

La Rueda Activista[®]

¿Qué es la Rueda Activista[®]?

La Rueda Activista[®] es una metodología y herramienta exclusiva, con marca Registrada y con propiedad intelectual de Activistas Constructivos, está inspirada gráficamente en la Rueda de La Vida, pero sus dimensiones y etapas están definidos por indicadores concretos y objetivos, los cuales hemos logrado identificar en estos años de experiencia para poder crear y fortalecer una fundación.

La Rueda Activistas[®] fue construida bajo la idea original de Karen Manrique y la coautoría de Oscar Llanos, David Quevedo, Diego Samper, Alexandra Garavito, Diana Linares, Alexander Abril, María Paula Cabrera, Catalina Suárez, Alexander Barrios, Andrés Ortiz y Benkos Ocampo, miembros valiosos del Equipo Activistas quienes aportaron en las dimensiones específicas de su expertis.

La Rueda Activistas[®] tiene el objetivo de apoyar a los líderes de fundaciones, especialmente de aquellas pequeñas y medianas, a diagnosticar su estado actual, tener una foto o visión gráfica de su fundación (que surge de cruzar las dimensiones de la fundación con sus etapas de desarrollo) y generar un plan de acción concreto.

Nuestra intención es brindar a las fundaciones una herramienta con indicadores objetivos y medibles del desarrollo de una Fundación que les permita hacer una evaluación objetiva sobre la etapa de desarrollo en la cual se encuentran con respecto a las diversas dimensiones que componen las fundaciones.

Etapas de la Rueda Activista[®]

Hemos definido 6 etapas de desarrollo de una fundación:

1. Ideación
2. Validación
3. Formalización
4. Supervivencia

5. Crecimiento
6. Maduración

La definición de cada etapa la podrán ver con mayor detalle cuando hablemos de los indicadores.

Inicialmente uno pensaría que la fundación se encuentra en una etapa u otra, pero la experiencia nos ha mostrado que esto no es posible, es decir hay dimensiones de la fundación que están en etapa 5 de crecimiento, mientras en otras dimensiones tan solo en etapa 1 de ideación.

Dimensiones de la Rueda Activista®

Hemos definido 18 dimensiones en la Rueda Activista®:

Obligatoriedad:

1. Legal
2. Contable

Social:

3. Alcance
4. Impacto

Recursos

5. Reclutamiento
6. Tiempo
7. Infraestructura
8. Tecnología
9. Relaciones Externas
10. Edad/Experiencia

Dirección:

11. Liderazgo
12. Planeación Estratégica
13. Talento Humano

14. Marketing

15. Finanzas

Fondos:

16. Fuentes de Recaudación

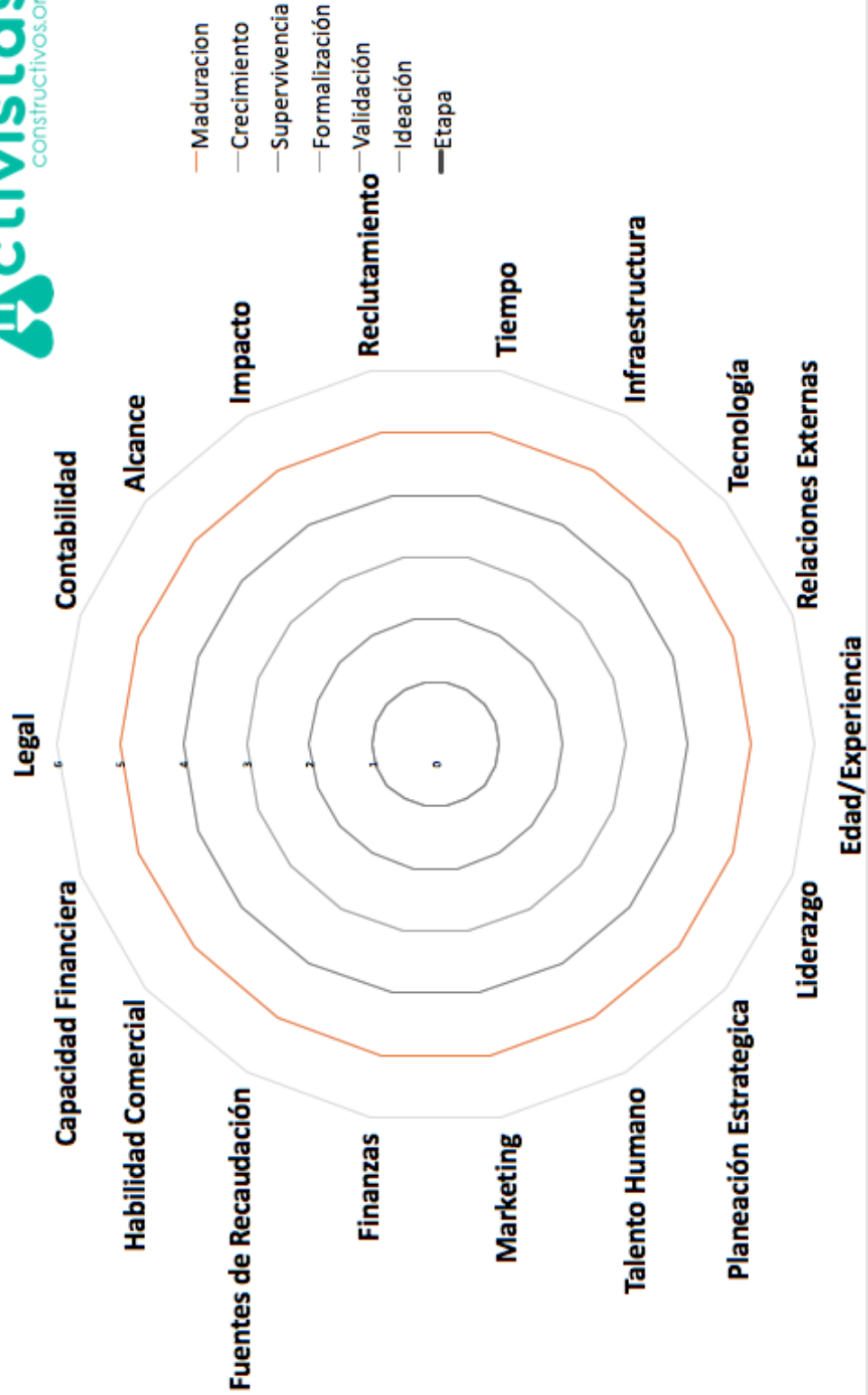
17. Habilidad comercial

18. Capacidad Financiera

Foto o Gráfica de la Rueda Activistas®

Para “ver la foto de tu fundación” te recomendamos utilizar la plantilla que encuentras adjunta, sin embargo, también puedes dibujarla tu mismo sobre un papel.

LA RUEDA ACTIVISTA®



Cada círculo concéntrico equivale a una etapa de 1 a 6. El reto es identificar en qué etapa está cada dimensión (lo cual haremos a través de los indicadores)

Una vez hayamos identificado la etapa en que se encuentra cada dimensión uniremos todos los puntos. Si la línea dibujada es similar a un círculo, significa que nuestra fundación va por muy buen camino, pero no te preocupes si tienes esquinas, picos y altibajos, es normal.

No obstante, recuerda que el ideal es que como toda rueda gire, para lograrlo es importante ir avanzando homogéneamente en cada dimensión procurando que todas las dimensiones evolucionen juntas a la siguiente etapa.

Si encontramos valles pronunciados nos indicarán las dimensiones que más hemos descuidado y en las que primero debemos centrar nuestra atención para fortalecer nuestra Fundación.

Ejemplo de las fotos de otras fundaciones:



Indicadores por Dimensión/Etapa de la Fundación.

Realizar la Rueda Activista® es un ejercicio que necesitas realizar a conciencia, con honestidad y de forma objetiva (no subjetiva). No te preocupes si sientes que “te falta mucho” es normal, la clave es poder identificarlo.

A continuación encontrarás los indicadores de la Rueda Activista®, léelos con detenimiento. Te recomendamos resaltar en color verde los que ya tienes completamente realizados y en rojo aquellos que no estén listos. No existe color amarillo que significa “a medias”. En la Rueda Activista® el indicador es si/no, está/noestá, no hay punto medio porque los puntos medios significan: no está.

Al momento de seleccionar la etapa de la dimensión necesitas escoger la etapa que tenga todos sus indicadores completos (no su mayoría) por ejemplo: Tienes 4 de 5 indicadores completos de la etapa 3, y 2 indicadores completos de la etapa 4 de la dimensión “equis”. Entonces. ¿En qué etapa está la dimensión “equis”? La respuesta correcta es en etapa 2, es decir la dimensión se encuentra en la última etapa donde todos los indicadores estaban completos, en este ejemplo la etapa 3 y 4 están incompletas.

Etapa/ Dimensión	Obligatoriedad
	Legal
1. Ideación	<p>No tengo ningún documento.</p> <p>Tengo definido que tipo de ESAL soy (Fundación, Asociación, Corporación o ONG)</p>
2. Validación	<p>Tengo una versión inicial de estatutos hechos a la medida y revisados por un abogado experto en Fundaciones.</p> <p>Conozco las diferencias entre una ESAL y una empresa.</p> <p>Conozco las implicaciones legales de crear una Fundación o ESAL.</p>

3. Formalización	<p>Tenemos certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio de su jurisdicción.</p> <p>Tenemos nuestro RUT con la información necesaria para la operación.</p> <p>Tenemos registrados y actualizados los Libros Sociales (Fundadores o asociados y libro de actas).</p> <p>Tenemos Certificado de inspección, control y vigilancia expedido por el ente de vigilancia (Alcaldía o Gobernación).</p>
4. Supervivencia	<p>Tenemos los contratos de de las personas que colaboran con la operación de la Fundación entre estos:</p> <p>Contrato de voluntariado.</p> <p>Contratos laborales.</p> <p>Contratos de prestaciones de servicios.</p> <p>Profundizo mis conocimientos de las implicaciones legales de crear una Fundación.</p> <p>Mantenemos actualizados todos los requerimientos mínimos legales para garantizar la supervivencia de la organización.</p>
5. Crecimiento	<p>Tenemos contratos para recibir las donaciones.</p> <p>Tenemos contratos para trabajar con nuestros aliados.</p> <p>Tenemos políticas de privacidad de datos.</p> <p>Tenemos Código de Ética, Manual de Compliance para prevenir riesgos, el lavado de activos y financiación del terrorismo.</p>
6. Maduración	<p>Tengo la capacidad de proponer aportes para la realización de políticas públicas.</p>
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Obligatoriedad
	Contabilidad
1. Ideación	No tengo contabilidad.

2. Validación	Conozco qué obligaciones contables y tributarias tienen las Fundaciones.
3. Formalización	<p>Tengo el Régimen Tributario Especial.</p> <p>Tengo políticas contables NIIF.</p> <p>Tengo una cuenta bancaria a nombre de la fundación.</p>
4. Supervivencia	<p>Llevo contabilidad mensual.</p> <p>Realizo conciliación bancaria mensual.</p> <p>La contabilidad se lleva a cabo en un sistema contable básico e idóneo, así sea tercerizado.</p> <p>Elaboramos Estados financieros anuales.</p> <p>Los Estados Financieros son públicos.</p> <p>Tengo el modelo de certificado de donación.</p> <p>Realizo manejo de operaciones contables: Registro detallado de los ingresos y egresos de la organización.</p> <p>Se realizó la implementación de facturación electrónica, nómina electrónica, documento soporte electrónico (si aplica).</p> <p>Cumplo con todas las obligaciones tributarias: Declaración y Pago impuestos (mensuales, bimestrales, cuatrimestrales y anuales).</p> <p>Tengo actualizado el Régimen Tributario Especial.</p> <p>Cumplo toda la normatividad tributaria asociada a Fundaciones.</p>
5. Crecimiento	<p>He validado el incremento de las operaciones contables para determinar necesidad de mayor recursos en esa etapa de la Fundación: Nómina, afiliación de trabajadores, aumento de transacciones, ARL, entre otros.</p> <p>Tengo un Sistema Contable con módulos especializados (Modulo de nómina, inventarios, activos fijos, entre otros). En caso de requerir</p> <p>Elaborar informes contables mensuales.</p> <p>Realizamos conciliación de ingresos de plataformas de pago online (Pasarelas de PAGO, PSE, Tarjeta de Crédito).</p>
6. Maduración	He elaborado una Planeación Tributaria.

RESULTADO	
------------------	--

Etapa/ Dimensión	Social
	Alcance
1. Ideación	No tengo beneficiarios.
2. Validación	Tengo identificado y delimitado un grupo real que pueden ser potenciales beneficiarios
3. Formalización	Tengo al menos 10 beneficiarios recurrentes
4. Supervivencia	Tengo al menos 20 beneficiarios recurrentes
5. Crecimiento	Tengo más de 100 beneficiarios recurrentes
6. Maduración	Tengo más de 500 beneficiarios recurrentes
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Social
	Impacto
1. Ideación	No realizo ninguna actividad con los beneficiarios
2. Validación	Hemos realizado al menos 7 actividades esporádicas con los beneficiarios
3. Formalización	Realizamos al menos 1 actividad semanal con los beneficiarios.
4. Supervivencia	Realizamos al menos 3 actividades semanales con los beneficiarios.
5. Crecimiento	Tengo al menos una actividad diaria con los beneficiarios.
6. Maduración	Tenemos varias actividades diarias con los beneficiarios
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Recursos
	Reclutamiento
1. Ideación	Soy solo yo
2. Validación	Tengo al menos 5 voluntarios de manera inestable.
3. Formalización	Tengo al menos 1 persona de tiempo completo en la fundación de manera estable
4. Supervivencia	Cuento con el equipo completo de manera inestable
5. Crecimiento	Cuento el equipo completo y más del 50% es estable.
6. Maduración	Cuento con todo el equipo indispensable completo de manera estable.
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Recursos
	Tiempo
1. Ideación	No tengo tiempo.
2. Validación	Los miembros del equipo tienen disposición de invertir el tiempo requerido
	Los miembros del equipo tienen capacidad de invertir el tiempo requerido.
3. Formalización	Entre todo el equipo realizamos al menos 60 horas de trabajo a la semana.
4. Supervivencia	Entre todo el equipo realizamos al menos 200 horas de trabajo a la semana.
5. Crecimiento	Entre todo el equipo realizamos 400 o más horas de trabajo a la semana.
6. Maduración	Entre todo el equipo realizamos más de 600 horas de trabajo a la semana.

RESULTADO	
------------------	--

Etapa/ Dimensión	Recursos
	Infraestructura
1. Ideación	No tengo internet, computador, equipos ni materiales.
2. Validación	Contamos con el 70% de la infraestructura en calidad de préstamo para atender a la población beneficiaria: Sede, equipos de cómputo completos y adecuados, sistemas de comunicación (internet, celular) , y materiales necesarios.
3. Formalización	Contamos con el 100% de la infraestructura en calidad de préstamo para atender a la población beneficiaria: Sede, equipos de cómputo completos y adecuados, sistemas de comunicación (internet, celular) , y materiales necesarios.
4. Supervivencia	Contamos con toda la infraestructura 30% propia-70% en calidad de préstamo para atender a la población beneficiaria: Sede, equipos de cómputo completos y adecuados, sistemas de comunicación (internet, celular) , y materiales necesarios.
5. Crecimiento	Contamos con toda la infraestructura 70% propia-30% en calidad de préstamo para atender a la población beneficiaria: Sede, equipos de cómputo completos y adecuados, sistemas de comunicación (internet, celular) , y materiales necesarios.
6. Maduración	Contamos con el 100% de la infraestructura propia para atender a la población beneficiaria: Sede, equipos de cómputo completos y adecuados, sistemas de comunicación (internet, celular) , y materiales necesarios.
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Recursos
	Tecnología
1. Ideación	No tengo página web.
2. Validación	Tengo definida la información, diseño y características que tendrá la página web. La información de mi página web está alineada con mi plan estratégico.
3. Formalización	Tengo página web propia (servidor y dominio) y es administrada por CMS (Custom Management System). Cuento con correos corporativos y los uso. Tengo aplicaciones Premium que mejoran la operatividad y son gratuitas: Canva Pro, WhatsApp Business. Tengo bases de datos de nuestros beneficiarios, colaboradores, donantes en Excel.
4. Supervivencia	Tengo Google ads y también Google workshop. Tengo depurada bases de datos de nuestros beneficiarios, colaboradores, donantes en Excel. Sabemos hacer ediciones básicas de mi página web.
5. Crecimiento	Tengo herramientas tecnológicas de SEO: Hotjar, Analytics, Facebook Analytics. Tengo bases de datos especializadas en CRM como Salesforce. La página web tiene pasarelas de pago. Actualizo la página web al menos una vez a la semana..
6. Maduración	La tecnología es parte transversal de los procesos. Tenemos un ERP (Enterprise Resources Planning) para centralizar los procesos.
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Recursos
------------------	----------

	Relaciones Externas
1. Ideación	No he iniciado contacto con ninguna organización externa.
2. Validación	Tengo identificadas al menos 5 organizaciones con las que puedo tener posibilidad de alianza.
3. Formalización	Tengo alianza con una de las siguientes: universidades, empresas, ONG´s, Gobierno.
4. Supervivencia	Tengo alianza con 2 de las siguientes: universidades, empresas, ONG´s, Gobierno.
5. Crecimiento	Tengo alianza con 3 de las siguientes: universidades, empresas, ONG´s, Gobierno
6. Maduración	Tengo alianza con 4 de las siguientes: universidades, empresas, ONG´s, Gobierno
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Recursos
	Edad/Experiencia de la Fundación
1. Ideación	0
2. Validación	0
3. Formalización	6 meses
4. Supervivencia	6 meses -2 años
5. Crecimiento	2 años - 10 años
6. Maduración	Más de 10 años
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Dirección
	Liderazgo

1. Ideación	<p>Veo que hay algo que me importa y no se está cuidando (Escucho un dolor o necesidad)</p> <p>Profundizó en reconocer mi propósito de servicio</p> <p>Escucho un llamado a hacerme cargo</p> <p>Siento que excede mi capacidad.</p> <p>Tengo la creencia que el éxito de la fundación depende de ayudas externas, el poder no está en mi.</p> <p>Nadie me escucha, ni me sigue.</p> <p>Me siento solo</p> <p>No tengo el apoyo de mis seres queridos.</p>
2. Validación	<p>Creo que es posible y estoy comprometido con hacer que suceda.</p> <p>Invito a otros a que se sumen a mi proyecto en diferentes roles.</p> <p>Género credibilidad en otros y lo veo reflejado en su vinculación en el proyecto.</p> <p>Construyo una red de apoyo.</p> <p>Puedo ver que a través de la Fundación también estoy sanando mis propios dolores.</p>
3. Formalización	<p>He construido un equipo donde nos une un mismo propósito, misión, visión y valores.</p> <p>He generado el compromiso en los miembros del equipo para lograr juntos los resultados deseados.</p> <p>El equipo confía en mí.</p> <p>Yo confío en mí y en mi equipo</p> <p>Tenemos conversaciones honestas y acuerdos de equipo.</p>

<p>4. Supervivencia</p>	<p>Tengo conversaciones recurrentes con los miembros del equipo para saber cómo vamos con los resultados.</p> <p>Tengo conversaciones individuales recurrentes con los miembros de mi equipo para saber como están y que necesitan de mi o de otros.</p> <p>Pido ayuda dignamente, sin culpa, sin vergüenza para mi y para lo que se requiera en la Fundación; no soy Superman.</p> <p>Cuido y gestiono mi capacidad y la de mi equipo.</p> <p>Sabemos decir que no y poner límites para no comprometernos, ni agobiarnos.</p> <p>Estamos alineados, somos capaces de coordinar acciones como equipo.</p>
<p>5. Crecimiento</p>	<p>Hemos creado un ritmo de trabajo dentro del equipo donde nos acompañamos y apoyamos con compromiso hacia un mismo propósito.</p> <p>Soy consciente de las oportunidades de aprendizaje que tengo como líder y también de las de los miembros de mi equipo.</p> <p>Tenemos un plan de desarrollo para gestionarlas.</p> <p>Mi estilo de liderazgo tiene foco en el resultado y cuidado del ser humano, y esto inspira a otros.</p> <p>El equipo se siente empoderado.</p>
<p>6. Maduración</p>	<p>Tenemos un equipo de alto desempeño (que logra lo que se propone).</p> <p>Los resultados que estamos obteniendo nos dan satisfacción y sentido.</p> <p>Estoy atento a escuchar y gestionar el estado de ánimo del equipo.</p> <p>Gestionamos y anticipamos quiebres como parte de la excelencia del equipo.</p>
<p>RESULTADO</p>	

Etapa/ Dimensión	Dirección
	Planeación Estratégica
1. Ideación	<p>Tengo la idea escrita.</p> <p>He identificado una necesidad.</p> <p>Tengo una propuesta de solución.</p>
2. Validación	<p>Tengo realizados los 2 primeros pasos del Modelo de Negocios "Business Model Canvas" con foco en segmento de clientes y entregable de valor, que incluya: 1) Definición de clientes (beneficiarios, voluntarios y donantes) y sus necesidades. 2) Definición de productos y servicios.</p> <p>Tengo la definición específica de misión, visión y propósito.</p> <p>Cuento con un esquema básico de sincronización del equipo de trabajo.</p> <p>Cuento con un Benchmarking global.</p>
3. Formalización	<p>He desarrollado los 7 pasos faltantes del business Model Canvas (Canales, Relación con los clientes, Fuentes de Ingresos, Recursos Claves, Actividades Claves, Alianzas, Gastos y costos).</p> <p>Desarrollé el Primer ejercicio de planeación estratégica: con base en los objetivos a mediano plazo, se establecen los resultados claves y las acciones necesarias para conseguirlo.</p> <p>Tengo un Modelo basado en OKRs (Objective Key Results).</p> <p>Tenemos alineados la planeación estratégica con los estatutos.</p>
4. Supervivencia	<p>He validado los procesos para la prestación o entrega de los productos y servicios de la fundación a través de la herramienta Customer Journey Map (mapa del viaje del cliente) y Ecosistema de la fundación.</p> <p>He definido el modelo de gobierno de la estrategia, esto incluye: definición y frecuencia de reuniones, objetivos de las mismas y esquema de gestión.</p>

5. Crecimiento	<p>Con base en las prioridades estratégicas he definido proyectos y acciones que apalanquen el logro de los resultados.</p> <p>Usamos una herramienta o sistema para la sincronización diaria del equipo.</p>
6. Maduración	<p>Contamos con un proceso de mejora continua predefinido (retroalimentación constante del equipo).</p>
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Dirección
	Talento Humano
1. Ideación	No sé cuales son los subsistemas de recursos humanos.
2. Validación	Conozco el objetivo de Talento Humano.
3. Formalización	<p>Tengo y aplico los formatos básicos de talento humano: organigrama, selección de personal, entrevistas, assessments, búsqueda de candidatos, descripciones de cargo, base de datos de los voluntarios, procesos de inducción.</p> <p>Tengo un programa de seguridad y salud ocupacional.</p>
4. Supervivencia	<p>Tengo: Cronograma de bienestar (Celebración de cumpleaños, días especiales).</p> <p>Tengo un programa de motivación e incentivos no económicos para mantener a los voluntarios motivados e involucrados.</p> <p>Realizo renovaciones de compromiso con voluntarios anual.</p>
5. Crecimiento	<p>Realizo evaluaciones de desempeño.</p> <p>Cuento con planes de carrera y programas de sucesión.</p> <p>Tengo estructuradas bandas salariales.</p>

6. Maduración	Ofrezco plan de beneficios extralegales: medicina prepagada, seguro de vida, seguro de defunción, bonos extralegales no salariales, plan vehiculo.. Tengo claro cómo manejar una nómina.
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Dirección
	Marketing
1. Ideación	No tengo una estrategia de marketing.
2. Validación	Realice un primer ejercicio de Benchmarking enfocado en marketing para identificar las organizaciones que ofrecen servicios similares al mío. Tengo definida mi propuesta de valor (¿Qué me hace diferente a los demás?)
3. Formalización	Tenemos Manual de marca (Logo, slogan, colores, etc.). Tengo una línea de comunicación.
4. Supervivencia	Tengo definidos los canales de comunicación propios (Gratis) que voy a usar: Redes sociales, pág. web, y puntos físicos, blogs. Hago publicaciones con herramientas de diseño. Tengo definido el objetivo de cada canal de comunicación propio (Público objetivo, tipo de publicaciones, etc.). Tengo definido un calendario de comunicación alineado a la estrategia que permita controlar canales y frecuencia.
5. Crecimiento	Tengo definido el presupuesto disponible para inversión en marketing. Tengo definido cuáles canales de comunicación paga voy a utilizar: Medios tradicionales (tv, radio, prensa, Pautas en redes sociales, Google Ads). Tengo identificados los indicadores que me permiten medir la

	eficiencia en la inversión del presupuesto de marketing.
6. Maduración	Tengo identificados los eventos afines a la misión de mi fundación en donde pueda encontrar: beneficiarios, voluntarios y donantes. Puedo generar campañas para mover en canales propios y pagos que me permitan encontrar beneficiarios, voluntarios y donantes.
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Dirección
	Finanzas
1. Ideación	No tengo proyecciones financieras.
2. Validación	Tengo elaborado un presupuesto inicial básico (Proyección de egresos e ingresos).
3. Formalización	He elaborado un presupuesto discriminado mensualmente por 1 año: Balance General y Estado de Resultados.
4. Supervivencia	Analizo la información financiera anual de la Fundación identificando los principales indicadores financieros. Realizo comparación anual entre lo presupuestado vs ejecutado. Realizo ajustes al presupuesto para el año siguiente.
5. Crecimiento	Realizo análisis mensual de la información financiera.. Realizo comparación trimestral entre lo presupuestado vs ejecutado. Realizamos ajustes al presupuesto para el año siguiente. Tengo productos financieros tales como: tarjeta de crédito, sucursal virtual, aprobación de donantes recurrentes. Realizo análisis de costos bancarios. Realizo análisis de costos para ventas de productos o prestación de servicios. Realizo análisis de la viabilidad financiera de nuevos

	mercados.
6. Maduración	Tengo aprobación de créditos bancarios.
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Fondos
	Fuentes de Recaudación
1. Ideación	No tengo fuentes de recaudación
2. Validación	He recaudado fondos exitosamente con 2 de las siguientes formas: Eventos, venta de productos, venta de servicios, aportes de los beneficiarios, donantes naturales, donantes empresariales, Gobierno o ONG's
3. Formalización	He recaudado fondos exitosamente con 4 de las siguientes formas: Eventos, venta de productos, venta de servicios, aportes de los beneficiarios, donantes naturales, donantes empresariales, Gobierno o ONG's
4. Supervivencia	He recaudado fondos exitosamente con 6 de las siguientes formas: Eventos, venta de productos, venta de servicios, aportes de los beneficiarios, donantes naturales, donantes empresariales, Gobierno o ONG's
5. Crecimiento	He recaudado fondos exitosamente con 7 de las siguientes formas: Eventos, venta de productos, venta de servicios, aportes de los beneficiarios, donantes naturales, donantes empresariales, Gobierno y ONG's
6. Maduración	He recaudado fondos exitosamente con 8 de las siguientes formas: Eventos, venta de productos, venta de servicios, aportes de los beneficiarios, donantes naturales, donantes empresariales, Gobierno y ONG's
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Fondos
	Habilidad Comercial
1. Ideación	<p>No tengo experiencia comercial.</p> <p>No tengo habilidades comerciales que me aseguren la obtención de los objetivos de mi Fundación.</p> <p>Nunca he presentado mi cuasa con éxito a un donante</p>
2. Validación	<p>Tengo fluidez verbal.</p> <p>Interpreto rápidamente los pensamientos de mi interlocutor.</p> <p>Construyo con rapidez una argumentación.</p>
3. Formalización	<p>He profundizado en el estudio de técnicas de ventas, comerciales y de comunicación.</p> <p>Tengo estructurado un discurso/presentación, que ha sido validada por un experto, que conjuga plenamente el propósito de la fundación.</p> <p>Conozco suficientemente lo que voy a decir y lo puedo soportar frente a un tercero.</p> <p>He profundizado en el estudio de técnicas de ventas, comerciales y de comunicación.</p> <p>Transmito seguridad personal.</p>
4. Supervivencia	<p>Hago una clara interpretación de las objeciones/preguntas y les doy un manejo apropiado.</p> <p>Las respuestas que proporciono dan seguridad a terceros.</p> <p>Mi discurso/presentación me permite obtener exitosamente el resultado de recaudación (dinero o especie) que me asegura la sostenibilidad de la Fundación.</p>

5. Crecimiento	<p>Manejo con gran facilidad ayudas visuales: graficas, estadísticas, cuadros y proyecciones.</p> <p>Acudo a elementos argumentativos (cifras, datos, hechos y porcentajes) para soportar mis ideas.</p> <p>Acompaño mis presentaciones con testimonios audiovisuales.</p> <p>He desarrollado habilidades de comunicación no verbal: tono de voz, forma de pararme, contacto visual, manejo de manos, manejo de espacios, etc.</p> <p>Tengo un esquema estructurado de registro y seguimiento de los donantes.</p> <p>Tengo establecido un sistema de comunicación frecuente con los donantes.</p>
6. Maduración	<p>Los resultados que obtengo superan la cuota y expectativa.</p> <p>Soy conocedor de técnicas de negociación que aseguran el cierre positivo y la obtención de los recursos.</p> <p>Me he fortalecido en presentación personal, etiqueta y protocolo.</p>
RESULTADO	

Etapa/ Dimensión	Fondos
	Capacidad Financiera
1. Ideación	No tengo capacidad financiera
2. Validación	Cuento con el dinero real del presupuesto inicial básico

3. Formalización	<p>Pago: los trámites de constitución legal y formalización. La cuota de manejo bancaria. Los honorarios del contador. Pago salario o honorarios de al menos 1 persona de tiempo completo. Pago comunicaciones (celulares, datos, internet). Pag materiales para realizar las actividades de la Fundación. Pago todas las obligaciones con terceros. Tengo el recurso para implementar los programas y proyectos propios de la misión</p>
4. Supervivencia	<p>El 50% del talento humano indispensable tiene pago competitivo en el mercado (salarios u honorarios)</p>
5. Crecimiento	<p>Tengo inversiones como: CDT, Fiducuentas, Fiduciarias, inmuebles y bolsa.</p>
6. Maduración	<p>El 100% del talento humano indispensable con pago justo (salarios u honorarios). Tengo excedentes suficientes para sostener la operación a mediano plazo.</p>
RESULTADO	

Reflexiones

Recomendamos usar La Rueda Activistas® como un “mapa” para avanzar dentro de la Fundación, el mayor tesoro que encontrarás será el avanzar hacia una organización capaz de ayudar a muchas personas.

Cuando nosotros iniciamos con Activistas nos hubiese encantado encontrar un mapa como este, pero no existía, al menos después de todos estos años aun no lo encontramos.

Por esta razón La Rueda Activista® no tiene más pretensión que dar una herramienta útil, concreta y tangible a los colegas de otras fundaciones, compartir una guía que nosotros mismos hemos construimos aprendiendo de errores y aciertos en compañía de mentores y profesionales que nos han guiado en este extraordinario camino de crear y fortalecer no solo una, sino más de 500 Fundaciones en 14 países a la fecha. La Rueda Activista® es una metodología viva que está en permanente evolución. Este documento como tal es la Edición Pública #1, sin embargo internamente hemos tenido más de 23 ediciones, con pruebas piloto, mejoras y ajustes. Anhelamos que sea de tanta utilidad para sus fundaciones, como lo ha sido para la nuestra, de varias formas La Rueda Activistas® es uno de los productos de Activistas de los cuales nos sentimos más orgullosos y esperanzados de entregarles.

Con cariño, compromiso y esperanza en un mundo mejor,

Equipo Activistas