



GUIA SUGERIDA DE PROPUESTA PARA FONDOS

16 DAYS OF ACTIVISM AGAINST GENDER-BASED VIOLENCE
16 DÍAS DE ACTIVISMO CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO
16 JOURS D'ACTIVISME CONTRE LA VIOLENCE DE GENRE
25 NOV - 10 DEC <http://16dayscwgj.rutgers.edu>



Por Mama Cash

5 COSAS QUE DEBES HACER

✓ *Has tu tarea*

- ✓ Comprueba las directrices del financiador, los criterios o prioridades temáticas para ver si tu organización es elegible para su financiamiento.
- ✓ ¿Encontraste información sobre el donante que te interesa? ¿Dónde trabaja? ¿Cómo funciona (es decir, aceptan propuestas durante todo el año o sólo durante temporadas específicas)?
- ✓ ¿Tienes toda la información que necesitas para presentar una propuesta? Si no es así, o si no estás segura acerca de lo que quiere decir el donante con ciertos criterios, ¡no tengas miedo de preguntar!

✓ *Di lo que quieres decir y has lo que dices*

- ✓ ¿Tu organización tiene una misión bien escrita y la declaración de visión? ¿Tienes un párrafo que establece claramente lo que tu organización es y qué hace? Es importante y vale la pena emplear tiempo para desarrollar esta historia de manera clara y enfocada. Sé tú misma, la creación de una historia que es fiel a lo que tu organización representa y quiere ser conocida, ayudará a los demás a ver esto.
- ✓ A veces los donantes buscan a las organizaciones que quieren financiar en internet, así que tener mensajes consistentes es una necesidad (es decir, en Facebook o en su página web).
- ✓ Mostrar a los donantes que tu organización es "profesional" o buena en lo que hace, no significa que tengas que usar un lenguaje complicado. ¡Compartir lo que inspira y motiva a tu organización es bueno!

✓ *Se tu propio auspiciador*

- ✓ ¿Cuál es el problema que tu organización busca enfrentar? ¿Cómo se relaciona esto con los intereses de los donantes? ¿Qué hace mejor tu organización para hacer frente a este problema? Estar clara y enfocada puede ayudar a convencer a los financiadores.
- ✓ ¿Cómo va a apoyar a tu organización a que los donantes cumplan sus objetivos? Una nota de advertencia: asegúrate de que la propuesta trate de lo que quieres hacer, no de lo que tu piensas que el donante quiere que hagas!

✓ *Comparte tu visión de éxito, y se específica*

- ✓ Los donantes quieren saber lo que tú piensas (a corto y largo plazo), el éxito será el resultado de su apoyo. Es importante demostrar que tú aprecias la importancia del seguimiento y la evaluación de tus propios esfuerzos y que tiene una idea acerca de cómo hacerlo.
- ✓ Asegúrate de crear el cambio esperado en los beneficiarios, no sólo de tu organización.
- ✓ Se honesto --no hagas promesas que no puedas cumplir. En cambio, comparte cómo tu organización planea abordar los desafíos y éxitos documento en el tiempo. Comparte historias exitosas para apoyar tus argumentos.

✓ *Muestra el poder de los movimientos*

- ✓ Muestra cómo te vincularas con otros, ya sea formal o informalmente; a los donantes les gusta ver que tu no estás trabajando de manera aislada.
- ✓ Si tienes otros donantes, comparte esta información. Los donantes están interesados en saber que has sido capaz de conseguir otras fuentes de apoyo. Puede ayudar a fortalecer la confianza en la capacidad de tu organización para cumplir sus objetivos.
- ✓ Si has asistido a reuniones o conferencias donde has podido compartir tu trabajo, deja que el donante lo sepa. El compromiso de compartir tu trabajo les muestra los financiadores que eres seria.

5 COSAS QUE NO DEBES HACER

- ✓ **¿Crees que puedes entrar en una camisa de once varas?**
 - ✓ Si tu organización no cumple con los criterios de elegibilidad, no apliques. La mayoría de los donantes ni siquiera verán la propuesta si se encuentra fuera de sus criterios, lo que es una pérdida de tu tiempo.
- ✓ **Asumir que el financiador “lo entenderá”**
 - ✓ Asegúrate de evitar jergas o abreviaturas, ya que el donante puede no estar familiarizado con estos.
 - ✓ No asumas que los financiadores conocen el contexto. Aclarara porqué tu trabajo importa en un contexto específico.
- ✓ **Olvidar quién está al otro lado de la aplicación**
 - ✓ No estás escribiendo para convencerte. Tu propuesta debe ayudar al financiador a entender qué es tu organización y por qué tu trabajo es importante.
 - ✓ No incluyas todo lo que has hecho. Comparte solo lo que el financiador te está pidiendo –dado que leen muchas propuestas, ayuda a ambos ser conciso y concreto.
 - ✓ El financiador no es sólo una ‘olla de dinero’- son personas individuales que también tienen objetivos propios y deben rendir cuentas a sus propios financiadores y directorio. Verlos como aliados puede ayudar a construir una relación basada en la confianza y entendimiento mutuo. Por otra parte, tu opinión incluso podría ayudar a los financiadores a fortalecer su caso frente a los demás sobre porqué es importante financiar organizaciones que trabajan por los derechos de las mujeres.
- ✓ **Trabajar los números rápidamente**
 - ✓ Un presupuesto mal escrito (cuando contiene errores, o parece poco realista) puede dar lugar a un "no" muy rápido por parte del financiador. Por el contrario, presentar presupuestos sólidos da confianza en tu organización y tu solicitud de fondos.
 - ✓ En propuestas mal hechas, los detalles del presupuesto no corresponden con el documento narrativo. Asegúrate de que ambas partes estén conectadas.
 - ✓ Asegúrate de dar información sobre el presupuesto en la moneda en que se solicita en el formulario. Si no puedes, informa cuál es la moneda que estás utilizando y por qué.
- ✓ **Cantar victoria demasiado pronto – tal vez no recibirás fondos**
 - ✓ Los financiadores reciben muchas más solicitudes de las que pueden financiar, y muchas veces necesitan meses para tomar una decisión. Asegúrate de tener un plan para encontrar apoyo financiero alternativo si esta propuesta falla. Un plan de recaudación de fondos puede ser una herramienta útil.
 - ✓ Si la aplicación no tiene éxito, asegúrate de pedir información de porque fue rechazada para que en el futuro puedas mejorarla. Pide también sugerencias de otros financiadores a los que podrías dirigirte. Invertir tiempo en la construcción de una buena relación con los financiadores, incluso si rechazan tu propuesta (la primera vez), vale la pena.

Recursos

- Asociación para los Derechos de la Mujer y el Desarrollo: <http://www.awid.org/esl/Nuestras-Iniciativas/Donde-esta-el-Dinero-para-los-Derechos-de-las-Mujeres>
- Fondo Global para las Mujeres: <http://www.globalfundforwomen.org/start>
- International Network of Women’s Funds: <http://www.inwf.org/>
- Mama Cash: <http://www.mamacash.org/>