



## Recaudación de fondos: Por aquí se encuentra el dinero

### ACCESO A LA TECNOLOGÍA EN LAS COMUNIDADES ESTADO- UNIDENSES

#### En este ejemplar encontrará:

Recaudación de fondos: Por aquí se encuentra el dinero .....	1
¡Escríballo, y lo financiarán!.....	2
Otra manera, otro dólar.....	4
Contribuciones en especie: Pida y le será concedido ....	6
Shirley Machonis se jubila al cabo de cuatro décadas en la administración pública.....	7
Calendario de actividades para 2008.....	8

Ejemplar número 1 de 2008

**E**l arte de recaudar fondos no es nada nuevo. Hace miles de años, los griegos y los romanos lanzaron el concepto de la recaudación de fondos, al solicitar donaciones a los ciudadanos con el propósito de construir anfiteatros, celebrar banquetes públicos y eventos atléticos al estilo de las Olimpiadas. Con el tiempo, la recaudación de fondos evolucionó hasta convertirse en una fuente esencial de ingresos para muchas organizaciones sin fines de lucro. Por ejemplo, el famoso programa *Girl Scout Cookie®* (Galletitas de las Scout) permite a las niñas Scouts de los Estados Unidos ganar casi \$700 millones por año. Sin este evento para la recaudación de fondos, la organización no podría ofrecer muchos de sus programas de desarrollo del liderazgo. Al igual que las Scouts y otras entidades sin fines de lucro, muchos centros de las Redes de Vecindarios en todo el país dependen de las contribuciones caritativas, tanto financieras como en especie, para el lanzamiento y el mantenimiento de muchos de sus programas que ayudan a los residentes a alcanzar mayor autosuficiencia y acceso a la tecnología.


### El dinero cuesta ganarlo

Si bien no existe la opción de obtener dinero de los árboles, el financiamiento se puede obtener de muchas maneras. A continuación le mencionamos algunas:

■ **Pídale.** En 2006, los estadounidenses donaron más de \$295,000 millones en contribuciones caritativas, en comparación con \$248,000 millones en 2004. Las donaciones por parte de las prácticamente 2,600 fundaciones empresariales también crecieron hasta una cifra sin precedentes de \$3,600 millones. Además, las fundaciones caritativas, como la Fundación de Bill y Melinda Gates que aportó más de \$4,500 millones a organizaciones estadounidenses sin fines de lucro en 2006, también respaldaron proyectos que mejoran la calidad de vida en el país.

Los centros pueden beneficiarse de la generosidad de los estadounidenses mediante el lanzamiento de una campaña de cartas dirigidas a los miembros y a los negocios de la comunidad que comparten la visión y la misión de Redes de Vecindarios o mediante la solicitud de una subvención.

- **Gane dinero mediante el ofrecimiento de servicios.** Los centros de las Redes de Vecindarios, al igual que los miembros de los equipos deportivos de la escuela secundaria que alientan y levantan carteles muy vistosos en los que anuncian el lavado de automóviles a fin de recaudar dinero para comprar uniformes nuevos, pueden considerar el ofrecimiento de servicios por el pago de una tarifa. Estos servicios podrían incluir la creación y el diseño de artículos de papelería comercial y publicación.
- **Venda productos en la comunidad para generar ingresos.** Al igual que las Scouts, los centros pueden generar ingresos mediante la comercialización de artículos elaborados por los residentes, como bordados, artesanías o elementos elaborados en el laboratorio informático del centro, como libros de cocina y piezas de arte digital.

En este ejemplar de *Network News* se describen diferentes maneras en las que los centros pueden garantizar las donaciones financieras y en especie y se destaca la manera en que los centros en todo el país están obteniendo los recursos tan necesitados. *¡Escríballo, y lo financiarán!* aborda el arte de redactar subvenciones y ofrece sugerencias y herramientas que ayudarán a los centros a aumentar su posibilidad de recibir subvenciones. *Otra manera, otro dólar* muestra las maneras en que los centros pueden generar sus propios ingresos. Y dado que el dinero no lo es todo, *Contribuciones en especie: Pida y le será concedido* donde se destaca el valor de las contribuciones que no son en efectivo. 

## ¡Escríbalos, y lo financiarán!

Imagine que usted es director del centro de Redes de Vecindarios y tiene una idea para un programa extracurricular dirigido a los jóvenes en riesgo. Tal vez desee ofrecer servicios sociales esenciales para los residentes de edad avanzada o cursos de alfabetización para adultos. Quizá sólo desee ampliar un programa actual del centro. Se reúne con el personal y juntos formulan un plan de acción. Elabora el plan de estudios, identifica una sede, establece las fechas y los horarios, escoge una campaña promocional, hasta llega a sugerir coordinadores y voluntarios posibles. Ha dado los últimos toques, menos uno. Se da cuenta de que el financiamiento es lo que realmente necesita para materializar esta gran idea.

¿Le resulta conocida esta situación? No es el único. Esta situación u otras similares se repiten frecuentemente en los centros nacionales de Redes de Vecindarios porque eso es lo que hacen los centros, dedican tiempo a la materialización de las ideas y la puesta en marcha de programas en respuesta a las necesidades fundamentales de los residentes.

Hay buenas noticias para los centros que buscan obtener asistencia financiera. Prácticamente 1,010,400 organizaciones caritativas en los Estados Unidos ofrecen fondos para ayudarlo a usted a ayudar a otros. En 2006, los estadounidenses donaron una cifra sin precedentes de \$295,000 millones a sus causas y obras de caridad preferidas y las donaciones de las fundaciones aumentaron 12 por ciento. ¿Qué significa ello para los centros de las Redes de Vecindarios? Existe una plétora de vías por las cuales usted puede acceder a fondos para sus programas.

### De solicitante a beneficiario

Como director del centro usted podría estar pensando, “Estas estadísticas son

excelentes pero ¿qué puedo hacer para mejorar las oportunidades que tiene mi centro para recibir parte de estos fondos? ¿Cómo puedo convertirme de solicitante en beneficiario? Preguntas excelentes porque los centros tienen acceso a fondos pero también hay cientos de otras organizaciones y personas que compiten por esos mismos fondos.

¿Qué debe hacer el centro? En primer lugar, considerar las cinco razones principales por las que los donantes ofrecen fondos:

- Se les solicita o se les presenta una oportunidad para dar.
- Tienen una actitud compasiva hacia los necesitados.
- Están afectados por la causa.
- Crean personalmente en la causa.
- Desean retribuir algo a la comunidad.

Con el conocimiento de las razones para la donación, lo primero que deben hacer los centros es buscar individuos, fundaciones y organizaciones que comprendan su causa. Un buen lugar inicial es con esos donantes cerca de casa. Si las organizaciones locales desean retribuir algo a la comunidad, presénteles una propuesta en la que demuestre una repercusión positiva para la comunidad—

en la que muestre que usted satisface una necesidad que les preocupa.

Otro consejo para los centros es: *No vaya a una zapatería a comprar víveres.* Antes de presentar una solicitud de financiamiento, asegúrese de que el donante financie en el área de su programa y que crea en lo que usted está tratando de hacer. Siempre es mejor que el donante lo considere a usted un socio que lo ayudará a alcanzar sus metas así como las propias.

Muchas empresas grandes sólo donan dinero a programas y organizaciones en las cuales sus empleados son voluntarios. Cuando reclute a voluntarios, asegúrese de reclutar a empleados de las grandes empresas locales. Según las últimas estadísticas 55 por ciento de los estadounidenses realizan actividades de voluntariado. Cuarenta y dos por ciento de los voluntarios declararon que las conexiones personales los inspiran a actuar como voluntarios, y 40 por ciento dijo que la participación en la comunidad era el impulso para las actividades de voluntariado.

Una vez que haya identificado a un donante probable, debe presentar una propuesta de subvención que supere la

*(continúa en la página 3)*



La Oficina de Programas de Viviendas Multifamiliares del Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano de los Estados Unidos (HUD) publica *Network News* dos veces al año. Puede descargar copias adicionales en [www.NeighborhoodNetworks.org](http://www.NeighborhoodNetworks.org). Las personas con problemas auditivos pueden obtener acceso a las Redes de Vecindarios a través de la línea TTY llamando al Servicio Federal de Retransmisión de Información al (800) 877-8339. Para obtener más información sobre Redes de Vecindarios o solicitar ejemplares de la hoja informativa en español, comuníquese con el Centro de Información de Redes de Vecindarios llamando gratuitamente al (888) 312-2743.

## ¡Escríballo, y lo financiarán! (continuación de la página 2)

de sus competidores, o al menos que le consiga los fondos. Una propuesta de subvención es la versión por escrito de su proceso de planificación y la planificación es clave. Aquí se mencionan algunas sugerencias para escribir propuestas de donaciones eficaces y competitivas:

- **Escriba de manera clara y concisa.** La brevedad es más importante que el volumen.
- **Sea cuidadoso.** Pregúntese: *¿Qué me olvidé?*
- **Sea específico.** ¿Son claros los productos que se van a entregar? ¿Entiende claramente el financista lo que está comprando?
- **Respete el formato.** Sea un solicitante sensible. Incluso si cree que la información se puede organizar mejor, suministre la información exactamente según se la solicitaron.
- **Utilice o cree datos locales cuando sea posible.** Defina los “datos” como información.
- **Aborde las dificultades previstas.** No intente quitarles importancia; describa cómo se superarán.
- **Identifique a otras partes necesarias para el éxito.** ¿Quiénes son las partes interesadas? ¿Cómo logrará su participación?
- **Utilice un formato fácil para el lector.** Una cuadro tal vez lo explique mejor que una narración.
- **Utilice buena gramática.** Emplee la función del corrector ortográfico.
- **Lleve algo a la mesa de negociación.** Los donantes se consideran socios.
- **Escriba el resumen ejecutivo después de redactar la propuesta.** Resulta más fácil armar un resumen una vez que todas las piezas están en su lugar.
- **Asegúrese de que las cartas de apoyo y de autorización tengan**

**contenido.** Deben explicar con precisión lo que harán los colaboradores y la manera en que sus conocimientos especializados contribuirán al proyecto.

- **Colóquese en el lugar del lector.** ¿Sabría lo que dice la propuesta si no la escribió usted? ¿Desearía financiar esta propuesta?

## Dos centros realizan la transición

- El Centro de Aprendizaje LaGrave en Grand Forks, Dakota del Norte, es uno de los muchos centros de las Redes de Vecindarios que ha realizado la

transición satisfactoria de solicitante a beneficiario. En marzo de 2007, recibió una subvención por \$850 de la Asociación Estudiantil de Educación de Dakota del Norte. El dinero se está usando para contribuir al programa extracurricular y comprar programas informáticos y accesorios. La directora del centro, Christina Hutchison, manifestó que “con el dinero pudimos comprar artículos como asientos cómodos, equipos nuevos para exteriores y plantas”.

- Más adelante en 2007, el centro ganó una subvención por \$1,500 de la Fundación de la Comunidad para

(continúa en la página 7)

## Recursos para el financiamiento de las Redes de Vecindarios

La generación de fondos permite a los centros de las Redes de Vecindarios formular nuevos programas y continuar los actuales. HUD ofrece varios recursos para ayudar a los centros a mejorar sus aptitudes para la creación de subvenciones y competir por los millones de dólares que se ponen a disposición por medio de subvenciones, como:

- **Asistencia técnica en el lugar y a distancia.** A fin de ayudar al personal del centro y a los gerentes de la propiedad a mejorar los servicios y fortalecer la formulación de programas, HUD ofrece asistencia técnica a distancia y en el lugar. Los recursos para la asistencia técnica a distancia comprenden el Centro de Información de Redes de Vecindarios, las teleconferencias, las actualizaciones semanales y las nuevas actividades de extensión del centro. La asistencia técnica en el lugar brinda a los centros orientación individual impartida por un coordinador capacitado de la asistencia a fin de ofrecer un nivel de apoyo más profundo.
- **Sesiones de capacitación sobre subvenciones.** Anualmente, HUD patrocina sesiones de capacitación para la formulación de subvenciones dirigidas al personal del centro de las Redes de Vecindarios. Estas sesiones se ofrecen antes de las conferencias o los Talleres Regionales de Asistencia Técnica (RTAW por su sigla en inglés).
- **Guías sobre los recursos de asistencia técnica y materiales didácticos (TARGET por su sigla en inglés).** En la sección 7 de los materiales, “Obtención de financiamiento”, los centros recibirán información sobre los múltiples pasos del proceso de financiamiento.
- **Oportunidades semanales para el financiamiento.** Semanalmente, HUD publica actualizaciones en el sitio Web de las Redes de Vecindarios en las que se describen los tipos de programas financiados, los requisitos para la admisibilidad y los plazos para presentar solicitudes.
- **Teleconferencias.** Conferencias mensuales interactivas ofrecen conocimientos especializados sobre la materia a los centros de las Redes de Vecindarios.

## Otra manera, otro dólar

**A** diario, más centros de las Redes de Vecindarios descubren los beneficios de celebrar un evento local para la recaudación de fondos. Además de ayudar a los centros a obtener el financiamiento tan necesario, las personas a cargo de la recaudación en la comunidad ofrecen a los centros una oportunidad de mostrar los programas y servicios que prestan, promover la visión y la misión de las Redes de Vecindarios y aumentar la concientización del centro con los miembros de la comunidad, así como los posibles socios y voluntarios. Los eventos para la recaudación de fondos en la comunidad constituyen también una manera para que los centros se reconecten con los socios y los miembros de la comunidad y les recuerden la función fundamental que desempeña el centro de las Redes de Vecindarios en la construcción de una comunidad más fuerte y productiva.

### De lo tradicional a lo virtual

Cuando llega el momento de seleccionar un evento para la recaudación de fondos a nivel local, hay muchas opciones para escoger. Están las actividades tradicionales para la recaudación de fondos, como: Venta de productos horneados, venta de artículos usados (*yard sale*), venta de libros usados, venta de artesanías (y obras digitales), sorteos y lavados de automóviles. Hay eventos que se basan en alimentos, como: Desayunos con panqueques, asados en verano y cenas de gala. Hay todo tipo de “actividades maratónicas”, como caminatas y maratones de danza. Otros eventos para la recaudación de fondos comprenden: Campañas para recoger latas recicladas, y noches de bingo y subastas en las que se ofrecen premios donados por los miembros y los negocios de la comunidad local.

A medida que la Internet penetra más en la vida cotidiana, también aumenta la popularidad de la recaudación de fondos por este medio. Las tácticas para recaudar dinero por Internet comprenden la incorporación del botón “Done ahora” en el sitio Web de una organización y la inscripción de la organización en uno de los muchos portales para caridad que dirigen el tráfico a sitios Web de organizaciones sin fines de lucro y aumentan la información sobre la organización entre los posibles donantes. Por otra parte, los centros pueden asociarse con un centro comercial para caridad que paga una comisión a las organizaciones sin fines de lucro cuando sus miembros o partidarios realizan compras por Internet por medio de una red de tiendas virtuales.

Independientemente del tipo de evento que se celebre, debe reflejar el espíritu del centro y destacar la manera en la que el centro está modificando vidas y fortaleciendo la comunidad. Los donantes seguramente respaldarán un centro si ven claramente la repercusión positiva que tiene en los miembros de la comunidad.

### Los centros actúan a nivel local

Los centros de las Redes de Vecindarios en todo el país están buscando el apoyo de su comunidad local mediante la organización de eventos locales para la recaudación de fondos. Algunos de los eventos de este tipo organizados por los centros son:

- En Long Beach, California, el Centro de Recursos Northpointe está reclutando la ayuda de su equipo profesional local de fútbol, Los Angeles Galaxy, a fin de recaudar fondos que se usarán en apoyo del programa extracurricular. Los miembros del equipo, entre ellos el jugador estrella



*Antiguo jugador de San Diego Charger, Mikhael Ricks, con residentes de Summercrest y personal en una actividad para recaudar fondos del centro.*

David Beckham, dirigirán una clínica de fútbol y participarán en una cena especial. El centro cobrará una tarifa por participar tres a cuatro horas y solicitará a los negocios locales que compren una mesa para la cena. “La idea para este evento surgió después de que el centro hermano de Northpointe, el Centro de Recursos y Comunidad Summercrest, celebrara un evento similar, sin recaudación de fondos con antiguos jugadores del equipo profesional de fútbol americano de San Diego Chargers”, expresó Madelyne Pfeiffer, vicepresidenta de Comunidades Partidarias de la Habilitación de Residentes (C.A.R.E., por su sigla en inglés), organización sin fines de lucro afiliada a Viviendas Las Palmas y Fundación Las Palmas que tiene actividades en 12 centros de las Redes de Vecindarios en California. “Contamos con una gran concurrencia y nos dimos cuenta de que podíamos usar estos tipos de eventos para recaudar fondos que cubriesen los costos de explotación y financiar nuestros programas y servicios”.

- En el Centro de Enseñanza de Informática Plough Towers en Memphis, Tennessee, la Directora Ejecutiva Rena Rosenberg aprovecha la fiesta

*(continúa en la página 5)*

## Otra manera, otro dólar (continuación de la página 4)

anual para buscar el apoyo de la comunidad.

Todos los años, durante la fiesta, la señora Rosenberg coloca en un lugar prominente una “lista de deseos” con todos los artículos que se necesitan para poner en marcha y continuar los programas del centro. La táctica para la recaudación de fondos ha sido sumamente eficaz, y la señora Rosenberg informa que, por lo general, consigue todo lo que desea.

■ En Seguin, Texas, el Centro de Enseñanza Seguin/Yar Manor sorteó un edredón que fue hecho y donado por uno de los residentes. Los miembros del personal y los voluntarios del centro vendieron boletos en establecimientos en toda la comunidad, como el Tercer Jueves, una fiesta mensual para las empresas del centro de la ciudad patrocinada por la Cámara de Comercio y frente a la tienda local de Wal-Mart. “Cada boleto costaba \$5 o tres por \$10”, dijo Melody



*Gerente de los departamentos Seguin Manor, Nancie Gonzales, residentes, miembros del consejo de residentes y voluntarios visitan a la alcaldesa de Seguin, Betty Ann Matthies (extremo derecho) en su despacho con un edredón confeccionado por residentes que fue sorteado para recaudar dinero para el Centro de Enseñanza Seguin/Yar Manor.*

Kammerer, Directora del Centro de Enseñanza Seguin/Yar Manor. “Nos divertimos mucho y obtuvimos \$1,000 para el centro. Fue tan exitoso que lo repetiremos este año”. Kammerer organizó también un almuerzo en el que se sirvieron pasta y todo el pan y ensalada que desearan comer (tenedor libre). “La gente podía comprar un boleto y disfrutar el almuerzo en el centro o los voluntarios les entregaban la comida”, explicó

Kammerer. “El almuerzo completo costaba \$5.”

En todo el país los centros de las Redes de Vecindarios celebran diferentes eventos para la recaudación de fondos. El dinero obtenido en estos eventos permite a los centros ampliar las opciones programáticas y ayudar a los residentes a aumentar la autosuficiencia y el acceso a la tecnología. **NR**

## Planificación de un evento exitoso para la recaudación de fondos

Los centros pueden aumentar el éxito de su evento local para la recaudación de fondos a través de unas cuantas medidas simples:

- **Establecer una meta financiera.** Es importante determinar cuánto dinero se necesita y cómo se usará una vez recaudado.
- **Solicitar ayuda.** La organización de un evento para la recaudación de fondos implica gran cantidad de trabajo. Sería conveniente formar una comisión o varias comisiones y definir claramente las funciones y responsabilidades de todas las partes.
- **Crear un plan que aborde cada aspecto del evento desde la planificación hasta la evaluación.** El plan debe incluir también un plazo y presupuesto realistas.
- **Seleccionar una fecha, hora y lugar.** Escoja una fecha con mucha antelación (de seis meses a un año según el alcance del evento) para contar con suficiente tiempo para la planificación adecuada. Asegúrese de que las fechas no coincidan con otro evento o feriado que podría afectar la participación. Igualmente, seleccione una hora que sea conveniente para que asista el número más grande de donantes y partidarios.
- **Publicite el evento en todo lugar y a todo momento posible.** Las tácticas para la promoción pueden consistir en: Trabajo con los medios de comunicación para difundir la noticia sobre el evento, colgar láminas y distribuir folletos en toda la comunidad, enviar invitaciones por correo y gran cantidad de correos electrónicos.
- **Evaluar el éxito del evento.** Al finalizar el evento, determinar el grado de éxito. ¿Aportó el evento la cantidad de ingresos prevista? ¿Fueron positivos los comentarios de los participantes? ¿Qué podría haberse hecho de manera diferente para mejorar el éxito de eventos futuros para la recaudación de fondos?

## Contribuciones en especie: Pida y le será concedido

**M**uchos centros de las Redes de Vecindarios se están dando cuenta de que el dinero no lo es todo, en particular cuando pueden recibir donaciones en especie para productos y servicios necesarios. Son muchas las organizaciones de caridad que donan computadoras reacondicionadas a organizaciones sin fines de lucro, escuelas, personas discapacitadas y programas de tecnología que atienden a las comunidades de bajos ingresos. Del mismo modo, anualmente, las empresas reemplazan cientos de miles de computadoras relativamente nuevas, en perfecto estado, máquinas de fax e impresoras cuando actualizan los equipos e insumos. Muchos de estos artículos son donados a organizaciones sin fines de lucro.

### Los beneficiarios

Los centros de las Redes de Vecindarios en todo el país han sido beneficiarios de este tipo de donaciones. Desde computadoras, equipos y programas informáticos hasta máquinas de fax, impresoras y otros equipos, los centros están poniendo en marcha y manteniendo programas gracias a las donaciones en especie que recibieron de los miembros de la comunidad. Un centro recibió incluso un local para ubicar el centro.

■ Cuando el Centro de Recursos Spartanburg Terrace en Spartanburg, Carolina del Sur, perdió su sede original, los miembros del personal comenzaron a buscar un lugar para el centro informático. Los Distritos Escolares Uno y Siete del Condado de Spartanburg, al recibir noticias sobre el aprieto en el que se encontraba el centro, donaron cada uno un aula portátil para crear un centro informático instantáneo en el lugar. Cada aula tiene aproximadamente 700 a 800 pies cuadrados y puede albergar a un máximo de 50 niños.

El Distrito Escolar Siete del Condado de Spartanburg también donó

computadoras y muebles. Por otra parte, el centro recibió archiveros, mesas y máquinas de escribir de la Aseguradora State Farm; una fotocopiadora, una mesa para conferencias, papel y bolígrafos de *Save the Children*; computadoras de PowerUp y una minivan para ocho pasajeros.

- En el Centro de Enseñanza de Informática Yapo en Pontiac, Michigan, una visita del Representante del Estado de Michigan, Tim Melton, llevó a una donación de computadoras muy necesarias. Durante la visita al centro, el Representante Melton reconoció la necesidad de computadoras adicionales y decidió tomar una decisión al respecto. Su oficina donó nueve computadoras, con lo cual los recursos informáticos del centro crecieron más del doble.
- El Centro de Recursos Mount Zion A.M.E. Apartments en Florence, Carolina del Sur, es otro beneficiario de computadoras donadas. Poyner Adult and Community Education, que ofrece cursos para la preparación de educación básica para adultos y desarrollo educativo general (GED, por su sigla en inglés), donó seis computadoras con el fin de ayudar al centro a lanzar su programa de GED. Estas computadoras están cargadas con el software para GED que permite a los residentes trabajar en la preparación para el GED en el centro y a su propio ritmo.

### Los donantes


Si bien los recursos de las empresas de la comunidad conforman la mayoría de las donaciones en especie a los centros, muchos organismos actúan como los portales de tecnología en la Internet mediante los cuales los centros pueden solicitar y recibir computadoras y otros equipos. Estos portales son:

- El Programa para donaciones de programas informáticos de Microsoft.

Uno de los principales objetivos de este programa es poner productos de Microsoft al alcance de tantas organizaciones como sea posible a fin de garantizar que se satisfagan las necesidades de tecnología. Las solicitudes de donaciones no se hacen directamente a Microsoft, sino a su socio TechSoup Stock. Las organizaciones trabajan directamente con TechSoup Stock para solicitar programas informáticos y deben pagar un cargo administrativo mínimo. Las organizaciones pueden revisar y solicitar productos en Internet y profesionales del servicio al cliente están de guardia en la Web, por correo electrónico y teléfono para responder toda pregunta que podría surgir durante el proceso de solicitud o llenado.

Si desea más información, visite [www.techsoup.org/stock/microsoftprogram.asp?visit=1](http://www.techsoup.org/stock/microsoftprogram.asp?visit=1).

- La Fundación Nacional Cristina dirige sus donaciones de equipos informáticos usados a instituciones que los usarán para fines relacionados con la capacitación, la formación profesional, programas educativos y otros proyectos conexos que se centran directamente en el mejoramiento de la vida de las personas discapacitadas, los alumnos en riesgo y las personas desfavorecidas desde el punto de vista económico. Si desea más información, visite [www.cristina.org](http://www.cristina.org).

Resulta importante contar con la tecnología y los recursos necesarios que permitan a los residentes lograr mayor autosuficiencia y acceder a la tecnología. Las donaciones en especie pueden satisfacer esta necesidad al afianzar la capacidad de un centro de Redes de Vecindarios para ofrecer acceso a tecnología a los residentes de propiedades aseguradas y asistidas por HUD. 

## Shirley Machonis se jubila al cabo de cuatro décadas en la administración pública

**D**urante los últimos años, Shirley Machonis ha sido un rostro conocido y amable en Redes de Vecindarios. La señora Machonis, en calidad de miembro del personal en la sede de la Iniciativa, supervisó la creación y producción de publicaciones y contenido para el sitio Web de Redes de Vecindarios y participó en el diseño y la puesta en marcha de la Conferencia Nacional de Capacitación de las Redes de Vecindarios y los Talleres Regionales de Asistencia Técnica (RTAW, por su sigla en inglés).

La Directora de Redes de Vecindarios, Delores Pruden, afirmó que “durante su trabajo en Redes de Vecindarios, Shirley desempeñó una función central para poner un rostro y una voz a la Iniciativa”. “También dedicó su tiempo a

asegurarse de que las partes interesadas contaran con los recursos necesarios para ayudar a los residentes a lograr mayor éxito profesional, académico y personal. Extrañaremos sus contribuciones, entusiasmo y lealtad a las Redes de Vecindarios”.

En agosto de 2007, la señora Machonis decidió que había llegado el momento de jubilarse, lo cual marcó el final de una carrera en el gobierno que ella lanzó en 1967 como secretaria-taquígrafa para el Departamento de Defensa. En los últimos 40 años, ocupó cargos administrativos para la Infantería de Marina de los Estados Unidos y Relaciones Laborales Nacionales. Finalmente aceptó un cargo en HUD y fue ascendida hasta el cargo de directora de programas de vivienda para la Iniciativa de Redes



*Después de 40 años de servicio como empleada del gobierno, Shirley Machonis se jubiló de HUD en agosto de 2007.*

de Vecindarios. Continuó siendo un miembro fundamental del personal hasta su jubilación.

La jubilación le permitirá contar con tiempo para reconectarse con sus intereses personales. También seguirá repercutiendo de manera positiva en la vida de la gente a través de muchos esfuerzos de voluntariado como administradora y coordinadora eclesiástica e instructora de computación. **MM**

### ¡Escríbalos, y lo financiarán! (continuación de la página 3)

lanzar el programa “Formación de inteligencia sólida” que ofrece a los adolescentes instrucción personalizada y asistencia con la tarea para la comunidad.

En octubre de 2007 el Centro de Aprendizaje LaGrave también recibió una subvención por \$35,850 de AmeriCorps con el propósito de aumentar el éxito educativo para la juventud desfavorecida en la comunidad. “Tenemos miembros de AmeriCorps que brindan riqueza académica a los niños en el jardín de infantes hasta el octavo grado”, expresó Hutchison. “Nos concentramos directamente en los niños en la propiedad pero los miembros trabajan con los niños en toda la comunidad”.

- Deborah Backus, Directora Ejecutiva del Centro de Tecnología Castle Square en Boston, Massachusetts, obtuvo subvenciones por un total de \$130,000 en 2006. Con el dinero,

mejoró la tecnología del centro, amplió los productos de su programa y brindó oportunidades para la formación profesional del personal.

Una de las subvenciones más grandes que obtuvo Backus fue una subvención por \$45,000 de The Boston Foundation. Este dinero se utilizó para ayudar a instalar el servicio de Internet inalámbrica para los residentes de los departamentos Castle Square.

Backus buscó financiación una segunda vez de The Boston Foundation, con el propósito de lanzar el programa de verano del centro Paz en movimiento. En esta ocasión, el centro recibió una subvención por \$10,000 que permitió a Backus extender el horario estival y ofrecer a los residentes acceso a diario a los recursos del centro hasta las 10 de la noche.

A fin de ayudar a los residentes rumbo a la universidad a obtener los puntajes

que necesitan para ser competitivos entre los candidatos universitarios, el centro lanzó la Iniciativa de Educación para la Juventud con una Subvención para Fines Generales Dirigida al Desarrollo Comunitario concedida por el Departamento de Vivienda y Desarrollo Urbano por \$25,000 que recibió de la ciudad de Boston.

Finalmente, con el propósito de garantizar que los miembros del personal, los voluntarios y los miembros del consejo tengan las aptitudes necesarias de liderazgo para satisfacer las necesidades de los residentes, Backus solicitó y recibió una subvención para el fortalecimiento de la capacidad por \$50,000 del Fondo de Capital para Fines Compasivos del Departamento de Salud y Servicios Sociales de los Estados Unidos (HHS por su sigla en inglés). Parte del dinero se asignó a promover el plan de estudios del programa para jóvenes. **MM**

# Calendario de actividades para 2008

## Teleconferencias

**13 de marzo**—¿Quién está en su comunidad? El servicio a los residentes

**8 de abril**—¿Qué están haciendo? Actividades constructivas para jóvenes

**13 de mayo**—Planificación de eventos: La manera en la que los eventos difunden las noticias sobre su centro

**10 de junio**—Desarrollo institucional: Conociéndose a uno mismo y qué hacer

**8 de julio**—Utilización del seguimiento y la evaluación para garantizar el alto nivel de éxito de su centro

**12 de agosto**—Aprendizajes: Una nueva manera de trabajar

**9 de septiembre**—¿Los voluntarios son sensacionales!

## Teleconferencias del consorcio

**3 de junio**—Mantenimiento de la situación de exención de impuestos para las instituciones sin fines de lucro

**9 de septiembre**—Estrategias para el reclutamiento de voluntarios

Las instrucciones para participar en teleconferencias se encuentran en la página del calendario de eventos, [www.NeighborhoodNetworks.org](http://www.NeighborhoodNetworks.org)

## Conferencias en las que habrá exposiciones de las Redes de Vecindarios

**19 al 21 de marzo**—Red de empresas tecnológicas sin fines de lucro 2007, Conferencia sobre tecnología para las instituciones sin fines de lucro, Nueva Orleans, LA

**4 al 7 de mayo**—Conferencia Anual del Consejo sobre Fundaciones, National Harbor, MD

**8 de mayo**—Conferencia sobre viviendas asequibles en el norte del estado, Nueva York, NY

**1 al 3 de junio**—Conferencia Nacional sobre Voluntariado y Servicio, Atlanta, GA

**10 al 11 de julio**—Conferencia Anual sobre Vivienda Asequible, Chicago, IL

**18 al 20 de agosto**—Conferencia Regional y Exposición de la Asociación para la Gestión de Viviendas Asequibles del Sudeste (SAHMA por su sigla en inglés), Destin, FL

## Actividades especiales

**Primavera de 2008**—Talleres Regionales sobre Asistencia Técnica

**Verano de 2008**—Semana de las Redes de Vecindarios

U.S. Department of Housing and Urban Development  
Room 6124  
Washington, DC 20410-6000

Official Business  
Penalty for Private Use \$300

Return Service Requested

FIRST-CLASS MAIL  
POSTAGE & FEES PAID  
HUD  
Permit No. G-795

**NETWORK NEWS**

2008 Ejemplar número 1