

12 Consejos para recibir financiamiento para su idea de proyecto

26 de agosto de 2016

por Marsea Nelson (traducción: RIT Andes Tropicales)

En total, los directores de donaciones de CEPF han revisado unas 5.000 cartas de intención (CDI). Se reflexionó recientemente sobre los factores que hacen que una propuesta se destaque, y los factores que hacen que pierda la marca. Aquí están sus consejos:

1. Leer el perfil del ecosistema.

La lectura del perfil del ecosistema de la zona activa - o, como mínimo, el capítulo sobre la estrategia de inversión y el enfoque del programa - le ayudará a determinar si su proyecto se enmarca bien en la estrategia de CEPF antes de invertir poner tiempo y energía en la preparación de la carta de intención.

"Tenemos que centrarnos en ciertos lugares y en ciertos tipos de actividades para poder tener un impacto medible y no dispersar demasiado nuestro financiamiento", dijo el director general Jack Tordoff. "Casi el 50% de las propuestas que he revisado fueron rechazados simplemente porque no se ajustaban al ámbito de la convocatoria."

Por lo tanto es importante leer detenidamente la convocatoria de propuestas. Prestar especial atención a los criterios de evaluación. "La capacidad de una propuesta para demostrar lo bien que cumple con los criterios de evaluación determina si se aprueba o no", dijo la directora de donaciones Michele Zador.

2. Sea específico.

¿Dónde vas a trabajar? ¿A qué se van a destinar los fondos de la subvención? ¿Qué van a lograr? ¿Cuál es la línea de tiempo? "El interesado expone los resultados tangibles que esperan ver, y explican qué cambio quieren lograr en el mundo y por qué es importante ", dijo Tordoff.

3. Consultar los otros actores.

Para que un proyecto sea eficaz, los receptores de donación necesitan aceptación por parte de los otros actores, estos pueden ser autoridades locales, la comunidad donde se llevará a cabo el proyecto o el gobierno nacional. "Aun cuando es la comunidad misma [quien presenta la carta de intención] - como una cooperativa de mujeres - se quitan oportunidades al no involucrar adecuadamente a los otros actores ", dijo el director de donaciones Dan Rothenberg.

4. Comience con algo pequeño.

Si usted nunca ha trabajado con CEPF, desarrollar una idea de proyecto modesto requiere un presupuesto más pequeño. A partir de ahí, se puede construir una relación con el personal del CEPF y el Equipo Regional de Implementación.

"Hay múltiples convocatorias de propuestas, por lo tanto traten de no incluir todo su trabajo y las esperanzas y los sueños en un gran proyecto y aplicar desde el primer día", dijo Tordoff. "Empezar con algo alcanzable y, durante el primer proyecto, podemos trabajar con usted para entender mejor a su organización y lo que quiere lograr. Podemos ayudarle a dar el siguiente paso ".

Y mientras se alienta a las propuestas de proyectos más pequeños, la solicitud de presupuesto tiene que adaptarse a la escala de los resultados de conservación que se persigue. "Una propuesta con un gran presupuesto y pretende generar beneficios modestos de conservación tendrá que luchar fuerte para ser aprobado ", dijo Zador.

5. Escoja un proyecto que le apasione.

Para el director de donaciones Pierre Carret, el entusiasmo es más importante que hacer una Carta de Intención con la gramática perfecta y lógica impecable. "Cuando la gente es apasionada, lo notas. Esa es la fuerza de la sociedad civil".

6. Sea realista.

"Cuando la gente promete demasiado, lo hace parecer como si ellos no entienden cómo funcionan las cosas en realidad, y podemos darnos cuenta muy fácilmente", dijo Rothenberg. "Queremos pequeñas buenas ideas, y nos gusta cuando las personas se postulan con estas ideas, porque nos hace pensar que lo hicieron personas que conocen sus propias capacidades."

7. Solicitar comentarios.

Antes de enviar la carta de intención, tener a alguien más para que lo analice. "Revisar con los colegas, compartir con amigos, consultar a los habitantes del lugar del proyecto, el intercambio con la administración local, conectarse con expertos o investigadores de las universidades", dijo Carret. "Una buena propuesta no es la propuesta de una persona!"

8. Tenga en cuenta su audiencia.

Incluso Zador, que ha sido directora de donaciones de CEPF durante 14 años, no puede saber todo acerca de cada lugar y proyecto. "Potenciales receptores de donación deben entender que las personas que leen la propuesta no conocen la circunstancia de cada proyecto en particular", dijo.

Rothenberg confirma. "Los buenos candidatos toman las cosas fuera de sus términos y las ponen en nuestros términos", dijo. Aunque observó que es seguro asumir que los directores de donación ya entienden que los hotspots de biodiversidad sin lugares importantes de conservación, por lo que no hace falta explicar eso ,

9. Vaya al grano.

Los directores de donaciones y los equipos regionales de implementación no están buscando una propuesta muy bien escrita; prefieren que sean sucintas. "Hemos visto propuestas con sólo 10 líneas de largo y que son lo suficientemente buenas", dijo Rothenberg. "Dennos una buena idea, explíquela claramente y dígnanos dónde queda. Vamos a ayudarle con todo lo demás".

10. Piense más allá de la donación.

CEPF busca financiar proyectos que generen cambios sustanciales y de largo plazo. "Queremos asegurarnos de que los resultados e impactos que se buscan a partir de un proyecto perduren después de que concluya la donación de CEPF," dijo Zador.

11. Explique por qué usted es el indicado para el trabajo.

Una carta de intención exitosa describe por qué usted es la organización más calificado para implementar el proyecto, ya sea porque usted tiene experiencia o porque viven en la comunidad. "La gente supone que porque escribieron la propuesta son la mejor opción para implementarla", dijo Rothenberg. "Eso no es un buen supuesto."

12. Hable con nosotros!

Algunos donantes desalientan a los solicitantes de ponerse en contacto con ellos para pedir consejo durante el proceso de convocatoria, pero CEPF alienta a los solicitantes de contactarse. "Pueden consultarnos en cualquier momento para que orientemos potenciales receptores de donación y para discutir ideas de proyecto," dijo la directora de donaciones Peggy Poncelet.

Los directores de donaciones y los equipos regionales de implementación quieren ayudarle a que presente una carta de intención exitosa, incluso si usted es nuevo en escribir propuestas.

"Tenemos mucha experiencia de trabajo con organizaciones como la suya, así que aproveche nuestra experiencia", dijo Tordoff. "Estamos aquí para ayudar."

Para hablar con nosotros, puede:

- Contactarse con las personas de contacto que aparecen en la convocatoria específica de propuestas.
- Ponerse en contacto con el equipo regional de implementación que aparece en la página web del CEPF para la región de inversión del CEPF de su interés.
- Enviar un mensaje a cepfgrants@conservation.org para retroalimentación o mayor información.

¿Listo para solicitar una donación? [Vea la lista de las convocatorias abiertas aquí](#). Para obtener más información sobre las actividades de CEPF en su región, y para encontrar los perfiles de ecosistemas, visite la sección "[Dónde trabajamos](#)" en la página web y haga clic en el hotspot de su interés.