



### **LOS PROS Y CONTRAS DE LA RECAUDACION DE FONDOS POR INTERNET**

1. Si alguien de otro país, un hombre al que nunca ha visto antes, toca a su puerta y sin ninguna explicación le pide dinero, y probablemente una cantidad respetable, ¿Qué le diría a él? ¡Correcto! Por lo tanto, la regla número uno es averiguar a quiénes les esta escribiendo, saludarlos cortésmente y **presentarse usted mismo apropiadamente**. Después pedir permiso para hacer una solicitud y si la respuesta es un si, preguntar cuál información les gustaría conocer.
2. Si usted pide una limosna, no se sorprenda si la gente pasa de largo. Lucas 16.22 dice que llegó el momento en que el mendigo murió, que es algo necesario que suceda de nuevo en los Cybercafés alrededor del mundo. No pida limosna porque el próximo mes usted estará igual de pobre y mendigando aún. Piense acerca de solicitar una **mano de ayuda** o un apoyo, que equivale a buscar capital para hacer dinero a largo plazo mediante el trabajo. Esto lo sacará de la pobreza y lo proyectará en la prosperidad, que es tener lo suficiente para usted mismo y para dar a otros.
3. Encuentre las formas y las palabras para demostrar su **honestidad, integridad y competencia**. Su corazón puede ser justo pero, ¿Sabrán sus manos qué hacer? ¿Ha hecho arreglos para que profesionales de respeto hablen en su nombre y lo recomienden? Es muy fácil y relativamente sencillo perder el dinero de alguien más y a las personas que se les está solicitando, saberlo. Así que sea diferente y demuestre que ha considerado el costo antes de empezar; demuestre que se ha asesorado y que está preparado para trabajar en un equipo donde las habilidades de otras personas compensan lo que usted no puede hacer.
4. Ofrezca una **sociedad** válida donde usted y el donante tomen juntos las mejores decisiones, no sólo pida donaciones o subsidios. El donante no querrá ser responsable pero la propuesta lo mostrará a usted como sincero y bienvenido. La sabiduría de Salomón dijo que dos cabezas son siempre mejor que una, y que un cordón de tres hilos con Dios entrelazado en medio, no se puede romper. Ciertamente la Trinidad es un buen modelo a seguir.
5. Siempre demuestre que ha considerado y resuelto todos los temas de **sustentabilidad** a largo plazo para superar la dependencia en financiamiento en el extranjero o en el exterior. Nadie quiere financiar un edificio vacío, o ver su proyecto abandonado después de unos pocos meses, debido a la falta de ingreso para cubrir los costos operacionales actuales.
6. Esté preparado para ser **agradecido** incluso si el mostrar gratitud no es común en su cultura. Evite el síndrome de los diez leprosos donde sólo uno de los diez hombres que fueron sanados por Cristo, regresó para decir gracias. Establezca que desde el principio usted será responsable de proporcionar recibos, reportes y fotografías.

7. Prepare el terreno antes que Dios por medio de su **propia generosidad** hacia el pobre, porque el dar es siempre el gatillo que libera la explosión de prosperidad de Dios. Entonces sobre una petición de nivel práctico de inversión conjunta de 50%/50% en algún proyecto, siempre inspirará más confianza que pedir el 100% de los costos. Si 50/50 es demasiado para usted, entonces al menos esté preparado para invertir un 10% o más, para mostrar su propio compromiso y propiedad.

8. Finalmente descubra el **error deliberado** y evite cometerlo a toda costa. Salmos 121,1~2 dice, "Alzaré mis ojos a los montes. ¿De dónde vendrá mi socorro? Mi socorro viene de Occidente que hizo los cielos y la tierra." ¿Vio usted el error? Recuerde que arriba y por encima de todo, la fuente de todo amor y toda misericordia es la invisible mano de Dios por sí mismo y es a Él solamente al que debe de mirar primero, y si Él le señala una dirección, debe de mirar en esa dirección. Nunca olvide que hay un solo Dios y la persona a la cual le está solicitando no es Él, así que mantenga sus ojos en Jesús.

Haga [clic aquí](#) para ver una forma típica de solicitud la cual le dará a usted una idea de lo que a cada uno de ustedes les interesaría saber.

¿Le gustaría agregar algo a esta página?, usted puede enviando un [e-mail aquí](#).

---

© 2009, Les Norman, [The DCI Fund](#), UK, todos los derechos reservados.

Usted puede copiar esta página sin alterarla, siempre y cuando haga mencione del autor y dé un link al sitio web. Gracias.

[www.dci.org.uk](http://www.dci.org.uk)