

Guía de Bolsillo



Introducción para vincular la guía con el proyecto VLM y el proceso de fortalecimiento de capacidades



Conceptos, herramientas y consejos útiles en la ruta de la sostenibilidad financiera de nuestras organizaciones.



Proyecto Voz y Liderazgo de las Mujeres - Colombia



Esta guía de bolsillo, está compuesta por 5 módulos cortos, con información que ha sido seleccionada para aportar a sus procesos de sostenibilidad financiera. Cada módulo contiene una bolsita de herramientas en la que se incluyen formatos, videos de apoyo y materiales que les serán de mucha utilidad.

Módulo 1 (Pág 2)

¿Cómo puedo formular de manera clara mi proyecto?

Módulo 2 (Pág 6)

¿Cómo me preparo para una gira de recaudación de recursos?

Módulo 3 (Pág 8)

¿Fortalecer las capacidades personales, es importante para la sostenibilidad de la organización?

Módulo 4 (Pág 10)

¿Y si emprendemos podemos ser sostenibles?

Módulo 5 (Pág 12)

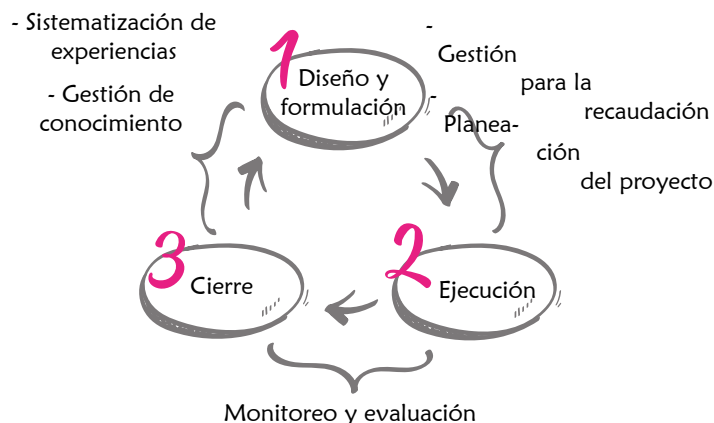
Directorio de aliados estratégicos.

Guía elaborada por Nelly Amparo Rodríguez Hernández
- Consultora en Sostenibilidad Financiera . Economista,
Especialista en Cooperación Internacional y Gestión de
Proyectos para el Desarrollo.

Módulo 1

¿Cómo puedo formular de manera clara mi proyecto?

En este módulo vamos a conocer algunas **claves para la formulación** de proyectos sociales.



¿Qué es el ciclo del proyecto y cómo está compuesto?

1 La fase de diseño y formulación: Es en esta fase donde construimos el proyecto a partir de las necesidades y prioridades que las mujeres han identificado con anterioridad. Es la fase en la que debemos tener claro de qué manera el proyecto generará beneficios en la vida de las mujeres y las jóvenes. En esta fase también se diseña el presupuesto, esto es el costo de las actividades, personal y equipos.

2 La fase de Ejecución: Ocurre desde el momento en que contamos con los recursos financieros, técnicos y humanos para desarrollar el proyecto. Requiere contar con un plan de acción detallado, distribución de roles y responsabilidades y necesita siempre de un proceso de seguimiento y monitoreo.

3 Fase de cierre: En esta fase es importante adelantar procesos de evaluación que nos ayuden a medir los resultados alcanzados y no sólo las actividades desarrolladas. La información que resulta de la evaluación permite mejorar y ajustar nuestras estrategias.

¿Quiere conocer algunas claves para empezar el proceso de formulación?

¡Tome en cuenta lo siguiente!



¡¡¡Cuidado!!! el formulario **NO HACE AL PROYECTO**, el formulario es sólo una herramienta de comunicación que me permite presentar mi proyecto, por lo tanto, **NUNCA** comience con la formulación del proyecto rellenando un formulario.



Primero **diseñe su proyecto**, es decir, realice un análisis de las distintas situaciones, use un árbol de problemas y soluciones o un **marco lógico como herramienta de planificación** y por último llene el formulario.



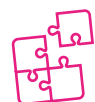
Lo más aconsejable es que como organización **cuente con un formulario propio** de proyecto, que luego pueda ser vertido en otros formularios de acuerdo a las agencias o instituciones a donde se va a presentar.



No se deje confundir con los ítems y niveles que le propongan dentro del formulario, lo importante es tener claridad sobre los distintos componentes de la propuesta y la forma en cómo están relacionados.



Es aconsejable siempre **preguntar si la agencia tiene un enfoque particular** para la presentación de los proyectos. Si existe dicho enfoque, revise materiales relacionados que le ayuden a concretar técnicamente la formulación.



Revise primero el formulario, analice los distintos componentes de manera lógica e interconectada, en general las agencias proponen diferentes ítems que se conectan entre ellos y **es importante comprender el sentido**.

¿Cuáles son los componentes principales de un proyecto?

1 Resumen general del proyecto: Aquí puede describir el objetivo principal del proyecto y la situación que enfrentan las mujeres a la que el proyecto busca responder. También describir quiénes son las beneficiarias directas y señalar cuáles son las principales actividades y la duración que tendrá la ejecución del proyecto. Cierre incluyendo una explicación de por qué este proyecto es importante y debería llevarse a cabo.

2 Descripción de la situación: identificación de los efectos del problema en la vida de las mujeres de manera diferencial y las transformaciones o cambios que deberían generarse a partir de la ejecución del proyecto.

3 Teoría de cambio y Actividades: Es la forma como explico que las actividades pueden llevar a cambios o resultados y así a cumplir los objetivos. Puedes utilizar la herramienta de marco lógico.

4 Población destinataria: Aquí es importante incluir los grupos meta o beneficiarios de manera diferenciada, por ejemplo: sexo, edades, características. Recuerda que es muy importante convocar a las jóvenes.

5 Objetivos del proyecto: El objetivo general se refiere al impacto que se busca tener y que va más allá de la duración del proyecto. No depende sólo del proyecto así que lo formulamos en términos de una contribución. El objetivo específico, se trata de los efectos directos que buscamos con el proyecto o resultados que queremos obtener. Debe relacionarse con un cambio de una situación o una transformación positiva. Este objetivo tiene que ver con los grupos beneficiarios.

6 Indicadores: Se trata de las mediciones señales de cambio a través de  cuáles

sabemos que estamos cumpliendo  los objetivos. Los indicadores se construyen para los objetivos específicos de nuestro proyecto.

7 Estrategia de intervención: Aquí hablamos de las metodologías previstas, de las formas de llevar a cabo las actividades, de las técnicas y herramientas que implementaremos.

8 Plan Operativo: Es la organización de las actividades en un cronograma de acuerdo a la duración del proyecto.

9 Análisis de riesgos: Todos los proyectos tienen riesgos, es preciso identificarlos y describir la forma como se van a mitigar.

10 Sostenibilidad de la propuesta: Aquí se describe cómo se puede asegurar que los resultados alcanzados se mantengan vigentes una vez se termine el proyecto.

11 Estrategia de monitoreo y evaluación: Aquí se describen los mecanismos que se van a utilizar para hacer el seguimiento y monitoreo al proyecto. Quién tiene a cargo estas tareas y con qué recursos se van a llevar a cabo

12 Presupuesto.

Mi bolsita de herramientas



Formato de presentación de  ta de proyecto

Videos de apoyo



Video 1:
Ciclo de proyecto 



Video 2:
Claves para la formulación de proyecto 



Video 3:
Herramienta de  o lógico



¿Cómo asegurar que mi proyecto esté técnicamente bien formulado?

Antes de contestar esa pregunta debemos resolver esta otra:

¿Qué es un proyecto social?

Toda acción destinada a producir cambios en una determinada realidad y que involucra o afecta a un grupo social determinado.



Desde el punto de vista técnico, un proyecto es:

- Una acción planificada, es decir, tiene una lógica.
- Compuesta por un conjunto de actividades que convierte recursos en productos y resultados.
- Con vista a alcanzar un objetivo específico que contribuirá a un objetivo general.
- Con un presupuesto determinado.
- Dentro de un periodo de tiempo determinado, para un grupo de participantes definido y en una zona geográfica delimitada.

¿Qué es el marco lógico y por qué es importante en la formulación de proyectos?

El marco lógico es una **HERRAMIENTA ANALÍTICA** para definir, distinguir, relacionar y estructurar, de manera precisa, los elementos principales de un proyecto, estableciendo los lazos lógicos entre los insumos, las actividades, los resultados y los objetivos.

Esta herramienta se conoce como la Matriz de Marco Lógico (MML)

	1	2	3	4
	Descripción lógica de la intervención	Indicadores	Fuentes de verificación	Supuestos
Lógica vertical ↓	Finalidad: ¿Para qué?			
	Objetivos: ¿Qué queremos?			●
	Componentes: ¿Cómo? (Resultados - productos)			●
	Actividades: ¿Con qué?	Recursos	Costos	●
	→ Lógica horizontal			

1 La primera columna describe y resume lo que llamamos la lógica de intervención del proyecto donde se une mediante una relación de causa-efecto lo que pretendemos hacer, es decir, las actividades y lo que queremos lograr, es decir, los resultados y objetivos.

2 Los indicadores: Son las señales de cambio, aquello que nos dice si vamos o no por el camino correcto. Deben ser precisos en Cantidad, Calidad, grupos, tiempo y localización.

3 Fuentes de verificación: Indican dónde y en qué forma se pueden encontrar las informaciones con respecto a las realización de los objetivos del proyecto y resultados.

4 Supuestos: Son las condiciones externas que deben cumplirse para favorecer el éxito del proyecto.



La relación entre causa y efecto es la idea básica de la herramienta

¿Te animas a construir tu propio marco lógico?

Mi bolsita de herramientas



Formato de marco lógico

Videos de apoyo:



Video 3:
Herramienta de marco lógico

Módulo 2

¿Cómo me preparo para una gira de recaudación de recursos?

¿Cuáles son los documentos que no puedo olvidar cuando voy a una gira de recaudación de recursos?

Cuando decide emprender una gira para recaudar recursos, jamás debe olvidar estos **3 documentos imprescindibles para comunicar** correctamente qué tipo de recursos requieres (**financieros, técnicos, humanos**) y para qué serán utilizados:

- 1 **El proyecto:** Nunca emprenda una gira de recaudación sin llevar el proyecto o los proyectos para los cuáles está buscando recursos.

iRecuerda

El proyecto es la unidad mínima para iniciar un proceso de gestión de recursos.

- 2 **Una presentación de la organización:** Esta presentación debe contener datos importantes como: **¿Quiénes somos?, ¿Cuál es nuestra misión y/o objetivo?, ¿Cuáles son nuestras estrategias/enfoques/líneas de trabajo?, ¿Cuáles son nuestros mayores logros?, ¿Quiénes han sido nuestros aliados?, ¿Dónde puede encontrar información de la organización?, ¿Cómo proponemos unir esfuerzos y ser aliados con el potencial financiador, donante o socio?**

- 3 **Tarjetas de presentación:** Recuerde que las tarjetas de presentación no pasan de moda, son una herramienta visual que debe contener la información de contacto precisa y directa. Asegura la interacción física, ya que promueve las relaciones interpersonales, lo cual a la vez genera confianza y seguridad al momento de establecer un nuevo contacto o concretar una alianza.

Es fácil de llevar, así que podrás llevarlas en tu bolsillo y repartirlas en cualquier lugar que consideres oportuno

¿Ya tiene su tarjeta de presentación?



Mi bolsita de herramientas



Formato de información para la presentación de la organización en una gira.



Esquema de presentación de la organización PPT

¿Cómo preparar una reunión con un posible aliado o donante?



Si está buscando establecer relación con un potencial donante, la mejor manera de comenzar es programando una reunión y solicitando la cita. Esto les brinda a ambos la oportunidad de presentarse, conocerse y discutir sus objetivos. Para garantizar una reunión productiva, toma en cuenta:

1 Definir los objetivos de la reunión y comunicarlos: ¿Qué espera lograr con esta reunión? ¿Va en búsqueda de un apoyo monetario específico? ¿Busca asegurar un compromiso de apoyo futuro para un proyecto? o, ¿busca simplemente crear conciencia sobre su causa y su proceso organizativo?

2 Investigue al socio potencial: investigue todo lo que pueda sobre la persona, institución, entidad u organización que va a visitar. Entender con quién está hablando es clave en la recaudación de fondos o movilización de apoyo. **¿Cuáles son los intereses del donante? ¿Qué tipo de proyectos financia? ¿qué tipo de apoyos presta? ¿está interesado en temas relacionados con ruralidad, campesinos, poblaciones afrocolombianas o indígenas?** Esta investigación le ayudará a adaptar su presentación y su solicitud.

3 Prepare una presentación bien elaborada, concisa, convincente y que transmita el impacto de su causa. Esto le dará a su potencial donante una mejor comprensión de su iniciativa y de lo que espera lograr. Ajuste la presentación de acuerdo con los intereses y necesidades del donante

potencial. Recuerda, no solo estás pidiendo dinero: **Estás ofreciendo una oportunidad para que los donantes sean parte de algo significativo.**

No olvides llevar el documento con el perfil de la propuesta o proyecto, incluyendo la información básica necesaria.

4 Sea flexible: Es importante ser flexible al programar una reunión. Tenga en cuenta que son personas ocupadas y pueden tener horarios conflictivos. **Sea paciente y trabaje con ellos** para encontrar un momento que funcione para ambos.

5 Haga un seguimiento: ¡El trabajo no termina cuando sales de la reunión! Después de la reunión, asegúrese de hacer un seguimiento a su donante potencial:

-Envíe una nota de agradecimiento por su tiempo.

-Envíe información o material complementario.

-Plantea fechas para una próxima reunión.

Todo esto ayudará a mantener abiertas las líneas de comunicación y aumentará la probabilidad de establecer una asociación exitosa.

Después de la reunión, tómese un tiempo para reflexionar sobre lo que salió bien y lo que podría mejorarse.

¿Cumpliste tus objetivos?

¡Mi bolsita de herramientas!



Modelo de texto de correo/carta para solicitar una reunión

Videos de apoyo



Video 4:

Tips para preparar reuniones exitosas

Módulo 3

¿Fortalecer las capacidades personales, es importante para la sostenibilidad de la organización?

¿Cómo se relaciona la sostenibilidad financiera de nuestras organizaciones y el fortalecimiento de nuestras capacidades?

Recordemos que la sostenibilidad financiera es la capacidad para generar e implementar ideas, métodos y soluciones que se traduzcan en recursos económicos provenientes de diversas fuentes de financiamiento para cubrir el gasto operativo, de programas e infraestructura para nuestra organización.

Trabajar para hacer sostenibles nuestras organizaciones requiere que nos formemos y preparemos de manera permanente en distintos aspectos. Aquí vamos a explorar dos ámbitos personales que son importante:

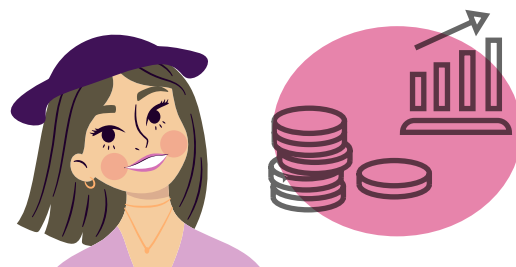
- 1 El manejo y el uso que damos al dinero
- 2 Nuestras habilidades emocionales
- 3 Las habilidades de negociación

¿Por qué es importante el buen manejo y uso del dinero para las mujeres?

Las mujeres siempre han estado ligadas a la administración de los recursos, aunque no siempre son reconocidas por su labor. La participación de las mujeres en la economía es un hecho que siempre se ha dado, aunque no siempre se le ha otorgado un lugar. Su labor ha sido fundamental para mantener la economía del hogar, de la finca, de la parcela, del negocio familiar y comunitario.

Es por esto que es importante conocer herramientas que ayuden a las mujeres a tener finanzas saludables, que permitan concretar y avanzar en los proyectos económicos personales, familiares y de la comunidad.

El Manejo del dinero: No se puede mejorar o hacerse cargo de algo que no se conoce, ¿cierto? Por eso se requiere conocer con detalle la situación financiera que se tiene en lo personal.



El manejo de los recursos, en este caso del dinero como recurso económico, es una actividad que se aprende y se perfecciona, es por eso que, es fundamental recibir y poner en práctica la formación financiera.

¿Debemos mejorar nuestras habilidades emocionales para fortalecer nuestras organizaciones y hacerlas sostenibles?

Sí, nuestras organizaciones son escenarios en donde participamos cada una de nosotras con nuestras emociones, por eso es importante reconocer el papel que éstas tienen en el momento de relacionarnos con las demás y con nosotras mismas.

Aquí hablamos de habilidades emocionales:

Las habilidades para establecer y mantener relaciones interpersonales: Como la asertividad, la empatía, la capacidad de adaptación a ambientes distintos, la escucha activa, la capacidad de negociación, la credibilidad, el respeto hacia nosotras mismas y hacia los demás, la inteligencia emocional.

También las habilidades para relacionarnos cuando trabajamos en equipo al interior de nuestras organizaciones: Como el trabajo en equipo, el compromiso, la implicación, la responsabilidad, la proactividad, la capacidad para la toma de decisiones, la actitud positiva, la capacidad para resolver problemas.

¿Las mujeres somos buenas negociadoras? ¿saber negociar puede ayudarnos a transformar nuestra realidad?

La palabra negociación puede ser un detonante para algunas mujeres. Se echan atrás, se paralizan o se marchitan durante la negociación; otras llegan dispuestas a ser duras, pero se marchan acosadas y frustradas.



muchas mujeres negocian con éxito.

Entonces, si negociar es una habilidad muy valorada, **¿por qué las mujeres asocian tantas emociones negativas con la idea y el acto de negociar?**

Las historias que las mujeres se cuentan a sí mismas sobre quiénes son como negociadoras afectan su rendimiento en la negociación. Para cambiar los resultados debemos cambiar el proceso, y para cambiar el proceso, debemos cambiar la forma como lo hemos hecho hasta ahora.

Por ejemplo, en el mundo laboral, ante una oferta de salario, muchas mujeres aunque podrían haberlo hecho, no toman la iniciativa de negociar y aceptan la propuesta inicial, asumiendo que es lo que hay para ellas. Sin embargo, el primer paso es que las mujeres asuman que la mayoría de las cosas en su vida son negociables, que no tienen por qué aceptar el status quo. Este es el principio de la práctica de la negociación.

La siguiente es una oferta gratuita de cursos que puede ayudarla a fortalecer los conocimientos, habilidades y capacidades personales que al final aportan a construir procesos organizativos más sostenibles:

Aula Virtual de La Secretaría de la Mujer de Bogotá:



capacitaciones.sdmujer.gov.co



Queremos invitarlas a revisar 3 CURSOS que pueden aportar mucho a fortalecer las capacidades para la sostenibilidad financiera:



1. Curso Negociar
Una estrategia para la transformación de las mujeres.



2. Cursos de habilidades socioemocionales para el emprendimiento, el empleo y la vida.



3. Curso de Formación en Educación Financiera.

Recuerda que para ingresar debes crear usuario y contraseña



ver video tutorial

Módulo 4

¿Y si emprendemos podemos ser sostenibles?

En esta parte de la guía vamos a explorar el tema del **“emprendimiento social”**, como una opción para generar recursos que repercuten en el desarrollo de nuestras organizaciones, que además le confieren **autonomía y sostenibilidad financiera** a nuestras iniciativas sociales y organizacionales.

¿Qué es el emprendimiento social?

Un emprendimiento social es una iniciativa económicamente establecida por parte de una o varias personas con el fin de lograr un objetivo social o ambiental.

El emprendimiento social utiliza herramientas del sector empresarial para lograr un objetivo social. Así, busca desarrollar modelos económicos rentables y con impacto social y ambiental positivo. **¿Suena complicado?**

Te lo explicamos en otras palabras. El emprendimiento social reúne las características positivas de las empresas (**sostenibilidad económica, procesos y sistemas eficientes, indicadores de resultados, etcétera**) con las características positivas de las organizaciones sin ánimo de lucro (**enfoque en el bien común, altruismo, impacto social y ambiental**).



Esta combinación de pragmatismo empresarial y de visión social permite crear empresas que solucionan problemáticas sociales y ambientales, sin depender ni de donaciones ni de subsidios públicos, dado que generan sus propios ingresos y financian sus propias actividades.

En conclusión, sólo es posible acompañar la palabra emprendimiento del adjetivo **SOCIAL** cuando este genera valor social sostenible.



Un emprendimiento social genera un triple impacto: beneficios económicos, a la vez que crea valor social y ambiental

¿Es lo mismo un emprendimiento social que una organización sin ánimo de lucro?

No, no es lo mismo. Son organizaciones con objetivos diferentes, aunque se parecen en su espíritu de transformación social y la creación de beneficios para la comunidad.

Las organizaciones sin ánimo de lucro son actores sociales cuya actividad no pretende generar ningún lucro o beneficio. Todo su esfuerzo y sus recursos se destinan a la creación de cambios sociales o ambientales. Por lo tanto, suelen depender de donaciones, subsidios y apoyos económicos provenientes tanto del sector público como del privado.

Aun cuando pueden financiarse con productos y servicios, no pueden generar ganancias para la organización ni distribuir esas ganancias para sus socios. Todo el dinero que entra debe ser utilizado para su función social o ambiental.

En contraposición, el emprendimiento social busca un beneficio económico a través de la venta de sus productos o servicios. Estas ganancias permiten a quien emprende sostenerse y cumplir sus objetivos sociales. Es decir, las ganancias son una parte importante y necesaria de todo emprendimiento social para poder obtener el impacto social y ambiental que busca sin depender de aportes económicos externos.



¿Quiénes apoyan el emprendimiento social en Colombia?

En la siguiente lista están algunas de las entidades que apoyan a los emprendimientos sociales en Colombia y el mundo:

• **Acumen:** una organización pionera que busca maneras innovadoras y disruptivas para abordar los retos de la desigualdad y la pobreza.

<https://acumen.org/es/regions/latinoamerica/>

• **RECON:** identifican emprendimientos sociales para visibilizarlos, conectarlos y fortalecerlos. Buscan fortalecer el ecosistema del Emprendimiento social bajo las condiciones adecuadas y contribuyendo al desarrollo económico y social del país.

<https://www.reconcolombia.org/>

• **Makaia y su plataforma Nodo Ka:** capacita y ayuda a las organizaciones y proyectos sociales en la generación de recursos humanos y financieros, adaptándose a las necesidades que puedan tener.

<https://makaia.org/> <https://www.nodoka.co/>

• **Innpactia:** ayudan a encontrar el donante apropiado para financiar proyectos de impacto social. Reúnen fondos para proyectos de impacto de más de 4000 donantes.

<https://www.innpactia.com/>

• **Quántica Education:** escuela de emprendimiento social, con operaciones en toda Latinoamérica. Busca contribuir en la construcción de una economía inclusiva y reducir la pobreza sistémica.

<https://www.quanticaeducation.com/>

• **INNpuls Colombia:** acompaña la aceleración y el crecimiento de empresas de alto nivel y potencial, así como impulsar los procesos innovadores ya conformados para generar desarrollo económico, equidad y oportunidades de empleo.

<https://www.innpulsacolombia.com/>

• **Fondo Emprender:** modelo formativo con acceso a capital semilla, para emprendimientos con potencial de sostenibilidad y desarrollados por practicantes / estudiantes. <https://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx>

• **RutaN:** promueve el desarrollo de negocios innovadores basados en tecnología. En el caso de los emprendedores, les ofrece acceso a mercados, acceso a tecnologías, contactos clave, desarrollo de nuevos negocios, espacios físicos para trabajar, financiación, formación y asesorías en temas como propiedad intelectual. <https://www.rutanmedellin.org/>

• **CREAME:** incubadora de empresas creada por instituciones académicas, empresariales y gubernamentales, que ofrece programas de emprendimiento y modelos para la incorporación de las empresas en el mercado financiero y comercial global. <https://www.cream.com.co/>

• **Yunus Negocios Sociales:** organización global que persigue el objetivo de reducir la pobreza y la crisis climática. Ofrece apoyo y apalancamiento para el crecimiento de los emprendimientos sociales, así como consultoría en el marco de la innovación social para empresas. Sirve de puente entre los emprendedores sociales y las grandes empresas. <https://www.co.yunussb.com/>

• **Compartamos con Colombia:** conecta talentos para generar impacto social y ambiental con organizaciones interesadas en el desarrollo social. Brinda consultorías para el diseño e implementación de soluciones sostenibles en diferentes contextos y realidades. <https://compartamos.org/>

• **Todos Podemos:**

<https://todos-podemos.com/>

Directorio de aliados estratégicos

Mi bolsita de herramientas



Oferta institucional de la dirección de mujer rural



Proyectos de Desarrollo y DDHH
Base de datos: Fuentes de Financiación

