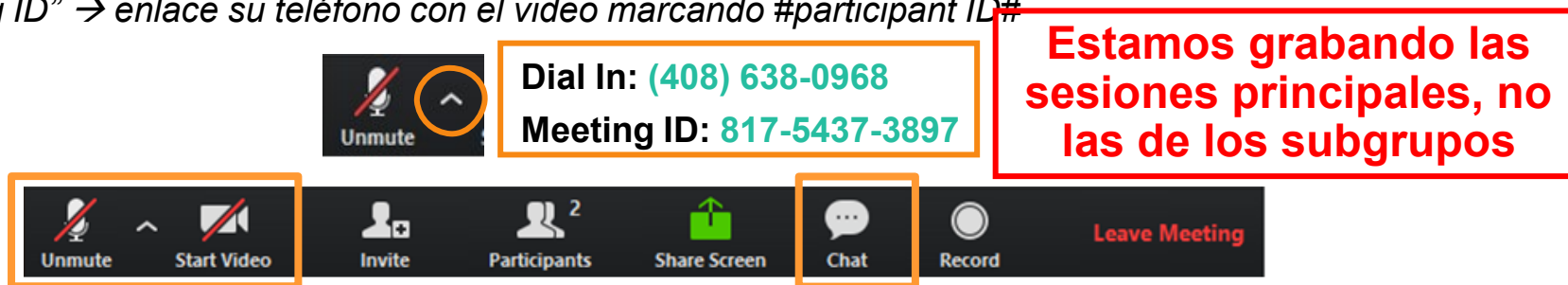


¡Bienvenido al Taller de NFF!

Los siguientes son unos cuantos asuntos de funcionamiento interno que debemos tratar antes de empezar.

Por favor trate de conectarse con su teléfono si está teniendo problemas para conectarse con el canal de audio en su computadora.

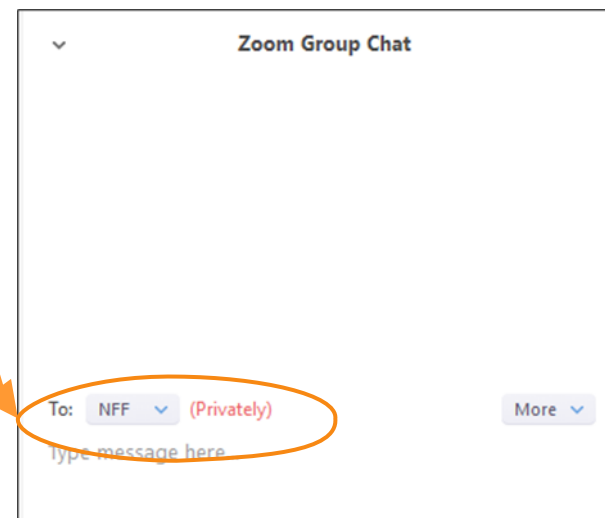
Busque el símbolo del micrófono en su pantalla de Zoom → haga clic en la flecha que apunta hacia arriba → seleccione 'switch to phone audio' → marque el número en su teléfono que aparece junto a "meeting ID" → enlace su teléfono con el video marcando #participant ID#



Si puede hacerlo, comparte su video oprimiendo 'Start Video' en su pantalla de Zoom (señalado aquí arriba).

Su micrófono está apagado actualmente para asegurar la mejor calidad de sonido que sea posible. A medida que tenga preguntas y comentarios, prenda su micrófono presionando el ícono en su pantalla de Zoom (señalado aquí arriba) o presionando *6 en su teléfono. También puede comunicarse por medio de la casilla de preguntas ("Chat") en cualquier momento.

Responderemos a sus preguntas a medida que las vaya haciendo, ¡así que por favor hágalas! **Si tiene alguna pregunta, es probable que alguien más también se esté preguntando lo mismo.**

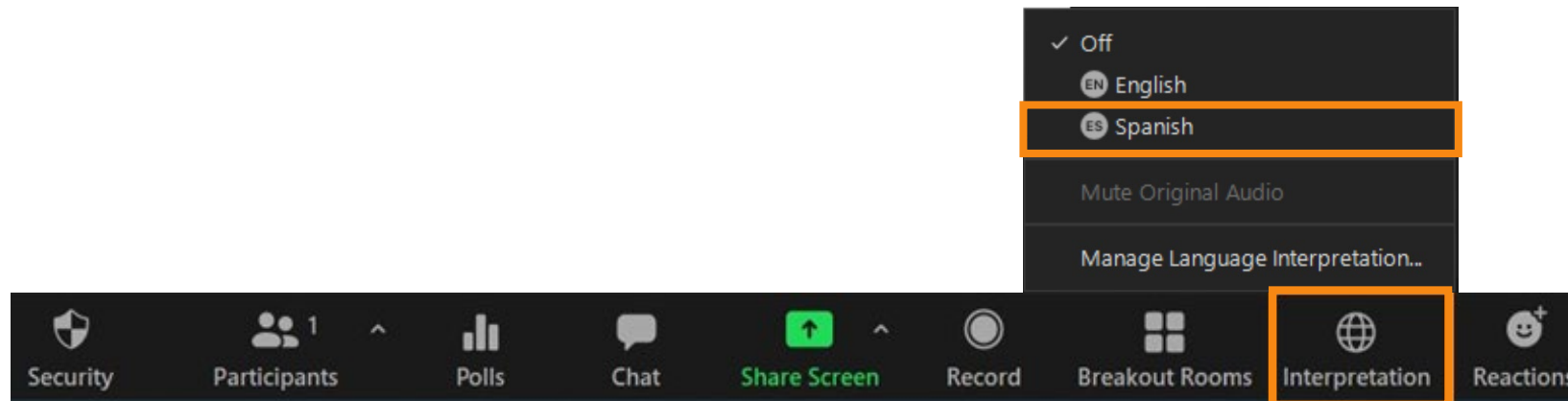


Instrucciones para acceder a la interpretación y participar en subgrupos

En esta serie de seminarios Web estamos ofreciendo servicios de interpretación en español.

Si usted prefiere escuchar la sesión de hoy en español, puede conectarse con la interpretación seleccionando “Interpretation” en la barra al pie de su pantalla y luego seleccionando “Spanish.”

También podrá cambiar entre el canal de inglés y español a su conveniencia, y tenga en cuenta que aún así podrá prender su micrófono para hacer preguntas y enviar mensajes por medio del chat en cualquier momento.



Seminario web **Relato de su historia financiera**



Facilitado por
Nonprofit Finance Fund

Michael Kass, Consultante

24 de junio de 2021



Reconocimiento de territorios indígenas



”El reconocimiento de la tierra es una expresión de agradecimiento y aprecio para aquellos en cuyo territorio uno reside, y una manera de honrar a los pueblos indígenas que han vivido y trabajado en este territorio desde tiempos inmemoriales. Es importante entender la larga historia que lo (la) ha llevado a vivir en dicho lugar y tratar de entender su papel en dicha historia. (Iniciativas de Nativos Americanos e Indígenas de Northwestern University, Reconocimiento de Territorios).

<https://native-land.ca/>

- ”El reconocimiento del terreno en el que uno se encuentra es un paso intermedio para honrar las relaciones con los tratados quebrantados.”

Fondo Financiero para Entidades Sin Fines de Lucro

Nuestra misión es la de apoyar a organizaciones comunitarias dirigidas por y que prestan servicios a personas de minorías étnicas y raciales, ayudándoles a obtener capital de inversión y los conocimientos financieros que necesitan para realizar sus aspiraciones.



La Iniciativa Juntos Avanzamos (“*Rising Together Initiative*”)

NFF está asociándose con...



Meta: Situar a las organizaciones comunitarias para que se sostengan y adapten

- Entender mejor la dinámica financiera de las actuales operaciones, al igual que el crecimiento y cambio
- Identificar, priorizar y cuantificar las necesidades financieras
- Desarrollar la capacidad de mejorar la gestión financiera, resiliencia y toma de decisiones basándose en los datos

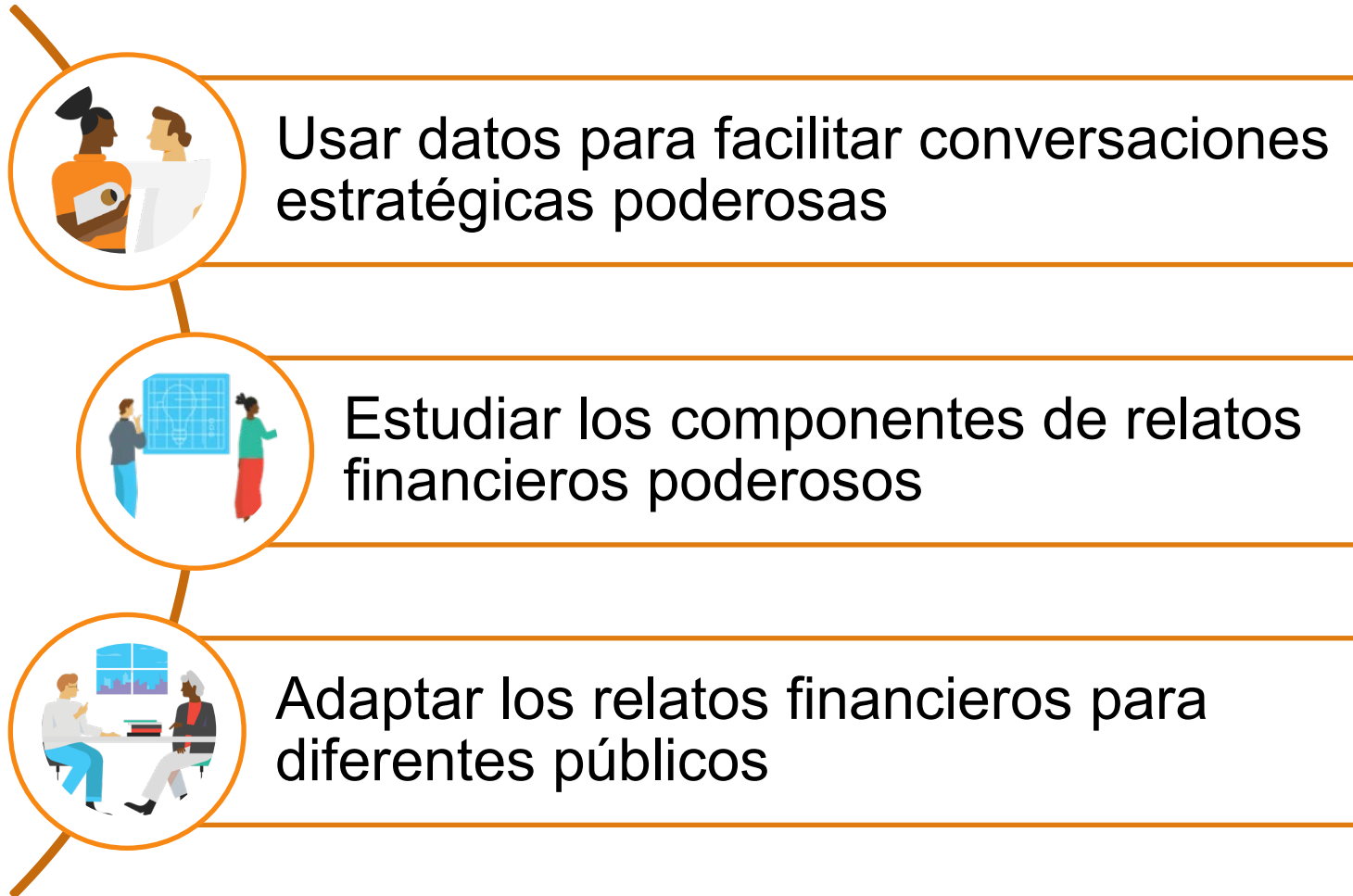
La Iniciativa Juntos Avanzamos es financiada por Morgan Stanley

Acuerdos para participar en la reunión

Contribuir para que la experiencia de aprendizaje sea valiosa

- Todas las experiencias son válidas; estamos aquí en calidad de compañeros para aprender uno del otro
- Invitación para compartir libre y francamente, y hacer preguntas
- Atienda sus necesidades primero

Metas de aprendizaje para hoy



Presentar diferentes posibilidades para centrar la toma de decisiones

Criterios	Decisión: Nuevo programa en línea para jóvenes	Decisión: Pausar el programa de deportes para jóvenes
Impacto en la misión	Positivo, Grande (conexión con estudiantes)	Negativo, Grande (programa es fundamental para cumplir la misión)
Impacto en la dotación de personal	Mínimo (personal actual tiene la capacidad)	Moderado (afecta a 4 miembros del personal)
Plazo	Inmediato para implementarse en el otoño	Inmediato para implementarse en el otoño
Riesgos	Pocos (tiene experiencia con programas en línea, está hecho el currículum, se tiene identificado el financiamiento)	Pocos (se están pausando programas de pares también, financistas están apoyando GOS, familias en programas alternativos)
Impacto financiero	Efecto presupuestario neutro (\$5000 en costos de arranque, más salarios para docentes (ya incluidos en el presupuesto))	Ahorros moderados (10% de todo el presupuesto, ingresos inseguros, más costoso en AF 21)

Para priorizar oportunidades y decisiones

Criterios	Centrarse primero en estas oportunidades:
Impacto en la misión	Positivo, Grande
Impacto en la dotación de personal	Bajo
Plazo	Inmediato / urgente
Riesgos	Pocos
Impacto financiero	Positivo

La priorización implicará inevitablemente:

Inconvenientes: Ninguna posibilidad u oportunidad puede ser la óptima en cuanto a todas estas consideraciones, así que habrá inconvenientes cuando se da prioridad a lo que tiene un gran impacto para la misión en lugar de una opción porque los requisitos se pueden cumplir fácilmente, o cuando se apuesta por una estrategia que ofrece un gran impacto financiero en lugar de poco riesgo.

Repetición: Cuando se recibe nueva información o se empieza a seleccionar algunas oportunidades en lugar de otras, es posible que sea necesario reevaluar ciertas consideraciones.

Toma de decisiones en tiempo de crisis

Cuando muchas cosas están en juego, y las emociones se exaltan

1. Reconozca el estado emocional y el interés de todos en la situación
2. Articule claramente la función de cada quien (junta directiva, gerencia, personal)
3. Lleguen a un acuerdo sobre la meta
4. Si no pueden acordar la meta, lleguen a un acuerdo sobre los límites
5. Consúltelo con la almohada

¿Por qué enfocarse en los relatos?

Los relatos o cuentos influyen en la gente, sus emociones, conducta y acciones. Los relatos llegan hasta el corazón y mente de los humanos como muy pocas (o ninguna otra) forma de comunicación.

Los relatos pueden...

- Crear un contexto
- Dar un significado y propósito
- Crear una conexión, ayudarnos a relacionarnos a nivel personal
- Conmover a otros para que actúen



Source: <https://donorbox.org/nonprofit-blog/nonprofit-storytelling-guide/>

¿Qué es un relato financiero?



Para contar la historia de cómo el dinero, la misión y los valores coinciden



Tres relatos financieros que podríamos contar

Tendencias

- ¿Cuáles fueron las tendencias?
- ¿Cuál fue la respuesta?
- ¿Cuál era el efecto que querían lograr?



Modelo de operaciones

- ¿Cómo hacen y gastan el dinero que respalda su misión?
- ¿Cómo encaja [inserte público] en este modelo de operaciones?



Evolución

- ¿Cómo está evolucionando la organización y su modelo de operaciones?
- ¿Qué necesitará hacer para hacer realidad la visión para el futuro?

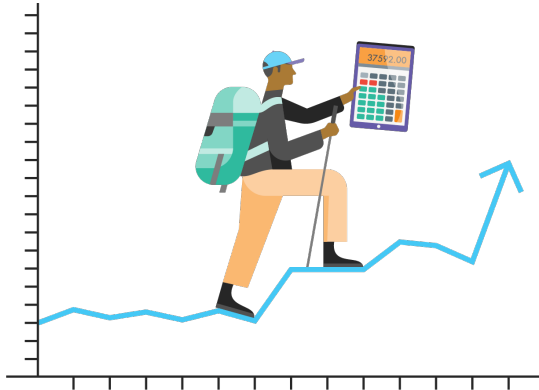


A Comprehensive Narrative Captures All Three Stories

La parte financiera del relato: dónde conseguir los datos

	El pasado	El presente	El futuro (3, 6, 9 meses)
Cuestiones para considerar:	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles han sido los eventos o cambios más grandes (positivos o negativos) en el último año o dos? • ¿Qué efectos tuvieron los eventos en la salud financiera? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es su actual modelo de operaciones? • ¿Cómo están manejando el COVID-19? • ¿Qué efecto ha tenido el distanciamiento social en su organización? 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son sus futuras necesidades? • ¿Qué efectos tendrán los cambios en su estado de resultados y balance general?
Datos para informarse:	Estados de resultados, balances generales previos	Presupuesto actual y actualizado, proyecciones de flujo de dinero en efectivo, balance general más reciente	Presupuestos proyectados, presupuestos de posibles situaciones

Conozca su público



Públicos internos: Junta directiva, personal, voluntarios

- Centra la atención de todos en las prioridades
- Transforma la cultura y prácticas
- Aumenta la confianza en los directivos de la organización



Públicos externos: Clientes, financistas, socios

- Expone la necesidad y el contexto
- Facilita la presentación de informes y el cumplimiento
- Aumenta la confianza en los directivos de la organización

¿Qué conversaciones están llevando a cabo? ¿Qué preguntas está haciendo usted? ¿Qué preguntas se están haciendo?

Hable con sus financistas y donantes:

- Entienda el impacto financiero de la realidad cambiante actual en su modelo de operaciones y exponga sus necesidades específicas

Hable con su junta directiva:

- Describa a grandes rasgos las prioridades de la organización
- Exponga cómo se podrían usar las reservas o préstamos para cubrir necesidades de corto y largo plazo

Hable con su personal:

- Exponga los impactos personales y profesionales
- Mantenga a todos al día sobre la respuesta y actividades de recuperación

Hable con su comunidad y socios:

- Explique de qué manera sus servicios y la colaboración podrían cambiar para responder a las necesidades de la comunidad



The From / To / Think / Do Matrix

Great Tool. Terrible Name

From-To Think-Do Matrix

	FROM	TO
THINK		
DO		

Muestra de un epígrafe: Una fundación

Público: Family Foundation

Situación: Después de prestar apoyo por muchos años, la Fundación opta por no dar su apoyo

From-To Think-Do Matrix

	FROM	TO
THINK	<ul style="list-style-type: none">• Si una organización tiene suficientes reservas para 6 meses, no necesita subvenciones	<ul style="list-style-type: none">• Entienda que las reservas funcionan como un línea de crédito interna para momentos en que escasea el dinero en efectivo durante el año
DO	<ul style="list-style-type: none">• Se rechazan las peticiones de subvenciones después de prestar apoyo por muchos años para las operaciones	<ul style="list-style-type: none">• Liberación de fondos/ aprobación de subvenciones• Repasar las políticas de donaciones de la Fundación

Relato de la historia financiera

1) Empiece con la misión

2) ¿Qué sucedió?

3) ¿Cómo respondió?

4) ¿Cómo fue afectada la misión?

5) ¿Qué necesita?

Para contar su historia financiera

Ejemplo para el financista: Flexibilidad

- 1) Empiece con la misión
Desde 2000, Awesome Organization ha demostrado mejoras en la conducta de los estudiantes en el salón de clases y su asistencia escolar con programas de artes y cultura durante el año escolar. También hemos logrado abogar por más espacios públicos, lo cual ha transformado el Corredor.
- 2) ¿Qué sucedió?
Se interrumpieron los programas porque la Ciudad impuso la cuarentena debido al Covid-19. Esto, junto con la cancelación de nuestra gala, resultó en una pérdida de 50% de los ingresos.
- 3) ¿Cómo respondió?
Ahora ofrecemos los programas educativos en línea. Hemos traducido materiales sobre el Covid-19 para las comunidades locales. Hemos pedido a los asistentes a la gala que conviertan los fondos prometidos por adelantado en donaciones y hemos convertido el evento en una campaña de donaciones, con lo cual se cerró la brecha en un 25%. Conseguimos un préstamo PPP.
- 4) ¿Cómo fue afectada la misión?
Hemos estrechado nuestras conexiones con la comunidad. Sin embargo, sin el préstamo PPP y campaña de donaciones, hubiéramos tenido que reducir las operaciones cuando menos a la mitad. No podríamos haber hecho los ajustes rápidamente. Las restricciones sobre nuestras subvenciones en estos momentos son un reto, puesto que se nos dificulta hacer las adaptaciones necesarias para ofrecer los servicios.
- 5) ¿Qué necesita?
Dada la incertidumbre, necesitamos flexibilidad. ¿Puede eliminar las restricciones de la subvención ABC? Dado lo que sabemos en este momento, eso nos permitirá cumplir las medidas de seguridad para ofrecer el programa.

Para contar su historia financiera

Ejemplo de la junta directiva: Relaciones, contribuciones, consejos

- 1) Empiece con la misión. Desde 2000, Awesome Organization ha demostrado mejoras en la conducta de los estudiantes en el salón de clases y su asistencia escolar con programas de artes y cultura durante el año escolar. También hemos ampliado nuestra misión con la promoción de nuestras posiciones, lo cual ha transformado el Corredor.
- 2) ¿Qué sucedió? Se interrumpieron los programas porque la Ciudad impuso la cuarentena debido al Covid-19. Esto, junto con la cancelación de nuestra gala, resultó en una pérdida de 50% de los ingresos.
- 3) ¿Cómo respondió? Ahora ofrecemos los programas educativos en línea. Hemos traducido materiales sobre el Covid-19 para las comunidades locales. Hemos pedido a los asistentes a la gala que conviertan los fondos prometidos por adelantado en donaciones y hemos convertido el evento en una campaña de donaciones, con lo cual se cerró la brecha en un 25%. Conseguimos un préstamo PPP.
- 4) ¿Cómo fue afectada la misión? Hemos estrechado nuestras conexiones con la comunidad y estamos llevando a cabo buenas conversaciones acerca de nuestro futuro. Sin embargo, en el peor de los casos anticipamos un déficit de \$50 mil en noviembre del dinero en efectivo. Se espera que las donaciones a fin de año nos permitan resolver este déficit para enero, y estamos intensificando nuestra campaña de recaudación este año.
- 5) ¿Qué necesita? Me gustaría aplicar un enfoque multidimensional. Primero, ¿tiene conexiones con bancos locales para ayudarnos a solicitar una línea de crédito? En segundo lugar, estarían dispuestos a aumentar sus donaciones de fin de año o adelantarlas para hacer las donaciones en octubre? Finalmente, ¿tienen otras sugerencias para nosotros?

Para contar su historia financiera

Ejemplo del personal: Acción específica

- 1) Empiece con la misión. Desde 2000, Awesome Organization ha demostrado mejoras en la conducta de los estudiantes en el salón de clases y su asistencia escolar con programas de artes y cultura durante el año escolar. También hemos ampliado nuestra misión con la promoción de nuestras posiciones, lo cual ha transformado el Corredor.
- 2) ¿Qué sucedió? Se interrumpieron los programas porque la Ciudad impuso la cuarentena debido al Covid-19. Esto, junto con la cancelación de nuestra gala, resultó en una pérdida de 50% de los ingresos.
- 3) ¿Cómo respondió? Nos movilizamos para ofrecer ahora los programas educativos en línea. Hemos traducido materiales sobre el Covid-19 para las comunidades locales. Hemos pedido a los asistentes a la gala que conviertan los fondos prometidos por adelantado en donaciones y hemos convertido el evento en una campaña de donaciones, con lo cual se cerró la brecha en un 25%. Conseguimos un préstamo PPP.
- 4) ¿Cómo fue afectada la misión? Su respuesta rápida nos permitió estrechar nuestras relaciones con la comunidad y evitar reducciones radicales en nuestras operaciones. Creo que nos hemos unido más como equipo. He escuchado muy buenas ideas de ustedes sobre cómo podemos crecer. Agradezco mucho su adaptabilidad.
- 5) ¿Qué necesita? Necesitamos pedir a ABC Foundation que elimine las restricciones sobre la subvención. ¿Podrían explicar el proceso presupuestario hasta ahora del programa XYZ , basado en lo que sabemos hasta el momento? Sin una liberación, es posible que tengamos que devolver algunos fondos o no gastarlos hasta el próximo año. Esto también me ayudará a planear para posibles situaciones.

Comunicación y promoción

- **¡Comunicar oportunamente y con frecuencia!**
- Mantener un diálogo con el **personal, junta directiva, socios y miembros** acerca de lo que se sabe, no se sabe y las opciones
- Mantener la visibilidad con los **financistas** — no se retraiga
- Compartir su experiencia y perspicacia con su **red y grupos de interesados**
- **Abogar** por un sistema más equitativo y eficaz y políticas de apoyo



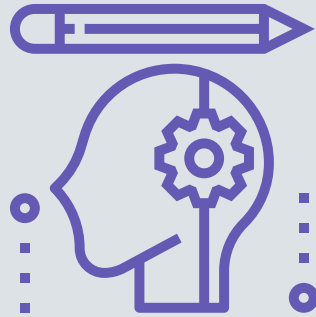
Download [Financial Storytelling](#) Resources at [NFF.org](#)

Conclusión de la sesión

Por favor comparte por voz o chat sus respuestas sobre cualquiera o todas las siguientes preguntas:

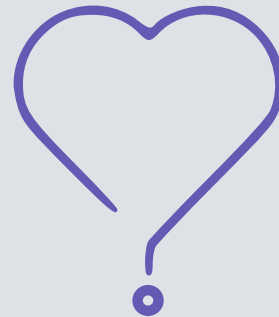
Cabeza

¿Qué **aprendió** en la sesión de hoy?



Corazón

¿Qué **sintió** en la sesión de hoy?

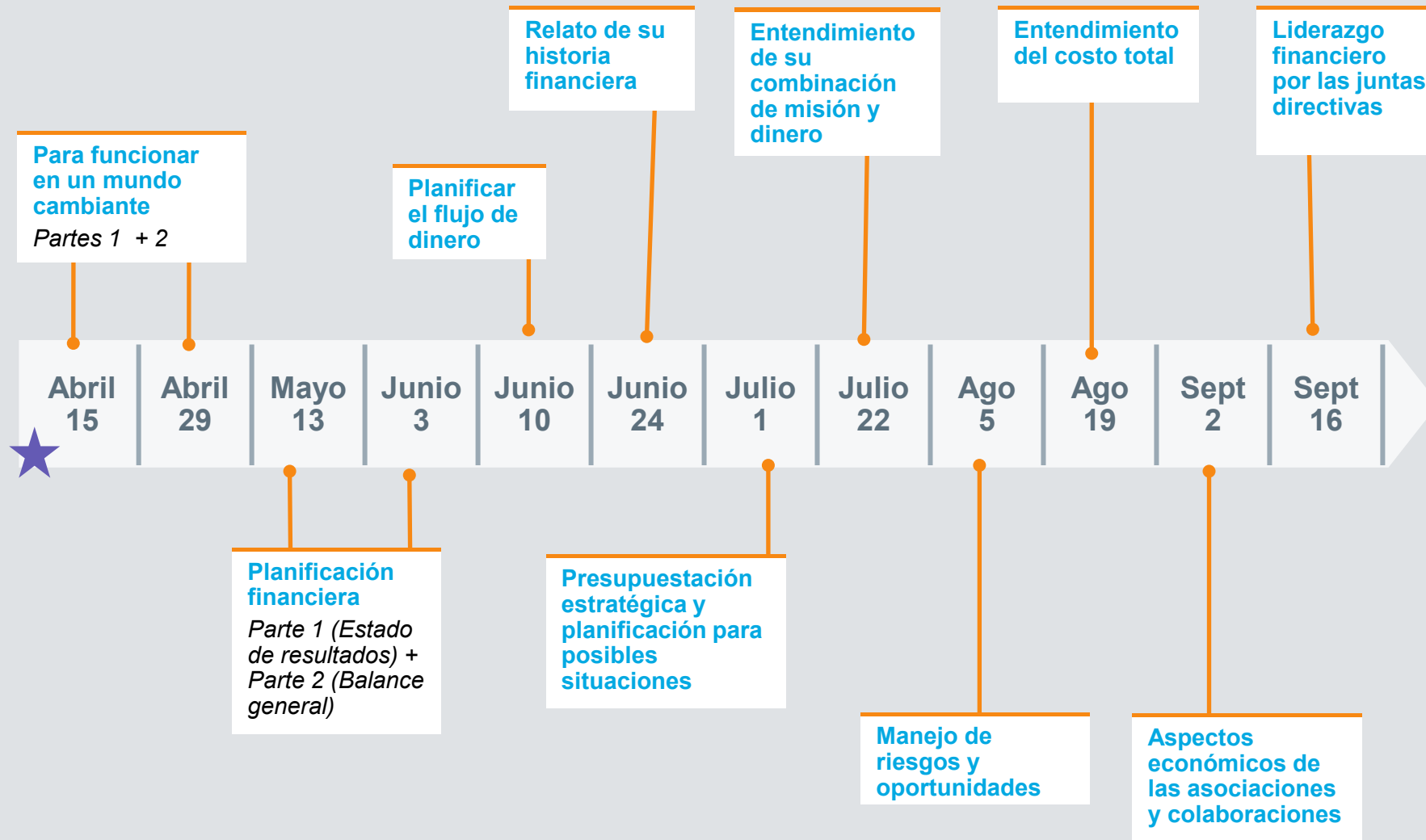


Pies

¿Qué **acciones** tomará para transmitir esto a su organización y comunidad?



Próximas sesiones



¡Gracias!

nff.org

investinresults.org

@nff_news



Thank You!

nff.org

investinresults.org

@nff_news

