

Ingredientes para una propuesta de proyecto exitosa

**20 y 21 septiembre 2017, Hotel Crown Plaza
San José , Costa Rica**

Ingredientes...

1. Identificar la prioridad del donante.

Saber que zona geográfica o sectores de intervención son considerados por el donante como prioritarios

2. Evitar duplicación.

No hay otras organizaciones u actores actuando en la misma zona geográfica (país) o sector de intervención (gestión de información)

3. Reconocimiento ante el donante.

El respeto y reconocimiento del donante hacia la organización/ institución. Buscar aliados reconocidos y que tengan credibilidad.

Ingredientes...

4. Garantizar fondos/recursos de apalancamiento.

La mayoría de donantes exigen una contrapartida (especie o monetaria) Recomendable siempre poner más del mínimo establecido. Saber optimizar y monetarizar recursos disponibles (ej: presupuesto ordinario)

5. Coordinación, sinergias y acuerdos previos con otros actores clave.

Si otros van a competir por los mismos fondos buscar alianzas o acuerdos de complementariedad para reducirla competencia. Mejor repartir que quedarse sin nada.

Ingredientes...

6. Coordinación, preacuerdos y sinergias con las instituciones clave.

La mayoría de donantes buscan contribuir a procesos sostenibles por ello es necesario poder demostrar la contribución del proyecto al sector público responsable (Ej; ente rector, ministerio específico, otras instituciones)

7. Mostrar un claro "valor agregado" y elementos innovadores y replicables.

La idea de proyecto debe ser novedosa y ofrecer algo que el donante considere diferente (Ej: nuevas aplicaciones, métodos, formación en uso de redes sociales, etc.)

8. Demostrar capacidad de implementación.

Se deben presentar acciones para las cuales se tiene la capacidad instalada o se tendrá al momento de la ejecución. A los donantes no les gusta arriesgarse con socios poco fiables o son experiencia.

Ingredientes...

9. Un presupuesto equilibrado/coste-efectividad.

Los costes gestión o indirectos deben ser razonables y justificables y no superar el porcentaje recomendado por cada donante. Se debe demostrar que el proyecto es costo-efectivo.

10. Buena calidad de la propuesta escrita y documentación anexa.

La propuesta debe estar bien estructurada (coherencia narrativo-presupuesto) y escrita. Al leerla está claro lo que se quiere hacer, como se quiere hacer y con qué se quiere hacer. Lógica de intervención

Ingredientes...

11. Hacer lobby con el donante.

Cuando sea permitido reunirse con el donante y compartirle ideas, opciones alternativas. Explorar qué le interesa más. Solventar dudas.

12. Creer en tu proyecto y saber venderlo.

Aun que la ultima la más importante. Debemos estar convencidos de nuestro proyecto y saberlo vender con entusiasmo y determinación. Solo si nosotros creemos podremos convencer a otros.