



Caja de Herramientas

CONGRESO
QUIERA 2024



Índice

Panel	
Fracasos para solicitar un donativo	3
Panel	
Lo que no deben hacer las OSC	9
Bootcamp	
Comunicación de impacto	15
Bootcamp	
de Pitch	17
Fundación Fleishman	
Encuentro con donante	19



PANEL

**Fracasos para
solicitar
un donativo**

PANEL

Fracasos para
solicitar
un donativo

1

Poco conocimiento (o nulo) de las líneas estratégicas del donante.

2

Solicitar un monto mayor al tope de la convocatoria y/o ajustar el presupuesto.

3

Diagnostico "ficticio" de la base de beneficiarios.

4

Marco Teórico/Árbol de problemas / Teoría de cambio inconsistente con los objetivos, metas e impacto.

5

Falta de comunicación ante las adversidades del proyecto.

6

Falta de claridad en el diagrama de riesgos (financieros, operativos, ambientales, sociales y/o de seguridad).

**¿Por qué se
fracasa al
solicitar un
donativo?**

PANEL

**Fracasos para
solicitar
un donativo**

TIPS

1

El primer filtro en general es muy directo, las que no cumplen ni siquiera se empiezan a leer.

TIP

Entra a los sitios que hoy en día comparten las convocatorias y revisa en cuáles puede participar tu organización. Planea aplicar a todas las que estén alineadas para que tengas más oportunidad de recibir una donación. ¡Las que no están alineadas no son para ti!

2

El filtro administrativo es determinante.

TIP

Revisa con tiempo los documentos que solicitan y los manuales de apoyo a la convocatoria, para saber a qué papeles se refieren. Corroborar siempre que los QR sean legibles y que mandes la versión más reciente de los documentos que te solicitan.

PANEL

Fracasos para solicitar un donativo

3

El filtro operativo tiene muchas variables.

TIP

Los donantes ponen atención en que la OSC tenga un buen entendimiento de la situación, conocimiento y buena relación con la comunidad que atienden. La coherencia entre los objetivos, las actividades, los probatorios y el presupuesto es importantísima.

4

Las herramientas aportan mucho valor, por eso las solicitan los donantes.

TIP

Es muy importante haber desarrollado realmente las herramientas, no se trata de buscar meter en ellas lo que ya tenemos o construimos sin ellas, se trata de realizar los análisis y reflexiones necesarias, eso se refleja directamente en la calidad de los entregables (esto aplica con diagnósticos, diseño de intervención, medición de impacto, etc).

5

El donante también rinde cuentas – la propuesta de entrega de resultados, transparencia y rendición de cuentas, así como la sostenibilidad y estabilidad de la OSC son muy relevantes al momento de seleccionar.

TIP

Es importante que sepas lo que al donante le es relevante. Hay que aprender a escuchar las preguntas que hacen.

PANEL

Fracasos para
solicitar
un donativo

Si las reglas cambian, **reinéntate**.... rompe paradigmas

PANEL

Fracasos para
solicitar
un donativo

1

Tratar de convencer del donativo mostrándose vulnerables, es decir, presentar a su organización desde las carencias o enfermedades que apoyan, tratando de convencer desde el lado emocional. Es mucho mejor presentar un proyecto que ayuda y apoya y que da resultados.

2

Cerrarse a solo recibir donativos económicos y no aceptar otros planteamientos.

3

Quedarse en prácticas tradicionales y no permitir nuevas ideas que pueden generar formas diferente de procurar.

4

No cumplir con el uso correcto de los recursos recaudados o donados. Siempre estar abiertos a compartir información y testimonios.

5

No descuidar el ambiente laboral y el cuidado de sus colaboradores para que su gente de atención y procuración de fondos reflejen el buen ambiente laboral que existe en su organización.



PANEL

**Lo que no
deben hacer
las OSC**

PANEL

Lo que no
deben hacer
las OSC

1

No tener claro el por qué y para qué.

2

No tener evidencia de la sostenibilidad del proyecto y de la organización misma.

3

La poca seriedad y falta de congruencia.

4

La falta de trazabilidad de los recursos que se van a aplicar en el proyecto.

5

Incluir todo el costo operativo anual de la organización dentro de un programa o convocatoria.

6

Pedir de menos o pedir de más.

7

Presentar solamente un monto económico y no el impacto que se logrará con el recurso solicitado.

8

Falta de compromiso con la causa misma.

**Grandes
errores**

PANEL

Lo que no
deben hacer
las OSC

9

Falta de evidencias en cuanto a proyectos antes aplicados.

10

No da respuesta clara a un planteamiento que haga el donante potencial.

11

No tener ni dar especificidad en el impacto del proyecto y el cómo se medirá.

12

No darle la atención debida al donante (el diablo está en los detalles)

13

Tener mala reputación (malas referencias, publicaciones en redes sociales, denuncias de voluntarios o beneficiarios).

14

Tener una mala situación fiscal.

15

Hacer uso de los recursos que dan los donantes para beneficios personales.

**Grandes
errores**

PANEL

Lo que no
deben hacer
las OSC

TIPS

● 1

Entender la necesidad o interés del donante.

● 3

Contemplar siempre el tiempo de ambas partes.

● 5

Proponer proyectos en conjunto y con continuidad a mediano y largo plazo (no con implementación corta o donativos de única ocasión)

● 7

Ser claro en el que se quiere utilizar bien el tiempo en la reuniones.

● 2

Anotar absolutamente todo.

● 4

Transmitir que conocen al donante, su trayectoria e intereses.

● 6

Transmitan pasión (enamoren, no impongan). Pasión acompañada de técnica y metodología

● 8

Ser atrevido, terco, original, congruente y salirse de la caja.

PANEL

Lo que no
deben hacer
las OSC

TIPS

● 9

Encontrar la manera de conectar con el de enfrente a nivel emocional y no solamente corporativo.

● 11

Buscar empresas o donantes afines a mi causa.

● 13

Abrir la mentalidad a otras formas de fondeo.

● 15

Presentar los KPIs del proyecto (no prometas lo que no puedes medir).

● 17

Basar la propuesta en la transparencia es fundamental.

● 10

Evaluar y entender a quien se acercan y los intereses de ese prospecto.

● 12

Tener en cuenta la transversalidad que mi proyecto debe tener ante las necesidades o intereses del donante.

● 14

Demostrar puntualmente el aplicativo del monto solicitado.

● 16

No plantear indicadores antiguos.

PANEL
Lo que no
deben hacer
las OSC





BOOTCAMP

Comunicación de impacto

BOOTCAMP
Comunicación
de impacto

1

Simplifica - El gran error es no comunicar con congruencia, transparencia y pertinencia.

2

La **comunicación** está hecha para que haya entendimiento mutuo.

3

No hagas **compleja** tu comunicación.

4

No escribas todo en **mayúsculas**.

5

Ve al grano (respetar el tiempo del otro).

6

Comunica **tres ideas** o menos.

7

Invierte tiempo en tu mensaje.

8

Define el público hacia el que va a ese mensaje.

9

Construye tu mensaje de forma clara y memorable.

10

Usa el Excel con las siguientes **4 columnas**:
Temas centrales, ideas generales, contenido cuantitativo y contenido cualitativo

*

[Descarga la presentación en PDF](#)



BOOTCAMP
de Pitch



BOOTCAMP
de Pitch

-  Si puedes platicar con un amigo, puedes platicar en público.
-  Recuerda a Iñigo Montoya; saluda, di tu nombre, cuál es el vínculo que tienes con la persona y maneja las expectativas.
-  Usa la herramienta de pitch que más te acomode y con la que te sientas a gusto, pero recuerda; gancho, cierre y llamado a la acción.
-  Si te gusta el círculo dorado siempre platica el por qué, eso genera conexión emocional.
-  Diviértete y se genuino haciéndolo, recuerda que no hacemos transacciones sino relaciones a largo plazo.



[Descarga la presentación en PDF](#)



FUNDACIÓN FLEISHMAN

**Encuentro con
donante**

FUNDACIÓN
FLEISHMAN
**Encuentro
con donante**

LINKS



[▶ Video](#)



[▶ Video](#)



[▶ Video](#)



[Descarga la presentación en PDF](#)



quiera.org