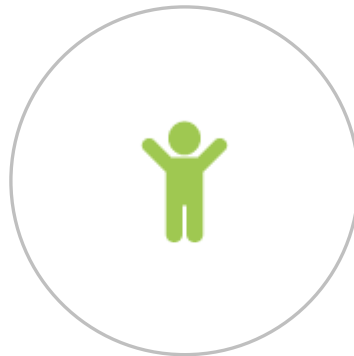




Módulo 2: Cómo Operan los Principales Donantes



Contenidos

1. **Cómo Operan: Estructura y Financiación**
2. Aspectos Fundamentales para poder Armar una Propuesta Ganadora

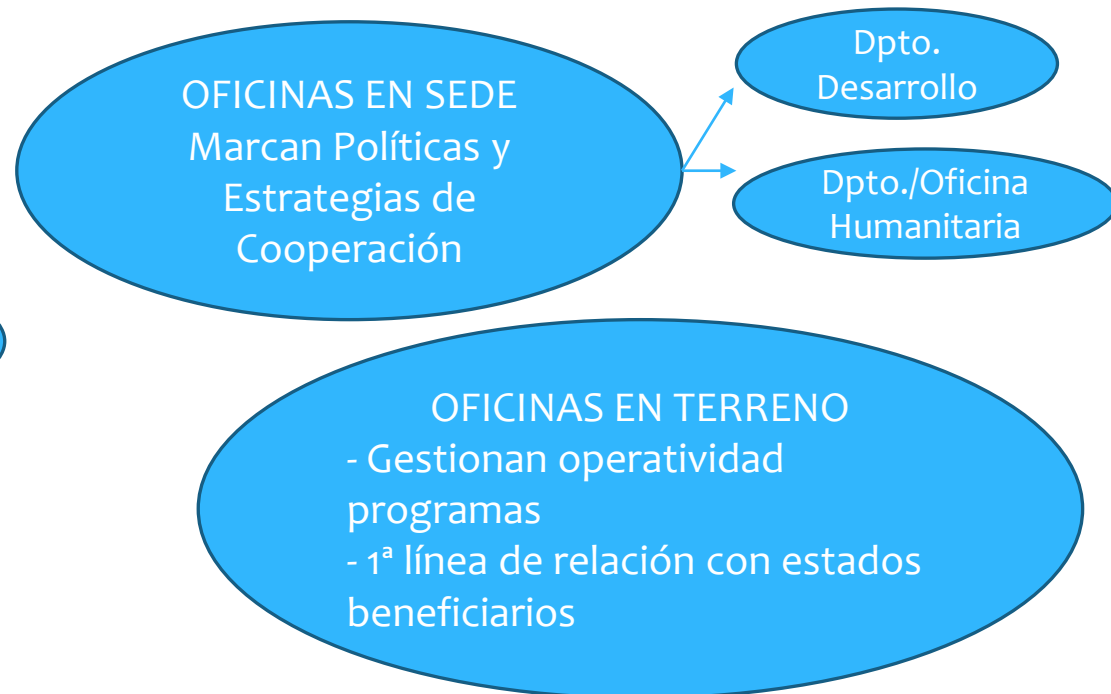
2. Cómo operan los principales donantes internacionales

Agencias de cooperación multilaterales

A) FINANCIACIÓN



B) ESTRUCTURA



2. Cómo operan los principales donantes internacionales

Agencias de cooperación multilaterales

C) OPERACIÓN

1. SUBVENCIONES
PROYECTOS

2. LICITACIONES

2. Cómo operan los principales donantes internacionales

SUBVENCIONES (GRANTS)

Procedimientos restringidos

Nota de concepto + Presupuesto aproximado

Propuesta completa + Presupuesto detallado

Procedimientos Abiertos

Nota de concepto y Presupuesto aproximado + Propuesta Completa y Presupuesto Detallado

Términos y conceptos utilizados por los donantes

Subvenciones

Licitaciones

1. Términos y conceptos utilizados por los donantes

Nota de concepto / Síntesis
Propuesta completa
Expresión de interés
Oferta técnica y financiera
Términos de referencia
Convocatoria abierta
Convocatoria restringida
Expertos principales

Perfiles
Convocatoria
Tender
Programa
Proyecto
Licitación
Subvención
Crédito
Procurement Plan
/Plan de Compras

2. Cómo mantenerse informado de las tendencias de los donantes

CICLO GENERAL DE PROGRAMACIÓN DE LOS GRANDES DONANTES



2. Cómo mantenerse Informado de las tendencias de los donantes

CICLO GENERAL DE PROGRAMACIÓN DE LOS GRANDES DONANTES



Cómo mantenerse informado de las tendencias de los donantes

Evaluación

- Todos los donantes suelen evaluar sus políticas y estrategias **en plazos de entre 1 y 3 años.**
- Los informes de evaluación suelen ser públicos.
- Los informes de evaluación/situación ayudarán a:
 - Saber **qué ha hecho el donante** durante los últimos años
 - La **eficiencia** de sus acciones
 - Intuir **qué línea puede seguir en el futuro** (recomendaciones)

Cómo mantenerse informado de las tendencias de los donantes

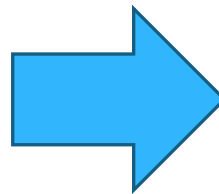
Programación

En este ciclo se definen las políticas y estrategias de los donantes:

1. A nivel global del donante (Programas e Instrumentos de Cooperación).
2. A nivel de país de intervención (Programas País / Programas Nacionales de Desarrollo Acordados con el País directamente).

3. Construcción de relaciones sólidas con los donantes

EL DINERO



¡HAY QUE BUSCARLO!

¿Viene solo?



Recurso

www.coachmatefinch.com

—
Cuestionario
para solicitar
feedback

Construcción de relaciones sólidas con los donantes

Ventajas de una relación sólida con el donante

- **Información adelantada sobre tendencias y estrategia futura:**
 - Potenciales nuevas convocatorias
 - Prioridades Geográficas y Sectoriales
 - Personas y entidades preferidas por instituciones donante y beneficiaria
- **Mayor posibilidad de éxito en caso de evaluaciones apretadas:**
 - Nuestros proyectos se han desarrollado sin problemas =
Confianza
 - Las personas confían en las personas
 - El evaluador “conoce la capacidad de resolución de problemas”

3. Construcción de relaciones sólidas con los donantes

¿Qué busca un donante en un socio Organización de la Sociedad Civil?



CONFIANZA

- EN LA EJECUCIÓN
- EN LA OBTENCIÓN DE RESULTADOS
- EN EL ADECUADO USO DE LOS RECURSOS

3. Construcción de relaciones sólidas con los donantes

¿QUÉ GENERA LA CONFIANZA?

- **CONOCIMIENTO**
 - Técnico
 - Terreno / Contexto
 - Acceso a expertise local/internacional
- **RESULTADOS**
 - Impacto demostrable
- **GESTIÓN**
 - Transferencia
 - Eficacia y eficiencia

3. Construcción de relaciones sólidas con los donantes

¿Cómo nos preparamos para generar confianza?

1. Trabajo de **preparación interno**
2. Trabajo de visibilidad externa
3. **Ejecución eficiente** de programas activos

3. Construcción de relaciones sólidas con los donantes

1. Trabajo de preparación interno

Información propia: Diferentes donantes piden diferente información en las solicitudes. No obstante, hay un tronco común que suelen pedir todos.

- Información organizacional:
 - Misión fundacional
 - Capacidades técnicas y de gestión
 - Equipos en sede y terreno
 - Sostenibilidad económica de la organización
 - Presencia en el terreno
 - Formas de planificación y evaluación
 - Resolución de problemas y conflictos

3. Construcción de relaciones sólidas con los donantes

1. Trabajo de preparación interno

Información propia: Soportes / formatos de presentación

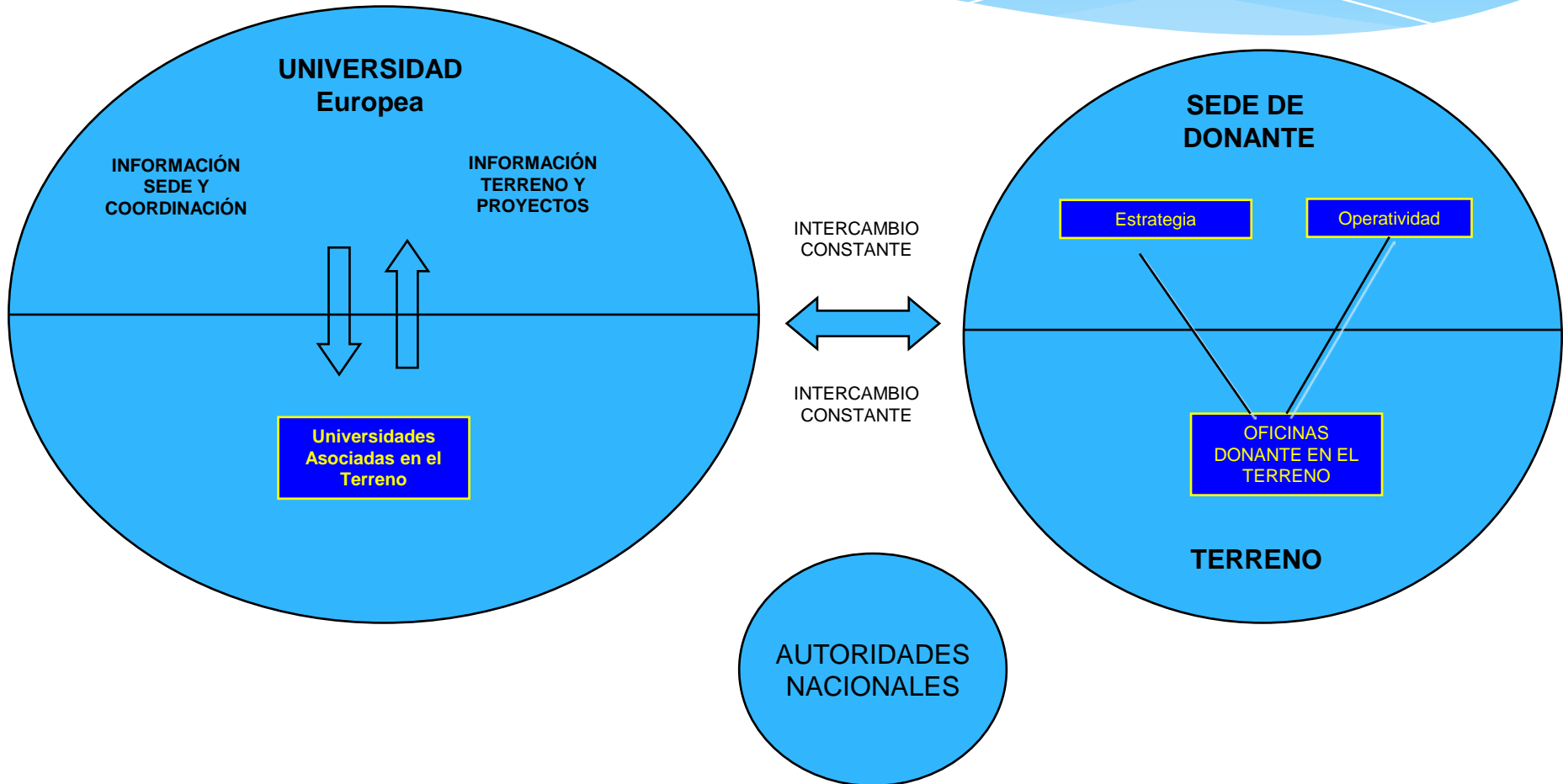
- Capitalización de la experiencia:
 - Proyectos realizados
 - Fondos gestionados
 - Clientes / Donantes para los que se ha trabajado / trabaja

MUY IMPORTANTE: ;ACTUALIZACIÓN CONSTANTE DE ESTA INFORMACIÓN!

- Formación y empoderamiento de equipos en terreno:
 - Son los mejores embajadores de nuestra organización
 - Conocer bien su trabajo (contextos geográfico y social)
 - Conocer bien al donante y su acción en el país
 - Tener capacidad de interlocución con donantes / Altos funcionarios

Construcción de relaciones sólidas con los donantes

Trabajo de visibilidad externa



3. Construcción de relaciones sólidas con los donantes

Ejecución eficiente de programas activos

Nuestra mejor carta de presentación...

... y nuestra peor carta de presentación.