

# QUÉ DICEN DE ESTE LIBRO

Valerio es un catalizador en el sector del fundraising italiano ya desde hace muchos años y este último libro consolida la reputación de gran maestro con una visión de 360 grados de cómo hacer fundraising de alto nivel. Un libro para leer y poner inmediatamente en práctica.

CHRIS INNES

Head of Global Fundraising. *Save the Children International*

«La» referencia para hacer una captación de fondos estructurada: metodologías consolidadas, instrumentos ilustrados con esmero y ejemplos repetibles, e incluso útiles ideas sobre el mercado de las donaciones en Italia. Necesario como base para los neófitos y las organizaciones que quieren lanzar un programa completo. Inestimable para los expertos del sector que quieren profundizar, encontrar nuevos instrumentos de trabajo o comprender mejor el trabajo de los otros fundraisers. Melandri facilita una auténtica caja de herramientas que cada uno podrá enriquecer en caso de necesidad y demuestra cuánta profesionalidad hay detrás de la figura del fundraiser. ¡Chapeau!

PATRICE SIMONNET

Director Fundraising, FAI – Fondo Ambiente Italiano

Un análisis claro, pormenorizado y completo que representa un utilísimo instrumento tanto para quienes dan sus primeros pasos en este apasionante y complejo terreno como para todos aquellos que ya se dedican con pasión a un sector cada vez más estratégico para una sociedad mejor.

ROSSANO BARTOLI

Secretario General Lega del Filo d'Oro

Valerio sabe bien de lo que habla y en el libro describe, de modo claro y bien documentado, el trabajo del fundraiser. Es un libro que tiene plena dignidad de manual académico sobre el fundraising pero que además es una importante ocasión de «repaso» para todos nosotros como profesionales del sector.

NICCOLÒ CONTUCCI

Director General Associazione Italiana per la Ricerca sul Cancro

Actual, práctico, útil, completo... ¡auténtico! Es concretamente necesario. Leyéndolo aprendo y sigo aprendiendo pero sobre todo estoy aplicando muchas ideas en la definición del plan estratégico plurianual de recaudación de fondos.

LISA OMBRELLI

*Directora Fundraising, Associazione Italiana Sclerosi Multipla*

Es la enciclopedia del fundraising en el verdadero sentido de la palabra. Se degusta lentamente capítulo tras capítulo o se corre a cogerlo a la estantería cuando se quiere profundizar un instrumento de fundraising y comprender detalladamente cómo funciona. Repleto de ejemplos. Tener finalmente a disposición un manual como este es como tener al «asesor» Melandri en la oficina para ayudarnos a hacer nuestra recaudación de fondos.

STEFANO MALFATTI

*Director Fundraising, Istituto Serafico di Assisi*

Lo que siempre me ha llamado la atención de Valerio Melandri es su laicismo y su ser ecuménico. Cosa muy rara en un país y en un sector, el no lucrativo, fragmentado por lógicas de pertenencia, personalismos y coaliciones. En este libro Valerio hace lo que sería necesario en cualquier campo profesional: establecer el estándar del fundraising. Para nosotros como expertos este libro es una confirmación necesaria. Para los que se disponen a emprender esta profesión es un punto de partida imprescindible.

FRANCESCO AMBROGETTI

*Director Fundraising Unicef*

¡Valiosísimo! Melandri nos lleva con su habitual estilo directo a los verdes valles de la captación de fondos en donde cada una de las ideas no lucrativas encontrará su modo de expresar plenamente su potencial. 500 páginas de saber y de experiencia pura.

CARLO MAZZINI

*Asesor sobre legislación y fiscalidad de las entidades no lucrativas*

Melandri ha conseguido «devolver» al fundraiser su vocación propia: la de intermediario filantrópico y no simple técnico de la comunicación. Claro y completo, el libro Fundraising constituye una especie de punto de no retorno sobre el tema con el que será inevitable confrontarse en el futuro.

STEFANO ZAMAGNI

*Profesor de Economía, Universidad de Bolonia*

Una full inmersión en el mundo del fundraising, para expertos y neófitos, con una modalidad narrativa nueva respecto a las que hasta ahora se encontraban en la literatura del sector. Fundraising es un texto de estudio para conocer el fundraising pero sobre todo es un instrumento de trabajo para los fundraisers, tanto si son voluntarios como remunerados. Es una selección sistemática de datos, modos, ejemplos, referencias, benchmarks, profundi- zados y tratados de manera completa, con numerosos e interesantes comen- tarios y consejos fruto de la experiencia del autor. Indudablemente merece un espacio en nuestras librerías.

LUCIANO ZANIN

*Presidente Associazione Italiana Fundraiser*

Óptimo manual para quienes se acercan a la captación de fondos. Muchas ideas prácticas y ejemplos concretos. Sin duda alguna una lectura indispen- sable para todos los nuevos fundraisers.

DANIELE FUSI

*Director Fundraising Action Aid*

Manuales como este no pueden faltar en la librería de todo aquel que se ocupe de fundraising. Un viaje entre las técnicas antiguas y nuevas de fun- draising que se pueden aplicar en todas partes, y en cualquier organización, desde un partido político hasta una entidad eclesiástica.

MARCO PANZETTI

*Director Fundraising Comunità Papa Giovanni XXIII*

Extraordinariamente valioso para quienes quieren aprender y para los que quieren repasar, una auténtica «Biblia» de la captación de fondos.

MARIA VITTORIA RAVA  
Presidenta Fondazione Francesca Rava – N.P.H. Italia

Valerio Melandri, otra vez más, nos regala un libro directo y claro, que permite comprender y desarrollar un enfoque integrado al fundraising. No olvida subrayar la eticidad de esta profesión y evidencia la importancia de las competencias técnicas y de gestión. Hacer fundraising es un oficio serio, el fundraiser es el intermediario entre quien ayuda y el beneficiario. Precisamente por esto, la pasión y la profesionalidad siguen siendo las dos caras de la misma moneda.

DANIELA FATARELLA  
*Deputy CEO, Save the Children Italia*

El libro se propone como una guía preciosa en el complejo mundo del fundraising, capaz de orientar al lector inexperto a través del análisis del escenario, la compartición de instrumentos y también la gestión de la relación con el donante. Pero, sin duda, es también un manual interesante para el fundraiser experto, tanto por los numerosos casos enumerados como por los temas de reflexión sobre las nuevas metodologías digitales. El texto antes que ser un ensayo se muestra como un viaje en el que se entrelazan felizmente la pasión y la profesionalidad de Valerio Melandri que consigue dejar en manos del lector no solo un sólido manual sino también transmitir el horizonte ético de un oficio nuevo como el fundraiser.

ON.LE LUIGI BOBBA  
*Subsecretario de Estado Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali  
y Coordinador y Promotor de la nueva ley sobre el Tercer Sector*