Movilización
de recursos para
Organizaciones de la Sociedad Civil
en un contexto digital

Sesión #2

Conectando para impactar
Claves para el éxito con donantes

2025

1. Introducción

Este taller, "Conectando para Impactar: Claves para el Éxito con Donantes", está diseñado para el personal de las OSC responsable de la movilización de recursos y la construcción de alianzas. Esta sesión es la primera de dos partes interconectadas, enfocándose exclusivamente en el "antes" de la propuesta: el arte y la ciencia de construir relaciones. El principio rector es que una relación sólida y bien cultivada es el fundamento indispensable para cualquier propuesta exitosa. Entendemos que el acercamiento a donantes y la redacción de propuestas son dos caras de la misma moneda; por lo tanto, esta sesión y la siguiente son mutuamente reforzantes y deben ser vistas como un ciclo completo para lograr una movilización de recursos efectiva.

Durante este taller, nos concentraremos en desmitificar el proceso de acercamiento, transformándolo de una tarea intimidante a una estrategia relacional. Al finalizar esta sesión, las personas participantes podrán:

- **Diseñar** un plan de acercamiento estratégico para una organización donante potencial, justificando la selección y la estructura de la solicitud ("El Ask") para maximizar la alineación.
- **Aplicar** técnicas de investigación y planificación para preparar reuniones efectivas, anticipando los intereses y posibles objeciones del donante.
- **Evaluar** la coherencia de un plan de acercamiento, juzgando cómo las estrategias de construcción de relaciones fundamentan una futura decisión de financiamiento.

Guión de la sesión 2: Conectando para impactar - Donantes

Minuto	Número de diapositiva	Actividad/Acción de la persona facilitadora	Contenido Técnico Clave	Estrategia / Metodología	Notas para la facilitación
0-10	1-4	**Bienvenida y Objetivos.** Proyectar Diapositiva 1 (Título). Dar la bienvenida. Usar Diapositiva 3-4 para revisar los objetivos de la sesión.	Propósito y objetivos de la sesión. Énfasis en la construcción de relaciones como base para el financiamiento.	Explicación + Encuadre visual.	Ser muy directo y enérgico para establecer el ritmo. Aclarar que esta sesión se enfoca en la "relación" y la siguiente en la "propuesta".
10-25	5-6	**Explicar la base: Confianza y Contacto.** Usar Diapositiva 6. "Pasaremos de una 'venta dura' a una relación natural." Discutir estrategias de contacto: directo, "puentes cálidos", rol del CEO.	Confianza vs. "venta dura". El valor de la investigación previa. Estrategias de contacto inicial oportuno y profesional.	Exposición conceptual + Diálogo.	Frase clave: "La confianza es la moneda de nuestro sector." Usar el contenido de la diapositiva para detallar cada punto y preguntar al grupo por sus experiencias.

Minuto	Número de diapositiva	Actividad/Acción de la persona facilitadora	Contenido Técnico Clave	Estrategia / Metodología	Notas para la facilitación
25-50	7-8	**Planificación y Preparación.** Usar Diapositiva 7 para explicar la importancia de la preparación. Lanzar la Actividad #1: "Investigación de Organización Donante".	Timing estratégico. Propósito claro de la reunión. Investigación del historial, intereses y posibles objeciones del donante. Elegibilidad.	Exposición conceptual + Actividad grupal práctica.	Esta es la actividad central. Asegurar que los grupos entiendan la tarea de investigación. Circular para resolver dudas y mantener el enfoque.
50-65	9	**Gestión de Expectativas y Compromiso.** Usar Diapositiva 9. Discutir qué pasa después de la reunión. "La cortesía no es una promesa." Explicar cómo demostrar impacto y transparencia.	Gestión de expectativas post-reunión. Estrategias de compromiso a largo plazo: comunicación continua, demostración de impacto, transparencia financiera.	Exposición conceptual.	Mantener esta sección concisa pero impactante. Frase clave: "La relación no termina con la donación; ahí es donde comienza el verdadero trabajo de confianza."
65-85	10, 14	**El Momento de la Verdad: "El Ask"**. Usar Diapositiva 10. Explicar la importancia de ensayar y ser específico. Lanzar la Actividad #2: "Shark Tank".	La solicitud como una oferta de inversión de valor. La importancia de la práctica, la claridad y el valor de solicitar retroalimentación.	Exposición + Modelado + Actividad práctica en grupos.	Modelar un "pitch" de 1 minuto antes de enviar a los grupos. El objetivo es la práctica rápida y la retroalimentación constructiva entre pares.
85-90	15	**Cierre y Próximos Pasos.** Proyectar Diapositiva 15. Resumir las claves: Confianza, Preparación, Claridad. Agradecer y anunciar la transición a la Sesión #3 sobre propuestas.	Recapitulación de los puntos clave de la sesión.	Cierre y transición.	Terminar puntualmente, reforzando que ahora tienen las herramientas para construir la relación, que es el prerrequisito para la sesión siguiente.

Anexo 1: Hoja de trabajo: Estrategia de contacto con donantes

Nombre Donante Potencial: _____
Fecha de Preparación: _____

I. Investigación y Contacto Preliminar:

- ¿Existen conexiones personales/profesionales con esta organización donante?
  - Sí: ¿Quién? _____ ¿Cómo puede ayudar? _____
  - No: La Dirección Ejecutiva liderará el contacto.
- Personas en mi red con experiencia con esta organización donante:
  - _____ (Consejo clave: _____)
- Información clave sobre la organización donante (intereses, historial, otras causas):

II. Planificación de la Aproximación:

- ¿Está el concepto de mi proyecto suficientemente maduro? SÍ / NO
- Propósito principal de la reunión (mensaje claro y conciso):
- Profesionalismo: Puntos a recordar (vestimenta, lenguaje, puntualidad):

III. Preparación para la Reunión:

- Investigación específica sobre la persona con la que me reuniré:
- Posibles preocupaciones, miedos u objeciones de la organización donante:
  - _____ (Respuesta: _____)
  - _____ (Respuesta: _____)
- Estructura de la reunión:
  - Pequeña charla (temas): _____
  - Transición a la causa: _____
  - La Solicitud ("El Ask"): _____
- Pregunta clave sobre elegibilidad (si aplica):

IV. La Solicitud ("El Ask"):

- Puntos clave de mi presentación (memorizar):
- La solicitud específica (cantidad, proyecto, etc.):
- No pidan limosna: Ofrezco una oportunidad valiosa para invertir.

V. Post-Reunión y Seguimiento:

- Preguntas para solicitar retroalimentación:
  - "¿Cuáles son sus impresiones sobre nuestra propuesta?"
  - "¿Tiene algún consejo para nosotros en este proceso?"
- Gestionar expectativas: La cortesía no es un sí.
- Plan de seguimiento:

Actividades de la sesión 2

Actividad #1: Investigación de Organización Donante (Ejercicio Grupal)

- **Objetivo:** Practicar habilidades de investigación rápida y colaborativa para identificar la alineación y los puntos de contacto con un donante potencial.
- **Tiempo Estimado:** 25 minutos (5 min explicación, 15 min trabajo en grupo, 5 min puesta en común).
- **Instrucciones para la persona facilitadora:**
    1. **Explicación (5 min):** "Ahora vamos a simular el primer paso antes de cualquier contacto: la investigación. En grupos, elegirán una organización donante que sea nueva para ustedes y realizarán una investigación rápida en línea."
    2. **Trabajo en Grupo (15 min):** Dividir a las personas en grupos de 3-4. "Su tarea es encontrar la siguiente información sobre el donante que eligieron: 1) Su misión y cómo se alinea con la de ustedes. 2) Al menos un proyecto similar que hayan financiado en el pasado. 3) Una persona de contacto clave, si es posible. 4) Cualquier convocatoria de propuestas, pasada o presente."
    3. **Puesta en Común (5 min):** "Al regresar, cada grupo compartirá en 1 minuto el nombre del donante que investigó y el hallazgo más importante o sorprendente que encontraron."

Actividad #2: "Shark Tank: Preparando el Acercamiento" (Ejercicio Grupal)

- **Objetivo:** Sintetizar la investigación en un "pitch" verbal claro y persuasivo para justificar un acercamiento a un donante.
- **Tiempo Estimado:** 20 minutos (5 min explicación/preparación, 10 min práctica en grupo, 5 min puesta en común).
- **Instrucciones para la persona facilitadora:**
    1. **Explicación (5 min):** "Vamos a practicar cómo presentar la justificación de un acercamiento. Imaginen que tienen UN MINUTO para convencer a su Director/a Ejecutivo/a de por qué deben contactar al donante que investigaron y cuál sería el propósito claro de esa primera reunión."
    2. **Práctica en Grupo (10 min):** Mantener los mismos grupos. "Por turnos, cada persona presentará su 'pitch' de 1 minuto. Las demás personas ofrecerán retroalimentación enfocada en dos cosas: ¿Fue clara la alineación? y ¿Fue convincente el propósito de la reunión?"
    3. **Puesta en Común (5 min):** "Al regresar, un voluntario por grupo compartirá el consejo más útil o el mayor aprendizaje que recibieron de sus colegas."