



COMO ESTRUCTURAR Y FINANCIAR SU PROYECTO COMUNITARIO

Guía Práctica No. 1



Por:
Gloria Carvalho

Diseño Gráfico:
Lilly Estrada

Sabaneta, 1993

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN

¿VA USTED A ORGANIZAR UN PROYECTO COMUNITARIO?

- 1. Clarifique la necesidad y capacidad de su grupo para llevar a cabo el proyecto.**
- 2. Identifique el tipo y cantidad de recursos humanos, materiales y financieros que requiere el proyecto.**
- 3. Clarifique cuál es el tipo de financiación que necesita: una donación, un préstamo o ambas.**
 - *¿Qué beneficios aportan las donaciones?*
 - *¿Qué beneficios aportan los préstamos?*
 - *¿Dónde buscar la financiación: local o externamente.*
- 4. Seleccione y contacte su fuente de financiación.**
 - *¿Cómo aproximarse a su fuente?*
- 5. Elabore su propuesta.**
 - *¿Qué elementos debe contener su propuesta?*
 - *¿Qué elementos debe contener su solicitud de préstamo?*
- 6. Estructure para su proyecto una estrategia financiera a largo plazo.**

ANEXOS

- *Algunos centros de documentación o entidades que le orientarán.*
- *Algunas fuentes de financiación nacional.*
- *Algunas fuentes de financiación internacional.*

PRESENTACIÓN

Esta publicación ha sido realizada por la Asociación Alemana para la Educación de Adultos (ACEAD) y el Centro Internacional de Educación y Desarrollo Humano (CINDE) como parte de una colección de folletos que conforman la “Serie de Gerencia Social para Líderes Comunitarios” dirigida a personas que trabajan en diversos tipos de proyectos comunitarios a través del país.

Muchos de los materiales utilizados para la elaboración de los folletos forman parte del programa de Gerencia Comunitaria que el CINDE está desarrollando con el apoyo financiero de la Fundación CORONA.

¿VA USTED A ORGANIZAR UN PROYECTO COMUNITARIO?

Si es así piense y escriba qué pasos seguiría hasta lograr obtener su financiación.

Verifique ahora con los pasos propuestos a continuación los que serán explicados en detalle en las páginas siguientes.

1. *Clarifique la necesidad y la capacidad de su grupo par llevar a cabo el proyecto.*
2. *Identifique el tipo y cantidad de recursos humanos materiales y financieros (económicos) que requiere el proyecto.*
3. *Clarifique cuál es el tipo de financiación que necesita: ¿una donación? ¿un préstamo? ¿o ambas?*
4. *Seleccione y póngase en contacto con su fuente de financiación.*
5. *Organice y escriba su **propuesta**.*
6. *Estructure (planee) para su proyecto una estrategia financiera a largo plazo.*

1. Clarifique la necesidad y capacidad de su grupo para llevar a cabo el proyecto.

Partamos del hecho de que tanto **usted** como su **grupo** ven y sienten una necesidad o problema a resolver. Si es así verifique si puede responder las siguientes preguntas lo que le indicará qué pasos ha dado o le faltan por llevar a cabo.

- ¿Ha buscado información sobre su necesidad y la forma de solucionarla, **hablando** con otros grupos u organizaciones tanto privadas como de gobierno?
- ¿Ha **revisado bibliografía** sobre el problema y la forma en que otros lo han solucionado? ¿Ha mirado qué éxitos y qué fracasos han tenido?
- ¿Ha aclarado ya con su grupo cuáles serán sus **metas y objetivos** para el proyecto?
- ¿Ha diseñado claramente un **plan de acción**? ¿Lo ha revisado con otras personas o miembros de su grupo que han tenido experiencias similares?
- ¿Tiene ya definido un cronograma del proyecto?
- ¿Puede definir quiénes son los **participantes** y quiénes los **beneficiarios** del proyecto?
- ¿Puede sugerir una forma de **evaluar**, qué tan efectivo será el proyecto?

El contestar estas preguntas le dará mayor claridad para saber qué elementos tendrá su proyecto, qué cosas necesitan ayuda financiera, así como qué problemas técnicos o de personal tiene.

Recuerde:

Esta etapa implica buscar mucha información sobre su necesidad y formas de resolverla leyendo escribiendo y hablando con otras personas de su grupo y de otros grupos.

2. Identifique el tipo y cantidad de recursos humanos, materiales y financieros que requiere el proyecto.

Por lo general cualquier proyecto requiere varios tipos de recursos que deben ser claramente especificados. Una forma práctica puede ser identificarlos según las siguientes categorías:

- El personal especificado de acuerdo a las funciones que desempeñarán en el proyecto, así como de las habilidades y experiencia que necesitan.
- Las actividades y servicios del proyecto. Estas permitirán especificar los elementos directamente necesarios para su desarrollo, como viajes, talleres, campañas, etc.
- Los medios y equipos tales como máquinas de escribir, proyector, papelógrafo, letrinas, ladrillos, etc.
- Los costos administrativos tales como transporte, arriendo, servicios, correo, etc., involucran todo lo que se necesita para manejar o administrar el proyecto, representan generalmente un 15 ó 20% del costo general del proyecto.

Para mayor facilidad proceda como se muestra en el siguiente ejemplo de construcción de un centro comunitario, en el que como primer paso se enumeran los recursos y se clasifican en dos columnas: lo que en total necesita el proyecto (recursos necesarios) y de ellos los que ya tiene usted o su grupo (recursos disponibles).

Recursos necesarios (lo que requiere el proyecto)	Recursos disponibles (lo que tenemos)
Personal 1 maestro de obra con experiencia 2 obreros calificados 6 auxiliares o ayudantes	1 obrero ayudantes
Transporte Equipos – Materiales Cemento, ladrillos, arena 6 palustres 1 andamio 3 mezcladores 4 brochas 5 pintura (galones) 2 escaleras	mezcladores brochas escalera andamio
Administrativos Almuerzo promotores, refrigerios trabajadores, teléfono, servicios, papelógrafo	

Indague en el mercado cuál es costo de cada material, equipo o servicio que necesite y calcule entonces lo que costará cada rubro.

Auméntele un 10% a los costos para obtener un valor más real al momento de iniciar su proyecto. Tenga en cuenta que el proceso de obtener una financiación puede durar unos 6 meses y que de establecer costos con el valor actual, usted quedará con déficit cuando llegue la financiación.

Recursos necesarios (lo que requiere el proyecto)	\$	Recursos disponibles (lo que tenemos)	\$
Personal		1 obrero	200.000
1 maestro de obra con experiencia	300.000	ayudantes	600.000
2 obreros calificados	400.000		
6 auxiliares o ayudantes	600.000		
Transporte		mezcladores	
Equipos – Materiales		brochas	
Cemento, ladrillos, arena		escalera	
6 palustres		andamio	
1 andamio			
3 mezcladores			
4 brochas			
5 pintura (galones)			
2 escaleras			
Administrativos			
Almuerzo promotores, refrigerios trabajadores, teléfono, servicios, papelógrafo			

Ahora que usted sabe cuánto dinero necesita y qué tipo de asesoría técnica requiere, puede determinar qué fuentes son más apropiadas para contribuirle con los recursos que necesita.

3. Clarifique cuál es el tipo de financiación que necesita: una donación un préstamo o ambas

El tipo de financiación para su proyecto está determinado hasta cierto punto por el tipo de proyecto, concretamente por el hecho de que su proyecto incluya o no un componente productivo (de generación de ingresos).

¿En qué casos debe buscar donaciones y en cuáles préstamos?

Si su proyecto busca establecer una institución de servicios o una organización donde sus beneficiarios no pueden pagar por los servicios recibidos, la alternativa es buscar DONACIONES o contribuciones.

Las contribuciones pueden provenir de eventos o campañas para recolectar fondos entre miembros de la comunidad, empresarios u otros.

Las **DONACIONES** provienen de Fundaciones o Instituciones quienes las otorgan en dinero o especie a grupos "sin ánimo de lucro".

¿Qué beneficios aportan las DONACIONES?

- a. Generalmente pueden darle acceso a MAYORES CANTIDADES DE DINERO, que las que pueden lograr en cualquier actividad para recolectar fondos.
- b. Constituyen un ANTECEDENTE que le posibilita la consecución de donaciones adicionales o posteriores si utiliza bien la donación presente, pues existe una fuerte intercomunicación entre todas las Fundaciones.

Tenga en cuenta que:

- ***Las DONACIONES pueden crearle expectativas poco realistas.***

Usted puede recibir una donación por un año, iniciar su programa y contratar personal, pero la agencia donante puede decidir no hacerle una nueva donación para continuar. En ese caso usted tendrá que buscar fondos por otro lado o suspender el programa.

No suponga que se logra una donación de una determinada agencia, ésta continuará financiando su programa. Continúe buscando otras Donaciones y planee su futuro.

- ***Las DONACIONES pueden crearle sentimientos de dependencia.***

El hecho de que la donación se sienta como un regalo puede hacer que usted o los miembros de su grupo no desarrollen un real sentimiento de apropiación del proyecto o que por el hecho de que determinada agencia le esté financiando se sientan en la necesidad de cambiar sus programas para acomodarse a las prioridades del donante y asegurar así los fondos.

Si su proyecto tiene algún componente que implique la generación de ingresos, por ejemplo un servicio de salud para mujeres donde se cobrará una cantidad mínima por la atención, o grupo productivo de panaderas, usted tendrá la posibilidad de buscar ya sea la donación o el préstamo.

Los préstamos provienen generalmente de entidades de crédito, las que otorgan mediante un convenio dinero o materiales que deberán ser pagados en el futuro.

Tenga en cuenta que:

- *Las entidades financieras o crediticias que otorgan los préstamos tienen requisitos y procedimientos muy estrictos. Ante todo desean asegurarse que usted y su grupo pueden responder por la deuda, exigiendo para ello en muchos casos una historia o referencias de otros créditos que les hayan sido otorgados anteriormente y garantías de pago tales como bienes o propiedades.*
- *Los préstamos implican para usted y su grupo un riesgo, pues deben ser pagados dentro del tiempo y con los intereses establecidos por la entidad financiera. Y si usted y su grupo tienen dificultades para pagar deberán responder con los bienes propios que plantearon como garantías del préstamo.*
- *Es más fácil obtener préstamos en las áreas urbanas. Cuando se está en un área rural o en urbanas donde no existen entidades crediticias; las ONG pueden hacer las veces de esos Bancos. Las ONG pueden obtener donaciones para crear un fondo rotatorio de préstamos para la comunidad.*
- *En ese caso, la ONG actúa como un banco con los mismos requisitos, intereses y límites de tiempo para los préstamos. Otorga préstamo a personas o grupos de la comunidad para proyectos individuales o comunitarios, exigiendo generalmente que tengan alguna forma de vinculación a proyectos de la comunidad.*
- *Con el dinero devuelto por quien recibe el préstamo y con los intereses que van ampliando el fondo, se da oportunidad a que otros miembros de la*

comunidad se beneficien con préstamos del fondo.

¿Qué beneficios aportan los préstamos?

- a. Hacen que usted y su grupo sientan un mayor compromiso con el proyecto.
- b. Aunque generalmente se obtiene menores cantidades de dinero que las donaciones, el proceso de conseguir el dinero es usualmente más rápido.

En el caso de proyectos productivos, como el de una microempresa de confección, usted puede pensar en una Donación para iniciar el proyecto con la capacitación del grupo y en un **préstamo** posterior para herramientas y materiales cuando el personal ya tenga alguna experiencia en todas las áreas de técnicas de producción, mercadeo, administración, etc.

¿Dónde buscar la financiación local o externamente?

Tanto para donaciones como para préstamos usted encontrará fuentes de financiación:

Locales: entidades de su comunidad, región o país.

Externas: entidades de otros países o agencias internacionales.

Aunque es preferible buscar primero localmente, considere de acuerdo a su proyecto las ventajas generales de unas y otras que se presentan a continuación, antes de tomar una decisión.

Financiación Local	Financiación Externa
Le será más fácil el identificar las fuentes por tener acceso a información en su idioma y a personas con experiencias frente a ellas.	Le harán parte de su red internacional de beneficiarios, lo que conllevará a aumentar sus oportunidades y su acceso a asistencia técnica.
Podrá suscitar un mayor sentimiento de apoyo y compromiso de organismos locales.	Necesitarán invertir más tiempo y trabajo para asegurar la financiación.
Obtendrá generalmente pequeñas cantidades de dinero.	Obtendrá usualmente grandes sumas de dinero.
Le facilitará atraer fuentes de financiación externa que busquen algún nivel de participación local.	Podrá crear resentimiento de otros grupos locales.

¿Decidió buscar financiación externa?

Si es así tenga presente estas realidades.

- Muchas entidades sólo otorgan donaciones a través de los respectivos gobiernos. En algunos casos esto retarda el proceso para recibir los fondos y en otros elimina completamente su posibilidad.
- Es muy **difícil** asegurar una financiación "flexible", es decir, que pueda destinarse de forma que responda a las necesidades que surjan. Generalmente la financiación se da para una actividad específica y según las áreas de prioridad de la agencia donante, las cuales varían periódicamente.
- Muchas entidades financiadoras exigen permanentemente el envío de reportes financieros y del programa, lo que implica destinar mucho tiempo para ello y a veces una persona específicamente para hacerse cargo de ello.
- Algunas entidades exigen para otorgar la financiación el que se les acepte sus "expertos" dentro del proyecto, lo que puede interferir con el desarrollo de capacidades y autonomía del grupo que se está iniciando. Para evitar dicha interferencia trate de negociar la situación con la agencia donante.
- No existe ninguna seguridad de que una entidad continúe financiando un proyecto después de un primer año. De hecho algunas entidades tienen como política otorgar la donación una sola vez. Esto implica una inversión grande de tiempo y esfuerzo para estudiar y contactar otras fuentes, escribir y negociar propuestas, así como dificultad para contratar personal.
- Muchas fundaciones internacionales buscan el respaldo de una fundación local para financiar conjuntamente un proyecto. De esta manera la local financia un pequeño porcentaje y la internacional el resto. Cuando la fundación internacional recibe una propuesta pide primero el concepto a las fundaciones locales, por ello es importante que mantenga una buena relación y contactos inicialmente con las fundaciones locales. Además, éstas al poseer contactos con muchas entidades internacionales pueden asesorarle o proveerle información sobre posibles fuentes o ayudar a buscar directamente la financiación.

4. *Seleccione y contacte su fuente de financiación*

En este punto ya debe usted haber decidido si opta por la donación o el crédito, si va a buscar dicha financiación localmente o externamente.

Si su financiación va a ser local, explore las fuentes posibles con estas categorías de organizaciones:

- Departamentos o Instituciones de Gobierno tales como: Consejería Presidencial, Colciencias
- Fundaciones Privadas apoyadas por empresarios, tales como Fundación Corona, Fundación Restrepo Barco, Santodomingo, Carvajal, etc.
- Organizaciones de Desarrollo Comunitario
- Organizaciones de la Iglesia: el Minuto de Dios
- Bancos Comerciales, Cooperativos u otros: BIC, Caja Social, Caja Agraria
- Corporaciones de Crédito: Conavi, Colmena

Si su opción es la financiación externa, explore entre estas cuatro categorías:

- Organismos de las Naciones Unidas, tales como: O.E.A., AID, UNESCO, UNICEF
- Agencias o instituciones gubernamentales, tales como La Agencia Canadiense para el Desarrollo, las Embajadas o Consulados, los que a su vez proveen información sobre las correspondientes entidades financieras de sus países.
- Agencias No Gubernamentales y Fundaciones: Fundación Bernard van Leer
- Corporaciones Multinacionales: Coca Cola, Shell, etc.

Cada entidad puede ofrecer distintos recursos: económicos, equipos y/o asesores técnicos. La mayoría tienen criterios específicos que reflejan sus áreas de interés. A manera de ejemplo veamos los de una agencia de la iglesia.

Los criterios generales:

1. Los proyectos deben estar basados en principios claramente articulados.
2. Los proyectos deben presentar un análisis social político y económico.
3. Los proyectos deben involucrar significativamente a las mujeres en la iniciación formulación dirección y evaluación.
4. Los proyectos deben capacitar a las personas para cambiar su propia situación y facilitarles el que lleguen a ser autosuficientes.
5. Se debe dar preferencia a los programas o proyectos dirigidos por mujeres de los sectores de la sociedad más pobres u oprimidos.
6. La donación debe darse una sola vez. Cuando una solicitud es para la financiación de varios años se considera una donación para cubrir la cantidad total solicitada.
7. Se debe dar preferencia a proyectos que busquen la cooperación de otras agencias.
8. Se debe dar preferencia a los proyectos que tienen potencial de efectos a largo plazo.
9. Se debe dar prioridad a aquellos proyectos que establecen conexiones globales.
10. Se debe dar prioridad a aquellos proyectos que puedan ser replicables en otras áreas o regiones del mundo.

Al final de esta cartilla encontrará un directorio de algunas fuentes de financiación locales y externas que le servirán de guía. Igualmente de entidades que poseen centros de documentación y/o información que le podrán ayudar en todo el proceso de búsqueda e identificación de sus posibles fuentes.

¿Cómo aproximarse a su fuente?

Si ya tiene seleccionada su posible fuente puede solicitar mayor información directamente a esa entidad. El modelo de carta que se presenta a continuación puede serle de utilidad.

Es importante además que:

- Averigüe el nombre de la persona encargada de estudiar y otorgar la financiación, de las áreas que tienen como prioridades para financiar en ese momento y el monto o límites de financiación.
- Desarrolle una buena relación personal con la persona de la entidad financiadora encargada. Invítele a conocer su grupo o institución. Hágale conocer claramente los objetivos y seriedad de su grupo mostrando el interés común de trabajo que les une. No exagere asumiendo una actitud casi de súplica. Sienta que realmente tienen un mismo objetivo por el logro del cual su trabajo es fundamental.
- Recuerde que para una entidad financiadora lo más importante es en su orden: la persona que dirigirá el proyecto, luego la entidad y finalmente el proyecto mismo.

5. *Elabore su propuesta*

Si ya contactó su fuente de financiamiento, probablemente tenga junto con la descripción de requisitos exigidos un formulario para presentar su propuesta. Estos varían de entidad a entidad. Pero si no existe formulario puede utilizar un sinnúmero de modelos para elaborar la suya. Sea cual sea su forma, generalmente incluyen los mismos elementos

¿Qué elementos debe contener su propuesta?

- La Portada
 - título
 - nombre y dirección del solicitante
 - ubicación
 - fecha

- El Resumen
 - problema
 - objetivos
 - plan de trabajo
 - duración
 - cantidad de dinero solicitada (una página)

- Los Antecedentes
 - breve historia de organización o proyecto

- La Propuesta
 - especificación concreta de lo que se está solicitando a la agencia (no más de un párrafo)

- La Justificación
 - el porque del proyecto (incluya datos estadísticos)

- Los Objetivos
 - generales (en términos de resultados)
 - específicos

- El Plan de Trabajo
 - metodología y enfoques

- La Evaluación
 - tipo según agencia

- El Presupuesto
- Los Anexos
 - perfil de la organización
 - estadísticas, artículos u otros relacionados al proyecto
 - lista de miembros Junta Directiva

A continuación usted podrá observar detalladamente un modelo de propuesta completo con sus correspondientes aclaraciones.

La Portada

Tal como se enunció anteriormente la portada sirve como encuadernación para su propuesta.

El Resumen

En el resumen usted debe especificar brevemente el problema, los objetivos, el plan de trabajo, la duración del proyecto y la cantidad de dinero solicitada.

Puesto que muestra lo que es en síntesis toda su propuesta, será la última sección que redacte aunque de hecho constituye la primera página después de la portada.

Este resumen es muy importante. Es el que primero analizan los miembros de la agencia aportante antes de poner a consideración la propuesta.

No debe exceder de una página.

Los Antecedentes

En esta sección debe usted incluir una breve historia de su grupo o institución. También de su proyecto si éste ya está funcionando. Explique cuál es concretamente el problema o necesidad que desea solucionar su proyecto.

La Propuesta

En la parte de Propuesta especifique qué es lo que solicita a la agencia donante. Hágalo en un solo párrafo.

La Justificación

En esta parte plantee dónde se desarrolla el proyecto y por qué escogió ese lugar. Señale quiénes se beneficiarán con el proyecto, así como cuántas personas están involucradas en su desarrollo y de qué manera lo están.

Muestre algunos datos precisos o estadísticos que puedan ser importantes. Sino los tiene, tómese el tiempo, si es necesario, para recogerlos.

Los Objetivos

En esta parte describa de forma muy precisa lo que quiere lograr. Inicie presentando los objetivos generales y continúe luego con los específicos. Redáctelos en términos de resultados y verifique que estén relacionados con el planteamiento del problema.

El Plan de Trabajo

Describa la secuencia de actividades que va a desarrollar, incluyendo sus enfoques y metodologías específicos. Indique además quién será responsable de ellas y durante cuánto tiempo se llevará a cabo.

Elaborar esta sección puede requerirle mucho tiempo. Pero no olvide que el hacer esta planeación de manera realista le facilitará verificar también luego el progreso de su proyecto.

La Evaluación

Puesto que cada agencia donante tiene sus propios requisitos, es importante que discuta con ellos el tipo de evaluación a seguir con su proyecto.

El que la evaluación sea un proceso continuo le beneficiará no sólo a usted sino a los participantes y donantes a ver los logros y para acciones futuras.

El Presupuesto

Tanto los rubros como el monto mismo del proyecto varían según la clase del mismo.

Los Anexos

Cierta información adicional puede dar más fuerza a su propuesta. Esta información que se coloca como parte final de la propuesta puede incluir:

1. Un perfil del grupo u organismo informal sobre las personas responsables del proyecto.
2. Algunas estadísticas o artículos relacionados con el proyecto.
3. Un ejemplo de publicidad del proyecto.
4. La lista de los donantes actuales o anteriores.
5. La lista de los miembros de su Junta directiva

Al elaborar su propuesta:

- Evite la jerga profesional, utilice lenguaje de acción.
- Trate de plantear los objetivos en los términos o lenguaje de la entidad financiadora.
- Si la entidad o fundación no financia gastos administrativos, trate de incluir o camuflar sus costos administrativos en otros rubros tales como secretaria, materiales, transporte.
- Plantee de forma clara cuál es su contrapartida en términos del esfuerzo de la comunidad.
- Sea breve y conciso. Si considera que es importante agregar más información, inclúyala en los anexos.
- Revise el borrador de su propuesta con otras personas que puedan contribuirle con comentarios o sugerencias respecto a ella.

¿Qué elementos debe contener su solicitud de préstamo?

Algunos proyectos como los de grupos productivos o microempresas, requieren después de la etapa inicial de capacitación del grupo, de un préstamo para iniciar en forma su actividad productiva.

Estos préstamos generalmente otorgados por Bancos como el Banco de la Mujer o por corporaciones u otras entidades, requieren de otros datos característicos a este tipo de proyecto.

Cada entidad financiera tiene sus propios procedimientos y formularios, los que por lo general incluyen:

1. *Descripción del negocio o actividad productiva.*
2. *Mercado al que desea llegar.*
3. *Evaluación de la competencia.*
4. *Información sobre manejo de su empresa.*
5. *Información financiera.*
6. *Otras fuentes de capital.*

1. Descripción del negocio o actividad productiva

Debe usted especificar que tipo de negocio o empresa es, si de servicios (servicio de salud) o de manufactura (panadería). Explique lo que conoce sobre ese tipo de actividad y sus triunfos.

2. Mercado al que desea llegar

Especifique lo relativo a las características de las personas que consumirán el producto o hará uso del servicio: ¿será mercado externo o local, de qué nivel, de ingresos y de qué edad? ¿Cómo mantendrá ese tipo de consumidor o usuario, por largo tiempo?

3. Evaluación de la competencia

Explique como opera su competencia y qué será lo novedoso o diferente de su negocio o actividad

4. Información sobre el manejo de su empresa

Aclare quiénes son los propietarios de su empresa, si es una persona, un grupo o una organización. Qué capacitación y experiencia poseen para manejar la empresa y qué persona capacitada podría colaborarles en caso de necesitarse.

5. Información financiera

Determine en cuánto tiempo podrá poner a funcionar su empresa y cuánto le

costará económicamente dicha instalación. Muestre cuáles serán sus gastos mensuales (costos de operación) y cuánto demorará en llegar al nivel de producción o de servicio necesario para que la empresa se mantenga.

6. *Otras fuentes de capital*

Muestre de qué recursos dispone para invertir o para respaldar el préstamo: cuentas de ahorro, si posee alguna casa, terreno o propiedad.

Si los proveedores le darán crédito.

Así como para solicitar una donación usted elabora un presupuesto anual. También para la solicitud de préstamo debe elaborar una proyección de gastos e ingresos, que le permitirá tener tanto al banco como a usted una idea más clara del dinero que necesita.

	I Mes	II Mes	III Mes	Costo anual
Costos de Inversión Inicial				
- Mobiliario				
- Vehículo				
- Maquinaria				
- Materia Prima				
- Costos de registro legal				
- Capacitación de empleados				
Costos de Funcionamiento Mensual				
- Personal				
. Salarios				
. Prestaciones				
- Otros gastos				
. Arriendo				
. Servicios Públicos(luz, agua, teléfono)				
. Transporte				
. Materia Prima				
. Asesoría Profesional				

6. *Estructure para su proyecto una estrategia financiera a largo plazo*

Si ya tiene la financiación para iniciar su proyecto no olvide que necesitará más para su continuación o su ampliación. Por ello prepárese así para obtener financiación a largo plazo.

- a. Mantenga al día un folder o carpeta con la historia del proyecto. En el que archive cartas o artículos sobre él, datos estadísticos relacionados con la problemática sobre la que trabaja el proyecto, información sobre las personas que trabajan en él.

Este folder debe poder suministrarle la información necesaria para elaborar propuestas o para llevar a reuniones con representantes de fundaciones o entidades financieras.

- b. Divida su proyecto en partes o componentes y calcule cuánto valdría financiar cada uno. El buscar la financiación por partes podría ser una buena estrategia.
- c. Hágase incluir en la lista de correo de las fuentes de financiación más apropiadas.
- d. Mantenga un archivo actualizado sobre las áreas de prioridad e interés de todas las fuentes de financiación que haya contactado. Los folletos, informes anuales o artículos de ellas así como cualquier correspondencia recibida puede proveerle dicha información.
- e. Envíe a todas las fuentes sus publicaciones periódicas. Si les mantiene al tanto de sus actividades será más factible una futura financiación.
- f. Involucre informalmente dentro de sus proyectos a funcionarios de fundaciones que ya conozca. Téngalos en cuenta como recursos para algunos aspectos de su proyecto que no tengan que ver directamente con dinero.

ANEXOS

Algunos centros de documentación y/o entidades que le asesoraran

- ◆ CINDE
Centro Internacional de Educación y Desarrollo Humano.
Calle 77 Sur 43 A 27 – Sabaneta Antioquia
Tels: (574) 288 12 74 - 288 12 94 Fax: (574) 288 39 91
Apartado 50262 Medellín
E-mail: cindemedellin@epm.net.co
Website: www.cinde.com

- ◆ FEDERACION ANTIOQUEÑA DE ORGANISMOS NO
GUBERNAMENTALES - F.A.O.N.G.
Carrera 51 # 50-51 Oficina 1502
Teléfono 251 18 89 - 216 45 31
Medellín

- ◆ INTERNATIONAL WOMEN'S TRIBUNE CENTRE, INC.
305 E. 46th St.
New York, New York 10017
U. S. A.

Algunas fuentes de financiación nacional

- ◆ ACTUAR
Corporación Acción por Antioquia
Calle 31 # 43-90
Teléfono 232 11 72
FAX 232 36 62
Apartado aéreo 9878
Medellín

Promueve creación de famiempresas a jefes de familia que conozcan un oficio y de él deriven ventas, que tengan además bajo ingreso familiar. Asesoran, capacitan y otorgan créditos.

- ◆ COLCIENCIAS
Transversal 9a. #133-28
Teléfono 216 98 00
Santafé de Bogotá
- ◆ COMPARTIR
Calle 59 #47-73
Teléfono 284 22 20
FAX 284 52 11
Medellín
- ◆ CONSEJERIA PRESIDENCIAL
Alcaldía Municipal
Centro Administrativo La Alpujarra - Oficina 911
Teléfono 511 05 09
Medellín
- ◆ CORPORACION MUNDIAL DE LA MUJER
Calle 60 # 49-37
Teléfono 254 28 57 - 254 66 60
FAX 284 43 41
Apartado aéreo 53278
Medellín

Otorga crédito, capacitación y asesoría socioempresarial a personas jefes de familia con negocio establecido con más de seis meses.

- ◆ FUNDACION ANTONIO RESTREPO BARCO
Carrera 7 #73-55 Piso 12
Teléfono 312 12 48/58/68
312 10 47/57/67
Santafé de Bogotá

Apoyo a proyectos en áreas de salud, educación, dirigidas a la niñez, juventud y familia carentes de recursos. Financiación de programas, investigaciones, reuniones técnicas e informativas, publicaciones educativas sobre los programas.

- ◆ FUNDACION CARVAJAL
Teléfono (923) 67 29 44
FAX (923)67 33 77
Apartado aéreo 6178
Santiago de Cali

- ◆ FUNDACION COLTEJER
Calle 52 #47-42
Teléfono 251 20 39
Apartado aéreo 636
Medellín

Financiación a programas desarrollados por organismos ejecutores en áreas de rehabilitación de minusválidos, educación, vivienda, salud y generación de empleo.

- ◆ FUNDACION CONCRETO
Calle 27 #41-140 Itagüí
Teléfono 372 11 00
FAX 372 08 52
Apartado aéreo 177
Medellín

Préstamos para construcción, adquisición o mejora de vivienda. Apoyo a grupos solidarios de familias vinculadas con sector construcción. Préstamos para empresas familiares dirigidas a promocionar la mujer. Apoyo a instituciones sin ánimo de lucro.

- ◆ FUNDACION CORONA
Calle 100 #8A-55, Piso 9, Torre C.
Teléfono (91) 610 55 55
Santafé de Bogotá
- ◆ MICROEMPRESAS DE ANTIOQUIA
Calle 57A #48-31
Teléfono 251 29 29
FAX 231 57 69
Apartado aéreo 49949
Medellín

Organización y financiación para el fomento de la microempresa, capacitación, difusión, promoción, asesoría.

- ◆ PASTORAL SOCIAL
Calle 56 # 43-24
Teléfono 254 60 70
Medellín

Algunas fuentes de financiación internacional

- ◆ CANADIAN INTERNATIONAL DEVELOPMENT AGENCY (CIDA)
200 Promenade du Portage
Hull K1 A OG4
P.Q.
Canadá

(Financiaciones Grandes). Proyectos que aseguren la participación de la mujer como beneficiaria y agente del proceso de desarrollo. Areas de producción, educación, salud y saneamiento ambiental. Apoyo a producción de materiales, diseminación y capacitación.

- ◆ BERNARD VAN LEER FOUNDATION
P.O. Box 85905
2508 CP The Hague
Netherlands (Holanda)

Apoyo financiero y profesional a proyectos dirigidos a la niñez y a la juventud en desventaja, que incluyan tanto el componente de investigación como de acción.

- ◆ BREAD FOR THE WORLD
Pastfach 476, Staff Lenbergstrasse 76
7.000 Stuttgart 1, Germany

Apoya en su mayoría proyectos a largo plazo. Proyectos comunitarios de desarrollo rural que operen sobre la base de autoayuda. Se han desarrollado en áreas de medicina preventiva, educación no formal y desarrollo de habilidades de personal.

- ◆ CATHOLIC RELIEF SERVICES (CRS)
1011 First Avenue
New York, N.Y. 10022
U. S. A.

Promueve el desarrollo humano en cinco áreas: desarrollo socioeconómico, desastres y emergencias, servicios de bienestar social, servicios para refugiados, alimentos y nutrición. Los proyectos pueden incluir: entrenamiento de líderes, medicina y salud pública, comunicación, desarrollo básico comunitario.

- ◆ CARE
660 First Avenue
N.Y. 10016
U. S. A.

(Financiaciones Grandes). Programas autogestionarios en áreas de salud, nutrición, agricultura y grupos productivos.

- ◆ FORD FOUNDATION
320 East 43rd Street
New York
N.Y. 10017
U. S. A.

(Financiaciones Grandes). Investigación y acción relacionados con investigación en el área de grupos productivos para mujeres y programas y políticas de gobierno. Proyectos para recoger y diseminar información, desarrollar recursos humanos, buscar alternativas innovadoras que atiendan las necesidades de la mujer.

- ◆ INTER AMERICAN FOUNDATION (IAF)
1515 Wilson Boulevard
Rosslyn,
VA 22209
U. S. A.

(Financiaciones Grandes). Temas relacionados con la acción.

- ◆ INTERNATIONAL COMMUNITY EDUCATION ASSOCIATION (ICEA)
Lyng Hall
Blackberry Lane
Conventry CV2 3JS
Inglaterra

(Financiaciones pequeñas hasta 5.000 dólares). Proyectos comunitarios organizados por la misma gente, que conduzcan a la educación comunitaria.

- ◆ MAP INTERNATIONAL
P.O. Box 50
Wheaton
IL. 60189
U. S. A.

Pequeños proyectos comunitarios especialmente en el área de la salud, aportando medicina, equipos médicos y suplementos nutricionales.

- ◆ MATCH
205-200 Elgin Street
Ottawa
ONT K2P 1L5
Canadá

(Financiaciones pequeñas hasta 15.000 dólares). Grupos de mujeres que estén trabajando en salud primaria, agricultura, alfabetización y grupos productivos.

- ◆ MINISTRY FOR DEVELOPMENT COOPERATION
COORDINATOR FOR WOMEN'S AFFAIRS
Plein 23
The Hague
Netherlands (Contactar la Embajada de los Países Bajos)

(Financiación Mediana). Programas para mujeres, centros de capacitación y esfuerzos para fomentar su autosuficiencia.

- ◆ MISEREOR
Mozartstrasse 9
Postfach 1450, 5100 Aachen
Federal Republic of Germany

Provee ayuda económica en cooperación con otras agencias católicas, iglesias cristianas y agencias de desarrollo, para proyectos en áreas de agricultura, educación, salud y movimientos de autoayuda.

- ◆ NETHERLANDS CO-FINANCING AGENCIES CEBEMO - ICCO - NOVID - HIVOS
CEBEMO
Rhijngeststraatweg 40
2340 AB Oegstgeest
The Netherlands (Financiaciones grandes)
- ◆ ICCO
Zusterplein 22A
3700 AD Zeist
The Netherlands (No en Colombia)

HIVOS
Roamweg 16
2596 HL The Hague

NOVIB
Amaliastroat S-7
2514 JC The Hague
The Netherlands

Proyectos que estimulen y demuestren un esfuerzo por promover la autogestión.

Cada una de las cuatro organizaciones tiene una orientación diferente: CEBEMO es católica, ICCO es protestante, NOVIB es atea, HIVOS es humanística.

- ◆ NORWAY AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (NORAD)
P.O. Box 8142
Oslo - Dep.
Norway (Contactar Embajada Noruega)

Desarrollo rural integral y programas para mujeres.

- ◆ OXFAM
274 Bambury Road
Oxford, OX2 702
England, U.K.

Ayudas para emergencias y donaciones para el desarrollo en las áreas de agricultura, servicios médicos y de planificación familiar, entrenamiento y bienestar comunitario.