

El impacto

# De invertir en



# la juventud

Un conjunto de recursos sobre  
financiación para organizaciones  
dirigidas por jóvenes

**CHOICE** FOR  
YOUTH &  
SEXUALITY



**DISPONIBLE EN INGLÉS EN**

*[www.youthdoit.org](http://www.youthdoit.org)*

© *CHOICE for Youth and Sexuality*

**FECHA DE PUBLICACIÓN**

*mayo de 2019*

**DISEÑO**

*Britt Duppen*

**REDACTADO POR**

*Lisa Marie Salley para  
CHOICE for Youth and Sexuality*

**EDICIÓN**

*Amber van Muijden y Harjanti Kertokarijo*

**Este breve  
documento de  
recursos se ha  
podido crear  
gracias a las  
aportaciones  
entusiastas  
de casi  
150 activistas,  
organizaciones y  
donantes.**

# ÍNDICE

<b>PRÓLOGO</b>	<b>8</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>11</b>
<b>¿QUÉ ES EL 'PANORAMA DE LOS DONANTES'?</b>	<b>14</b>
<b>LAS ORGANIZACIONES DIRIGIDAS POR JÓVENES Y EL ACCESO A LOS FONDOS</b>	<b>22</b>
<b>MODÈLES DE BAILLEURS DE FONDS FAVORABLES AUX JEUNES</b>	<b>40</b>
<b>LISTA DE CONTROL PARA DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA DE OBTENCIÓN DE FONDOS</b>	<b>50</b>
<b>GLOSARIO: UNA LISTA DE TÉRMINOS Y FRASES COMUNES PARA LA BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN POR PARTE DE LAS ODJ</b>	<b>56</b>
<b>RECURSOS</b>	<b>62</b>

## AGRADECIMIENTOS

Este breve documento de recursos se ha podido crear gracias a las aportaciones entusiastas de casi 150 activistas, organizaciones y donantes. Gracias a su compromiso de tiempo y honestidad, hemos podido elaborar este documento constructivo, que engloba una gran variedad de puntos de vista procedentes de todos los continentes del mundo.

Gracias a las personas a quienes hemos entrevistado: S M Shaikat, Hiba Ben Haj Khalifa, Gabrielle Bailey, Bwambale Morish, Aisha George, Tebogo Nkoana, Adriana Pereira, Euan Platt, Alexandra Panagiotakopoulou, Anna Shepard, Meenu Pandey, Ramatu Bangura, Anne-Isabelle Cameron, Felicia Huldig, Kristina Kastler, Amy Iftekhar, Aysha Harwood, Stefano Rovelli, Katri Bertram, Susannah Hurd, Lena Hothés, Thomas Rudebeck Eilertzen, Liz Tremlett, Nora Furlong, Barbara Lotti, Eva Charlotte Roos, Catherine Glucksman, Claudia Samcam y Manuel Gil.

**Gracias también a las 124 personas que ha rellenado la encuesta en inglés o en español. Sus respuestas han sido esenciales para entender las tendencias mundiales de acceso a financiación para organizaciones dirigidas por jóvenes.**

**También damos las gracias al joven equipo de revisores, Ayushmita Hazarika, Giulia Giacometti, Myrte Halman y Prisca Chakholoma, cuyas observaciones han sido muy útiles para conseguir que este documento sea más accesible y esté más adaptado a la juventud. Por último, queremos dar las gracias especialmente al equipo de CHOICE, Harjanti Kertokarijo, Lewis Emmerton y Amber van Muijden, por liderar este proyecto de consultoría y por su apoyo editorial.**

# PRÓLOGO

«Nada sobre nosotros sin nosotros» es un eslogan que se ha oído mucho en los últimos años en el ámbito del desarrollo internacional.

Y con razón, porque ciertos estudios han demostrado que se consigue un mayor impacto incluyendo a los beneficiarios en el diseño, la planificación y la implementación y evaluación de los programas.

Teniendo en cuenta que uno de cada cuatro habitantes del planeta tiene entre 10 y 24 años (¡son nada menos que 1.800 millones, según el FPNU!), los jóvenes son un grupo demográfico clave que hay que tener en cuenta para lograr un cambio social, incluyendo en cuanto a los derechos en materia de salud sexual y reproductiva (DSSR). Al fin y al cabo, los DSSR no son un tema aislado: están estrechamente ligados a disparidades socioeconómicas, migración y desigualdad de género, entre otras cuestiones. Para que todos los jóvenes puedan prosperar y tengan la posibilidad de elegir libremente sobre su futuro, deben tener la capacidad de tomar decisiones sobre sus DSSR en el presente sin impedimentos.

Pese a los numerosos obstáculos a los que se enfrentan, los jóvenes siguen siendo motores de cambios, provocando debates críticos, pidiendo a sus líderes que asuman responsabilidades y alzando una voz firme contra las injusticias sociales. Las organizaciones dirigidas por jóvenes son cada vez más visibles en los ámbitos internacional, regional y nacional, y jóvenes de todo el mundo se ponen en pie para que se escuche su voz. Se están ganando el reconocimiento como actores e impulsores clave del cambio en el campo de los derechos en materia de salud sexual y reproductiva y muchas otras cuestiones.

En 2016, CHOICE lanzó un llamamiento para conseguir más financiación abierta a los jóvenes. Desde entonces, hemos notado un



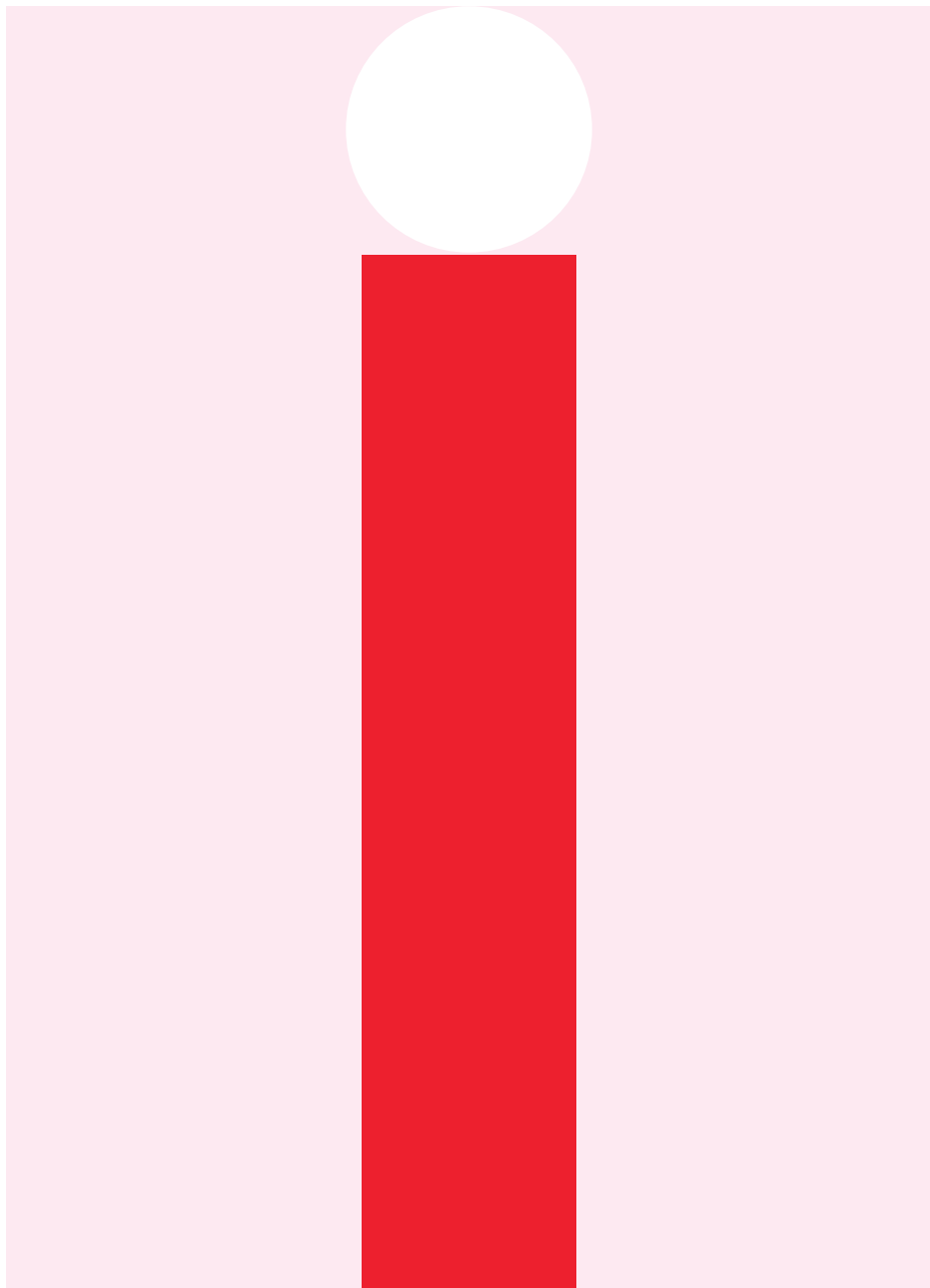
aumento del compromiso por incluir a jóvenes en los espacios de toma de decisiones, así como en programas y políticas. No obstante, todavía hay muchos jóvenes que dependen de ayuda externa para que se les incluya en la agenda y se les abran puertas. Necesitan tener acceso a un apoyo permanente para poder generar un impacto sostenible en los asuntos que les afectan. Del mismo modo, nos hemos dado cuenta de que muchos donantes y organizaciones de la sociedad civil expresan su interés en colaborar con defensores de la juventud y organizaciones juveniles, y en capitalizar las destrezas, la pericia y el poder colectivo de la juventud. Pero encontrar una organización dirigida por jóvenes que pueda prometer un retorno sobre la inversión puede ser complicado y requiere mucho tiempo.

CHOICE quiere poner en contacto a jóvenes y a simpatizantes de sus causas e iniciar un diálogo sobre cómo nosotros, como comunidad de desarrollo internacional, podemos ayudarlos a generar un impacto duradero. También queremos ayudar a los simpatizantes a entender y encontrar organizaciones dirigidas por jóvenes que puedan ayudarles en su misión. Esperamos que este documento sea un recurso práctico para poner en marcha ese diálogo.

Invirtamos juntos en generar impacto para la juventud.



**Nathalie Metheuver**  
Directora Ejecutiva



# INTRODUCCIÓN

**En 2018, iniciamos un proceso para llegar a entender la experiencia de las organizaciones dirigidas por jóvenes (ODJ) cuando tratan de obtener financiación a través de donantes. Durante tres meses, escuchamos las experiencias de más de 130 ODJ de todas las formas y tamaños, que trabajan en todo el mundo para hacer respetar los derechos humanos de los jóvenes, incluyendo sus derechos en materia de salud sexual y reproductiva (DSSR) y en cuestiones como la diversidad sexual y de género, la violencia de género, los medios de subsistencia de los jóvenes y su salud mental, entre otros temas.**

A través de entrevistas con nuestros investigadores y mediante una encuesta global, cada organización compartió sus experiencias recorriendo el panorama de los donantes con la esperanza de obtener financiación para apoyar su labor en contextos complejos de lo más variados. Las ODJ compartieron sus experiencias trabajando directamente con donantes y describieron las barreras a las que se enfrentan para obtener fondos y lo que hacen para superarlas. También hablamos con 15 importantes donantes que prestan su apoyo a la sociedad civil en todo el mundo y les pedimos que compartiesen sus experiencias de financiación de ODJ y que reflexionasen sobre lo que consideran como los mayores obstáculos para financiar a la juventud.

## **¿CÓMO DEFINIMOS UNA ORGANIZACIÓN 'DIRIGIDA POR JÓVENES' ?**

No existe una definición 'oficial' de una organización dirigida por jóvenes, y la edad y el grado de implicación de los jóvenes varía en función del contexto. No obstante, para los fines de este documento, aceptamos las organizaciones que se autodefinen como 'dirigidas por jóvenes'.

# EL DOCUMENTO DESTACA LAS EXPERIENCIAS DE LAS ODJ MIENTRAS RECORREN EL PANORAMA DE LOS DONANTES.

## UNA BREVE NOTA SOBRE LOS TIPOS DE RECAUDACIÓN DE FONDOS QUE SE TRATAN EN ESTE DOCUMENTO:

Aunque entendemos la importancia de aplicar distintas estrategias para obtener fondos, incluyendo la recaudación individual (obtención de donaciones de personas individualmente), la financiación colectiva o *crowdfunding*, las actividades de responsabilidad social corporativa de las empresas (RSC), el patrocinio y otras, en este documento no se analizan estas técnicas.

## ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO ESTE CONJUNTO DE RECURSOS?

En primer lugar, este conjunto de recursos está destinado a las ODJ que tratan de conseguir financiación y aprender a elaborar una estrategia de obtención de fondos. Las organizaciones no gubernamentales (ONG) destinadas a la juventud que colaboran con ODJ también encontrarán útil este documento para entender los problemas que experimentan sus colaboradores o beneficiarios. Por último, este conjunto de recursos también sirve para ayudar a los donantes a entender mejor las experiencias de las ODJ, y para entender qué modelos y prácticas facilitan el acceso a una financiación orientada a la juventud.

## ¿QUÉ INCLUYE ESTE CONJUNTO DE RECURSOS?

A partir de los hallazgos del estudio, el documento destaca las experiencias de las ODJ mientras recorren el panorama de los donantes. Ofrece un análisis de las barreras que afrontan las ODJ en el proceso de obtención de fondos, desde las perspectivas de las propias ODJ y de los donantes, y consejos para superar esas barreras. También ofrece un análisis de



lo que los donantes están haciendo bien y cómo pueden hacerlo aún mejor para apoyar la labor de las ODJ. Por último, este documento ofrece una lista de control para ayudar a las organizaciones a crear una estrategia de obtención de fondos ¡y algunos recursos para ayudar en este proceso! ¡Esperamos que esta guía te ayude a subir de nivel tu labor esencial!

El equipo de CHOICE



---

---

**¿Qué es el  
'panorama de  
los donantes'?**

---

# ¿QUÉ ES EL 'PANORAMA DE LOS DONANTES'?

A lo largo de este documento, mencionamos el 'panorama de los donantes'. Con esta expresión, nos referimos al grupo de organizaciones que prestan apoyo financiero y técnico a personas, organizaciones de la sociedad civil, organismos de investigación y laboratorios de ideas, entre otros, para ayudarles a abordar cuestiones políticas y sociales específicas. Aunque estos 'donantes' o 'financiadores' pueden ser de distintos tipos, en este documento nos referimos principalmente a los donantes privados o institucionales. Los distintos tipos de donantes y formas de colaboración evolucionan constantemente. A continuación, presentamos un poco de información básica para ayudarte a entender este complejo panorama.

## ¿NECESITAS MÁS AYUDA?

¡Al final de este documento, hemos añadido un glosario de términos y frases comunes en el mundo de la búsqueda de financiación!



Los **donantes privados** son organizaciones independientes creadas con fines caritativos, ya sea por una persona (por ejemplo, Open Society Foundations), un grupo de activistas (por ejemplo, FCAM - Fondo Centroamericano de Mujeres), una familia (por ejemplo, la Fundación Oak) o una empresa (por ejemplo, la Fundación Ford o la Fundación IKEA). Los donantes privados financian causas muy variadas y cada uno de ellos tiene su propia manera de elegir a los destinatarios de sus donaciones y trabajar con ellos. Por ejemplo, FRIDA, el fondo de jóvenes feministas, fue creado por un grupo de activistas en 2011 y trabaja principalmente con organizaciones de base y dirigidas por jóvenes. Las fundaciones familiares son muy diversas en cuanto a su manera de trabajar; algunas usan modelos de financiación para la juventud (véanse más detalles en el apartado sobre modelos de donantes) y otras no. Por lo general, las fundaciones corporativas tienen maneras de trabajar más 'tradicionales'. Esto significa que tienden a aplicar una metodología más jerárquica, con requisitos más estrictos para los beneficiarios y, por tanto, puede ser más difícil acceder para las organizaciones de base y las dirigidas por jóvenes.

Los **donantes institucionales** son organismos de financiación creados por los gobiernos, como la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo (SIDA), o por instituciones como la Unión Europea (UE) o las Naciones Unidas (ONU). Los donantes institucionales suelen aplicar unas directrices financieras estrictas y, fundamentalmente, ofrecen paquetes de financiación grandes a ONG nacionales e internacionales (ONGI) bien establecidas, por ejemplo, la Federación Internacional de Planificación de la Familia (IPPF) y Oxfam. Los donantes institucionales tienden a aplicar unos requisitos de información estrictos a los beneficiarios y no pueden proporcionar mucho apoyo u orientación técnica durante el periodo de concesión debido a su capacidad limitada en cuanto a personal. Por estos motivos, tradicionalmente, los donantes institucionales no prestan un apoyo directo a

ONG pequeñas, organizaciones de base u organizaciones de nueva creación dirigidas por jóvenes.

Los **intermediarios u organismos de reasignación** son organizaciones que adoptan una posición de mediación entre el «gran» donante y organizaciones de menor tamaño. Por ejemplo, reciben donaciones de grandes donantes privados o institucionales y las dividen en paquetes más pequeños para poner esta financiación al alcance de organizaciones de menor tamaño o más informales. Por lo general, los organismos intermediarios también tienen conocimientos y destrezas específicos que pueden utilizar para fortalecer las capacidades de sus beneficiarios, algo que los donantes privados o institucionales tal vez no podrían ofrecer. Los donantes también recurren a intermediarios como una manera de trabajar en temas nuevos o para llegar a grupos objetivo específicos. Por ejemplo, el ministerio de asuntos exteriores de los Países Bajos financia a «Voice», una entidad donante dirigida por Hivos y Oxfam Novib que hace donaciones pequeñas a organizaciones de base. Así, estos grandes donantes privados e institucionales tienen la oportunidad de apoyar de manera indirecta a una variedad de organizaciones a las que, de otro modo, no podrían ayudar, por las limitaciones antes mencionadas.

Las **organizaciones benéficas** son similares a los donantes privados pero, en lugar de recibir sus fondos de una sola fuente, como suele ocurrir en el caso de los donantes privados, reciben su financiación del público general, o 'simpatizantes'. Dado que dependen de donaciones privadas, las organizaciones benéficas de carácter privado normalmente solo financian a entidades dedicadas a problemas que son importantes para sus simpatizantes, para asegurarse de que seguirán donando. Las organizaciones benéficas de carácter público realizan una serie de actividades además de conceder ayudas, por ejemplo,

campañas, o implementar proyectos en sus comunidades objetivo. Comic Relief, del Reino Unido, es un ejemplo de organización benéfica pública.

Los **fondos de colaboración** son iniciativas de colaboración puestas en marcha por donantes para incrementar su impacto y su alcance combinando sus fondos con otros recursos. Los fondos de colaboración, como el 'HER Voice' o el 'With and For Girls Collective', suelen iniciarlos un grupo de donantes (tanto privados como institucionales) que identifican una carencia de financiación para un problema específico, ya sea mundial o en un país o una región específicos.

Algunos de estos fondos de colaboración pueden llegar a convertirse en una organización aparte, o los gestiona principalmente uno solo de los donantes promotores de la iniciativa. Por ejemplo, el 'With and For Girls Collective', que apoya la labor de organizaciones dirigidas por mujeres jóvenes u orientadas a ellas, está gestionado principalmente por la Stars Foundation, aunque fue fundado y está financiado por la Stars Foundation, la Fundación NoVo, FRIDA, la Fundación Nike, Comic Relief, el Fondo Global para la Niñez, Mama Cash, EMpower y Plan International. Por su parte, el fondo 'HER Voice', creado para apoyar la participación activa de adolescentes y mujeres jóvenes, está compuesto de fondos donados por el Fondo Mundial y gestionado por dos de las organizaciones que lo implementaron: SHRH Africa Trust

***NO TODOS LOS DONANTES CONINCIDEN  
CON TODAS LAS ORGANIZATIONS -  
INTENTA ENCONTRAR AQUELLOS QUE  
MEJOR ENCAJAN CON TUS NECESIDADES***

y las Redes Nacionales de Organizaciones con Servicios de Sida en África Oriental. De esta manera, los fondos están gestionados por grupos cercanos a los problemas, con capacidad para llegar al grupo objetivo y para ser más eficaces sobre el terreno.

## TIPO DE APOYO

El apoyo proporcionado por todos estos tipos de donantes puede darse de diversas formas. Algunos ofrecen subvenciones para proyectos, es decir, financiación para un proyecto o una actividad específicos. Una vez completado el proyecto o la actividad, la financiación acaba. Los fondos básicos se pueden usar para cubrir gastos de la organización, como la mano de obra, el alquiler, material de oficina, equipos informáticos, etc. Los fondos para fines no específicos no tienen una finalidad específica y se pueden usar para cubrir gastos de la organización y de proyectos. Otros tipos de apoyo pueden consistir en el desarrollo de aptitudes y la formación mediante seminarios o sesiones de orientación para una organización.

## ACCESO A LA FINANCIACIÓN

El proceso de acceso a los distintos tipos de financiación descritos varía en función del donante. Por ejemplo, donantes como Mama Cash y Amplify Change publican en internet convocatorias abiertas de propuestas a las que puede aspirar cualquier organización que cumpla los requisitos indicados, mientras que otros identifican a sus nuevos beneficiarios a través de una red de expertos sobre el terreno (por ejemplo, la Fundación NoVo y la Fundación Packard), o a través de colaboradores (por ejemplo, la Fundación Firelight), y otros usan una combinación de ambas técnicas. Por lo general, para las organizaciones pequeñas, es más difícil acceder a la financiación ofrecida por donantes institucionales porque las ayudas ofrecidas suelen ser cantidades muy grandes y los requisitos bastante estrictos.

**‘Por lo general,  
para las organi-  
zaciones peque-  
ñas, es más difícil  
acceder a la  
financiación ofre-  
cida por donantes  
institucionales.’**

**– The YP Foundation, India**



---

---

# Las organizaciones dirigidas por jóvenes y el acceso a los fondos

---

## LAS ORGANIZACIONES DIRIGIDAS POR JÓVENES Y EL ACCESO A LOS FONDOS

En las 130 ODJ a las que hemos entrevistado y encuestado, hemos encontrado todo tipo de experiencias en su recorrido por el panorama de los donantes: para algunas, han sido positivas; para otras, no tanto. Pero tanto ODJ como donantes están de acuerdo en que las ODJ se enfrentan a unas barreras excepcionales a la hora de buscar financiación. Pese a ello, las ODJ están entre las entidades más apasionadas, enérgicas e impactantes de los movimientos de justicia social del mundo y, como tales, consiguen superar esas barreras. En esta sección, presentamos algunas de las barreras internas y externas a las que se enfrentan las ODJ para acceder a financiación, y algunos consejos para superarlas ¡y ejemplos de ODJ que están haciendo justo eso!



## EL PANORAMA DE LOS DONANTES: CUÁLES SON LAS BARRERAS EXTERNAS

Aunque algunos donantes han tomado medidas para que su financiación sea más accesible a la juventud (véanse también nuestros modelos de donantes «abiertos a los jóvenes» en la página 40), más de la mitad de las ODJ con las que hablamos opinan que hay una falta esencial de financiación para las iniciativas lideradas por jóvenes. **Estas son las principales barreras identificadas para acceder a la financiación:**

**Financiación para asuntos relacionados con la juventud.** La mayoría de los donantes seleccionan una serie de problemas sociales, e incluso regiones geográficas, a los que destinar su financiación. En la práctica, esto significa que las ODJ a veces tienen la percepción de que los donantes no priorizan los problemas más acuciantes de sus comunidades, y les cuesta encontrar donantes a quienes les interese financiar asuntos relacionados con la juventud. En este sentido, puede haber una discrepancia muy real entre las agendas de los donantes y las ODJ que trabajan sobre el terreno.

**Transparencia de los donantes.** A muchas ODJ les cuesta entender qué financian los donantes y cómo llegar a ellos. Esta situación se da especialmente en la región del Caribe, por ejemplo, que no se considera un área de gran prioridad para muchos donantes, por motivos poco claros para las ODJ de la región. Los problemas de accesibilidad también se deben al hecho de que algunos donantes prefieren no tener mucha visibilidad, por ejemplo, no tienen un sitio web detallado y no comunican abiertamente sus actividades de financiación. Esta falta de transparencia se puede deber a razones muy diversas, por ejemplo, algunos donantes que trabajan en temas controvertidos o delicados y quieren evitar críticas o reacciones negativas. Otros donantes podrían tener fondos limitados y poca capacidad disponible, y querrían evitar que se les envíen demasiadas solicitudes.

**Tipo de financiación.** El tipo de financiación que ofrecen los donantes también es una barrera para las organizaciones dirigidas por jóvenes. Para las ODJ, es difícil recibir fondos básicos o para fines no específicos, y las ayudas que reciben suelen tener un límite en la cantidad que se puede destinar a gastos de personal o administrativos (a veces no supera el 10-20%), o los fondos solo se pueden destinar a un proyecto específico. Por eso, es difícil para el beneficiario desarrollar su capacidad a lo largo del tiempo y ampliar el alcance de sus actividades.

## REQUISITOS PARA LA FINANCIACIÓN.

A muchas organizaciones, especialmente las más pequeñas e informales, les cuesta cumplir las condiciones exigidas para recibir fondos de donantes. **Algunos requisitos habituales son:**

- **registro legal de la organización**  
*(a menudo, de tres años como mínimo);*
- **estructuras de gobierno claras;**
- **una cuenta bancaria;**
- **un presupuesto superior o inferior a una cantidad dada;**
- **haber recibido financiación previa de donantes;**
- **controles financieros apropiados;**
- **auditorías financieras.**

En ocasiones, al solicitar y recibir fondos de donantes, ODJ como SERAC-Bangladesh han tenido la sensación de algunos donantes no llegan a entender su naturaleza especial y el contexto en el que trabajan. Según SERAC, esto se debe normalmente a la cantidad y el tipo de requisitos que acompañan a la ayuda, por ejemplo, que se soliciten

auditorías financieras y estructuras estrictas en la organización, que pueden suponer un problema para ODJ de reciente creación. Para los donantes que sí son conscientes de estas diferencias, las ODJ describen cómo han podido desarrollar una relación a lo largo del tiempo y demostrar su impacto a pesar de tener estructuras y experiencias distintas a las de las organizaciones que no están dirigidas por jóvenes.

**“Gracias a las redes que hemos creado, hemos tenido la suerte de encontrar donantes abiertos a los jóvenes, con principios acordes con nuestra área temática de trabajo. Una fundación que iba a salir de nuestra región nos puso en contacto con otra fundación que nos permitió ampliar el alcance de nuestras actividades. Aunque la competencia puede ser dura, una vez creada la relación, los donantes pueden ver los cambios que conseguimos a lo largo del tiempo, lo que nos permite aumentar su confianza en nuestra labor”**

**– The YP Foundation, India**

**MÁS DE LA MITAD DE LAS ODJ  
CON LAS QUE HABLAMOS  
OPINAN QUE HAY UNA FALTA  
ESENCIAL DE FINANCIACIÓN  
PARA LAS INICIATIVAS  
LIDERADAS POR JÓVENES.**



**‘Las ODJ están  
entre las entidades  
más apasionadas,  
enérgicas e  
impactantes de los  
movimientos de  
justicia social  
del mundo’**

## BARRERAS INTERNAS PARA LAS ODJ

Las organizaciones dirigidas por jóvenes pueden afrontar una serie de problemas a la hora de buscar financiación, que varían desde no contar con suficiente personal o voluntarios, tener conocimientos limitados sobre el panorama de los donantes, o trabajar en contextos o en asuntos para los que la financiación disponible es limitada. A continuación, se exponen los principales problemas que afrontan para conseguir fondos, desde las perspectivas de las propias ODJ y de los donantes.

### CONSEJO ANTES DE EMPEZAR A ESCRIBIR...

Antes de responder a una solicitud de propuestas o a la petición de una nota conceptual por parte de un donante, dedica un tiempo a pensar en el lenguaje y el tono que conviene utilizar. En primer lugar, es importante visitar el sitio web del donante y entender lo que ofrece en cuanto a subvenciones y apoyo, y qué tipos de proyectos han financiado en el pasado. También recomendamos analizar bien cuál es la estrategia del donante y su visión para el mundo, para poder mostrarle claramente en tu propuesta cómo contribuiría a ello tu labor.

### Redacción de propuestas y comprensión del lenguaje técnico.

Muchas ODJ indicaron que la redacción de la propuesta es el principal desafío al que se enfrentan al solicitar financiación. A menudo, se debe al lenguaje técnico empleado en las solicitudes de propuestas (RFP, por sus siglas en inglés), que se requiere para participar en el proceso. Esto se complica por el hecho de que muchas ODJ no presentan la solicitud en su lengua materna. Además, para muchas es difícil entender qué nivel de información tienen que facilitar para conseguir que su propuesta salga adelante sin renunciar a sus ideas. El aspecto más desalentador de la elaboración de las propuestas es la parte del presupuesto, especialmente para las organizaciones que no han gestionado fondos antes. Esta suele ser la parte para la que las ODJ agradecen más la orientación experta de los donantes.

**Visibilidad.** Encontrar el tiempo y los recursos necesarios para crear un sitio web, o incluso para estar presentes en las redes sociales, puede ser complicado. Esto es especialmente cierto para las organizaciones que se dedican a trabajar directamente en sus comunidades y no les hace falta en realidad un sitio web o presencia en las redes sociales para desarrollar su labor. No obstante, esto puede ser un problema a la hora de buscar financiación, ya que los donantes y los posibles colaboradores no podrán identificar la organización ni entender el impacto que causa. Youth Partnership Uganda, una organización dirigida por jóvenes que opera en su comunidad en la región occidental de Uganda, se dio cuenta del efecto de no tener un sitio web, ya que los donantes cuestionan su existencia; pero para crear el sitio web, necesitan fondos.

### **CONSEJO CONSTRUIR UNA IMAGEN DE MARCA ES ESENCIAL PARA HACERSE NOTAR ENTRE LOS POSIBLES FINANCIADORES.**

Trata de darte a conocer como una organización dirigida por jóvenes que se dedica a un tema específico. Para ello, puedes asociarte con otras organizaciones más visibles, que pueden ayudarte a desarrollar tu red poniéndote en contacto con otros posibles colaboradores y donantes. También pueden comunicar la labor que haces en su sitio web y en plataformas de redes sociales. Invertir en desarrollar la presencia en redes sociales para tu propia organización también es muy importante. Dedicar un poco de tiempo cada semana a desarrollar esta presencia en las principales plataformas es una inversión que merece la pena. Así, cuando conozcas a posibles donantes, podrás sugerirles que te visiten en estas plataformas.

**Redes de contactos.** Según el Foro Europeo de la Juventud, la principal plataforma de organizaciones dirigidas por jóvenes de Europa, solo el 20% de sus miembros tienen una estrategia para recaudar fondos. Llegar a entender bien el panorama de donantes y, especialmente, qué donantes adoptan prácticas abiertas a la juventud requiere tiempo, conocimientos y capacidad. A menudo, los donantes no son visibles,

**“Vemos que algunos jóvenes tienden a ser muy humildes cuando solicitan financiación, sin mostrar interés en su promoción personal”**

**– Liz Tremlett, Amplify Change**

de modo que las organizaciones pueden acabar con la sensación de que no consiguen conectar con donantes que quieran financiar sus causas. De las ODJ con las que hemos hablado, el 60 % indicó que les cuesta conseguir contactos, lo que reduce su visibilidad y limita su capacidad de obtener financiación de manera eficaz. Gabrielle Bailey, una defensora de los derechos de género y de la juventud que trabaja en Barbados, enfatiza la importancia de crear una red de contactos y de pedir a otras organizaciones que te recomienden a donantes que no hagan públicas sus convocatorias de solicitudes. De todos modos, entender cómo y dónde puedes desarrollar tu red también exige una cantidad considerable de conocimientos, acceso, tiempo y recursos para asistir a conferencias y eventos internacionales, un lujo que algunas organizaciones dirigidas por jóvenes no se pueden permitir. Además, solicitar fondos puede ser una tarea abrumadora hasta para las organizaciones más experimentadas y los donantes se han dado cuenta de que a las ODJ les puede faltar seguridad a la hora de buscar financiación. Algunos donantes sugieren que les corresponde a ellos hacer que el proceso sea abierto y cómodo para el posible beneficiario, para proporcionarles seguridad y entusiasmo en un proceso que, en ocasiones, puede ser difícil.

**Carga de trabajo por informes.** Muchos donantes tienen unos requisitos muy estrictos en cuanto a la información que desean recibir, que incluyen informes narrativos semestrales y anuales, informes financieros periódicos, auditorías y trabajar con marcos de control y evaluación en los que se emplea un lenguaje muy técnico. Las ODJ más pequeñas e informales que no tienen personal dedicado específicamente a tareas administrativas, de control y evaluación o financieras, se pueden sentir



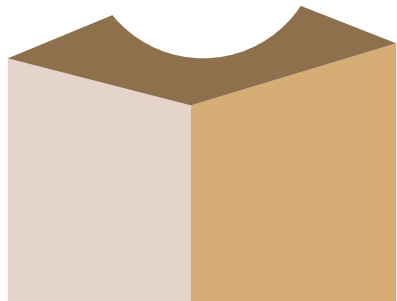
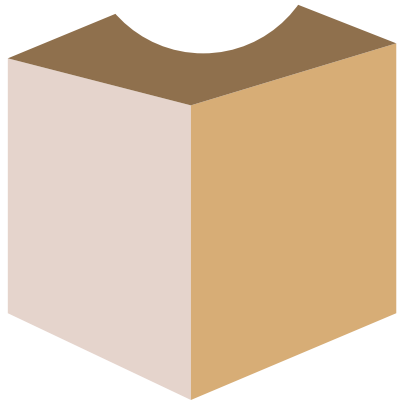
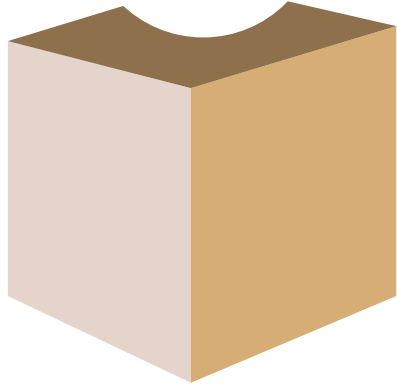
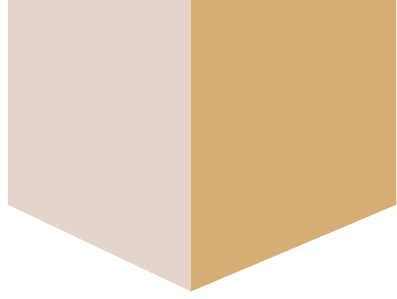
**Puede ser útil planificar tu recaudación de fondos estratégicamente, identificando primero un pequeño grupo de donantes que se correspondan más con tu labor y tus necesidades y dedicando tus esfuerzos a estrechar lazos con este pequeño grupo.**

superadas por estos requisitos y, a menudo, no tienen capacidad para elaborar informes en profundidad de su trabajo.

Los donantes indican que puede ser difícil prestar el apoyo constante que necesitan las ODJ para cumplir estos requisitos. Por ejemplo, la Fundación Packard afirma que les costaría proporcionar este tipo de apoyo a gran escala debido a su falta de recursos humanos sobre el terreno. Es esencial que el donante y la ODJ colaboren desde el principio para entender cómo tiene que ser el apoyo adecuado. Aunque existe una idea preconcebida de que los donantes podrían no estar dispuestos o, simplemente, no tendrían tiempo para mantener una conversación abierta con sus beneficiarios, no es así con todos los donantes, como veremos en la próxima sección.

### **CONSEJO SÉ EFICIENTE EN TU BÚSQUEDA Y AL CREAR TU RED.**

Un elemento básico de la búsqueda de financiación es entender el panorama: qué donantes existen, cuáles financian unos temas u otros, cuáles están abiertos a la juventud, cómo se puede llegar a ellos, etc. Averiguar esta información puede servirte para entender cómo aprovechar tu tiempo y tus recursos de la manera más eficiente. Por ejemplo, puede ser útil planificar tu recaudación de fondos estratégicamente, identificando primero un pequeño grupo de donantes que se correspondan más con tu labor y tus necesidades y dedicando tus esfuerzos a estrechar lazos con este pequeño grupo. Una vez que hayas definido un grupo de donantes de interés, trata de averiguar quiénes son las personas clave de esta organización y busca ocasiones para encontrarte con ellas (por ejemplo, en actos o conferencias). Si es posible, comprueba si puedes usar tus contactos en otras ONG o de otros donantes para fortalecer tu red, por ejemplo, compartiendo información de contacto, averiguando a qué actos van a asistir, etc.



**Recomendamos  
hacer un estudio  
para identificar al  
donante adecuado  
a tu organización.**

**CONSEJO DESARROLLA LAS RELACIONES ADECUADAS.**

Recomendamos hacer un estudio para identificar al donante adecuado a tu organización. Una manera de hacerlo es ponerse en contacto con sus beneficiarios actuales y anteriores. Trata de averiguar toda la información posible, especialmente sobre el tipo de apoyo que pueden dar. Al desarrollar una relación con el donante, comunica de manera clara y contundente las necesidades de tu organización y colabora con el donante para ver cómo te puede ayudar. Puede ser difícil entender cómo expresar tus necesidades a un posible donante, especialmente si la conversación no es en tu lengua materna. Un punto clave es crear un discurso de presentación breve y concreto. Este discurso debe incluir: (1) qué hace tu organización, (2) tus objetivos y tu visión a largo plazo, y (3) qué necesitas para conseguirlo. Apréndetelo de memoria, será útil para prepararte y hablar cómodamente y con seguridad a los donantes. Apréndetelo de memoria, será útil para prepararte y hablar cómodamente y con seguridad a los donantes.

'Mejoramos nuestra estructura de gobierno, preparamos informes, auditamos cuentas y nos formamos constantemente sobre los compromisos de los donantes y para desarrollar acuerdos de colaboración'

- *Youth Advocates, Ghana*

'También nos hemos dedicado a utilizar las redes sociales para reflejar el trabajo que hacemos y documentar electrónicamente las experiencias de los beneficiarios, entre otras cosas.'

- *My Age, Zimbabwe*

# Superar barreras

**Las ODJ son resilientes y capaces de superar las barreras que enfrentan uniéndose y colaborando, mejorando sus organizaciones, aumentando su visibilidad y diversificando sus fuentes de financiación.**

'... crear redes de contactos con organizaciones y corporaciones donantes...'  
*Bangladesh Model Youth Parliament*

# Superar las barreras

Los jóvenes y se esfuerzan mucho para superar las barreras a las que se enfrentan al crear redes, formándose, buscando alianzas, aumentando sus fuentes de financiación.

'... llegar a adultos a quienes les entusiasme nuestra labor y pedirles que nos ayuden a redactar propuestas y a entender el panorama de los donantes'  
*- Copper Rose, Zambia*

'No lo hemos conseguido [superar las barreras], pero diría que estamos en vías de superarlas porque seguimos trabajando con un presupuesto ajustado para demostrar a los donantes lo que tenemos, lo que podemos hacer y que pueden confiarnos sus donaciones.'

*- Alianza Internacional de Jóvenes por la Planificación Familiar*





---

---

# Modelos de donantes abiertos a la juventud

---

## MODELOS DE DONANTES ABIERTOS A LA JUVENTUD: AUMENTA TU INVERSIÓN EN JUVENTUD

De las ODJ que participaron en el estudio y que han recibido financiación de donantes privados, públicos o institucionales, dos tercios afirmaron que su experiencia fue positiva. Entre los factores que contribuyeron a estas experiencias positivas estuvieron la sensación de que los donantes confiaban en la capacidad de las ODJ para elaborar su propia agenda, sentirse escuchadas y que se las tomaba en serio, que se les diese tiempo para implementar actividades sin presión, y que se les proporcionase un espacio de aprendizaje. Además, las ODJ apreciaron especialmente que los donantes también ayudasen a fortalecer las capacidades y proporcionasen asistencia técnica, concretamente compartiendo recursos y buenas prácticas de control y evaluación, y para gestión de proyectos.



Sus experiencias demuestran que, cuando los donantes y las ODJ colaboran para que las ayudas sean más accesibles, pueden crecer como organizaciones e intensificar el impacto de su labor. **Nuestro estudio nos permitió identificar los siguientes modelos como mejores prácticas para proporcionar financiación abierta a la juventud:**

### **Subvenciones específicas para ODJ (y otras).**

Donantes como Mama Cash se comprometen a financiar a una amplia variedad de organizaciones, incluyendo ODJ y grupos de activistas informales o no registrados. Para conseguir atender las necesidades de estos grupos, han creado un conjunto especial de fondos que, normalmente, son de menor tamaño, más flexibles e incluyen

**‘Confían en nosotros, se toman en serio nuestros asuntos, se implican en nuestra situación y entienden la capacidad de las ODJ. En cuanto a los informes, utilizan un lenguaje fácil de entender y no tienen unas expectativas inmensas, se contentan con los pequeños cambios que hacemos, pero, sobre todo, no nos juzgan ni nos dicen lo que tenemos que hacer.’**

**-Trans and Intersex Africa sobre Mama Cash**

ALL'S  
FOR  
ODJ'S

financiación para necesidades básicas. Mama Cash ha procurado sentarse con sus beneficiarios para asegurarse de que no se sobrecarguen con los requisitos de solicitud y provisión de información y que se estén integrando las medidas de apoyo y fortalecimiento de las capacidades durante el proceso. Beneficiarios como Trans and Intersex Africa describen cómo Mama Cash utiliza un lenguaje fácil de entender y no exigen una cantidad excesiva de informes, lo que ayuda a desarrollar una relación positiva con los beneficiarios de las ayudas.

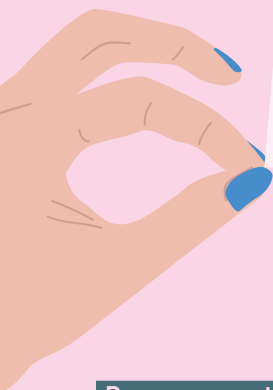
**Mediante el empoderamiento, las organizaciones dirigidas por jóvenes podrán desarrollar colaboraciones más equitativas y, en definitiva, proporcionar a los financiadores mejores resultados'**

**Reducir la carga de trabajo de una solicitud.**

Los procedimientos de solicitud tradicionales suelen ser extensos y se requieren ciertos conocimientos técnicos y destrezas para crear una propuesta competitiva. A muchas ODJ y otros grupos y organizaciones de base les cuesta mucho entender lo que se les pide exactamente y les puede parecer difícil comunicar lo que necesitan. La Fundación NoVo utiliza un modelo que permite a los beneficiarios responder a algunas de las preguntas más difíciles de la solicitud por teléfono. Esta manera de trabajar permite a los solicitantes expresar mejor sus ideas y ofrece la ocasión de hacer preguntas de seguimiento. Las notas de estas llamadas se utilizan para rellenar la información que falte en la solicitud.

Otra estrategia para reducir la carga de trabajo de una solicitud es permitir que se envíen las solicitudes en distintos idiomas, para conseguir que más organizaciones puedan ser competitivas. Se deberían crear categorías de ayudas destinadas exclusivamente a nuevas organizaciones y ODJ que trabajen sobre el terreno en comunidades, con el fin de que no tengan que competir contra organizaciones con mucha más experiencia y necesidades diferentes. Considera si cabe la posibilidad de que estas ayudas admitan solicitudes de organizaciones no registradas y de las que no tienen estructuras formales o auditorías financieras.

# FLEXIBLE



## Procesos participativos para asignación de ayudas.

Donantes como Amplify Change, FCAM (Fondo Centroamericano de Mujeres) y The With and For Girls Collective están asignando ayudas con el apoyo de los propios beneficiarios. Por ejemplo, cuando el FCAM empezó a dar ayudas a grupos de mujeres jóvenes y organizaciones de base, se dieron cuenta de que carecían de los conocimientos necesarios para saber cómo seleccionar a los beneficiarios adecuados. Ahora, invitan a solicitar ayudas mediante una llamada abierta, anonimizan las solicitudes y se las remiten a los propios beneficiarios para que voten por las 10 organizaciones que merecen la financiación. A partir de las aportaciones de las organizaciones que trabajan sobre el terreno, el FCAM elige a los beneficiarios definitivos.

## Informes flexibles.

Preparar informes para los donantes es un obstáculo para todas las organizaciones y, con frecuencia, se necesita a una persona contratada a tiempo completo para hacerlo. Las ODJ manifiestan que algunos donantes permiten al beneficiario dirigir este proceso. En lugar de exigir informes muy detallados, tienen en cuenta la capacidad de la organización y colaboran con ella para ayudar a identificar su impacto, o le permiten utilizar informes anuales, por ejemplo, para mostrar el impacto que han causado.

## Conseguir contactos.

Las ODJ también han podido recibir financiación adicional gracias a recomendaciones de quienes ya eran sus donantes. Por ejemplo, The YP Foundation, una organización dirigida por jóvenes con sede en India, fue recomendada a la Fundación Packard por la Fundación MacArthur, de quien era beneficiaria. The With and For Girls Collective considera un aspecto esencial de las ayudas que, mientras dure la ayuda, den a sus bene-



ficiarios la oportunidad de reunirse con otros donantes para tener la posibilidad de optar a otros fondos.

#### **Proporcionar apoyo continuo.**

Nuestro estudio muestra que las ODJ agradecen recibir apoyo constante de los donantes. Este apoyo puede tener muchas formas, por ejemplo, procurar que las ODJ tengan acceso a financiación de base y sin un propósito específico, así como a subvenciones de varios años, en contraposición a los fondos destinados a proyectos concretos. Otros donantes se aseguran de que el 20 % de la subvención se destine a fortalecer las capacidades de los beneficiarios, de modo que los donantes puedan invertir realmente en la continuidad de las ODJ.

### Apoyo de intermediarios.

Para los donantes que no tienen la capacidad de ofrecer asistencia y apoyo de carácter técnico a sus beneficiarios, los intermediarios o los organismos de reasignación pueden ser una buena solución. Por ejemplo, ISDAO, un fondo de África occidental dirigido por activistas y destinado al colectivo LGBTQ, fue creado por un grupo de activistas de África occidental para poder ofrecer a las organizaciones defensoras del colectivo LGBTQ+ de la región una fuente de financiación accesible que satisfaga sus necesidades.

El objetivo de ISDAO es fortalecer y apoyar el movimiento LGBTQ+ en África occidental, incrementando y diversificando los fondos disponibles para las organizaciones LGBT y adoptando un enfoque flexible en la concesión de ayudas. Proporcionar fondos a través de entidades locales o regionales como ISDAO ofrece a los donantes la oportunidad de invertir en organizaciones de base que no cumplen los requisitos para la financiación 'tradicionales'.

## TRABAJAR CON JÓVENES AYUDA A LOS DONANTES A CAUSAR UN IMPACTO.

Creer de verdad en el liderazgo juvenil implica reconocer a este colectivo como un importante impulsor de cambios, con derecho a participación política. Dado que más de la mitad de la población mundial tiene menos de 25 años, los donantes están invirtiendo cada vez más en los jóvenes y sus derechos, aunque casi nunca se permite a los jóvenes y las organizaciones dirigidas por jóvenes participar en los procesos de toma de decisiones que afectan al sector del desarrollo. El estudio muestra que las intervenciones y los programas que empoderan a los jóvenes, desarrollan su capacidad de acción y les enseñan habilidades de defensa de sus ideas mejoran la eficacia de las intervenciones orientadas a la salud sexual y reproductiva de los adolescentes. Creemos que estas recomendaciones también deberían extenderse a los organismos financiadores. Mediante el empoderamiento, las organizaciones dirigidas por jóvenes podrán desarrollar colaboraciones más equitativas y, en definitiva, proporcionar a los financiadores mejores resultados en sus aspiraciones de cambiar el mundo.



**Para los donantes que no tienen la capacidad de ofrecer asistencia y apoyo de carácter técnico a sus beneficiarios, los intermediarios o los organismos de reasignación pueden ser una buena solución.**



---

---

# Lista de control para desarrollar una estrategia de obtención de fondos

---

# LISTA DE CONTROL PARA DESARROLLAR UNA ESTRATEGIA DE OBTENCIÓN DE FONDOS

¿Estás buscando financiación o tienes previsto hacerlo?  
¡Utiliza esta lista de control para desarrollar tu estrategia de obtención de fondos!

**1. INVESTIGA:**

- 1.1.** Identifica a los donantes que operan en tu país
- 1.2.** Identifica a los donantes que invierten en los temas en los que trabajas
- 1.3.** Identifica a los donantes abiertos a la juventud o accesibles para tu tipo de organización (por ejemplo, un donante orientado a los grupos y organizaciones de base, o dirigidos por mujeres adultas o jóvenes)
- 1.4.** Investiga cómo tratan de obtener fondos otras organizaciones (similares) y con qué donantes trabajan: podrían presentarte a nuevos donantes a quienes no conoces aún

**2. BUSCA INTERNAMENTE:**

- 2.1.** Programa una reunión de equipo para identificar claramente los objetivos de la búsqueda de financiación, asociándolos directamente con la estrategia de la organización
- 2.2.** Haced una lluvia de ideas sobre la búsqueda de financiación: ¿mediante ayudas, o necesitáis otras técnicas como el crowdfunding?
- 2.3.** Conjuntamente, calculad el número de horas de mano de obra de las que disponéis sumando el personal contratado y los voluntarios y considerad cómo se pueden asignar las tareas
- 2.4.** Identifica las destrezas necesarias en tu equipo para tener éxito en la recaudación de fondos y cómo adquirirlas
- 2.5.** Construye un archivo de pruebas: crea documentos que demuestren tu impacto y la eficacia de tu estrategia, como buenas prácticas y registros de seguimiento; estos documentos serán muy prácticos cuando vayas a solicitar ayudas y hablar con donantes
- 2.6.** Programa reuniones mensuales para desarrollar tu estrategia y comentar los avances hacia su consecución

**3. IDENTIFICA POSIBLES DONANTES:**

- 3.1.** Identifica hasta cinco donantes a quienes empezar a abordar

- 3.2.** Recopila información sobre quiénes son, cómo acceder a sus ayudas, cómo ponerse en contacto con ellos, quiénes son sus beneficiarios actuales, qué tipos de proyectos financian y qué se necesita para solicitar la financiación

#### **4. Preséntate a convocatorias:**

- 4.1.** Cuando te enteres de alguna convocatoria de propuestas, utiliza tu estrategia multianual o tu visión y asegúrate de que las convocatorias tengan valor añadido para lograr tus objetivos como organización
- 4.2.** Pide consejo a otras organizaciones colaboradoras, a beneficiarios anteriores o a los propios donantes, sobre lo que se necesita para el proceso de solicitud y cómo abordarlo mejor
- 4.3.** Utiliza los recursos de la lista que te ofrecemos en este documento para crear tu teoría del cambio, el diseño del proyecto y el plan de control y evaluación

#### **5. Fomenta tu visibilidad:**

- 5.1.** Asegúrate de que los donantes te puedan encontrar: ¿tienes una web o estás presente en las redes sociales? ¿Qué información hay? ¿Es lo que querrían ver los donantes?

***EQUIPO DE EVALUACIÓN: QUÉ PODRÍAS HABER HECHO DIFERENTE Y CÓMO PUEDES INTEGRAR ESTOS ANÁLISIS EN TU ESTRATEGIA***

- 5.2.** Escribe un discurso de presentación breve, asegúrate de poder explicar de forma clara y concisa lo que hace tu organización, cuáles son vuestros objetivos y qué ayuda necesitáis
- 5.3.** Para cada donante, averigua cómo identifica a sus beneficiarios, por ejemplo, podría ser a través de oficinas o expertos locales; inicia el contacto con ellos por correo electrónico, por teléfono o en algún acto
- 5.4.** Aprovecha cualquier oportunidad para encontrarte con donantes, colaboradores o coordinadores y comparte tu discurso de presentación, pídeles sus datos de contacto y programa en tu agenda un seguimiento con ellos, y continúa cultivando estas relaciones con el paso del tiempo

#### **6. Sé paciente:**

**La obtención de fondos puede ser un proceso largo y complicado, con muchas decepciones a lo largo del camino. Trata de aprender de los intentos fallidos:**

- 6.1.** Si es posible, pide al donante que te explique por qué rechazó tu propuesta
- 6.2.** Evalúa con tu equipo: ¿qué podríais haber hecho de otro modo y cómo podéis integrar estos análisis en vuestra estrategia?
- 6.3.** Documenta tu trabajo: guarda todas las propuestas, incluso las que no han tenido éxito, en un lugar centralizado y consúltalas, podrían servirte para preparar otra propuesta, haciendo algunos cambios





---

---

# **Glosario: una lista de términos y frases comunes para la búsqueda de financiación por parte de las ODJ**

---

# GLOSARIO: UNA LISTA DE TÉRMINOS Y FRASES COMUNES PARA LA BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN POR PARTE DE LAS ODJ

## **Donación en especie**

Una donación de bienes y servicios en lugar de una suma de dinero.

se utilizarán para alcanzarlos y lo que se invertirá, en términos de capacidad, para cumplirlos.

## **Donante institucional**

Organismos de financiación creados por gobiernos o instituciones, como la Unión Europea (UE) o las Naciones Unidas (ONU).

## **Financiación básica**

Financiación para cubrir gastos de la organización, como la mano de obra, el alquiler, material de oficina, equipos informáticos, etc.

## **Donante privado**

Una organización independiente creada con fines benéficos, ya sea por una persona, un grupo de activistas, una familia o una empresa.

## **Fondo colectivo**

Una organización autónoma, gestionada conjuntamente por un grupo de donantes. Un fondo colectivo puede tener propósitos, sistemas de pago y mecanismos de rendición de cuentas específicos, y un marco de tiempo limitado.

## **DSSR**

Derechos en materia de salud sexual y reproductiva.

## **Fondo multilateral**

Un fondo que cuenta con el apoyo de múltiples donantes gubernamentales, por ejemplo, el Mecanismo Mundial de Financiación.

## **Estrategia de obtención de fondos**

Un documento donde se exponen los objetivos de obtención de fondos de la organización a largo plazo y para periodos más cortos (por ejemplo, objetivos trimestrales o anuales), los métodos que

## **Fondos de colaboración**

Iniciativas de colaboración puestas en marcha por donantes para incrementar su impacto y su alcance combinando sus fondos con otros recursos.

### **Fondos para fines no específicos**

Fondos que no tienen una finalidad específica y se pueden usar para cubrir gastos de la organización y de proyectos.

### **Intermediarios u organismos de reasignación**

Organizaciones que adoptan una posición de mediación entre el 'gran' donante y organizaciones de menor tamaño. Por ejemplo, reciben donaciones de grandes donantes privados o institucionales y las dividen en paquetes más pequeños para organizaciones de base, entre otras.

### **Mejores prácticas**

Un método de trabajo o un conjunto de métodos de trabajo que se acepta oficialmente como la más recomendada en una empresa o industria específicas, que normalmente se ha descrito formalmente y en detalle.

### **MOU**

Memorando de entendimiento: un acuerdo no vinculante entre dos o más partes, donde se exponen las condiciones y los detalles de un entendimiento, incluyendo los requisitos y las responsabilidades de

cada parte. Normalmente, un MOU es la primera fase para la elaboración de un contrato formal.

### **Nota conceptual**

Una exposición breve (normalmente, no más de una o dos páginas) de tu idea para un proyecto.

### **OC**

Organización comunitaria

### **ODJ**

Organización dirigida por jóvenes.

### **ONG(I)**

Organización no gubernamental (internacional)

### **Panorama de los donantes**

El grupo de organizaciones que prestan apoyo financiero y técnico a personas, organizaciones de la sociedad civil, organismos de investigación y laboratorios de ideas, entre otros, para ayudarles a abordar cuestiones políticas y sociales específicas.

### **Propuestas de valor**

Una declaración clara del valor añadido que ofrece la interacción con tu organización. Una buena propuesta de valor da una respuesta clara a la pregunta: ¿qué obtiene un donante a cambio de invertir

# TERMS and phrases

en tu organización?

**RFP**

Solicitud de propuestas.

**RSC**

Responsabilidad social corporativa.

**Subvenciones para proyectos**

Financiación para un proyecto específico o una actividad. Una vez completado el proyecto o la actividad, la financiación acaba.

**Subvención preliminar**

Una subvención (normalmente pequeña) para un proyecto piloto o para poner en marcha un nuevo proyecto, organización o colaboración con fines de innovación.

**Trayectoria**

Un documento donde se expone de manera general la labor realizada por tu organización. Podría plantearse de manera temática o geográfica; por ejemplo, tu trayectoria de trabajo en cuestiones relacionadas con el colectivo LGBTQ+, o de trabajo en África occidental.



---

---

# Recursos

---

## RECURSOS

### DESARROLLAR PROPUESTAS Y ESTRATEGIAS

Fundraising for Change, Global Fund for Women, <https://www.globalfundforwomen.org/wp-content/uploads/2015/09/2015-Fundraising-Handbook.pdf>

Grassroots Fundraising Guide, Friendship Ambassadors Foundation. <https://www.youthassembly.nyc/fundraising-guide/>

How to write amazing fundraising appeals, Network for Good. <http://www.fundraising123.org/files/How%20To%20Write%20Amazing%20Fundraising%20Appeals.pdf>

Learn to raise funds and mobilise support! Free online courses on local fundraising, Change the Game Academy. <https://www.changethegameacademy.org>

Resource Mobilization Toolkit, Frida the Young Feminist Fund. <https://youngfeministfund.org/wp-content/uploads/2017/11/FRIDA-RM-Toolkit-2017.pdf>

Writing a funding proposal, Civicus. <https://www.civicus.org/documents/toolkits/Writing%20a%20funding%20proposal.pdf>

### DEFINIR Y MEDIR OBJETIVOS

Evaluation Handbook, W.K.Kellog Foundation. <http://ww2.wkkf.org/digital/evaluationguide/view.html>

How to work with a theory of change, CHOICE for Youth and Sexuality. <https://www.youthdoit.org/assets/Uploads/ToC-Guidelines.pdf>



How to write goals and SMART objectives for your grant proposals, Joanne Fritz. <https://www.thebalancesmb.com/writing-goals-for-grant-proposal-2501951>

How to talk about non-profit impact from inputs to outcomes, Joanne Fritz. <https://www.thebalancesmb.com/inputs-outputs-outcomes-impact-what-s-the-difference-2502227>

UNESCO Project Planner, UNESCO. <https://en.unesco.org/youth/toptips>

### **COMUNICAR TU IMPACTO**

Building a communications strategy in 8 steps, Dance4Life. <https://dance4life.com/toolkits/building-a-communications-strategy-in-8-steps/>

User Guides Series of PDFs and Videos on Theory of Change, application writing, monitoring, project design and communications, Amplify Change. <https://amplifychange.org/tools-guides/user-guides/>

Social Media Guide, Dance4Life. <https://dance4life.com/toolkits/so-me-guide/>

### **FORTALECER LA CAPACIDAD DE TU ORGANIZACIÓN**

Building partnerships map, DIY Toolkit. <https://diytoolkit.org/tools/building-partnerships-map-2/>

Dealing with Turn Over, CHOICE for Youth and Sexuality. <https://www.youthdoit.org/themes/meaningful-youth-participation/dealing-with-turnover/>

The feminist organisational development tool, African Feminist Forum. <http://awdf.org/wp-content/uploads/The-Feminist-Organisational-Development-Tool-English.pdf?176cb0>

Youth-led organisations and SRHR: a step by step guide to creating sustainable youth-led organisations working on Sexual and Reproductive Health and Rights, CHOICE for Youth and Sexuality and Youth Coalition. <https://www.youthdoit.org/assets/Uploads/youthguide-final.pdf>

Youth leadership: recommendations for sustainability. CHOICE for Youth and Sexuality, Advocates for Youth, Aids 2031, GYCA, World Aids Campaign, Youth R.I.S.E and Youth Coalition. [https://www.advocatesforyouth.org/wp-content/uploads/storage//advfy/documents/youth\\_sustainability.pdf](https://www.advocatesforyouth.org/wp-content/uploads/storage//advfy/documents/youth_sustainability.pdf)

### **¡CONSULTA OTROS RECURSOS!**

¿Te gustaría saber más sobre MYP, grupos de presión juveniles o DSSR en general? En nuestra web, encontrarás muchos más recursos: [www.youthdoit.org](http://www.youthdoit.org).

También puedes conocer un poco mejor nuestra organización visitando [www.choiceforyouth.org](http://www.choiceforyouth.org)





**También puedes conocer un poco mejor  
nuestra organización visitando  
[www.choiceforyouth.org](http://www.choiceforyouth.org).**