breves para ayudar a los donantes potenciales a identificarse con las comunidades. Explíqueles qué planea hacer, con quién planea hacerlo y cómo planea hacerlo. Incluya un presupuesto en la propuesta y un cálculo aproximado

del número de personas que se beneficiarán con el proyecto.

Explique cómo monitoreará el progreso y evaluará el impacto. Describa los beneficios a largo plazo que espera obtener como resultado del proyecto.

DÉ LAS GRACIAS

Cuando la gente da, ¡asegúrese de agradecerse!

Mantenga a las personas que lo apoyan al tanto de las novedades y envíeles informes para que puedan orar por el trabajo y ver el impacto que está teniendo. Comparta los aspectos positivos y no excluya los aspectos negativos. La razón por la que trabaja donde lo hace es porque existen desafíos. Si algo sale mal, comunique rápidamente lo que ha ocurrido y por qué ha ocurrido. Explique lo que ha aprendido y los cambios que hará para mejorar el trabajo en el futuro.

.....
Nicky Crampton dirige un equipo de recaudadores de fondos de Tearfund Reino Unido.

*Correo electrónico:
nicky.crampton@tearfund.org*



RESEÑA DEL LIBRO: WHEN MONEY GOES ON MISSION

Fundraising and giving in the 21st century

(Cuando el dinero se va de misión – La recaudación de fondos y las donaciones en el siglo XXI)
de Rob Martin



El temor a la recaudación de fondos, y no la falta de generosidad entre los donantes, podría ser la razón principal por la cual un gran número de ministerios y organizaciones no cuentan con suficientes fondos para sus diversas actividades.

En este excelente libro, Rob Martin destaca que la recaudación de fondos no debería suponer un reto y que la gente no debería sentirse obligada a dar. Cuando el pedir, el dar y el recibir se basan en relaciones, la recaudación de fondos se convierte en un acto placentero tanto para el recaudador como para el donante. El propósito de la recaudación de fondos es, por lo tanto, atraer a los donantes al ministerio compartiendo y contando historias, y vinculando su pasión a la del ministerio.

When money goes on mission ofrece consejos prácticos en materia de liderazgo, comunicación, rendición de cuentas y muchos otros aspectos esenciales de la recaudación de fondos. Sobre todo, demuestra que la recaudación de fondos basada en las relaciones es una forma placentera de practicar el ministerio.

.....
Reseña escrita por el reverendo y doctor Sas Conradie, director de teología y alianzas de Tearfund (África).

When money goes on mission está publicado por Moody Publishers, 820 N. LaSalle Boulevard, Chicago, IL 60610, USA.

www.whenmoneygoesonmission.com



Rev Dr Shadrach Vegah



Los israelitas proveyeron todo lo necesario para construir y amoblar el tabernáculo.

ESTUDIO BÍBLICO:

MÁS QUE SUFICIENTE

Lean Éxodo 25:1-9; 35:4-29 y 36:2-7.

Mientras los israelitas deambulaban en el desierto, Dios le dijo a Moisés que construyera y amoblara un lugar de adoración hermoso: el tabernáculo. Una vez terminado, Dios lo llenó de su gloria (Éxodo 40:34) y se convirtió en un lugar santo donde el pueblo podía experimentar su presencia de una manera muy especial.

Antes de iniciar el trabajo de construcción del tabernáculo, Dios le dijo a Moisés que les pidiera a los israelitas que proveyeran todo lo necesario para el proyecto, incluyendo oro, plata, bronce, hilos de colores, lino fino, madera, aceite de oliva, especias y piedras preciosas (Éxodo 25: 3-7). Todas estas cosas eran de gran valor para los israelitas errantes. También, se les invitó a ofrecer su tiempo y sus habilidades a Dios y al proyecto (Éxodo 35:10).

Dios hizo énfasis en que el pueblo debía ofrecer los regalos de manera voluntaria (Éxodo 25:2). No quería que a nadie se le obligara a contribuir.

¡DETÉNGANSE!

Después de que Moisés les dijera a los israelitas lo que Dios había dicho, ellos empezaron a dar en abundancia: «El pueblo continuaba trayendo ofrenda voluntaria cada mañana» (Éxodo 36:3).

Con el tiempo, los constructores tuvieron que pedirle a Moisés que le dijera a la gente que ¡dejara de dar! ¡Tenían demasiado! «Así, se le impidió al pueblo seguir trayendo, pues ya había material suficiente para hacer toda la obra, y aun sobraba» (Éxodo 36:6-7).

Esta es una hermosa ilustración de la entrega generosa, abundante y con alegría de parte del pueblo a Dios.

DESDE EL CORAZÓN

Una ofrenda es algo que damos a Dios para su obra. Lo que damos debería provenir del corazón, de manera voluntaria y con alegría (2 Corintios 9:7).

Cuando la gracia de Dios toca nuestros corazones y nos damos cuenta de cuánto él ha hecho por nosotros, nos sentimos impulsados a dar. Nuestra entrega se convierte en un acto de adoración y gratitud (1 Crónicas 16:29). Quizás los israelitas daban tanto y de manera voluntaria porque recordaban cómo Dios los había salvado de la esclavitud en Egipto, y cómo él fue su provisión en el desierto. Cada vez que le ofrezcamos algo a Dios, traigámosle lo mejor que tengamos, sin importar qué tanto o tan poco tengamos (Lucas 21:1-4). Además de dinero u otros tesoros, podemos darle nuestro tiempo y talentos.



PREGUNTAS PARA CONSIDERAR

- ¿Por qué creen que Dios les pidió estas ofrendas a los israelitas?
- ¿Qué creen que los llevó a dar más de lo esperado para el proyecto?
- ¿Por qué Dios espera que le demos ofrendas en la actualidad? ¿Cómo son esas ofrendas en su contexto?
- Los israelitas dieron a Dios, sin reservas, cosas costosas como oro, plata y bronce. En el presente, ¿estamos dispuestos a dar las mejores cosas o las más costosas para su obra?
- Si no tenemos cosas costosas para dar, ¿qué otra clase de ofrendas podemos darle?

El reverendo Dr Shadrach Vegah es el pastor principal de la Iglesia Bautista del Evangelio en Bamenda, Camerún. También, es el presidente de la Junta de Evangelismo y Misiones de la Convención Bautista de Camerún.

Correo electrónico: vegahsz@yahoo.com



Doctor Gary G Hoag

EL BUEN MANEJO DEL DINERO

En los primeros tiempos de la iglesia cristiana, Pablo les pidió a sus simpatizantes en la ciudad de Corinto que reservaran de forma regular una pequeña parte de sus ingresos para ayudar a las personas de Jerusalén afectadas por la hambruna y la pobreza. Las cartas que envió a los corintios se han transformado en la base de las enseñanzas cristianas sobre generosidad, recaudación de fondos y rendición de cuentas.

GENEROSIDAD

Pablo no pidió dinero, sino que les enseñó a sus simpatizantes a dar con generosidad. Los animó a reservar dinero de forma regular con el fin de que siempre tuvieran fondos disponibles para compartir.

«En cuanto a la colecta para los creyentes, sigan las instrucciones que di a las iglesias de Galacia. El primer día de la semana, cada uno de ustedes aparte y guarde algún dinero conforme a sus ingresos, para que no se tengan que hacer colectas cuando yo vaya» (1 Corintios 16:1-2 NVI).



Capacitación en recaudación de fondos para líderes de iglesias y ministerios en Egipto como parte del trabajo de NABLA Initiative. Foto: NABLA Initiative

PROPICIAR LA GENEROSIDAD

En Egipto, contamos con muchos de los principales ministerios cristianos de la región, pero dependemos en gran medida de la ayuda exterior porque no tenemos la tradición de dar.

No obstante, estamos comenzando a darnos cuenta de que Dios ya nos ha dado todo lo que necesitamos. NABLA Initiative, nuestro grupo de rendición de cuentas, desarrolla el potencial de las iglesias y otros ministerios equipándolos para fomentar la generosidad, enseñar sobre recaudación de fondos en la Biblia y promover la rendición de cuentas financiera.

En la actualidad, NABLA Initiative cuenta con seis miembros acreditados y preveemos que muchas otras entidades se unirán al movimiento. A su vez, también esperamos servir a la iglesia en las regiones de Oriente Medio y África del Norte en general.

.....
Adel Azmy Matta, director gerente de NABLA Initiative, Egipto.
www.nabla-initiative.org

RECAUDACIÓN DE FONDOS

Pablo luego ordenó a los corintios escoger personas de confianza para que administraran y distribuyeran las donaciones. Una administración deficiente o corrupta de los fondos habría disuadido a la gente de participar en la recaudación.

«Luego, cuando llegue, daré cartas de presentación a los que ustedes hayan aprobado y los enviaré a Jerusalén con los donativos que hayan recogido.» (1 Corintios 16:3 NVI).

Estas cartas de presentación sirvieron de prueba respecto a que las personas a cargo del dinero eran de confianza.

FOMENTAR LA CONFIANZA

CONFIABLE es un grupo de rendición de cuentas que se creó en Guatemala para ayudar a los ministerios a fomentar la confianza y aumentar las donaciones en el ámbito local, a pesar de la corrupción histórica en el país.

CONFIABLE promueve siete normas de mayordomía organizacional:

1. El compromiso de operar conforme a los valores y las prácticas de la Biblia.
2. Una buena gobernanza, con la formación de una junta directiva independiente integrada por un mínimo de cinco personas que se reúnan dos veces al año.
3. La rendición de cuentas financiera, que incluya auditorías independientes

y la elaboración de balances generales completos y precisos.

4. El cumplimiento de la ley, para garantizar que los recursos se utilicen de manera responsable.
5. La transparencia, incluida la presentación de balances generales y cualquier otro documento exigido por la ley.
6. Sueldos justos, integridad y honestidad en todas las transacciones con individuos y organizaciones.

7. Una buena administración de las donaciones benéficas sobre la base de los principios de la generosidad cristiana.

Si bien CONFIABLE es una iniciativa nueva, los miembros del grupo ya cuentan con una reputación sólida y credibilidad entre los donantes. En países como El Salvador y Brasil algunas personas han manifestado su interés en analizar las siete normas y crear grupos similares.

Juan Callejas, presidente de la junta directiva de CONFIABLE, Guatemala.

RENDICIÓN DE CUENTAS

En la segunda carta de Pablo a los corintios, se mencionan las reglas que siguieron quienes participaban en la campaña de recaudación de fondos. Por ejemplo, viajaban en pareja, lo cual limitaba la tentación o las oportunidades de robar. Esto suponía esfuerzos adicionales, pero tomaban estas precauciones para asegurarse de honrar a Dios en todo lo que hacían.

«Evitando que nadie nos desacredite con respecto a este abundante donativo que administramos. Porque procuramos que las cosas sean honestas, no solo delante del Señor, sino también delante de los hombres» (2 Corintios 8:20–21).

Cuando alguien financia un trabajo, espera que el dinero sea bien utilizado. Si se gasta adecuadamente, volverá a confiar su dinero a la iglesia o la organización. Sin embargo, si no se utiliza de forma sensata, no estará dispuesto a financiar el trabajo en el futuro y es posible que la reputación de la organización resulte perjudicada.

GRUPOS DE RENDICIÓN DE CUENTAS

Existen diferentes maneras de rendir cuentas, por ejemplo, durante reuniones, presentando informes periódicos y realizando evaluaciones independientes.

Hoy en día, numerosas iglesias y organizaciones cristianas colaboran en los llamados «grupos de rendición de cuentas». Cada grupo se asegura de que sus miembros observen ciertas normas establecidas sobre gestión responsable. La membresía certificada de uno de estos grupos da confianza a los donantes respecto a que se hará un buen uso de su dinero.

Se han creado grupos de rendición de cuentas en varios países, entre ellos: Australia (CMA Standards Council), Canadá (CCCC), Corea del Sur (CCFK), EE. UU. (ECFA), Egipto (NABLA Initiative), Filipinas (CCTA), Guatemala (CONFIABLE), India (EFAC) y Kenia (AfCAA, que también opera en otros países africanos).

LAS NORMAS

Para Pablo, la generosidad, la recaudación de fondos y la rendición de cuentas estaban íntimamente relacionadas. El pueblo de Dios debía observar ciertas directrices para mantener y demostrar su honradez e integridad. Esta práctica de contar con

normas para establecer la confianza y propiciar donaciones generosas a nivel local continúa existiendo en la actualidad.



PREGUNTAS PARA CONSIDERAR

- ¿Cómo aborda y fomenta la generosidad su iglesia u organización? ¿Hay algo más que usted podría hacer?
- ¿Cómo puede asegurarse de que las personas que trabajen en el ministerio de la recaudación de fondos sean personas de confianza?
- ¿De qué manera podría un grupo como NABLA Initiative o CONFIABLE fortalecer la rendición de cuentas en el área financiera en su contexto?

El doctor Gary G. Hoag es presidente y jefe ejecutivo de Global Trust Partners (GTP). GTP ayuda a la iglesia nacional y los trabajadores del ministerio a establecer la confianza y a recaudar donaciones generosas a nivel local para la obra de Dios. Si en su país no existe un grupo de rendición de cuentas, es posible que GTP pueda ayudarlo a crear uno.

Escriba a: GTP, PO Box 101132, Denver, CO 80250, USA.

*Correo electrónico: mail@gtp.org
www.gtp.org*

DEFINICIONES

Credibilidad

Habilidad de ganarse la confianza de alguien.

Mayordomía

Administración cuidadosa del dinero o las pertenencias de Dios que se han confiado a individuos, grupos u organizaciones para su uso conforme a las instrucciones bíblicas.

Rendición de cuentas

Acción de ser responsable por lo que se hace y poder dar una razón satisfactoria de ello.

UN PUÑADO DE ARROZ

La práctica llamada buhfai tham («un puñado de arroz») se inició en el estado de Mizoram, noreste de India, en 1910. Según esta costumbre, las familias, principalmente del grupo étnico mizo, reservan un puñado de arroz cada vez que preparan una comida. Luego, reúnen todo el arroz que han reservado y lo ofrecen a la iglesia. La iglesia, a su vez, vende el arroz y genera ingresos para financiar su trabajo.

Con el tiempo, la cantidad de arroz que se da ha aumentado y la gente también ha comenzado a donar otras cosas, como leña, vegetales y otros productos. Como resultado, las iglesias de Mizoram ahora son autosuficientes.

Una persona con un alto cargo eclesiástico afirmó: «No recibimos ningún financiamiento externo. Todos los ingresos que obtenemos los recaudamos entre nosotros. A pesar de que el estado de Mizoram no es rico, igualmente podemos recaudar fondos para el ministerio del Señor. Ahora podemos apoyar a 1800 líderes de iglesias.

Los mizos decimos: "Mientras tengamos algo que comer todos los días, tenemos algo que dar a Dios todos los días"».



Si todos aportamos un poco cada día, podemos lograr grandes cosas. Foto: Ralph Hodgson/Tearfund

INSPIRACIÓN EN COSTA DE MARFIL

Edmond es un pastor del pueblo de Nassian, en Costa de Marfil. Cuando llegó, la congregación del pueblo era pequeña y el edificio de la iglesia se estaba desmoronando.

Edmond consideró que era importante reconstruir la iglesia, pero la zona es pobre y el costo sin duda era demasiado alto para su congregación. Sin embargo, durante su formación aprendió que solo con «un puñado de arroz» podían lograrse grandes cosas, de modo que comenzó a plantear la posibilidad de reconstruir la iglesia con «un kilo de cemento a la vez».

El principal cultivo agrícola de la zona es la castaña de cajú y la mayoría de los habitantes tiene varios árboles. Los miembros de la iglesia propusieron la idea de escribir en varias hojas de papel los números «1», «2» y «3», representando uno, dos o tres árboles de castaño de cajú, respectivamente. Luego,

doblaron las hojas y las pusieron en una caja. Cada miembro de la iglesia sacó una y se comprometió a donar las castañas de cajú del número de árboles indicado en el papel. Después, las castañas de cajú se vendieron con el objeto de comprar los materiales necesarios para reconstruir la iglesia y financiar sus ministerios.

Illio, un agricultor, sacó el papel con el número 3, pero cuando llegó el tiempo de la cosecha anunció que iba a donar los frutos no de tres, sino de ¡21 árboles! Al año siguiente, Illio hizo lo mismo y también donó a Edmond, en su calidad de recién llegado al pueblo, algunas tierras para que plantara sus propios árboles.

El edificio de la iglesia ya está reconstruido y se agregaron dos salas adicionales para clases de alfabetización y otras actividades. Los miembros de la iglesia comenzaron a

cultivar parcelas experimentales para intentar mejorar las cosechas. Los jóvenes realizan esfuerzos conjuntos por medio de distintas iniciativas para servir a la comunidad. Todas estas actividades han incentivado a los habitantes de otros pueblos a venir y observar lo que se está haciendo y asesorarse sobre cómo pueden lograr cambios en sus propias comunidades.

«Podemos llevar a cabo estas actividades en nuestras iglesias aprovechando las habilidades y los recursos que están disponibles y haciendo posible que todas las personas puedan contribuir», afirma Edmond.

En el siguiente enlace, puede ver un video sobre la práctica buhfai tham en Mizoram: <https://vimeo.com/163251947>



Margaret Chandler

TRAS LA CÁMARA

Un aspecto clave para el éxito de cualquier campaña de recaudación de fondos es la habilidad para atraer la atención de las personas hacia el trabajo que realizamos. Las fotografías y los videos pueden lograr este objetivo con un muy buen resultado. A la gente le gusta ver imágenes y con ellas se puede transmitir un mensaje con mucha más rapidez y eficacia que solo con las palabras.

No obstante, antes de tomar una cámara, es importante tener en cuenta lo siguiente:

PIDA PERMISO

No fotografíe ni filme a las personas sin preguntarles antes si puede hacerlo.

En el caso de grupos, como reuniones o servicios de las iglesias, pídale a la persona a cargo que anuncie que usted tomará fotos o filmará. Dele la oportunidad a la gente de sentarse en otro lugar si preferirían que no se las incluyera.

En lugares públicos, como en la calle, o cuando no se puede identificar a las personas fotografiadas, normalmente no es necesario pedir permiso, pero es una buena práctica hacerlo siempre que se pueda.

Si va a tomar fotos de niños y niñas, es importante obtener el permiso del correspondiente adulto responsable.

Asegúrese de que las personas tengan claro todos los aspectos que se especifican en el cuadro de más abajo antes de decidir si le darán su autorización para que las fotografíe o las filme.

SINCERIDAD

Es importante que las fotos y los videos respeten los derechos y la dignidad de las personas. No deben utilizarse para exagerar o distorsionar la verdad. Por ejemplo:

- No pida a las personas que simulen estar tristes o que lloren frente a la cámara.
- No diga ni insinúe que algo que ha fotografiado es otra cosa.
- Si una fotografía muestra una situación inusual, como un niño no escolarizado, no la utilice para dar a entender que el problema es más grave de lo que realmente es. Siempre que sea posible, use varias imágenes para reflejar la situación general.



Las cámaras de los teléfonos celulares son cada vez mejores y permiten tomar fotos o grabar videos de muy buena calidad. Foto: Rhiannon Horton/Tearfund

En lo posible, esfuércese por asegurar que, si las personas que aparecen en las fotografías las vieran, ellas considerarían que son fieles a la realidad y que su uso es adecuado. Cuando corresponda, pida autorización para incluir los nombres de las personas fotografiadas —y del fotógrafo— en señal de respeto.

Margaret Chandler es la coordinadora del archivo de imágenes de Tearfund Reino Unido.

CINCO COSAS QUE LAS PERSONAS DEBERÁN SABER ANTES DE ACEPTAR SER FOTOGRAFIADAS O FILMADAS

- 1. POR QUÉ** quiere tomar fotos o filmar; por ejemplo, para mostrar a los demás parte del fantástico trabajo que la iglesia local está realizando.
- 2. CÓMO** se usarán las imágenes; por ejemplo, en sitios web, publicaciones impresas o reuniones.
- 3. QUIÉN** podrá usar las fotografías o los videos; por ejemplo, solo las personas de su organización.

4. PARA QUÉ se utilizarán; por ejemplo, para la recaudación de fondos, campañas o creación de conciencia.

5. DERECHO DE AUTOEXCLUSIÓN. Asegure a la persona que si no quiere ser fotografiada o filmada, no resultará perjudicada la relación que tiene con usted ni con su organización.



CÓMO CONTAR UNA HISTORIA CON IMÁGENES

Karen Lau y Andrew Philip

Las fotografías y los videos pueden utilizarse para explicar la importancia de su trabajo y el impacto que tiene.

Elementos de una buena historia

- **CONTEXTO:** dónde y por qué algo sucede.
- **SUJETOS:** las personas, los animales u otras cosas que forman parte de la historia.
- **ACCIÓN:** qué está sucediendo.

A continuación, les ofrecemos una historia visual sobre la cooperativa de café Fero, en la región de Sidamo, Etiopía. La cooperativa, formada por pequeños agricultores, es propietaria de una estación de lavado de granos de café, que permite a los agricultores ganar más dinero que si vendieran los granos sin procesar.

Karen Lau es editora de videos y Andrew Philip es jefe de producción de videos y audios de Tearfund Reino Unido.
Correo electrónico: publications@tearfund.org
Fotos: Andrew Philip/Bean There

NUESTRO MEJOR CONSEJO

Para poder encontrar la información correcta en el momento en que la necesite, por cada video o serie de fotografías registre el lugar, la fecha, los nombres de las personas, los permisos para utilizar las imágenes y cualquier otro detalle importante.



1

Las hileras de secado de granos de café pueden apreciarse claramente en esta imagen de Sidamo, un pueblo donde muchas personas cultivan café a la sombra de los árboles de la selva.

Para mostrar el contexto, aléjese lo suficiente del lugar para que pueda apreciar dónde ocurre la historia. Por ejemplo, si se dirige al pueblo en vehículo, deténgase antes de llegar y fotografíe o filme el pueblo desde fuera. Si la acción ocurre en un edificio, muestre tanto la fachada como el interior.



2

Los agricultores locales formaron una cooperativa y juntos despulpan, fermentan y lavan los granos de café.

Por cada foto o video, piense detenidamente qué está intentando mostrar. Imagine la foto dentro de su marco. ¿Qué quiere ver en la fotografía? Luego, muévase de un lugar a otro e intente llenar el marco según lo que quiera ver en la foto. Cualquier cosa dentro del marco que no ayude a contar su historia probablemente dará lugar a confusión.



3

El proceso de lavado elimina los residuos pegajosos que quedan en los granos después de que se quita la piel del fruto.

¿Va a mostrar gente realizando una actividad? Espere a que se acostumbren a su presencia y que no estén tratando de posar para la cámara. Intente mostrar sus emociones; por ejemplo, riéndose o con una expresión preocupada. Es posible que tenga que esperar a que estas expresiones se reflejen en la cara de las personas, de modo que primero decida dónde se pondrá con la cámara y espere el momento en que pueda ver las expresiones.

AL FILMAR UN VIDEO

Revise la calidad del sonido. El sonido es tan importante como la imagen. Si va a filmar a un grupo hablando, acerque el micrófono de su teléfono o grabadora a la persona que esté hablando. De lo contrario, utilice un micrófono externo.

Al grabar videos con su teléfono inteligente, asegúrese de apuntar la cámara en la dirección correcta! Los videos deben tomarse de forma horizontal, como una pantalla de televisión. Si no, al reproducirlo, el video no se ajustará a la pantalla.

Trate de no moverse demasiado. Permita que las personas u objetos que está filmando creen movimiento, como personas caminando o pájaros volando. Mientras más mueva o agite la cámara, más difícil será ver el video sin desorientarse. Para evitar el movimiento de su cámara, consiga un trípode o una estructura resistente donde apoyarla.



4

Toda la pulpa que queda en los granos se elimina a mano.

Si quiere mostrar detalles, acérquese e intente excluir todo lo que no sea importante para la historia. Puede hacerlo ajustando la altura o el ángulo de la cámara.



5

Los granos se esparcen sobre las secadoras para que se sequen y los trabajadores eliminan todos los granos dañados o deformes.

Haga un buen uso de la luz, el color y el contraste (es decir, áreas claras y oscuras) para que los sujetos puedan verse con nitidez.



6

Los trabajadores rotan con regularidad los granos para asegurarse de que se sequen de forma pareja. Una vez que el café está seco, está listo para la venta.

Aumente el interés en su historia incluyendo imágenes con hileras o secuencias.



Steve Adams

MENSAJES QUE MOTIVAN A LA ACCIÓN

Una comunicación eficaz es fundamental para lograr un buen resultado en la recaudación de fondos. Es posible que nuestro trabajo sea excelente, pero si no hablamos ni escribimos sobre él de una manera que incentive a las personas que nos apoyan a actuar, nos resultará difícil recaudar los fondos que necesitamos.

Una comunicación eficaz no solo contiene mensajes claros, sino que también activa la zona del cerebro que nos lleva a actuar.

Nuestro cerebro está formado por miles de millones de neuronas que coordinan el pensamiento, el comportamiento, el movimiento, la memoria, la sensación y el ánimo. Si bien todas las zonas del cerebro funcionan juntas, cada una de ellas es responsable de una función específica.

Para este artículo, podemos imaginar que el cerebro se divide en dos zonas principales:

- El **cerebro externo**, responsable de formar opiniones y sacar conclusiones.
- El **cerebro central**, donde se toman las decisiones y se da inicio a la acción.

Cada vez que nos comunicamos, le hablamos al cerebro externo o al cerebro central de nuestros interlocutores. A continuación, le

sugerimos algunas maneras de lograr que su comunicación incentive a las personas a actuar —ya sea a dar, orar o realizar trabajo voluntario— hablándole al cerebro central.

COMIENCE CON EL POR QUÉ



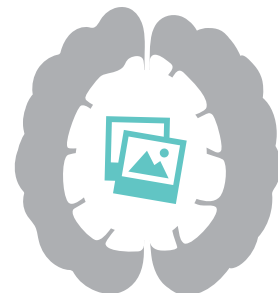
Por lo general, es más fácil hablar o escribir sobre **qué** hacemos y no sobre **por qué** lo hacemos. Sin embargo, si empezamos por explicar por qué nuestro trabajo es importante, le estaremos hablando al cerebro central y estaremos motivando a la acción.

Ejemplo de **qué** hacemos: «Mediante capacitación en salud e higiene, apoyamos a las comunidades a acabar con la defecación al aire libre y a construir baños». El interlocutor podría concluir que nuestro trabajo es positivo (cerebro externo), pero es posible que no actúe como resultado de la información que le hemos dado.

Pero si explicamos **por qué** este trabajo es importante, le estaremos hablando al cerebro central y será más probable que la persona quiera responder. Por ejemplo: «La defecación al aire libre causa enfermedades que podrían prevenirse, como la diarrea. Las niñas y los niños pequeños y los adultos mayores son los más afectados y algunos mueren como resultado. Además, algunas mujeres son atacadas al salir a buscar un lugar para hacer sus necesidades por la noche».

Todo lo demás que tengamos que contar sobre el proyecto —qué hacemos, cómo trabajamos, quiénes participan y dónde y cuándo lo hacemos— surgirá de forma natural. Esto se debe a que la información sobre el «por qué» actúa como un lente con el que se enfoca la información sobre el «qué» y realiza su significado.

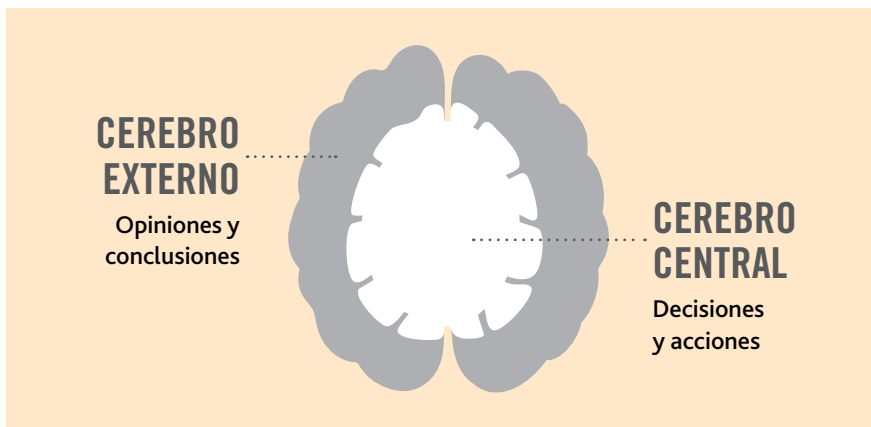
IMÁGENES



Nuestro cerebro retiene en forma de imágenes casi todo lo que vemos, sentimos y experimentamos. Son estas imágenes las que afectan nuestras emociones y provocan una respuesta en el cerebro central.

Piense en su comida favorita, el cuarto en el que despertó hoy, alguien que ama o un instrumento musical. ¿Vio palabras o más bien imágenes creadas por su cerebro?

Es importante que nos comuniquemos con las personas que nos apoyan de una manera que las ayude a formar imágenes en sus mentes. Esto hará que lo que decimos y escribimos sea

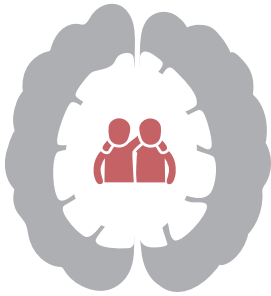


más interesante, comprensible y memorable, lo cual las animará a actuar y dar.

Jesús presentó muchos de sus mensajes en forma de imágenes.

- *Al enseñar sobre el amor y el cuidado de Dios, habló sobre flores, gorriones y el cabello de las personas (Mateo 6:28; 10:29–31).*
- *En sus enseñanzas sobre el reino de los cielos, habló sobre un grano de mostaza, la levadura, un tesoro escondido, una perla y una red de pesca (Mateo 13:31–51).*
- *Comparó a los creyentes con una ciudad con luces asentada sobre un monte que no puede ocultarse (Mateo 5:14).*

CONEXIÓN EMOCIONAL



Lo que sentimos sobre algo o alguien influye en la manera en que actuamos. Será más probable que una persona quiera apoyar nuestra visión si siente una conexión emocional con nosotros y con la gente con la que trabajamos.

Al contar historias, podemos ayudar a quienes nos quieren apoyar a hacer una conexión con las personas y las comunidades con las que trabajamos, aún si nunca tendrán la oportunidad de visitarlas.

Las buenas historias utilizan un lenguaje que genera imágenes en la mente de las personas. También ayudan a la gente a entender por qué nuestro trabajo es importante. Por ejemplo, una historia podría explicar cómo se está ayudando a las familias que perdieron sus casas y medios de vida en un terremoto a reconstruir sus vidas, brindándoles esperanza para el futuro.

Siempre que sea posible, utilice citas directas. Otra posibilidad es contar toda la historia desde la perspectiva de un miembro de la comunidad. Las fotos y los videos ayudan a darle vida a las historias (véanse las páginas 9–11). Siempre pida permiso antes de utilizar las imágenes y las historias para promover su trabajo.

ACTIVIDAD: SU PROPUESTA EN DOS MINUTOS

Imagínese que tiene dos minutos para entusiasmar a alguien con su trabajo. ¿Qué le diría?

Recuerde comenzar explicando **por qué** es importante su trabajo antes de hablar sobre **lo que** usted hace. Estimule la conexión emocional contando una historia de tal manera que genere imágenes en la mente de su interlocutor.

Utilice el contraste para estimular la acción (véase más abajo).

Escriba lo que diría y practíquelo en voz alta con una persona amiga. Cuando haya ensayado su discurso de dos minutos, estará preparado para responder cuando le pregunten qué hace su organización.

Además de establecer relaciones personales sólidas con las personas que lo rodeaban, Jesús hablaba de una manera que lo conectaba emocionalmente con quienes lo escuchaban. Contaba historias que la gente podía entender e identificarse fácilmente.

Por ejemplo, la historia del hombre prudente y el hombre insensato que construyeron sus casas (Mateo 7:24–27), la del buen samaritano (Lucas 10:25–37) y la del grano de mostaza (Mateo 13:31–32). Jesús utilizó estas historias para ilustrar las importantes verdades sobre la confianza, el amor por el prójimo y el reino de los cielos. Las utilizó para explicar por qué estas cosas son importantes antes de hablar sobre qué debe hacerse en respuesta.

Nuestra comunicación debe ilustrar claramente el contraste entre no hacer nada (por lo tanto, la gente seguirá contrayendo diarrea) y apoyar a las comunidades a cambiar su situación (por lo tanto, mejorará la higiene y el saneamiento, y disminuirán los casos de diarrea). También podemos ofrecer varias opciones adecuadas para que la gente pueda elegir; por ejemplo, orar, dar y realizar trabajo voluntario.

Jesús sabía la diferencia entre el bien y el mal, pero quería que quienes lo escuchaban pensarán por sí mismos. Utilizaba el contraste para ayudar a las personas a pensar sobre las consecuencias de sus decisiones. Por ejemplo, ¿es mejor construir su casa sobre una peña (siguiendo el consejo de Jesús) o sobre la arena (escuchando el consejo de Jesús pero sin seguirlo)?

EL CONTRASTE



Si ve un puesto donde venden solo mangos de color rojo, su cerebro demorará más tiempo en decidir si comprarlos que si ve un puesto donde venden mangos de color rojo y de color amarillo. Esto se debe a que su cerebro central —que decide si comprar o no— utiliza el contraste para tomar una decisión.

Si al pedir a una persona que apoye nuestro trabajo, le ofrecemos solo una opción, su cerebro generará su propio contraste, que podría ser un «no reponda».

.....

Steve Adams es director de participación pública de All We Can. Es autor del libro *The centre brain*, cuyos detalles se incluyen en la página 18.

Correo electrónico:
centrebaincomms@gmail.com
<https://centrebaincommunication.com>

Steve Adams desarrolló, con la colaboración de Tearfund, un curso de aprendizaje en línea sobre el papel del cerebro central en la comunicación de mensajes. Si desea más información, envíe un correo electrónico a emma.raspin@tearfund.org o escriba a: Emma Raspin, Tearfund, 100 Church Road, Teddington TW11 8QE, Reino Unido.

NEGOCIOS PARA LA TRANSFORMACIÓN

«Hay muchas personas que viven en la calle porque es difícil encontrar empleo», asegura Artur*, líder de un grupo comunitario en los Estados de Asia Central. «Las personas llegan de los pueblos a la capital y se enfrentan con muchos problemas. Comienzan a beber: los jóvenes en situación de calle beben mucho y en el invierno, muchas personas mueren. Nosotros queríamos ayudar, pero no sabíamos cómo hacerlo».

Gracias a la capacitación en negocios y el financiamiento inicial proporcionado por una organización socia de Tearfund, Artur y su grupo comunitario pudieron crear una serie de pequeñas empresas, como un taller de carpintería, un negocio de apicultura, un molino para la producción de alimento para animales, una fábrica de ladrillos de cemento y granjas avícolas para la producción de huevos.

Las ganancias que generan estas iniciativas ayudan al grupo a mantener cinco centros de rehabilitación para personas con problemas de adicción o que han salido de la cárcel recientemente. Estos emprendimientos también brindan oportunidades a los residentes de estos centros de adquirir nuevas

habilidades y de ganar pequeñas sumas de dinero.

Leonid*, que administra una de las granjas avícolas, cuenta: «Cuando mis padres se divorciaron, acabé en la calle y me rodeé de malas compañías. Cuando tenía 18 años, cometí unos delitos y me condenaron a ocho años de cárcel. Una vez libre, comencé a consumir drogas: empecé con drogas blandas y seguí con heroína. Me inyecté durante siete años.

Después, conocí a Artur y él me ayudó a recuperarme. Ya no consumo drogas ni alcohol. Ahora creo en mí mismo y tengo nuevos sueños para el futuro».

INICIAR UN NEGOCIO

Vender bienes y servicios con el fin de recaudar fondos para proyectos puede ser una buena manera de reducir la dependencia de los donantes. No obstante, el éxito depende del mercado y este puede cambiar con el tiempo. Antes de comenzar, es importante pensar bien sobre cualquier riesgo y elaborar un plan de negocios. La mayoría de los negocios también requerirá capital para su puesta en marcha.



En este almacén, trabajan varios hombres fabricando ladrillos de cemento para la venta. Reciben un pequeño salario y las ganancias adicionales se utilizan para financiar el centro de rehabilitación donde viven. Foto: Alice Philip/Tearfund



Los residentes de un centro de rehabilitación utilizan este molino con el fin de fabricar alimento para sus gallinas. También venden bolsas de alimento para animales en el pueblo y ganan dinero. Foto: Alice Philip/Tearfund

A continuación, mencionamos cuatro elementos que hay que considerar al ofrecer un producto. Si va a ofrecer un servicio (por ejemplo, de limpieza), se aplican los mismos principios.

- **PRODUCTO** ¿Cuáles son los beneficios del producto que ofrece? ¿Es de buena calidad y está bien diseñado? Piense en el equipo que necesitará, dónde lo fabricará y dónde lo almacenará. ¿Quiénes participarán en el proceso de producción?
- **PRECIO** Decida un precio justo para el producto. La gente solo lo comprará si el precio es lo suficientemente bajo, pero usted también tiene que cubrir sus costos y obtener una ganancia.

- **LUGAR** Piense en dónde venderá el producto. ¿Cómo llegará al lugar?

- **PROMOCIÓN** ¿Cómo informará a la gente sobre el producto y cómo la motivará a comprarlo?

Para encontrar algunas de las respuestas a estas preguntas, visite otros negocios y mercados, y hable con clientes potenciales. Comience a pequeña escala con lo que tenga a su disposición —por ejemplo, habilidades, instalaciones y materiales— y avance sobre esta base. Solicite la asesoría de expertos en caso necesario.

*Los nombres se han cambiado.

Si desea obtener más información sobre cómo gestionar pequeñas empresas, vea Paso a Paso 103: Espíritu emprendedor.



Godawari Kafle

TRABAJO CONJUNTO CON LA AUTORIDAD LOCAL

En muchos países, las autoridades locales cuentan con fondos disponibles para proyectos e iniciativas de la comunidad. No obstante, las comunidades no siempre saben sobre la existencia de estas fuentes de financiamiento, o sus conocimientos sobre cómo acceder a ellas es limitado.

A continuación, le damos algunas ideas sobre cómo obtener financiamiento de la autoridad local para su proyecto.

- Es poco probable que las autoridades locales financien organizaciones de las que nunca han escuchado. Considere la posibilidad de invitar a personajes clave a eventos especiales para presentarles su trabajo.

- Utilice el formulario de solicitud oficial si le proporcionan uno. Asegúrese de responder todas las preguntas claramente y de cumplir todos los plazos del proceso de solicitud.
- También es importante que no se exceda del espacio máximo especificado: la calidad es más importante que la cantidad. Es posible que los funcionarios no tengan tiempo para leer toda la solicitud, de modo que incluya un resumen.
- Destaque por qué el proyecto es importante, además de explicar qué hará y dónde, cuándo y con quién.
- Si solicita solo una parte de los fondos que necesita para su proyecto, explique

dónde conseguirá el resto. Si los miembros de la comunidad contribuirán con dinero, tiempo o habilidades, especifíquelo. Esto dará confianza al donante respecto al compromiso de la comunidad con el proyecto.

- Si le asignan fondos, envíe actualizaciones bien redactadas y un informe final. Incluya historias, fotos e información financiera.
- Invite a los funcionarios a visitar la comunidad para que puedan observar por sí mismos los beneficios del proyecto. Si se quedan satisfechos con el trabajo que usted ha realizado, será más probable que en el futuro vuelvan a proporcionarle fondos.



ESTUDIO DE CASO: UNIR ESFUERZOS PARA PROSPERAR

Dhaulabaseni, un pueblo remoto de Nepal, no contaba con ningún camino. Antes, la gente tenía dificultades para desplazarse al hospital más cercano o llevar los productos al mercado porque debía hacerlo a través de senderos empinados y resbaladizos. La comunidad se sentía aislada del resto del país.

En 2017, United Mission to Nepal invitó a las personas de la zona a asistir a una capacitación sobre cómo acceder a fondos de las autoridades locales.

Om Bahadur, uno de los habitantes de Dhaulabaseni, asistió a esta capacitación. Om explica: «Aprendí que los fondos para el desarrollo nos pertenecen a todos, y que nosotros debemos tener el derecho a opinar sobre la manera en que se asignarán. También aprendí sobre el proceso de presupuestación y planificación del Gobierno nepalés y cómo redactar propuestas. Este aprendizaje me dio la confianza para hacerme oír e involucrarme en el proceso de planificación en mi pueblo».

Om reunió a todos los miembros de la comunidad y trabajó con ellos para identificar sus principales problemas y analizar las

posibles soluciones. Llegaron a la conclusión de que el aislamiento, los problemas de salud y las dificultades que producía la falta de un camino eran sus mayores preocupaciones.

Luego, un grupo del pueblo comenzó a establecer relaciones con concejales locales, representantes de partidos políticos y otras personas que podrían contribuir a la comunidad. Elaboraron una propuesta de financiamiento y la presentaron a la municipalidad local. La propuesta fue aprobada y se asignaron 200 000 rupias nepalíes (1 800 dólares estadounidenses) a la comunidad.

Este monto representaba solo una pequeña proporción de lo que necesitaban, pero cada hogar se comprometió con el proyecto y entre todos donaron horas de trabajo equivalentes a alrededor de 1 400 000 rupias nepalíes (12 600 dólares estadounidenses). El camino se construyó con la conformidad de todos y benefició a 47 hogares. Ahora, pueden llegar al pueblo vehículos pequeños, incluidos jeeps y ambulancias, y los agricultores pueden transportar sus productos a diferentes mercados. Cualquier reparación necesaria en el camino la lleva a cabo la comunidad.



Los residentes de Dhaulabaseni trabajaron juntos con el fin de recaudar fondos para su proyecto de construcción de un camino. Foto: Godawari Kafle

Godawari Kafle es coordinadora de programas de United Mission to Nepal.

Si desea informarse acerca de otros ejemplos sobre la influencia que pueden ejercer las iglesias y las comunidades en las decisiones, políticas y prácticas de los responsables de la toma de decisiones locales, visite www.learn.tearfund.org y haga una búsqueda con «incidencia en el contexto de la movilización de la iglesia y de la comunidad».



Karen Lau



LAS REDES SOCIALES

En las regiones del mundo donde hay buen acceso a Internet, un gran número de personas ahora utiliza las redes sociales, como Facebook, Instagram, WhatsApp y Twitter, para mantenerse en contacto con los amigos y la familia en todo el mundo. También las usan para informarse sobre oportunidades laborales, encontrar personas con intereses comunes, dar dinero a las buenas causas y compartir sus reflexiones sobre diferentes temas.

Si usted vive en una región donde mucha gente está conectada por medio de las redes sociales, considere la posibilidad de utilizar estos sitios para animar a las personas a orar, realizar trabajos voluntarios y hacer donaciones monetarias para su trabajo.

A continuación, ofrecemos algunas ideas para realizar esta tarea de forma eficaz.

1 Seleccione los canales adecuados: Facebook, Instagram y Twitter son las

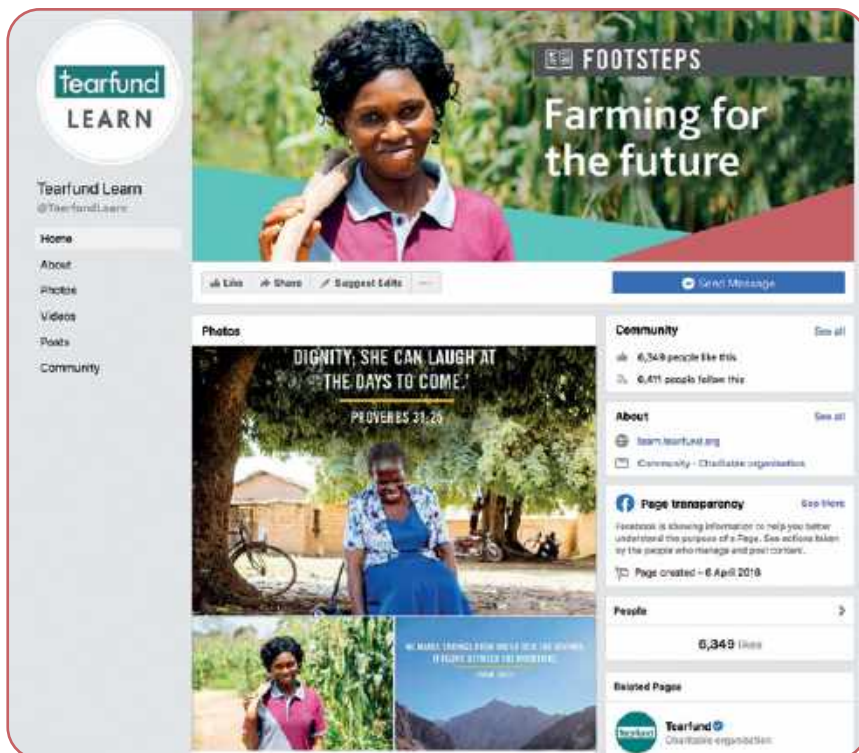
tres redes sociales más extensas, pero no serán necesariamente las más adecuadas para su contexto. Averigüe qué redes utilizan sus simpatizantes y utilícelas usted también.

2 Muestre su trabajo en acción por medio de historias, fotos y videos. Esto ayudará a su público a entender por qué su trabajo es importante y el impacto que tiene.

3 A la gente le gusta sentirse parte de algo. Interactúe con sus simpatizantes haciendo clic en el botón «me gusta» y respondiendo a sus comentarios. Así, demostrará que usted valora su apoyo y los animará a compartir mensajes y promover su trabajo con los demás.

4 Mantenga el nivel de interés y de participación de las personas, incentivándolas a compartir sus propias historias. Por ejemplo, puede escoger un mensaje de un simpatizante y volver a compartirlo en su página con el título «Inspiración de la semana».

5 Existen numerosas organizaciones que promueven su trabajo en las redes sociales. Reflexione sobre qué podría hacer para que su organización se destaque y concéntrese en ese aspecto. Sea creativo y pruebe cosas nuevas.



Karen Lau es editora de videos de Tearfund Reino Unido.

Correo electrónico: karen.lau@tearfund.org

SEMILLAS DE AMABILIDAD



Dios quiere que nosotros ayudemos y bendigamos a los demás. Podemos hacer esto siendo amables. También podemos compartir las cosas que tenemos, incluido nuestro dinero.

Cuando somos amables y generosos, podemos lograr un gran impacto. Algunas plantas, como la del dibujo en esta página, tienen semillas que usan el viento para movilizarse. Algunas semillas caen al suelo y de ellas nacen nuevas plantas que producen sus propias semillas. Estas semillas luego también se vuelan y producen más plantas.

Cuando somos amables, es como si estuviéramos regalando una semilla. No sabemos el efecto que tendrá esta semilla de amabilidad, pero podría crecer y hacer una contribución muy positiva en la vida de muchas personas.

Haz dibujos en las semillas que muestren distintas cosas que puedes hacer para ser amable. Por ejemplo, ayudar a las personas o compartir las cosas que tienes.



UNA HISTORIA DE LA BIBLIA: MARCOS 12:41-44

Un día, Jesús observaba a la gente mientras traían sus ofrendas al templo. Vio a muchas personas ricas que echaban dinero al arca, pero se fijó especialmente en una señora. Su marido había muerto y ella no tenía mucho para dar, pero dio lo que tenía.

Jesús les explicó a sus amigos que su pequeña ofrenda valía más que las ofrendas más grandes que traían las personas más ricas. Dijo esto porque ella dio todo lo que tenía por amor a Dios.

Es posible que creamos que no tenemos mucho para dar, pero todos nosotros podemos dar tiempo y amabilidad. Cada vez que somos amables con alguien, estamos mostrando nuestro amor por Dios.

La Biblia dice que es mejor dar que recibir (Hechos 20:35). Reflexiona sobre esto: ¿cómo te sientes cuando eres amable con alguien?

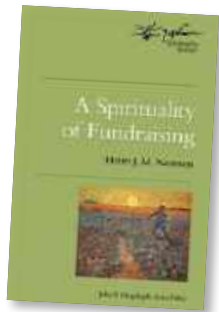


A SPIRITUALITY OF FUNDRAISING

Henri J. M. Nouwen

Un libro breve pero estimulante que explica a los recaudadores de fondos cómo realizar con confianza la tarea de invitar a las personas a formar parte de sus misiones. (En inglés)

Publicado por Upper Room Books, 1908 Grand Avenue, PO Box 340004, Nashville, TN 37212, USA. www.upperroom.org

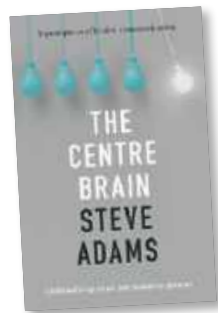


THE CENTRE BRAIN

Steve Adams

Aprenda a comunicarse de una manera memorable que motive a la acción. (En inglés)

Publicado por SPCK, 36 Causton Street, London, SW1P 4ST, UK. <https://centrebraincommunication.com>



EDICIONES ANTERIORES DE PASO A PASO

- PASO A PASO 103 Espiritu emprendedor
- PASO A PASO 100 Impacto y cambio
- PASO A PASO 93 Cómo movilizar recursos locales
- PASO A PASO 71 La comunicación eficaz

Si desea descargar copias gratuitas, visite tearfund.org/paso-a-paso o, si prefiere solicitar copias impresas, comuníquese con nosotros. Disponibles en español, francés, inglés y portugués.



SITIOS WEB ÚTILES

www.lausanne.org/es

El Movimiento de Lausana existe para fortalecer los ministerios de la iglesia mundial. Su sitio web incluye una sección llamada «Global classroom» («Salón de clases mundial», sección no disponible en español) con un módulo en línea sobre recaudación de fondos de los ministerios.

Disponible en español, francés, inglés y portugués.

ministryfundraisingnetwork.org

(En inglés) Este sitio web está lleno de información y recursos de capacitación para ayudar a las iglesias y organizaciones a recaudar fondos en el ámbito local y ser más sostenibles.

arukahnetwork.org (En inglés)

Arukah Network apoya a las comunidades locales a trabajar juntas para lograr cambios. Explore el sitio web de la organización para acceder a interesantes podcasts y herramientas de comunicación.



GUÍA ROOTS: RECAUDACIÓN DE FONDOS

Rachel Blackman

Esta guía práctica analiza la manera de desarrollar una estrategia de recaudación de fondos y encontrar diversas fuentes de financiamiento.

Si desea obtener una copia, puede descargarla en learn.tearfund.org/es-ES/resources/publications/roots/fundraising o comuníquese con nosotros para pedir copias impresas. Disponible en francés, inglés y portugués.



CONJUNTO DE HERRAMIENTAS PARA LA INCIDENCIA

Joanna Watson

Esta es una excelente guía sobre la teoría y la práctica del trabajo de incidencia y contiene información útil sobre la recaudación de fondos.

Si desea obtener una copia, puede descargarla en learn.tearfund.org/es-ES/resources/publications/roots/advocacy_toolkit o comuníquese con nosotros para pedir copias impresas. Disponible en francés, inglés y portugués.



Paso a Paso es una publicación que une a los trabajadores de la salud y trabajadores de desarrollo de todo el mundo. Es una forma de animar a los cristianos de todas las naciones mientras trabajan unidos para crear comunidades íntegras.

Paso a Paso es gratis para los trabajadores de desarrollo comunitario y líderes de iglesias. A quienes les es posible pagar la publicación, pueden obtener una suscripción comunicándose con la editora. Esto nos permite seguir proporcionando copias gratuitas a las personas que más las necesitan.

Invitamos a nuestros lectores a contribuir puntos de vista, artículos, cartas y fotos.

Paso a Paso también es disponible en inglés como *Footsteps*, en francés como *Pas à Pas* y en portugués como *Passo a Passo*. También está disponible en hindi.

Editora Jude Collins

Tearfund, 100 Church Road, Teddington, TW11 8QE, Reino Unido

Tel: +44 20 3906 3906

Fax: +44 20 8943 3594

E-mail: publications@tearfund.org

Sitio web: learn.tearfund.org

Editoras de Idiomas Carolina Kuzaks-Cardenas, Alexia Haywood, Helen Machin

Comité editorial Barbara Almond, J Mark Bowers, Mike Clifford, Paul Dean, Helen Gaw, Ted Lankester, Liu Liu, Roland Lubett, Ambrose Murangira, Rebecca Weaver-Boyes, Joy Wright

Diseño Wingfinger Graphics, Leeds

Ilustraciones Excepto cuando se indique lo contrario, las ilustraciones se han extraído de Petra Röhr-Rouendaal, *Where there is no artist* [Donde no hay artistas] (segunda edición). Ilustraciones en la página 5 a cargo de Wingfinger

Todas las citas bíblicas están tomadas de La Santa Biblia, Version Reina Valera Actualizada, Copyright © 2015 by Editorial Mundo Hispano.

Usadas con autorización. Todos los derechos reservados a nivel mundial.

Impreso en papel 100 por ciento reciclado con certificado de FSC, utilizando procesos que no dañan el medio ambiente.

Traducción I Deane-Williams, P Gáñez, M Machado, J Martínez da Cruz, C Rodríguez, M Sariego, S Sharp

Suscripción Escriba o envíe un correo electrónico a las direcciones antes mencionadas detallando brevemente su trabajo y señalando el idioma que prefiere. También puede suscribirse siguiendo las instrucciones que se indican más adelante para recibir la versión electrónica de *Paso a Paso* y marcar la opción para recibir copias impresas.

e-*Paso a Paso* Para recibir *Paso a Paso* por e-mail, por favor inscribese en el sitio web de Tearfund Aprendizaje. Llene el formulario bajo el título "Suscribese a la revista *Paso a Paso*" en la página de inicio.

Cambio de dirección Por favor, indique el número de referencia que aparece en el sobre cuando nos notifique un cambio de dirección.

Derechos de autor © Tearfund 2020. Todos los derechos reservados. Se da permiso para reproducir textos de *Paso a Paso* para uso en la capacitación, siempre que el material se distribuya en forma gratuita y que se le dé crédito a Tearfund, Reino Unido. Para cualquier otro uso, pida autorización escrita a publications@tearfund.org

Las opiniones y los puntos de vista expresados en las cartas y los artículos no necesariamente reflejan los puntos de vista de la editora o de Tearfund. La información técnica provista en *Paso a Paso* se verifica con todo el rigor posible, pero no podemos aceptar responsabilidad si algún problema llegara a surgir.

Tearfund es una agencia cristiana de desarrollo y asistencia humanitaria que trabaja con organizaciones socias e iglesias locales, con el fin de lograr la transformación integral para las comunidades en la mayor situación de pobreza.

Publicada por Tearfund. Una compañía limitada por garantía. Registro en Inglaterra n.º 994339. Entidad sin ánimo de lucro registrada n.º 265464 (Inglaterra y Gales) Entidad sin ánimo de lucro registrada n.º SC037624 (Escocia)

OPORTUNIDAD DE CAPACITACIÓN EN RECAUDACIÓN DE FONDOS

La Biblia contiene muchos ejemplos de generosas donaciones para apoyar la obra de Dios. No obstante, las preocupaciones sobre la manipulación y la separación de los aspectos relacionados con el dinero y la fe impiden a muchas personas con altos cargos en los ministerios en el mundo recaudar los fondos que necesitan.

En respuesta a este problema, en 2015 se fundó la Red de Recaudación de Fondos de Ministerios de Lausana. La red cuenta con mentores en numerosos países que dedican su tiempo de forma voluntaria a ayudar a los recaudadores de fondos a descubrir los recursos que Dios ha puesto en sus entornos locales. Esto no solo incluye dinero, sino también tiempo y talentos, lo cual hace posible que cualquier persona pueda involucrarse.

Además, la red realiza capacitaciones en línea varias veces al año para ayudar a las organizaciones locales a iniciar y mantener programas de recaudación de fondos basados en la Biblia. Esta capacitación se ofrece de forma gratuita y también está disponible en un formato adecuado para el estudio individual.

Si desea informarse en más detalle, envíe un correo electrónico a info@ministryfundraisingnetwork.org o acceda a la capacitación y a muchos otros excelentes recursos de recaudación de fondos en el sitio web de la red: www.ministryfundraisingnetwork.org

Barbara Shantz y Kehinde Ojo son líderes de la Red de Recaudación de Fondos de Ministerios de Lausana.



GRUPO DE RETROALIMENTACIÓN DE LECTORES

Me interesa agregar nuevos voluntarios al Grupo de Retroalimentación de Lectores de Paso a Paso. ¿Le gustaría participar?

Después de la publicación de cada edición, le enviaré un breve cuestionario por medio del cual le solicitaré que me dé su opinión sobre los diversos artículos. Leeré con mucho interés sus respuestas y las utilizaré para dar forma y mejorar las ediciones futuras.

Agradecemos enormemente a los actuales miembros de nuestro Grupo de

Retroalimentación de Lectores. Siempre es un placer recibir noticias suyas. Por favor, sigan enviándome sus valiosos comentarios y sugerencias.

Si desea unirse al Grupo de Retroalimentación de Lectores, comuníquese con nosotros mediante los datos de contacto que se indican más abajo.



ENTREVISTA

RECAUDAR FONDOS A ESCALA LOCAL

Zenet Maramara es presidenta de la Asociación de Mayordomía Cristiana de Filipinas. A continuación, Zenet analiza algunas de las lecciones clave que ha aprendido durante muchos años de trabajo en el área de la recaudación de fondos, incluido cómo reducir la dependencia de los donantes internacionales.

¿Cómo se involucró en este ámbito?

En la década de los noventa, una de mis responsabilidades durante mi primer cargo de recaudadora de fondos era apoyar al trabajo del Seminario Teológico de Asia a través de promociones, mercadeo y eventos especiales. En ese momento, al igual que tantos ministerios en Filipinas, el 70 % de nuestros fondos llegaban de Estados Unidos y solo el 30 % se generaba a escala local.

No obstante, existía un reconocimiento cada vez mayor en cuanto a que, a medida que el país continuaba desarrollándose, se dispondría de más fondos locales y conocimientos especializados. Esto representaría la oportunidad para nosotros de avanzar hacia el liderazgo a escala nacional y la recaudación de fondos a escala local.

Para poder contribuir a esta causa, yo necesitaba más capacitación, de modo que me fui a EE. UU. a estudiar relaciones públicas. Fue durante este tiempo que Dios me reveló una manera de pensar completamente nueva respecto a la recaudación de fondos.

¿Qué ocurrió?

Yo lo llamo mi «segunda conversión» y comenzó cuando empecé a entender que todo pertenece a Dios, incluidos los recursos que se necesitan para nuestros ministerios. Me di cuenta de que los recaudadores de fondos están llamados a unirse

a las personas que Dios ya ha erigido para hacer contribuciones financieras.

Esta revelación cambió mi opinión respecto a la recaudación de fondos. Antes, me daba vergüenza pedir dinero a las personas, pero ahora me emociona brindarles la oportunidad de ayudar a financiar nuestro trabajo.

¡Esto hace que el trabajo de recaudar fondos sea mucho mejor! La revelación me liberó y ahora libera a mis alumnos. El peso de la tarea de obtención de los recursos necesarios para nuestros ministerios ya no recae en nosotros porque Dios es nuestro socio.

«ANTES, ME DABA VERGÜENZA PEDIR DINERO A LAS PERSONAS, PERO AHORA ME EMOCIONA BRINDARLES LA OPORTUNIDAD DE AYUDAR A FINANCIAR NUESTRO TRABAJO».

¿Qué más es importante a la hora de recaudar fondos a escala local?

Hay ciertos elementos que deben establecerse antes de poder invitar a las personas a asociarse financieramente con nosotros. Las organizaciones deben tener una visión y una misión claras, y un plan estratégico a largo plazo. Deben establecerse los objetivos de la recaudación de fondos según los distintos

proyectos y programas que estén contribuyendo al plan a largo plazo.

Quienes conformen el liderazgo de las organizaciones deben asignar suficiente presupuesto y personal a la recaudación de fondos. También deben estar dispuestos a dedicar tiempo para apoyar las actividades en esta área, como hablar en los eventos y reunirse con donantes.

De cara al largo plazo, es de suma importancia establecer relaciones con los donantes leales. No podemos recaudar dinero entre las personas que no conocemos. De la misma manera, la transparencia y la rendición de cuentas son aspectos cruciales. Esto incluye informar al donante qué hemos logrado con su dinero.

Al seguir estos principios, el Seminario Teológico de Asia pudo lograr, en un plazo de tres años, que la recaudación de fondos a escala local aumentara al 70 % y el apoyo internacional se redujera al 30 %.




¿Qué es la generosidad?

En mi experiencia, cuando uno recibe, también da. Dios es un ejemplo de generosidad para nosotros. Nos dio de buena gana todas las cosas, incluido a su amado hijo. ¿Cómo podríamos responder si no es con gratitud y entrega ante este afectuoso Dios?

La generosidad es entender que Dios es dueño de todo y que yo soy solo la administradora de los recursos que están en mis manos, incluida mi vida. Esta verdad tiene consecuencias de gran alcance en cuanto al uso que hacemos de nuestro dinero, pertenencias, trabajo y todo lo demás que se nos ha dado.

Correo electrónico: zenet.maramara@gmail.com
www.christianstewardshipassociation.com

Publicado por: Tearfund, 100 Church Road, Teddington TW11 8QE, Reino Unido

 learn.tearfund.org
 publications@tearfund.org
 facebook.com/tearfundlearn

