

En qué parte del recorrido se pierden tus oportunidades de financiamiento?

Una herramienta para revisar cómo está funcionando hoy el proceso de postulación de tu organización.

SoySolit...

Propósito del recurso

No importa cuántas convocatorias encuentres si después no sabés en qué parte del camino dejan de convertirse en financiamiento.

Este recurso no mide qué tan buena es tu organización escribiendo proyectos. Te ayuda a identificar dónde aparecen hoy los principales cuellos de botella.

1) ¿Cómo usar esta herramienta?

Leé cada afirmación y marcá aquellas situaciones que describen cómo suele trabajar hoy tu organización.

No busques la respuesta “correcta”. Buscá la más parecida a la realidad.

2) Antes de decidir aplicar

- ☐ Encontramos muchas convocatorias, pero nos cuesta decidir cuáles realmente tienen sentido.
- ☐ No tenemos criterios claros para decir que sí o que no.
- ☐ Las decisiones dependen de una sola persona.
- ☐ Muchas oportunidades se pierden porque decidimos demasiado tarde.
- ☐ Terminamos aplicando porque “ya que apareció, probemos”.

3) Cuando decidimos aplicar

- ☐ Hay información institucional que tenemos que volver a buscar cada vez.

- ☐ Los indicadores aparecen recién cuando empezamos a escribir.
 - ☐ Cada área entrega la información en momentos distintos.
 - ☐ No siempre está claro quién hace qué.
 - ☐ El proyecto todavía cambia mientras estamos preparando la postulación.
-

4) Mientras escribimos

- ☐ Pasamos mucho tiempo persiguiendo información.
 - ☐ El presupuesto se arma sobre el final.
 - ☐ La narrativa cambia varias veces porque seguimos tomando decisiones.
 - ☐ Dependemos de una o dos personas para terminar la propuesta.
 - ☐ Llegamos con muy poco margen antes del cierre.
-

5) Después de enviar

- ☐ Si una propuesta queda seleccionada, no analizamos qué funcionó.
 - ☐ Si una propuesta no queda seleccionada, tampoco analizamos por qué.
 - ☐ No registramos aprendizajes para futuras convocatorias.
 - ☐ Cada nueva postulación parece empezar desde cero.
 - ☐ No sabemos cuál es nuestra tasa de conversión entre oportunidades encontradas y financiamiento conseguido.
-

6) ¿Cómo leer el resultado?

No se trata de contar cuántas respuestas marcaste.

Lo importante es observar en qué parte del recorrido se concentran.

Si marcaste principalmente el Bloque 1:

El cuello de botella probablemente está en la estrategia.

No necesariamente necesitás encontrar más convocatorias.

Probablemente necesitás mejorar cómo las seleccionan.

Cuando no existen criterios compartidos, cualquier oportunidad parece buena.

Si marcaste principalmente el Bloque 2:

El problema probablemente está en la preparación.

La organización todavía depende demasiado de armar todo desde cero cada vez que aparece una convocatoria.

Eso suele indicar que la información institucional todavía no está organizada para sostener un proceso de financiamiento.

Si marcaste principalmente el Bloque 3:

El cuello de botella está en la construcción de la propuesta.

No porque falte capacidad para escribir.

Sino porque muchas decisiones importantes siguen abiertas mientras la convocatoria ya está corriendo.

Si marcaste principalmente el Bloque 4:

El problema probablemente está en el aprendizaje.

La organización termina una postulación y sigue con la siguiente.

Pero no registra qué funcionó, qué no funcionó ni qué habría que repetir.

Sin ese aprendizaje, cada convocatoria vuelve a empezar desde cero.

Si marcaste situaciones en todos los bloques:

No significa que todo esté mal.

Generalmente significa que la organización todavía no tiene un proceso de financiamiento diseñado.

Y eso es distinto.

Porque una organización puede escribir muy buenas propuestas y, aun así, no tener un sistema para gestionar oportunidades, aprender de ellas y mejorar con el tiempo.

7) ¿Qué mirar ahora?

Este recurso no busca decirte dónde empezar.

Busca ayudarte a hacer una pregunta mejor.

Si el problema aparece antes de decidir aplicar:

Revisá cómo están definiendo prioridades y quién toma las decisiones.

Si aparece al preparar la postulación:

Preguntate qué información debería existir antes de que aparezca una convocatoria y hoy siguen construyendo desde cero.

Si aparece mientras escriben:

Observá si la escritura está reemplazando conversaciones que la organización debería haber tenido antes.

Si aparece después de enviar:

El desafío no es escribir más propuestas. Es convertir cada postulación en una fuente de aprendizaje para la siguiente.

Cierre

Una última pregunta: cuando pensás en las convocatorias que no consiguieron financiamiento durante el último año, ¿sabés exactamente en qué parte del recorrido se perdieron?

¿O la explicación termina siendo solamente: “No quedamos.”

No siempre necesitamos encontrar más oportunidades. Muchas veces necesitamos entender mejor qué pasa entre encontrar una oportunidad y convertirla en financiamiento.