

Seminario- Taller

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos”

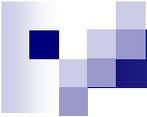
Parte 3: Aspectos claves en la Formulación de proyectos

Módulo I : Lo que el donante quiere ver en una propuesta

**Red Universitaria INCA América Central
Panamá, 25 de noviembre de 2015**



Expositor: Lic. Pablo Javier Zardini,
Consultor en Fund-Raising y Cooperación Internacional
Consultora Carlos Ríos & Asociados
Buenos Aires - Argentina
www.consultedu.com.ar
pablo_zardini@consultedu.com.ar



Agencias de Cooperación y Organismos Multilaterales:

I. Aspectos a considerar antes de acercarse

- Pertinencia Política
- Ayuda externa puede limitar la interna
- Competencia con otras ONGs / Proyectos

II. Pasos para su acercamiento

1. Investigación: Mapa de Donantes

2. Selección de un Grupo en base a :

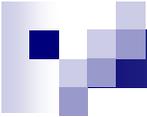
- i. **Prioridades e Intereses**
- ii. **Proyectos ya aprobados**
- iii. **Limitaciones**
- iv. **Escala de financiamiento**
- v. **Referencias a través de contactos u otras instituciones**

Agencias de Cooperación y Organismos Multilaterales:

II) Pasos para su acercamiento

3) Primer Contacto:

- a) Web
- b) Teléfono
- c) Carta breve:
 - Presentación de la organización
 - Descripción del Proyecto
 - Destacar aspectos que lo distinguen
 - Escala del Proyecto y monto a solicitar
 - Aportar referencias: Organizaciones Aliadas, CVs destacados, etc.
 - Mencionar financiamientos previos
- d) Contacto persona
- e) Tercera persona
- f) Hacer que nos llamen



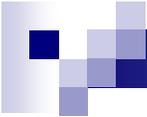
Agencias de Cooperación y Organismos Multilaterales:

II) Pasos para su acercamiento

- 4) Esperar Respuesta**
- 5) Redacción de Propuesta**
- 6) Evaluación de la Propuesta**
- 7) Visita de Inspección**
- 8) Espera de la Decisión**
- 9) Dar las gracias**
- 10) Mantener el contacto**
- 11) Documentar lo actuado (memoria institucional)**

IV) Lo que el donante le gusta ver

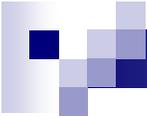
- 1) Correcta rendición de cuentas
- 2) Monitoreo y Evaluación
- 3) Evidencias de logro de resultados
- 4) Impacto en la Comunidad
- 5) Publicidad del proyecto
- 6) Apalancamiento y movilización de otros recursos
- 7) Progreso hacia la sostenibilidad
- 8) Entusiasmo y compromiso de los ejecutores



Fundaciones Internacionales

V) Tipos de Fundaciones

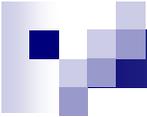
- 1) Familiares
- 2) Corporativas
- 3) Nacionales
- 4) Internacionales
- 5) Grandes
- 6) Pequeñas



Fundaciones Internacionales

Pasos para el acercamiento a las Fundaciones

- 1) Investigación
- 2) Relaciones Públicas
- 3) Propuesta Escrita con fotos
- 4) Presupuesto Definido
- 5) Tratar de lograr una visita
- 6) Presentar un líder de proyecto con antecedentes
- 7) Co-financiamiento con otras instituciones



Claves para redactar una propuesta

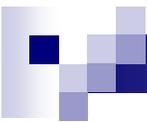
La formulación de propuestas forma parte de un proceso amplio de planificación institucional.

Cada proyecto o propuesta es un instrumento para buscar financiamiento.

El fundraising es una tarea que requiere:

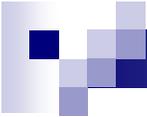
- Persistencia,
- Flexibilidad
- Creatividad.

No existe una fórmula única e infalible para buscar fondos. Cada institución encuentra su modo de hacer propio a través de la práctica.



Claves para redactar una propuesta

- Conocer y analizar las necesidades de los destinatarios de las propuestas
- Conocer al donante; sus prioridades y sus metodologías de presentación
- Escribir párrafo cortos y concisos, dejando de lado la jerga específica y el vocabulario rebuscado.
- Al finalizar la propuesta, es recomendable que personas externas a la institución y que no conozcan el proyecto, la revisen y hagan sus comentarios acerca del concepto de la misma.
- Establecer un cronograma de trabajo donde se definan plazos para el cumplimiento de los objetivos.



Claves para redactar una propuesta

- Buscar todas las semanas nuevos donantes. Dejar disponible aunque medio día por semana para esta búsqueda.
- Escribir todos los días, aunque sea un poco y en borrador. Al hacerlo, no detenerse en el cómo, escribir y luego realizar las correcciones de estilo que sean necesarias.
- Un rechazo es una nueva oportunidad. De ser posible, comuníquese con el donante y consulte si es posible reaplicar y si pueden ofrecer una evaluación y/o comentarios acerca de la propuesta rechazada.

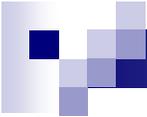


Metodologías utilizadas en la formulación de propuestas

El marco lógico es el enfoque metodológico de mayor uso en diseño, ejecución y evaluación de proyectos de desarrollo

El marco lógico se presenta como una matriz cuatro por cuatro: una tabla de cuatro columnas y cuatro filas. Las **columnas** suministran la siguiente información:

- Un **resumen narrativo** de los objetivos y las actividades.
- Los **indicadores** o expresión cuantitativa de los objetivos.
- Los **medios de verificación** de los indicadores.
- Los **supuestos o factores externos** que plantean riesgos u oportunidades al proyecto.



Metodologías utilizadas en la formulación de propuestas: Enfoque Marco Lógico

Las **filas** de la matriz presentan información acerca de los objetivos, indicadores, medios de verificación y supuestos en cuatro **momentos** diferentes de la vida prevista del proyecto:

- La primera fila contiene el **Objetivo de Desarrollo o Fin** al cual el proyecto contribuirá de manera significativa, luego de que haya estado en funcionamiento por un período razonable
- La segunda contiene el **Propósito** logrado cuando la ejecución del proyecto haya concluido
- La tercera contiene a los **Productos / Resultados** completados en el transcurso de la ejecución del proyecto
-
- La última fila contiene a las **Actividades** requeridas para producir los productos o resultados.

Seminario- Taller

“Estrategias y Técnicas para la Optimización de Recursos”

Parte 3: Mejoramiento en la Formulación de Propuestas

Módulo 1: Aspectos claves en la Formulación de proyectos

GRACIAS!



Expositor: Lic. Pablo Javier Zardini,
Consultor en Fund-Raising y Cooperación Internacional
Consultora Carlos Ríos & Asociados
Buenos Aires - Argentina
www.consultedu.com.ar
pablo_zardini@consultedu.com.ar