



International  
Fundraising  
Academy

Powered by Grant Writer Lab®



# PLAYBOOK

**CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL  
ESPECIALISTA EN SUBVENCIONES**

# **Certificación Internacional: Especialista en subvenciones**

*Playbook*

**Contenidos, Objetivos de  
Aprendizaje y Rúbricas de  
Evaluación**

## Contenido

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Certificación Internacional: Especialista en subvenciones ..... | 1  |
| INTRODUCCIÓN.....                                               | 3  |
| Objetivo del Curso .....                                        | 3  |
| Módulo 1: Ecosistema Global de Subvenciones .....               | 4  |
| Objetivos de Aprendizaje Específicos:.....                      | 4  |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 1 .....                            | 4  |
| Módulo 2: Tipología de Donantes y Programas .....               | 6  |
| Objetivos de Aprendizaje Específicos:.....                      | 6  |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 2 .....                            | 6  |
| Módulo 3: Convocatorias y Criterios de Elegibilidad .....       | 8  |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 3 .....                            | 8  |
| Módulo 4: Diseño de Propuestas Financiabiles .....              | 10 |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 4 .....                            | 10 |
| Módulo 5: Presupuesto y Planificación Financiera .....          | 12 |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 5 .....                            | 12 |
| Módulo 6: Monitoreo, Evaluación y Reporte .....                 | 14 |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 6 .....                            | 14 |
| Módulo 7: Pitch y Comunicación con Donantes .....               | 16 |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 7 .....                            | 16 |
| Módulo 8: Fundraising Digital e Inteligencia de Donantes.....   | 18 |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 8 .....                            | 18 |
| Módulo 9: Proyecto Final + Retroalimentación.....               | 20 |
| Rúbrica de Evaluación Módulo 9 .....                            | 20 |

# INTRODUCCIÓN

## Objetivo del Curso

Formar profesionales capaces de identificar, analizar, diseñar y gestionar propuestas competitivas para subvenciones internacionales, utilizando metodologías globales, herramientas digitales y buenas prácticas de cooperación internacional. Al finalizar, el participante podrá desenvolverse como consultor/a especializado/a en subvenciones, capaz de trabajar con ONGs, fundaciones, organismos multilaterales y agencias de cooperación.

## Público Meta

Este curso está dirigido a:

- Profesionales y consultores/as interesados en especializarse en grant writing y fundraising internacional.
- Personal técnico y directivo de ONGs, fundaciones y organismos del tercer sector.
- Emprendedores sociales, gestores de proyectos y líderes comunitarios con interés en financiamiento internacional.
- Académicos/as y personal de centros de investigación que busquen transformar ideas en propuestas financiables.
- Funcionarios/as de entidades públicas que gestionen fondos de cooperación internacional.

## Resultados que Obtendrá el Participante

Al finalizar el curso, el participante será capaz de:

1. Comprender el ecosistema global de subvenciones y los tipos de donantes.
2. Analizar convocatorias y determinar criterios de elegibilidad.
3. Diseñar propuestas alineadas a prioridades de donantes internacionales.
4. Elaborar presupuestos claros y realistas para proyectos financiables.
5. Desarrollar sistemas de monitoreo, evaluación y reporte de impacto.
6. Comunicar propuestas de manera efectiva y estratégica ante donantes.
7. Integrar herramientas digitales e inteligencia de donantes para optimizar la captación de fondos.
8. Presentar un proyecto final completo y defendible ante un jurado simulado.

## Competencias Previas Recomendadas

No es obligatorio contar con experiencia previa en grant writing; sin embargo, se recomienda que el participante posea:

- Conocimientos básicos en gestión de proyectos.
- Manejo de herramientas digitales de ofimática (Word, Excel, PowerPoint).
- Comprensión lectora en inglés (nivel intermedio deseable).
- Habilidades de redacción y síntesis.
- Interés por el trabajo en cooperación internacional y financiamiento para impacto social.

## Módulo 1: Ecosistema Global de Subvenciones

### Contenidos:

- El rol de las ONGs, fundaciones, multilaterales y sector privado
- Subvenciones vs. cooperación técnica / donaciones / inversión social
- ¿Qué mueve a los donantes? Criterios e intereses

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

- **Describir** el rol que desempeñan las ONGs, fundaciones, organismos multilaterales y el sector privado en el financiamiento mediante subvenciones.
- **Diferenciar** entre subvenciones, cooperación técnica, donaciones y esquemas de inversión social.
- **Identificar** los criterios e intereses que motivan a distintos tipos de donantes en el ámbito global y local.
- **Analizar** ejemplos reales de financiamiento para reconocer patrones de selección y asignación de fondos.
- **Elaborar** un mapa del ecosistema de subvenciones en su país, identificando actores clave y sus relaciones.

### Actividades:

- Mapeo del ecosistema de subvenciones en tu país
- Lectura de casos reales de financiamiento

### Materiales:

- Infografía: tipos de cooperación
- Plantilla: Mapeo de actores del ecosistema

### Rúbrica de Evaluación Módulo 1

#### Escala recomendada

- Excelente: 90–100%
- Competente: 75–89%
- Básico: 60–74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación                              | Excelente (4)                                                                                                                        | Competente (3)                                                                 | Básico (2)                                                | Inicial (1)                                             |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Comprensión del rol de actores en el ecosistema     | Explica de forma completa y precisa el rol de ONGs, fundaciones, multilaterales y sector privado, con ejemplos.                      | Describe la mayoría de los roles con ejemplos limitados.                       | Menciona algunos roles sin suficiente detalle o ejemplos. | No identifica o confunde los roles de los actores.      |
| Diferenciación de modalidades de financiamiento     | Diferencia claramente entre subvenciones, cooperación técnica, donaciones e inversión social, con al menos 2 ejemplos por modalidad. | Diferencia la mayoría de las modalidades con al menos 1 ejemplo por modalidad. | Diferencia parcialmente, sin ejemplos claros.             | No diferencia o confunde modalidades.                   |
| Identificación de criterios e intereses de donantes | Identifica criterios e intereses para distintos tipos de donantes, explicando su influencia en la toma de decisiones.                | Identifica criterios e intereses de algunos donantes con explicación general.  | Menciona criterios superficiales sin análisis.            | No identifica criterios o los confunde.                 |
| Análisis de casos reales                            | Analiza a fondo un caso real, identificando al menos 3 factores clave que explican el financiamiento otorgado.                       | Analiza el caso identificando al menos 2 factores relevantes.                  | Analiza superficialmente el caso con 1 factor relevante.  | No analiza el caso o no identifica factores relevantes. |
| Mapa del ecosistema de subvenciones                 | Presenta un mapa claro, bien estructurado, con todos los actores relevantes y relaciones precisas.                                   | Presenta un mapa con la mayoría de actores y relaciones correctas.             | Presenta un mapa incompleto o con errores menores.        | Presenta un mapa confuso o sin actores clave.           |

## Módulo 2: Tipología de Donantes y Programas

### Contenidos:

- Clasificación de donantes: multilaterales, fundaciones, sector privado, gobiernos, ONGs.
- Comparación y análisis estructural de programas y convocatorias.
- Casos de estudio para discernir prioridades institucionales.
- Ejercicios para afinar la selección estratégica.

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Identificar** y clasificar tipos de donantes y programas (cooperación bilateral, multilateral, fundaciones privadas y filantropía) según sus características y alcance.
2. **Describir** cómo se estructuran los programas de subvención de distintos tipos de donantes.
3. **Analizar** diferencias, requisitos y procesos de financiación. Identificando sus prioridades y líneas temáticas.
4. **Comparar** convocatorias de distintos donantes para identificar diferencias y similitudes en requisitos, criterios y formatos.
5. **Elaborar** una ficha de donante que incluya información clave sobre enfoque, elegibilidad, tipos de proyectos y proceso de aplicación.

### Actividades:

- Análisis comparativo de convocatorias
- Elaboración de una ficha de donante

### Materiales:

- Plantilla: Perfil de donante
- Matriz: Comparativa de tipos de donantes

### Rúbrica de Evaluación Módulo 2

#### Escala recomendada

- Excelente: 90-100%
- Competente: 75-89%
- Básico: 60-74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación                           | Excelente (4)                                                                                                           | Competente (3)                                                                              | Básico (2)                                                          | Inicial (1)                                       |
|--------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <b>Clasificación de tipos de donantes</b>        | Clasifica correctamente todos los tipos y describe al menos 3 características de cada uno con ejemplos.                 | Clasifica la mayoría de tipos y describe al menos 2 características de cada uno.            | Clasifica parcialmente con características limitadas o incompletas. | Clasificación incorrecta o confusa.               |
| <b>Descripción de la estructura de programas</b> | Explica con detalle cómo se estructuran los programas de cada tipo de donante, incluyendo fases, montos y criterios.    | Explica la estructura de la mayoría de tipos de donantes, con ejemplos parciales.           | Explicación incompleta, con omisión de fases o criterios clave.     | No explica o confunde la estructura de programas. |
| <b>Análisis de casos representativos</b>         | Analiza a fondo al menos 4 de los casos propuestos, identificando prioridades y líneas temáticas específicas.           | Analiza correctamente al menos 3 casos, mencionando prioridades generales.                  | Analiza superficialmente 2 casos con información incompleta.        | No analiza o analiza incorrectamente los casos.   |
| <b>Comparativa de convocatorias</b>              | Presenta un análisis comparativo claro y bien estructurado, identificando al menos 4 diferencias y 3 similitudes clave. | Presenta un análisis comparativo con la mayoría de diferencias y similitudes identificadas. | Presenta un análisis incompleto o superficial.                      | No realiza el análisis comparativo.               |
| <b>Ficha de donante</b>                          | Ficha completa, precisa, visualmente clara y con toda la información clave requerida.                                   | Ficha mayormente completa y precisa, con algunos detalles faltantes.                        | Ficha incompleta o con datos poco claros.                           | Ficha ausente o incorrecta.                       |

## Módulo 3: Convocatorias y Criterios de Elegibilidad

### Contenidos:

- Componentes clave de una convocatoria
- Errores comunes al interpretar requisitos
- ¿Postular o no postular? Estrategia de decisión

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Identificar** los componentes clave de una convocatoria, diferenciando secciones críticas como objetivos, criterios de elegibilidad, requisitos técnicos, presupuesto y plazos.
2. **Analizar** criterios de elegibilidad para determinar si un proyecto y su organización cumplen con lo solicitado por el donante.
3. **Detectar** errores comunes en la interpretación de requisitos y **proponer** acciones correctivas.
4. **Aplicar** un enfoque estratégico para decidir si postular o no a una convocatoria, considerando viabilidad y recursos disponibles.
5. **Utilizar** una checklist de elegibilidad para evaluar de manera sistemática la pertinencia de aplicar a un fondo específico.

### Actividades:

- Taller de lectura crítica de una convocatoria real
- Checklist de elegibilidad

### Materiales:

- Guía: Cómo leer una convocatoria
- Checklist de elegibilidad

### Rúbrica de Evaluación Módulo 3

#### Escala recomendada

- Excelente: 90-100%
- Competente: 75-89%
- Básico: 60-74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación                                 | Excelente (4)                                                                                                                   | Competente (3)                                                                             | Básico (2)                                                            | Inicial (1)                                              |
|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>Identificación de componentes clave</b>             | Identifica y describe con precisión todos los componentes de una convocatoria, con ejemplos claros.                             | Identifica la mayoría de los componentes, con descripciones generales.                     | Identifica algunos componentes, con explicaciones incompletas.        | No identifica los componentes o los confunde.            |
| <b>Análisis de criterios de elegibilidad</b>           | Analiza de forma completa los criterios, justificando claramente el cumplimiento o no cumplimiento por parte del proyecto.      | Analiza la mayoría de los criterios, con justificación parcial.                            | Analiza pocos criterios, con justificación mínima.                    | No analiza criterios o análisis incorrecto.              |
| <b>Detección de errores comunes</b>                    | Identifica al menos 4 errores frecuentes y propone soluciones prácticas para cada uno.                                          | Identifica al menos 3 errores con soluciones generales.                                    | Identifica 1-2 errores, sin proponer soluciones claras.               | No identifica errores o no propone soluciones.           |
| <b>Estrategia de decisión "Postular o no postular"</b> | Aplica un análisis estratégico claro, considerando criterios, viabilidad y recursos, y presenta una decisión bien fundamentada. | Aplica un análisis parcial, con decisión razonable pero sin todos los criterios evaluados. | Presenta una decisión sin análisis profundo o justificación limitada. | No aplica análisis ni justifica la decisión.             |
| <b>Uso de checklist de elegibilidad</b>                | Completa la checklist de forma precisa, coherente y justificada.                                                                | Completa la checklist con pocos errores u omisiones.                                       | Completa la checklist de forma parcial o con datos incompletos.       | No completa la checklist o lo hace de manera incorrecta. |

## Módulo 4: Diseño de Propuestas Financiables

### Contenidos:

- Problema, población meta, objetivos, resultados
- Teoría del cambio / Marco lógico
- Principios de alineación estratégica

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Definir** con claridad el problema, la población meta, los objetivos y los resultados esperados de un proyecto financiable.
2. **Aplicar** la Teoría del Cambio y el Marco Lógico para estructurar la lógica de intervención de una propuesta.
3. **Analizar** las prioridades y líneas estratégicas de un donante para **alinear** la propuesta a sus intereses.
4. **Redactar** una versión básica de propuesta que incluya elementos esenciales de un proyecto financiable.
5. **Transformar** una idea inicial en un proyecto estructurado listo para ser adaptado a distintas convocatorias.

### Actividades:

- Redacción de teoría del cambio
- Ejercicio guiado: convertir una idea en proyecto

### Materiales:

- Plantilla editable: propuesta básica
- Modelo de teoría del cambio

### Rúbrica de Evaluación Módulo 4

#### Escala recomendada

- Excelente: 90–100%
- Competente: 75–89%
- Básico: 60–74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación                                                 | Excelente (4)                                                                                                               | Competente (3)                                                                   | Básico (2)                                                          | Inicial (1)                                                               |
|------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Definición del problema, población meta, objetivos y resultados</b> | Presenta todos los elementos de forma precisa, coherente y respaldada con datos relevantes.                                 | Presenta la mayoría de los elementos de forma clara, aunque con datos limitados. | Presenta elementos incompletos o con poca claridad.                 | Omite elementos clave o presenta definiciones incorrectas.                |
| <b>Aplicación de la Teoría del Cambio / Marco Lógico</b>               | Desarrolla una teoría del cambio y/o marco lógico completos, con relaciones claras entre actividades, resultados e impacto. | Desarrolla la mayoría de elementos con conexiones lógicas generales.             | Desarrolla elementos de forma parcial o con relaciones poco claras. | No desarrolla o desarrolla de forma incorrecta la lógica de intervención. |
| <b>Alineación estratégica con prioridades de donantes</b>              | Identifica y vincula de forma clara la propuesta con las prioridades de un donante específico.                              | Vincula parcialmente la propuesta a las prioridades del donante.                 | Menciona prioridades pero sin demostrar conexión real.              | No identifica ni vincula prioridades del donante.                         |
| <b>Redacción de propuesta básica</b>                                   | Redacta una propuesta básica completa, clara y coherente con formato y requisitos simulados.                                | Redacta propuesta mayormente completa y clara, con ligeros errores de formato.   | Redacta propuesta incompleta o con errores significativos.          | No redacta propuesta o no sigue el formato.                               |
| <b>Transformación de idea en proyecto</b>                              | Convierte una idea inicial en un proyecto estructurado con todos los componentes esenciales.                                | Convierte la idea en proyecto con la mayoría de componentes.                     | Convierte la idea en proyecto con pocos componentes desarrollados.  | No logra transformar la idea en un proyecto coherente.                    |

## Módulo 5: Presupuesto y Planificación Financiera

### Contenidos:

- Estructura de presupuesto: categorías estándar
- Costos directos, indirectos, aportes en especie
- Justificación financiera

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Identificar** las categorías estándar de un presupuesto de proyecto y su función.
2. **Diferenciar** entre costos directos, indirectos y aportes en especie.
3. **Diseñar** un presupuesto completo y realista, alineado a las actividades e indicadores de la propuesta.
4. **Elaborar** una justificación financiera que explique y respalde cada partida presupuestaria.
5. **Analizar** presupuestos aprobados para extraer buenas prácticas y criterios de presentación.

### Actividades:

- Simulación de presupuesto con plantilla editable
- Análisis de presupuestos aprobados

### Materiales:

- Plantilla editable de presupuesto
- Tabla de costos estándar

### Rúbrica de Evaluación Módulo 5

#### Escala recomendada

- Excelente: 90–100%
- Competente: 75–89%
- Básico: 60–74%
- Inicial: <60%

| <b>Criterio de evaluación</b>                | <b>Excelente (4)</b>                                                                            | <b>Competente (3)</b>                                                        | <b>Básico (2)</b>                                                | <b>Inicial (1)</b>                                                  |
|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>Identificación de categorías estándar</b> | Identifica todas las categorías estándar, describiendo su función y ejemplos aplicados.         | Identifica la mayoría de las categorías con descripciones generales.         | Identifica algunas categorías sin detalles claros.               | No identifica o confunde las categorías.                            |
| <b>Diferenciación de costos</b>              | Diferencia con precisión costos directos, indirectos y aportes en especie, con ejemplos claros. | Diferencia la mayoría de tipos de costos con ejemplos limitados.             | Diferencia parcialmente sin ejemplos claros.                     | No diferencia o confunde los tipos de costos.                       |
| <b>Diseño de presupuesto</b>                 | Presenta un presupuesto completo, realista y alineado a actividades e indicadores, sin errores. | Presenta un presupuesto mayormente completo y alineado, con mínimos errores. | Presenta un presupuesto incompleto o con errores significativos. | No presenta un presupuesto coherente o lo hace de forma incorrecta. |
| <b>Justificación financiera</b>              | Justifica cada partida de forma clara, lógica y con base en necesidades reales del proyecto.    | Justifica la mayoría de partidas con lógica general.                         | Justifica parcialmente, con explicaciones poco precisas.         | No justifica las partidas o lo hace de forma incoherente.           |
| <b>Análisis de presupuestos aprobados</b>    | Identifica al menos 3 buenas prácticas y criterios que fortalecen un presupuesto aprobado.      | Identifica 2 buenas prácticas generales.                                     | Identifica 1 buena práctica de forma superficial.                | No identifica buenas prácticas ni criterios.                        |

## Módulo 6: Monitoreo, Evaluación y Reporte

### Contenidos:

- Tipos y niveles de indicadores con ejemplos concretos.
- Planes M&E con actividades, resultados y metas.
- Prácticas de redacción de informes y uso de sistemas digitales.
- Simulaciones con datos para evaluación práctica.
- Estructura de informes narrativos y financieros

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Definir** indicadores de proyecto claros y medibles, identificando su tipo, fuente de verificación y método de recolección.
2. **Diseñar** un plan básico de monitoreo y evaluación (M&E) que cubra actividades, resultados e impacto.
3. **Identificar** la estructura y contenido mínimo de informes narrativos y financieros solicitados por donantes.
4. **Aplicar** un sistema simple de seguimiento de indicadores y recopilación de datos.
5. **Redactar** un informe narrativo breve que presente resultados y lecciones aprendidas de manera clara y coherente.

### Actividades:

- Diseñar un sistema simple de monitoreo
- Simulación de reporte a donante

### Materiales:

- Plantilla: marco de indicadores
- Ejemplo de informe donante

### Rúbrica de Evaluación Módulo 6

#### Escala recomendada

- Excelente: 90–100%
- Competente: 75–89%
- Básico: 60–74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación                          | Excelente (4)                                                                                               | Competente (3)                                                               | Básico (2)                                                     | Inicial (1)                                      |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>Definición de indicadores</b>                | Define indicadores SMART completos, precisos y relevantes, incluyendo tipo, fuente y método de recolección. | Define la mayoría de los indicadores con detalles suficientes.               | Define algunos indicadores sin todos los elementos requeridos. | No define indicadores o lo hace incorrectamente. |
| <b>Diseño del plan de M&amp;E</b>               | Presenta un plan de M&E claro y coherente que cubre actividades, resultados e impacto.                      | Presenta un plan mayormente completo con ligeros vacíos.                     | Presenta un plan parcial o con incoherencias.                  | No presenta un plan o es incoherente.            |
| <b>Identificación de estructura de informes</b> | Describe con detalle la estructura y contenido de informes narrativos y financieros, con ejemplos.          | Describe la estructura general de los informes.                              | Menciona la estructura de forma incompleta o superficial.      | No describe la estructura de los informes.       |
| <b>Aplicación de sistema de seguimiento</b>     | Diseña y aplica un sistema simple de seguimiento con datos simulados claros y organizados.                  | Diseña y aplica el sistema con algunos datos incompletos o poco organizados. | Diseña un sistema incompleto o no funcional.                   | No diseña ni aplica un sistema de seguimiento.   |
| <b>Redacción de informe narrativo</b>           | Redacta un informe narrativo breve, claro, estructurado y coherente, con datos simulados.                   | Redacta un informe mayormente claro y estructurado, con ligeros errores.     | Redacta un informe incompleto o con problemas de coherencia.   | No redacta un informe o es incoherente.          |

## Módulo 7: Pitch y Comunicación con Donantes

### Contenidos:

- El “elevator pitch” de tu proyecto
- Email profesional / carta de intención
- Cómo prepararte para reuniones o paneles

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Diseñar** un *elevator pitch* claro, persuasivo y adaptado al perfil de un donante específico.
2. **Redactar** un email profesional o carta de intención (LOI) siguiendo estándares de cortesía, estructura y claridad.
3. **Preparar** argumentos y materiales clave para presentaciones en reuniones o paneles con donantes.
4. **Ejecutar** una presentación breve (pitch) mostrando seguridad, claridad y manejo del tiempo.
5. **Simular** un contacto inicial con un donante, aplicando estrategias de comunicación efectiva y construcción de confianza.

### Actividades:

- Grabación de pitch
- Simulación de contacto con donante

### Materiales:

- Plantilla: carta de intención (LOI)
- Guía: cómo armar tu pitch

### Rúbrica de Evaluación Módulo 7

#### Escala recomendada

- Excelente: 90–100%
- Competente: 75–89%
- Básico: 60–74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación                      | Excelente (4)                                                                                                                          | Competente (3)                                                                            | Básico (2)                                                               | Inicial (1)                                          |
|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|
| <b>Diseño del elevator pitch</b>            | Pitch perfectamente estructurado (inicio, problema, solución, valor), persuasivo y adaptado al donante, dentro del tiempo establecido. | Pitch claro y estructurado, con buena adaptación, aunque con pequeños ajustes necesarios. | Pitch comprensible pero con estructura débil o poco adaptado al donante. | Pitch poco claro, sin estructura o mal adaptado.     |
| <b>Redacción de LOI o email profesional</b> | Carta/email bien estructurado, profesional, sin errores de redacción, con propuesta clara y convincente.                               | Carta/email claro, con estructura general y mínimos errores.                              | Carta/email incompleto o con errores notables de redacción.              | Carta/email poco profesional o incoherente.          |
| <b>Preparación para reuniones o paneles</b> | Presenta argumentos sólidos y materiales completos, demostrando investigación previa del donante.                                      | Presenta argumentos adecuados y materiales suficientes, aunque con áreas de mejora.       | Presenta argumentos limitados o materiales incompletos.                  | No prepara argumentos ni materiales adecuados.       |
| <b>Ejecución del pitch</b>                  | Presentación segura, clara, con lenguaje corporal adecuado, cumpliendo el tiempo y conectando con el público.                          | Presentación clara, con ligeros fallos de tiempo o lenguaje corporal.                     | Presentación comprensible pero con deficiencias importantes.             | Presentación poco clara, insegura o fuera de tiempo. |
| <b>Simulación de contacto con donante</b>   | Aplica técnicas efectivas de comunicación, establece rapport y genera interés del donante.                                             | Aplica técnicas básicas de comunicación con resultados aceptables.                        | Aplica comunicación limitada sin generar conexión.                       | Comunicación inadecuada o sin enfoque estratégico.   |

## Módulo 8: Fundraising Digital e Inteligencia de Donantes

### Contenidos:

- Perfiles óptimos en plataformas digitales clave del sector.
- Aplicación práctica de IA para gestión de convocatorias y propuestas.
- Planes de posicionamiento digital y métricas de éxito.
- Ejemplos y ejercicios de búsqueda asistida con IA.
- Uso de IA y automatización
- Estrategias de posicionamiento digital

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Identificar** y **registrarse** en plataformas digitales especializadas en búsqueda de subvenciones, evaluando sus funcionalidades y ventajas.
2. **Aplicar** herramientas de inteligencia artificial y automatización para optimizar la búsqueda y análisis de oportunidades de financiamiento.
3. **Diseñar** una estrategia básica de posicionamiento digital para mejorar la visibilidad y credibilidad ante donantes.
4. **Ejecutar** búsquedas asistidas para filtrar convocatorias relevantes y alineadas al perfil del proyecto u organización.
5. **Integrar** prompts y flujos de trabajo con IA para generar borradores, resúmenes y adaptaciones rápidas de propuestas.

### Actividades:

- Creación de perfil en plataformas de fondos
- Búsqueda asistida de convocatorias

### Materiales:

- Lista de plataformas digitales
- Prompt Pack: uso de IA en grant writing

### Rúbrica de Evaluación Módulo 8

#### Escala recomendada

- Excelente: 90–100%
- Competente: 75–89%
- Básico: 60–74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación                           | Excelente (4)                                                                                                       | Competente (3)                                                             | Básico (2)                                                      | Inicial (1)                                      |
|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <b>Uso de plataformas digitales</b>              | Crea un perfil completo y optimizado en al menos 2 plataformas, describiendo criterios de búsqueda relevantes.      | Crea un perfil funcional en al menos 1 plataforma con criterios generales. | Crea un perfil básico con información incompleta.               | No crea un perfil o lo hace de forma incorrecta. |
| <b>Aplicación de IA y automatización</b>         | Utiliza IA para búsqueda y análisis de oportunidades, integrando prompts efectivos y herramientas complementarias.  | Utiliza IA para búsqueda básica, con prompts generales.                    | Utiliza IA de forma limitada y sin integración de herramientas. | No aplica IA o lo hace de forma inadecuada.      |
| <b>Estrategia de posicionamiento digital</b>     | Diseña una estrategia clara con objetivos, canales, mensajes y métricas para mejorar visibilidad ante donantes.     | Diseña una estrategia básica con objetivos y canales principales.          | Diseña una estrategia incompleta o poco coherente.              | No diseña estrategia de posicionamiento digital. |
| <b>Búsqueda asistida de convocatorias</b>        | Realiza una búsqueda filtrada y relevante, justificando la selección de al menos 3 convocatorias alineadas.         | Realiza una búsqueda con 2 convocatorias parcialmente alineadas.           | Realiza búsqueda con resultados poco relevantes.                | No realiza búsqueda o resultados no alineados.   |
| <b>Integración de IA en redacción y análisis</b> | Integra IA para producir borradores, resúmenes y adaptaciones precisas de propuestas, optimizando tiempo y calidad. | Integra IA para producir borradores básicos o resúmenes generales.         | Integra IA de forma mínima y poco efectiva.                     | No integra IA en la redacción o análisis.        |

## Módulo 9: Proyecto Final + Retroalimentación

### Contenidos:

- Integración de módulos anteriores
- Presentación ante jurado simulado

### Objetivos de Aprendizaje Específicos:

Al finalizar este módulo, el participante será capaz de:

1. **Integrar** los conocimientos y habilidades adquiridas en los módulos anteriores para desarrollar una propuesta técnica completa y coherente.
2. **Aplicar** criterios de elegibilidad, alineación estratégica, lógica de intervención, presupuesto y storytelling en un documento final.
3. **Diseñar y ejecutar** un pitch efectivo adaptado a un jurado o donante simulado.
4. **Recibir y analizar** retroalimentación de mentores y pares para identificar áreas de mejora en la propuesta y la presentación.
5. **Refinar** la propuesta final incorporando recomendaciones, con miras a un envío real a una convocatoria.

### Actividades:

- Entrega de propuesta completa
- Simulación de presentación
- Retroalimentación de mentores

### Materiales:

- Rubrica de evaluación
- Certificado descargable + insignia digital

### Rúbrica de Evaluación Módulo 9

#### Escala recomendada

- Excelente: 90–100%
- Competente: 75–89%
- Básico: 60–74%
- Inicial: <60%

| Criterio de evaluación               | Excelente (4)                                                                                                                       | Competente (3)                                                                      | Básico (2)                                                        | Inicial (1)                                           |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>Propuesta técnica completa</b>    | Presenta propuesta completa, coherente y alineada con criterios de donantes; integra todos los elementos vistos en el curso.        | Presenta propuesta mayormente completa, con ligeras omisiones o mejoras necesarias. | Presenta propuesta parcial, con varios elementos incompletos.     | Propuesta incompleta o incoherente.                   |
| <b>Aplicación de aprendizajes</b>    | Aplica de forma precisa y articulada conocimientos de elegibilidad, alineación, lógica de intervención, presupuesto y storytelling. | Aplica la mayoría de los elementos con coherencia general.                          | Aplica algunos elementos de forma parcial o débil.                | No aplica los aprendizajes o lo hace incorrectamente. |
| <b>Ejecución del pitch</b>           | Pitch claro, persuasivo, estructurado, adaptado al jurado y dentro del tiempo establecido.                                          | Pitch claro con estructura general y ligeros ajustes necesarios.                    | Pitch comprensible pero con estructura débil o mal adaptado.      | Pitch poco claro, sin estructura o fuera de tiempo.   |
| <b>Análisis de retroalimentación</b> | Escucha y analiza feedback, identificando al menos 3 mejoras concretas y aplicándolas en la versión final.                          | Analiza feedback e implementa al menos 2 mejoras.                                   | Recibe feedback pero aplica solo 1 mejora o de forma superficial. | No analiza ni aplica el feedback recibido.            |
| <b>Refinamiento de propuesta</b>     | Versión final mejorada significativamente, lista para envío a convocatoria real.                                                    | Versión final con mejoras parciales y algunos ajustes pendientes.                   | Versión final con cambios mínimos o superficiales.                | No presenta versión final o sin mejoras notorias.     |