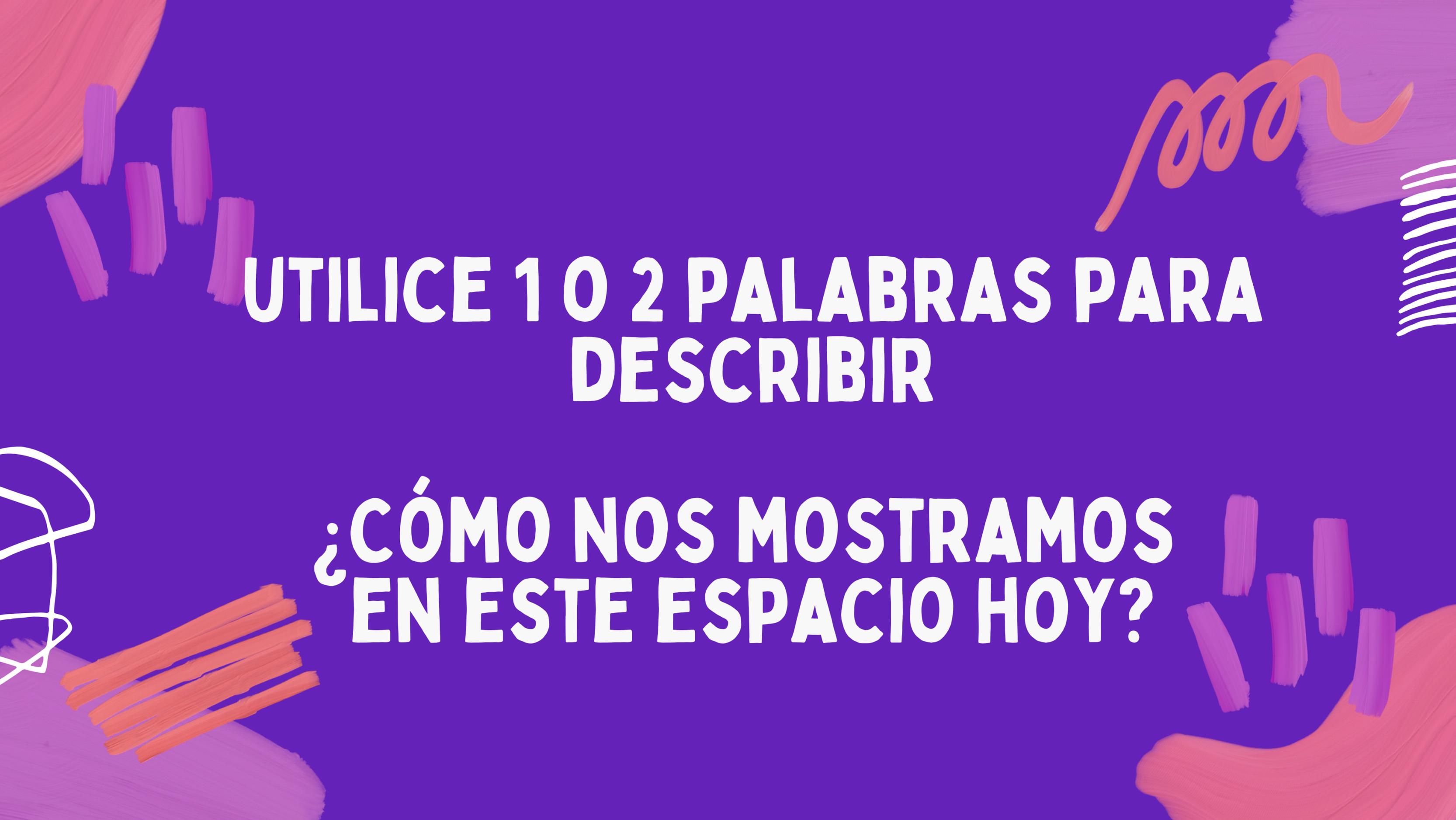




REFORZAR LA CAPACIDAD DE MOVILIZACIÓN DE RECURSOS DE LOS MIEMBROS DE INROADS

por Xio Carballo



**UTILICE 1 O 2 PALABRAS PARA
DESCRIBIR**

**¿CÓMO NOS MOSTRAMOS
EN ESTE ESPACIO HOY?**

Nuestro propósito para hoy:



Aprender el lenguaje de la Movilización de Recursos y comprender los conceptos claves.

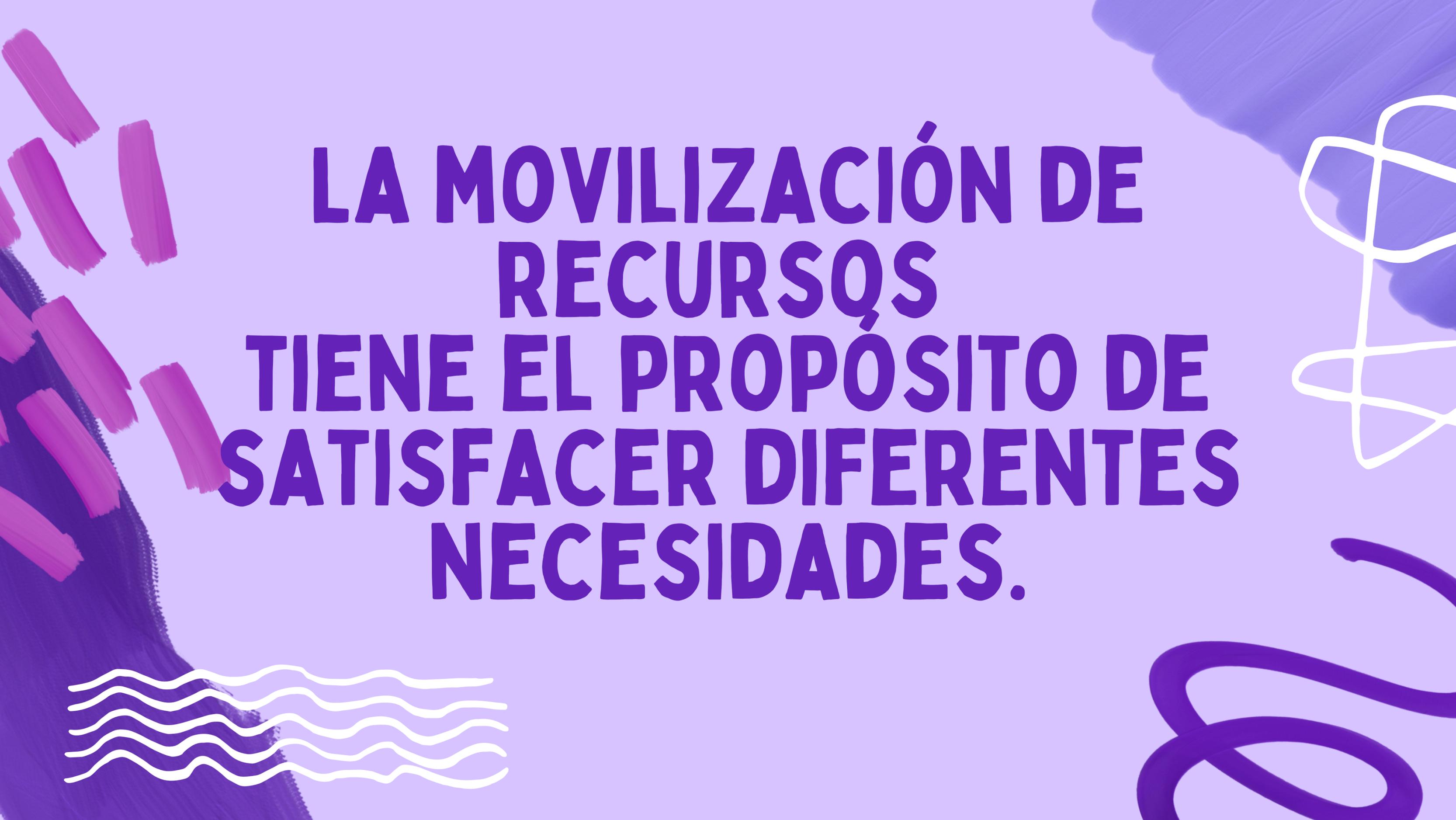
1

Trazar el panorama de los donantes y creación de una cartera de proyectos.

2

Encontrar las convocatorias más adecuadas para el tipo de trabajo la organización.

3



**LA MOVILIZACIÓN DE
RECURSOS
TIENE EL PROPOSITO DE
SATISFACER DIFERENTES
NECESIDADES.**

Tiempo de la actividad

Toma 10 minutos para hacer una lista de sus necesidades (¡sólo para tus ojos!)

(Por ejemplo, personales, laborales, organizacionales)

REFLEXIONES

¿Qué has aprendido sobre sus propias necesidades?

¿Cómo te imaginas que se satisfacen esas necesidades?

¿Cuáles son las condiciones necesarias para satisfacer esas necesidades?

Universal Human Needs – Partial List

(without reference to specific people, time, actions, things)

Subsistence and Security

Physical Sustenance

Air
Food
Health
Movement
Physical Safety
Rest / sleep
Shelter
Touch
Water

Security

Consistency
Order/Structure
Peace (external)
Peace of mind
Protection
Safety (emotional)
Stability
Trusting

Freedom

Autonomy

Choice
Ease
Independence

Power

Self-responsibility
Space
Spontaneity

Leisure/Relaxation

Humor
Joy
Play
Pleasure
Rejuvenation

Connection

Affection

Appreciation
Attention
Closeness
Companionship
Harmony
Intimacy
Love
Nurturing
Sexual Expression
Support
Tenderness
Warmth

To Matter

Acceptance
Care
Compassion
Consideration
Empathy
Kindness
Mutual Recognition
Respect
To be heard, seen
To be known, understood
To be trusted
Understanding others

Community

Belonging
Communication
Cooperation
Equality
Inclusion
Mutuality
Participation
Partnership
Self-expression
Sharing

Meaning

Sense of Self

Authenticity
Competence
Creativity
Dignity
Growth
Healing
Honesty
Integrity
Self-acceptance
Self-care
Self-connection
Self-knowledge
Self-realization
Mattering to myself

Understanding

Awareness
Clarity
Discovery
Learning
Making sense of life
Stimulation

Meaning

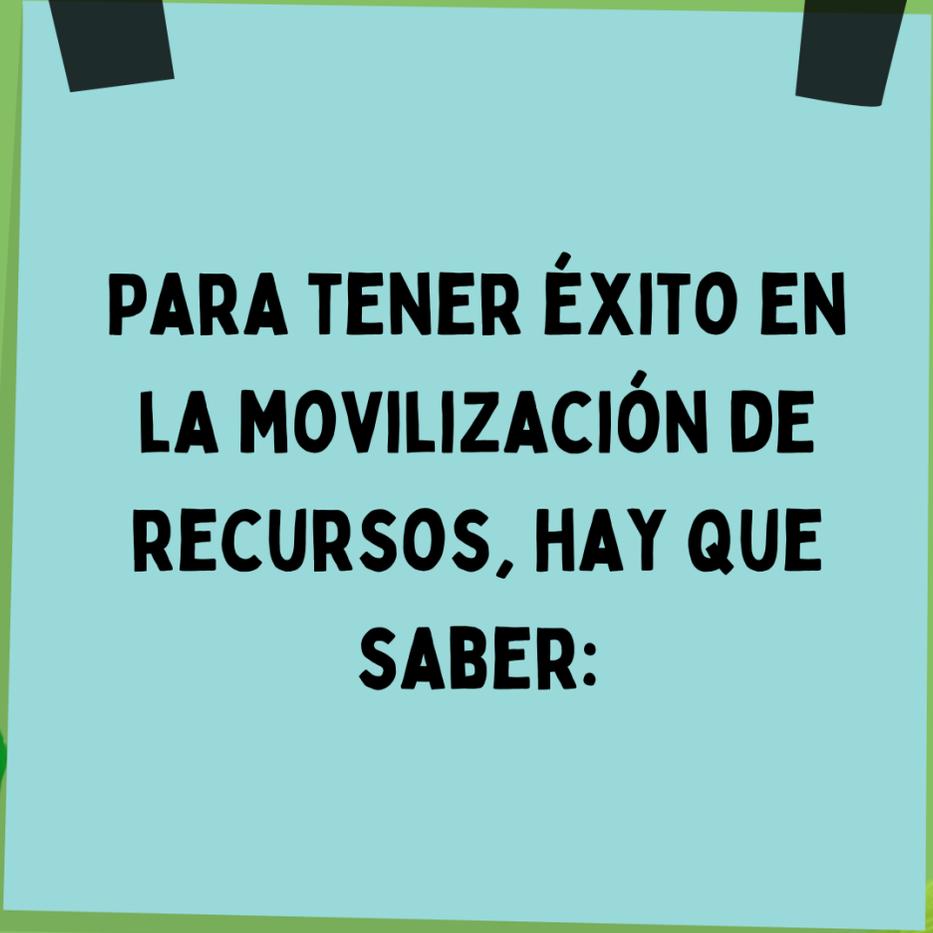
Aliveness
Challenge
Consciousness
Contribution
Creativity
Effectiveness
Exploration
Integration
Purpose

Transcendence

Beauty
Celebration of life
Communion
Faith
Flow
Hope
Inspiration
Mourning
Peace (internal)
Presence

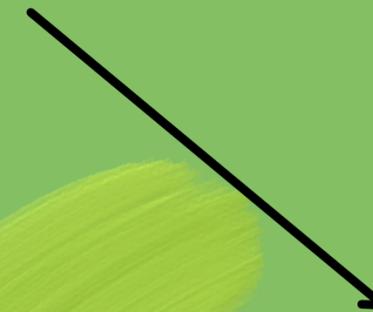


This list builds on Marshall Rosenberg's original needs list with categories adapted from Manfred Max-Neef. Neither exhaustive nor definitive, it can be used for study and for discovery about each person's authentic experience.



**PARA TENER ÉXITO EN
LA MOVILIZACIÓN DE
RECURSOS, HAY QUE
SABER:**

Dónde estás
(Su lugar actual)



¿A dónde quiere llegar?
(Sus necesidades de movilización de
recursos/recaudación de fondos)



***¿Cómo podemos
hacer eso?***



Enumere los recursos necesarios para cada uno de los proyectos y/o prioridades de su organización.

1

Saber cómo la organización va a movilizar los recursos.

A partir de ahí, crear un plan.

2

Reunir un equipo de personal y/o voluntarios que se encargue de movilizar los recursos necesarios.

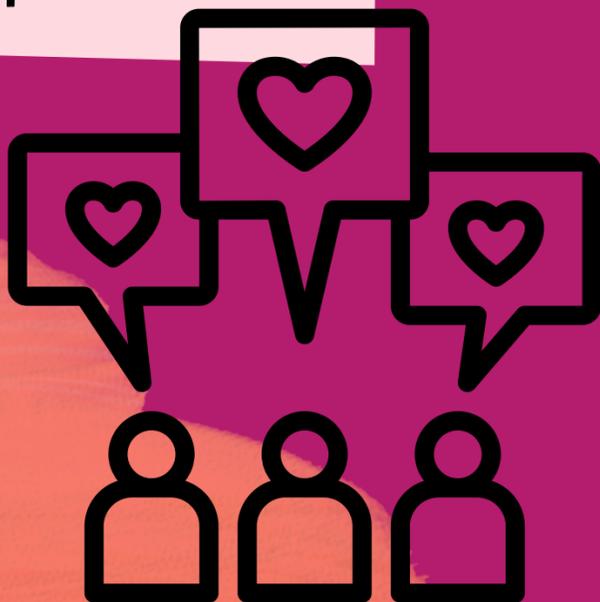
3



Power dynamics!

Comprender
1) los diferentes públicos y 2) los recursos que se pueden obtener de cada uno de ellos.

4



Pregúntese:

¿Con qué donantes quieres relacionarte que coincidan con tus valores?

5

Cuenten su historia.
Conozcan se a ustedes mismos para poder presentarse a su público. Da forma la identidad y estable el porqué de tu trabajo y el impacto que genera.

6





Una vez que hayan identificado las respuestas a las preguntas anteriores, ¡preparen las bases de sus propuesta!

Respondan al menos a las siguientes preguntas, adaptando su propuesta a cada convocatoria o convocatoria de propuestas --->



¿Quiénes somos?

Presenten su historia, su visión, su misión, su historia, etc.

¿Quién es mi gente?

¿A quién quiero servir y trabajar, y por qué?

¿Por qué queremos hacer este trabajo?

¿Qué pasaría si no se hiciera este trabajo? ¿Qué vacío está llenando este trabajo?

¿Con quién voy a colaborar?

¿Dónde y cuál es su red de apoyo? ¿Cómo piensan trabajar con ellxs específicamente?

¿Cómo voy a realizar las actividades?

Planifique utilizando una lógica que abarque objetivos, actividades, quién es responsable, en qué plazo, costo, etc.



**¿QUÉ ENTENDEMOS AL
HABLAR DE RECURSOS?**

**¿QUÉ TIPOS DE
RECURSOS EXISTEN?**



ENTENDER LO QUE ES UNA CARTERA / PIPELINE DE DONANTES:

- Crear una lista consciente de donantes potenciales compatibles. Recuerda: menos pero compatible es más.
- Dentro de la cartera, pregúntate a ti mismo/su organización: ¿tiene donantes actuales? ¿desea continuar sus relaciones?
- Identifique y monitorea convocatorias de otros donantes potenciales, asegurándose de que la lista se ajusta a su trabajo y misión.

Crea un documento fácil de gestionar en el que puedan hacer un seguimiento de la información fundamental, como

- fechas de las convocatorias de propuestas
- áreas temáticas objetivo
- grupo(s) destinatario(s)
- datos y personas de contacto
- expectativas de gestión de las relaciones

RECURSO PARA BUSCAR DONANTES:

UN EJEMPLO: [HTTPS://WWW.CIVICUS.ORG/INDEX.PHP/DONOR-FINDER](https://www.civicus.org/index.php/donor-finder)

TIP: MIRA QUIEN FINANCIA A PROYECTOS Y ORGANIZANES SIMILARES .

TIEMPO DE ACTIVIDAD:

PRESENTACIÓN DEL PROYECTO (30 MINUTOS)

SE REÚNEN PARA TRABAJAR UNA IDEA COMÚN DE UN PROYECTO.

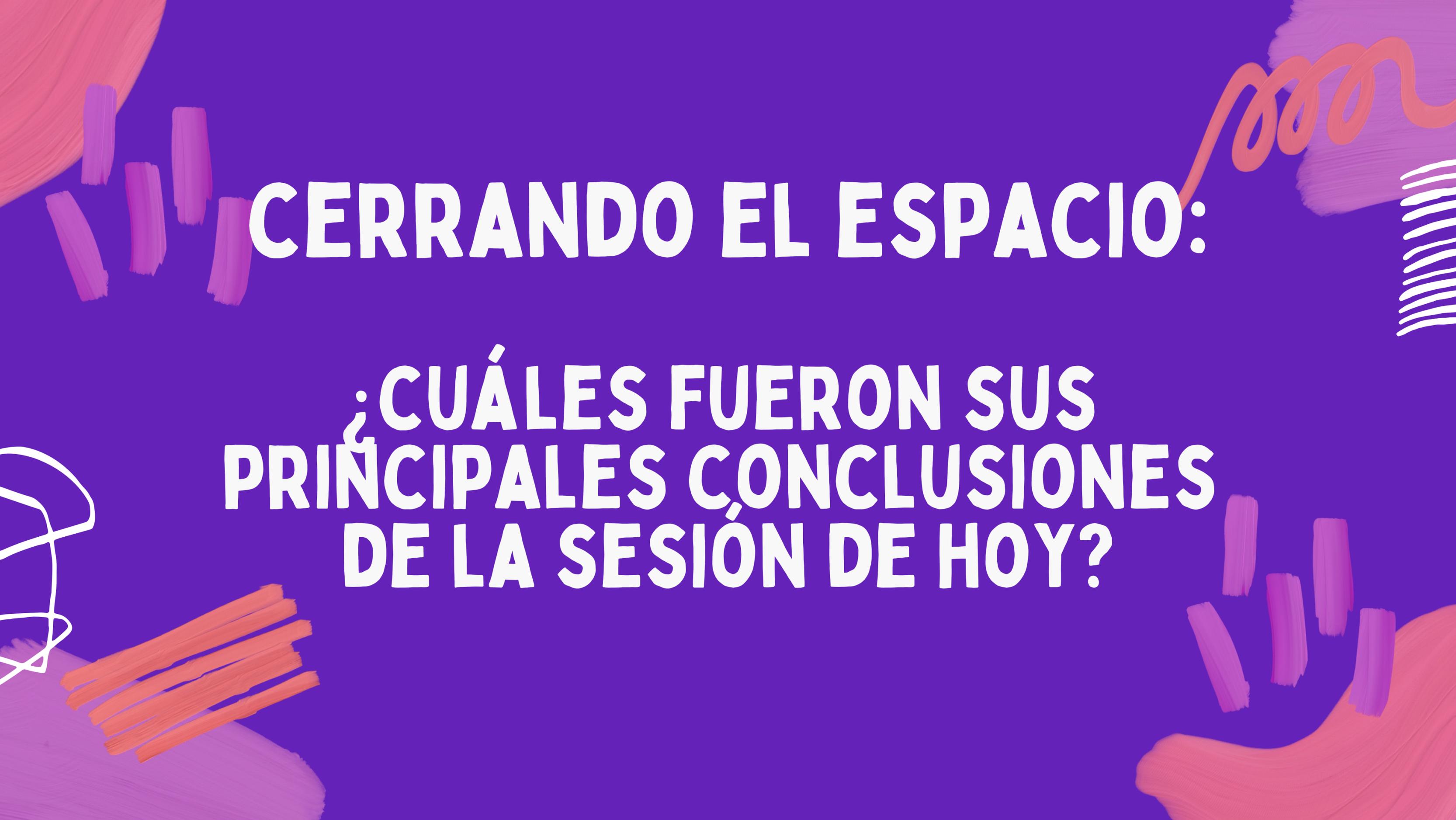
**PUEDE SER HIPOTÉTICO O UNO EN EL QUE YA SE HAYA TRABAJADO.
UTILIZANDO LAS PREGUNTAS BÁSICAS DE LAS TÉCNICAS DE ESCRITURA DE
PROPUESTAS, HACIENDO HINCAPIÉ EN SUS NECESIDADES ÚNICAS**

PLENARIA:

¿QUÉ COMENTARIOS DARÍAS?

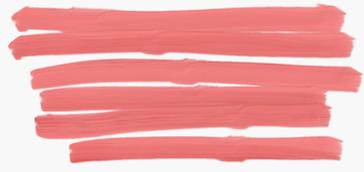
¿QUÉ CAMBIARÍAS?

¿QUÉ HA FUNCIONADO?



CERRANDO EL ESPACIO:

**¿CUÁLES FUERON SUS
PRINCIPALES CONCLUSIONES
DE LA SESIÓN DE HOY?**



**COMPARTIR
UNA PALABRA DE
AGRADECIMIENTO**

