





CURSO - TALLER CAPACITACIÓN EN GESTIÓN DE PROYECTOS

Corporación Autónoma Regional de Risaralda – CARDER Instituto de Investigaciones Ambientales
Universidad Tecnológica de Pereira

Contenido de la Tercera Sesión

- 1. ¿Qué es un proyecto?
- 2. Análisis de Problemas.
- 3. Definición de Objetivos.
- 4. Análisis de Conflictos y Potencialidades.
- 5. Análisis de Alternativas.
- 6. Matriz de Marco Lógico.
- 7. Monitoreo y Evaluación de Proyectos.
- 8. Financiación de Proyectos.

8. Financiación de Proyectos.

A la hora de gestionar un proyecto, surgen preguntas como: ¿Cuál será su impacto sobre las poblaciones beneficiarias?, ¿De dónde procederán los recursos para financiarlo?, ¿es viable el proyecto?

Durante el proceso de gestión de recursos, debemos tener en cuenta los siguientes principios:

- Responsabilidad: Sin generar impactos negativos o dependencia.
- Transparencia: Objetivos claros de coopearción.
- Ética del gasto: Que se gasten en actividades objeto de la convocatoria o del proyecto
- Independencia: No generar vínculos con el financiador.
- Criterios operacionales: Viabilidad en la ejecución.
- Ética del ingreso: Que provengan de fuentes transparentes y lícitas.
- Fondos afectados: Deseo del donador.

Tipos de Proyecto

- De investigación (generación de nuevos conocimientos).
- Sociales (donaciones, solidaridad, ayudas).
- Emprendimiento (ideas de negocio, microcréditos, cadenas productivas).
- De Desarrollo (gestión socio-ambiental, democracia, paz y post-conflicto).

8.1. APROXIMACIÓN AL DONANTE

LO QUE EVALUAN DE LA CONTRAPARTE:

- Experiencia en la zona.
- Experiencia en el sector de actuación.
- Objetivos y principios coincidentes.
- Accesibilidad.

ELEMENTOS OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Años de experiencia de la ONG
- Numero de empleos
- Presupuesto.
- Experiencia en el sector en el que solicita ayuda.
- Prioridad geográfica.

ELEMENTOS SUBJETIVOS DEL PROYECTO

- Formulación del proyecto
- Viabilidad/ sostenibilidad
- Adecuación a políticas de desarrollo locales.
- Impacto de genero
- Impacto ambiental

VALOR AGREGADO DE UN PROYECTO

- Uniones o asociaciones de ONGs .
- Consorcios con otras entidades.
- Porcentaje de financiación propia.
- Implicación de los beneficiarios en el proyecto.

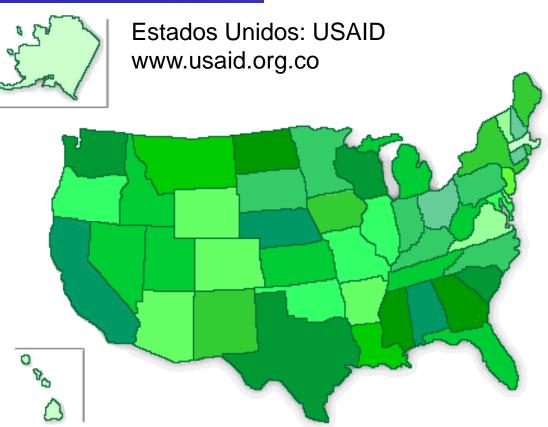
8.2. Fuentes de Financiación

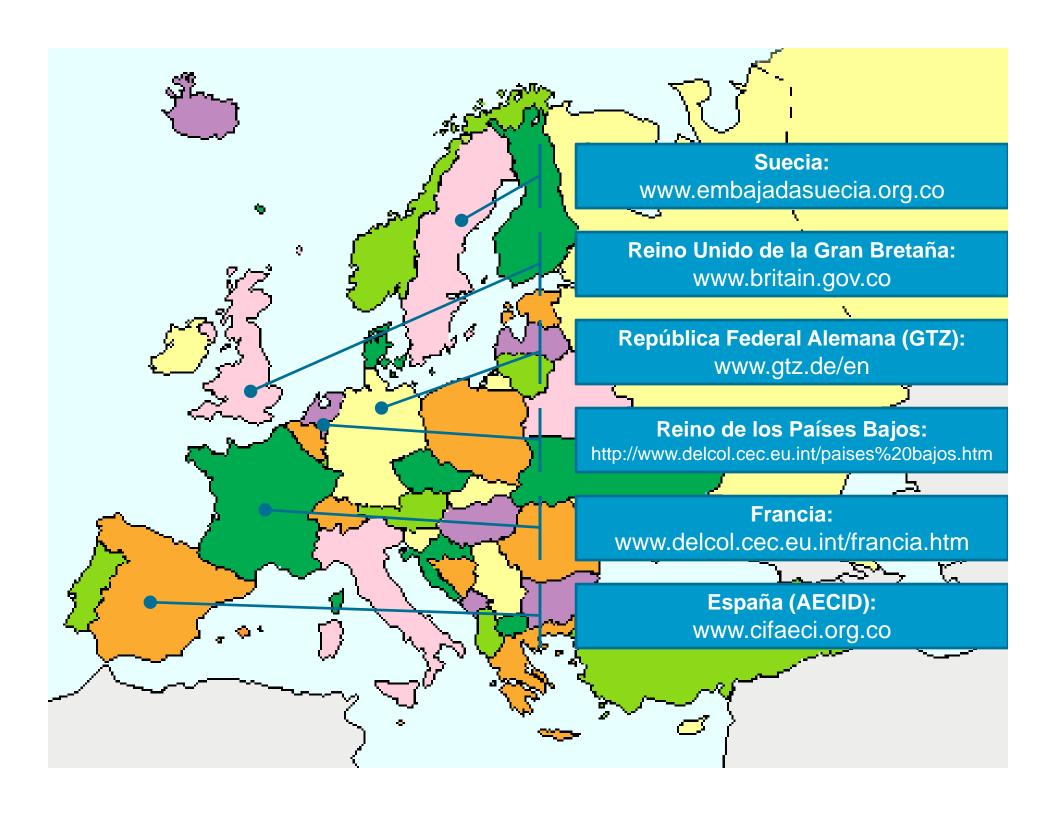
1. Internacionales Bilaterales:











2. Internacionales Multilaterales:

Comisión Europea: http://www.delcol.ec.europa.eu/

Banco Interamericano de Desarrollo – BID: http://www.iadb.org/

Banco Mundial: www.worldbank.org

Agencias del Sistema de las Naciones Unidas

3. Nacionales:

- COLCIENCIAS (Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología): www.colciencias.gov.co
- FOMIPYME (Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas): www.mincomercio.org.co
- Fondo Para la Acción Ambiental y la Niñez: www.accionambiental.org
- SENA: www.sena.org.co
- Entidades Territoriales (Alcaldías, Gobernaciones, Ministerios, Corporaciones Autónomas).
- Otras fuentes (Universidades, empresas, ONGs, etc).

8.3. ASPECTOS A TENER EN CUENTA:

Calidad técnica

Los Objetivos y los Resultados propuestos son realistas?
Se propone una metodología adecuada?
El análisis estadístico es el adecuado? Está correcto?
Las actividades propuestas producirán los Resultados establecidos?
El presupuesto y el plan de acción propuestos son adecuados para el logro de los Resultados.

La institución proponente (y/o los socios estratégicos) tienen la experiencia y las facilidades requeridas para llevar a cabo el proyecto?

IMPORTANCIA RESPECTO DE LAS PRIORIDADES DEL PATROCINADOR

- 1. El problema cuya solución se propone es de naturaleza lo suficientemente seria para comprometer el desarrollo local, regional o nacional?
- 2. La necesidad y urgencia del proyecto se han expresado con claridad suficiente?
- 3. Para el valor que se solicita, el proyecto representa una ganancia apreciable (social o aún económica)
- 4. Los Resultados buscados por el proyecto producirán un efecto/impacto a corto, mediano o largo plazo que justifique ampliamente los costos involucrados?
- 5. La probabilidad de lograr los Resultados propuestos es lo suficientemente alta como para justificar la inversión?

- 6. Como serán implementados o transferidos o promovidos los resultados obtenidos y a quien?
- 7. La propuesta indica algún factor socio económico que a largo plazo pueda impedir la implementación de los Resultados?.
- 8. Los usuarios finales o beneficiarios del proyectos están claramente identificados?
- 9. Existe algún componente de entrenamiento que esté involucrado en el proyecto?
- 10. La propuesta se adecua a las intenciones y propósitos estratégicos del patrocinador.

IMPACTO ESPERADO

Se debe especificar cual es el impacto que se logrará (esperado) en las áreas de interés especifico para el patrocinador tales como:

- Consecuencias del proyecto en el ambiente o aplicación subsiguiente de los resultados.
- Beneficios específicos. Ej. Niños, jóvenes, microempresarios, mujeres, minifundistas, otros.
- Ubicación geográfica: cual es el contexto regional, nacional o local en los cuales el proyecto impactará?
- Impacto socio económico: Incremento de la productividad, alivio de la pobreza, alimentación, otros.
- Conservación de recursos: Ej: Biodiversidad, bosques, fauna

REDACCION Y ESTILO

Para escribir una propuesta exitosa tenga en cuenta:

- Escoja muy cuidadosamente las palabras a usar.
- Entre menos palabras haya en una frase mucho mejor.
- Ponga atención a la forma en que usted construye su frase para expresar una idea central.
- Discuta el borrador final con sus colegas antes de someterlo formalmente.
- Utilice un solo verbo activo al expresar el objetivo general y el especifico. Objetivos expresados con mas de un verbo son confusos y difíciles de manejar.
- Escriba la propuesta de manera sucinta no mas de 15 páginas de manera tal que pueda ser claramente entendida por alguien no versado en el tema.
- Si se ve obligado a usar expresiones técnicas, añada una explicación.
- Plantee su proyecto como una necesidad urgente.
- Apoye su proyecto con hechos o estadísticas contundentes
- Provea una salida esperanzadora: su descripción no debe ser tan dramática como para que la solución sea excesivamente difícil o imposible.
- Numere las páginas.
- Exprésese en frases y párrafos cortos.
- Adhierase de forma estricta a las guías suministradas por el patrocinador.

Errores mas comunes:

- Palabreria: Ej. "La aproximación a través del sentido común es absolutamente indispensable" Vs. "el sentido común es indispensable"
- Excesivo uso de Siglas: Ej. "el formato EDR se escogió dada su afinidad XT para formas diferentes de NH"
- Vaguedad: Ej. "En términos generales parecería existir una tendencia..."
- Razonamiento circular: Ej. Presentar su solución como su problema
 : "El problema es que no tenemos medicamentos. El desarrollar medicamentos sería la solución"
- El uso de Etcetera: En una propuesta no lo utilice: "Componentes críticos del análisis serían, temperatura, humedad etc.
- Excederse en el numero recomendado de paginas
- Presentar las propuestas extemporaneamente.

GRACIAS