

Solicitud de una donación

Este resumen es parte de una serie de consejos para las organizaciones de la sociedad civil, escrito desde la perspectiva de los donantes.

La intención de este resumen no es dar instrucciones rígida, sino más bien estimular la investigación.

Consejos para fortalecer la capacidad organizacional

Preparación de la solicitud de una donación

Consejos para desarrollar y elaborar la propuesta, incluyendo elementos críticos para facilitar el éxito del proyecto.

Estos consejos incluyen secciones sobre el propósito de la solicitud de donación, concepto y plan del proyecto, capacidad organizacional y criterios para la revisión de la propuesta.

Desarrollo del Proyecto

Consejos para desarrollar e implementar un proyecto y preguntas clave a hacerse durante el proceso.

Presupuesto

Consejos para la preparación de un presupuesto con énfasis en sus objetivos, pasos a seguir y componentes.

Sistema financiero

Consejos para establecer un sistema financiero responsable y transparente para construir una sostenibilidad financiera.

Seguimiento y evaluación

Consejos para revisar y evaluar el progreso sobre los objetivos, identificando los problemas y estrategias y hacer ajustes a los planes.

Movilización de recursos

Consejos para movilizar los recursos cercanos para fortalecer la capacidad organizacional y brindar beneficios a la comunidad.

Reportes a los donantes

Consejos para mantener y fortalecer su relación con los donantes al ser otorgada la donación.

PROPÓSITO DE LA SOLICITUD DE LA DONACIÓN

Considere la solicitud de la donación como una presentación de su trabajo y esfuerzo para trabajar y satisfacer las necesidades de la comunidad. Este es un documento escrito que ustedes presentan a un donante para que considere otorgar una donación. Las cuatro áreas básicas que usted debe tratar son:

1. **Concepto:** Los donantes quieren saber que el proyecto encaja con la dirección o misión de su organización y que está dirigido a un tema convincente.
2. **Proyecto/actividad:** Los donantes revisan el alcance de la intervención, bien sea un proyecto o una actividad, así como éste será implementado, incluyendo, resultados anticipados, dotación de personal, plazo, seguimiento y evaluación.
3. **Capacidad organizacional:** Los donantes están interesados en la evidencia de que su organización tiene la capacidad adecuada para implementar la actividad propuesta y de que su donación será utilizada eficientemente.
4. **Presupuesto:** Los donantes chequean que el presupuesto corresponda con los resultados proyectados.

La solicitud por escrito es parte del proceso de planificación de su trabajo, el que incluye consultas y difusión a su comunidad, evaluando las necesidades y fortalezas y desarrollando soluciones. La intención de estos consejos es ayudar a su organización a pensar a través de los elementos de la propuesta. Puede ser utilizado con los consejos del “Desarrollo del Proyecto” y “Presupuesto”. En este resumen, la palabra “proyecto” se utiliza para referirnos a una intervención o actividad específica.

CONCEPTO Y PLAN DEL PROYECTO

Antes de comenzar a escribir la propuesta, usted debe tener un plan para el proyecto, incluyendo discusiones sobre estas preguntas:

- ¿Cómo refleja el proyecto propuesto la misión de su organización?
- ¿Cuál es el contexto en el que usted trabaja? ¿Cuáles son los temas a los que se dirigirá su proyecto? ¿Por qué son críticos para la situación en la que usted trabaja?
- ¿Cuáles son sus metas, objetivos y actividades?
- ¿Cuáles son los resultados deseados? ¿Qué cambios habrá como resultado del proyecto?
- ¿Quiénes son los actores con los que usted trabajará, cómo han sido consultados, y de qué forma estarán involucrados?
- ¿Cuál es el plazo y cuáles son los recursos necesarios financieros y de personal?
- ¿Cómo hará seguimiento y evaluará el proyecto?
- ¿Cómo continuará el proyecto después de la donación?

CAPACIDAD ORGANIZACIONAL

La solicitud también es una oportunidad para articular las capacidades de su organización y demostrar responsabilidad a sus colaboradores. Algunas de las formas de demostrar esto son haciéndose las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es su estructura organizacional? ¿Cuáles son las destrezas relevantes de sus empleados y voluntarios?
- ¿Cuál es la estructura de su directiva y qué papel y responsabilidades tiene esta estructura? ¿Incluye miembros de la comunidad y líderes? ¿Incluye mujeres?

Solicitud de una donación

- ¿Cuáles son los logros más recientes de su organización?
- ¿Qué contribuciones monetarias o aportes pertinentes ha suministrado la comunidad al proyecto?
- ¿Quién más ha donado a su organización?
- ¿A qué redes pertenece usted?
- ¿Cuál es su relación con las autoridades locales?

COMPONENTES DE LA SOLICITUD DE DONACIÓN

Los donantes tienen sus propias pautas, requerimientos y procedimientos para las solicitudes. La propuesta de la donación es una descripción escrita del plan de su proyecto basado en las preguntas clave descritas en la primera página. La solicitud puede incluir también documentación acerca de su organización en forma visual, tal como un video o fotografías. Los donantes también pueden solicitar una carta o un resumen ejecutivo. Antes de realizar la solicitud, analice bien y resume los componentes básicos mencionados abajo:

COMPONENTE DE UNA SOLICITUD DE DONACIÓN

Información de contacto	Nombre de la persona responsable, organización, dirección, e-mail, teléfono.
Perspectiva general	Resumen de la propuesta, incluyendo un informe del propósito del proyecto y el motivo de la solicitud de fondos.
Contexto	Descripción de los temas críticos que afectan su comunidad y por qué el proyecto es necesario. Los donantes pueden indicar la necesidad de un informe que suministre el alcance del problema, incluyendo estadísticas. Enfoque en esta sección a qué va dirigido su proposición del proyecto.
Descripción del proyecto	Cómo el proyecto va a ser implementado, incluyendo: metas y objetivos mensurables, actividades, participación de los beneficiarios, resultados anticipados, periodo de tiempo, organizaciones u organismos colaboradores.
Seguimiento y evaluación	Cómo se le va a hacer seguimiento al proyecto y cómo va a ser evaluado para asegurar que esté encaminado y se estén logrando los resultados.
Presupuesto	Costos por proyecto, monto solicitado, contribuciones alternativas y otras fuentes de financiamiento. Especifique el tipo de moneda y la tasa de cambio en la que su presupuesto está basado.
Información sobre la organización	Antecedentes, estructura y composición organizacional, misión, logros en el pasado, preparación del personal, controles internos, situación legal.

CRITERIO PARA LA REVISIÓN DE LA PROPUESTA

Los donantes basan sus revisiones y decisiones siguiendo un criterio específico. Si usted conoce la forma en que los donantes revisan su solicitud, esto le ayudará a articular y mejorar

su solicitud, aumentando las posibilidades de éxito. Las preguntas más abajo son suministradas para que las discuta dentro de su organización cuando realice la propuesta solicitando una donación. No deben tomarse como procedimientos y procesos definitivos de los donantes. Chequee siempre las directrices de los donantes y sígalas antes de entregar la solicitud de donación. Más abajo les indicamos algunos criterios y preguntas que algunos donantes pueden utilizar al revisar, calificar y evaluar su solicitud.

RELEVANCIA Y EFECTIVIDAD

- ¿Los objetivos y metas se ajustan a los problemas o necesidades que se están tratando?
- ¿De qué forma la intervención logra sus objetivos?
- ¿La propuesta involucra a la comunidad o a aquellos a los que el proyecto va a beneficiar?
- ¿Cómo están involucrados los colaboradores?
- ¿La propuesta trata sobre las fortalezas y necesidades de la comunidad?
- ¿Existe un balance -género, juventud/adultos, grupos étnicos marginados- en la preparación e implementación del proyecto?
- ¿De qué forma se medirán los cambios, seguimiento y evaluación?

FACTIBILIDAD Y EFICIENCIA

- ¿Esta propuesta se ha intentado en otras partes?
- ¿Esta propuesta es práctica?
- ¿El presupuesto es apropiado para el alcance del proyecto?
- ¿Cuál es el plazo para el proyecto? ¿Es realista?

IMPACTO

- ¿Qué sucederá como resultado del proyecto?
- ¿De qué forma el proyecto hará una diferencia en la comunidad?
- ¿La actividad propuesta tiene influencia más allá de sus objetivos?

SOSTENIBILIDAD

- ¿Hay beneficios duraderos después de la intervención?
- ¿Tienen alianzas clave con otras organizaciones de la sociedad civil, organismos de desarrollo o del gobierno que ayudarán a sustentar el proyecto?
- ¿Se han identificado recursos de otras fuentes?
- ¿Cómo continuará el proyecto después del financiamiento?
- ¿Cuál es el plan para el futuro del proyecto?

CAPACIDAD

- ¿La organización ha tenido éxito en esfuerzos similares de un mismo tamaño, escala y enfoque?
- ¿Qué fortalezas relevantes aportan los empleados y directiva de la organización al proyecto?
- ¿Cómo se dirige la organización?
- ¿La organización está legalmente registrada?

Solicitud de una donación

CREDIBILIDAD

- ¿Cuál es la evidencia de que la organización está logrando sus metas?
- ¿Cuál es la relación de la organización con la comunidad? ¿Qué clase de reputación tiene la organización más allá de su comunidad?
- ¿La organización es miembro de una red(es)?
- ¿Quiénes son los socios de la organización?
- ¿La organización ha tenido cualquier otra contribución de fuentes externas?

FINANZAS

- El presupuesto incluye los ingresos, gastos y contribuciones (de algún tipo, financieras)? Algunos donantes requieren un porcentaje específico de contribuciones de algún tipo.
- ¿Son las partidas del presupuesto razonables y justificables?
- ¿Qué porcentaje solicitado en el presupuesto se destina a salarios? ¿Es esto sostenible?
- ¿Qué porcentaje solicitado en el presupuesto irá directamente a los beneficiarios?
- ¿Cuáles son los controles internos? ¿Cómo se utilizan los fondos, qué tipo de sistema de chequeo hay, cómo se toman las decisiones?

CONSEJOS ADICIONALES

- **¿Leyó, entendió y siguió las pautas de los donantes?** Cada donante tiene diferentes criterios de elegibilidad y requerimientos para las solicitudes. Para ahorrar tiempo y esfuerzos por su parte, familiarícese con los requerimientos específicos del donante potencial, preguntas y pautas. Los donantes revisan cientos de solicitudes al año y rápidamente rechazarán una propuesta que ha sido presentada sin considerar sus prioridades y requerimientos.
- **¿Siguió las instrucciones para la entrega de la solicitud?** Algunos donantes no aceptan propuestas que no hayan sido solicitadas. Otros pueden requerir una carta breve de solicitud antes de someter una propuesta en firme. Chequee cómo debe presentarse la solicitud.
- **¿Contestó claramente todas las preguntas?** Haga que alguien que no esté familiarizado con su situación lea su solicitud para ver si entiende el alcance del proyecto.
- **¿Su solicitud está bien presentada y es fácil de entender?** Evite el uso de jerga y siglas.
- **¿Ha articulado el entendimiento de su situación única?** Una discusión de las tendencias externas y de los desafíos organizacionales internos demuestra a los donantes que usted tiene un buen entendimiento de los factores que pueden afectar las posibilidades de éxito.
- **¿Está su presupuesto completo?** Incluya todas las fuentes de financiamiento, tanto en efectivo como de otro tipo (que pueden incluir espacio de oficinas, terrenos o servicios profesionales valorados a la tasa del mercado). Un presu-

puesto completo creará una imagen positiva acerca de las capacidades de su organización.

- **¿Ha demostrado tener conocimiento de prácticas exitosas en su campo?** El entendimiento de los temas muestra a los donantes que usted tiene conocimiento de qué es lo que funciona y qué ha sido probado en el pasado.
- **¿Incluyó información concisa y específica que suministre evidencia de la capacidad de su organización relacionada con las actividades propuestas?**

Recuerde que la relación con los donantes no termina con la solicitud de la donación y su otorgamiento. Para mantener una buena reputación y relación, responda prontamente las solicitudes de los donantes de reportes y suministre actualizaciones de las actividades y cambios. Tenga en mente que su reputación y sus acciones impactarán no solamente a su organización, sino también puede tener influencia en las prioridades y perspectivas de los donantes.

PARA MAYOR INFORMACIÓN

Para más consejos sobre la elaboración de la solicitud, vea "Proposal Writing Short Course" ("Curso corto sobre la preparación de la solicitud (disponible en chino, inglés, francés, portugués ruso, español)) en la página web del Foundation Center :

<http://foundationcenter.org/getstarted/tutorials/shortcourse/>

También ver los consejos en "Movilización de recursos"

Nota: Este resumen fue desarrollado basado en la experiencia del Banco Mundial en la dirección de los Grants Facility for Indigenous Peoples y en la información el libro del Council on Foundations, Grantmaking Basics A Field Guide for Funders de Barbara D. Kibbe, Fred Setterberg y Colburn S. Wilbur, 2005.



El Programa de Pequeñas Donaciones del Banco Mundial es uno de los pocos programas globales del Banco Mundial que suministran donaciones directas a las organizaciones de la sociedad civil a través de las oficinas regionales del Banco Mundial. El Programa de Pequeñas Donaciones siembra y apoya actividades relacionadas con el compromiso que empodera y permite a los ciudadanos a tomar iniciativas que influyen los resultados del desarrollo

www.worldbank.org/smallgrantsprogram

Departamento de Desarrollo Social – Banco Mundial

Consejos por Yumi Sera y Susan Beaudry, 2007