

Pre Award vs Post Award



Dos caminos, un mismo objetivo:

Financiación sostenible **sin caos**



Proceso Pre-Award

Objetivo general

Instalar en la ONG un sistema pre-award replicable (personas + plantillas + proceso) para identificar, decidir y desarrollar oportunidades de financiamiento con mayor claridad, control y cumplimiento, reduciendo filtraciones de información, retrabajo y caos operativo.

Objetivos específicos

1. Estandarizar la toma de decisiones GO/NO-GO con evidencia, implementando un flujo de screening → alineación de guidelines → Donor Fit Memo para que Dirección apruebe oportunidades en minutos (con criterios, riesgos, condiciones, responsables y fechas claramente definidos).
2. Aumentar la consistencia y calidad “submittable” de las propuestas, instalando un motor de producción y control de calidad (Evergreen Narrative Pack + MEL menu + QA Unit + pre-flight compliance) que asegure entregables completos, trazables y listos para envío sin errores evitables de compliance, formato, anexos o versión.

Logros finales (8 semanas) alineados al método IGROW

Con **IGROW** pasamos de un problema difuso (**I**ssue) a metas claras (**G**oal), cerramos causas raíz con controles (**R**oot Cause), decidimos con evidencia (**O**ptions) y dejamos próximos pasos instalados para operar sin depender de personas (**W**hat's next)

Issue (Problema real)

Qué se trabaja

- Identificar el issue raíz del pre-award en la ONG: **caos**, dependencia de “héroes”, retrabajo, filtraciones de info, decisiones tardías, riesgos de compliance.

Logro/triunfo asociado (al final del proceso)

- La ONG pasa de “propuestas como crisis” a un **proceso visible y controlable**, porque:
 - existe un **repositorio único** (single source of truth),
 - hay **naming + versionado**,
 - y hay un pipeline claro (de intake a submission).

Evidencia que puedes mostrar

- Estructura POS de carpetas + reglas “no existe final_final2”.
- Checklist de Week 0 completado.

– Goal (Meta medible)

Qué se trabaja

- Convertir el deseo “queremos mejorar propuestas” en metas operativas claras del sistema pre-award.

Logro/triunfo asociado

- La ONG termina con **metas y estándares explícitos**, típicamente:
 - **Tiempo de decisión** (Intake → Go/No-Go) reducido y defendible.
 - **0 errores evitables de envío** (anexos/formato/portal/versiones).
 - **0 PO abiertos** al llegar a pre-flight.

Evidencia que puedes mostrar

- SLAs definidos por etapa + gates con autoridad.
- Métricas mínimas del Playbook 30 días (Semana 8).

– Root Cause (Causa raíz)

Qué se trabaja

- Detectar por qué se repite el caos. En ONGs, casi siempre aparece alguna combinación de:
 - falta de **roles y accountability** (nadie es “A”),
 - ausencia de **gates** (nadie puede parar un mal GO),
 - **requirements** del donante no traducidos a acciones (guidelines leídas “en novela”),
 - QA tarde o inexistente,
 - evidencia institucional dispersa (políticas, auditorías, CVs, etc.).

Logro/triunfo asociado

- La ONG cierra la causa raíz con controles instalados, no con buenas intenciones:
 - SOP interno (POS) con roles/rituales/SLAs/gates,
 - Scorecard + knock-outs (para decir NO con evidencia),
 - Alignment Matrix (requisito → evidencia → gap → acción → owner → fecha).

Evidencia que puedes mostrar

- SOP (2–4 págs.) firmado/aceptado internamente.
- Alignment matrix v1 aplicada a una oportunidad real.

– Goal (Meta medible)

Qué se trabaja

- Convertir el deseo “queremos mejorar propuestas” en metas operativas claras del sistema pre-award.

Logro/triunfo asociado

- La ONG termina con **metas y estándares explícitos**, típicamente:
 - **Tiempo de decisión** (Intake → Go/No-Go) reducido y defendible.
 - **0 errores evitables de envío** (anexos/formato/portal/versiones).
 - **0 PO abiertos** al llegar a pre-flight.

Evidencia que puedes mostrar

- SLAs definidos por etapa + gates con autoridad.
- Métricas mínimas del Playbook 30 días (Semana 8).

– Options (Opciones y decisiones)

Qué se trabaja

- Generar opciones reales (GO / NO-GO / GO con cambios) y decidir con criterio:
 - condiciones,
 - mitigaciones,
 - cambios recomendados (scope/partners/budget/framing).

Logro/triunfo asociado

- La ONG termina pudiendo **tomar decisiones ejecutivas en 5 minutos**, sin reuniones eternas:
 - **Decision Guide (1 pág.) + Donor Fit Memo (1–2 págs.)**
 - con riesgos, mitigación, condiciones y próximos pasos.

Evidencia que puedes mostrar

- Donor Fit Memo final listo para Dirección.
- Registro de decisiones GO/NO-GO con trazabilidad.

– What’s next (Próximo paso y ejecución)

Qué se trabaja

- Cerrar cada ciclo con “siguiente acción” clara y replicable:
 - QA gate,
 - annotated review (MUST/SHOULD/NICE),
 - pre-flight compliance,
 - submission log,
 - playbook 30 días.

Logro/triunfo asociado (el más importante)

Capacidad interna instalada para ejecutar el pre-award de punta a punta, con control y sin caos, porque al finalizar existe un “paquete operativo” que cualquier miembro del equipo puede seguir:

- **Evergreen Narrative Pack + Boilerplate + MEL menu** (motor para escribir más rápido con evidencia)
- **QA Unit (rúbrica + QA memo)** (control de calidad en <48h)
- **Pre-flight checklist + submission log** (envío trazable, sin errores evitables)
- **Playbook 30 días** (hábitos, calendario, dueños, métricas)

Evidencia que puedes mostrar

- Capstone bundle con estructura **00_START_HERE** y plantillas listas.
- Playbook 30 días con nombres reales, rituales y métricas.

Mini-tabla de “prueba de efectividad” (lo que cambia gracias a IGROW)

IGROW	Antes	Después (8 semanas)
Issue	caos y dependencia	pipeline visible + repositorio controlado
Goal	“mejorar propuestas”	SLAs, gates, métricas y estándares claros
Root Cause	síntomas repetidos	SOP + scorecard + alignment matrix (controles)
Options	decisiones por intuición	Donor Fit Memo con evidencia, riesgos y condiciones
What’s next	“lo vemos luego”	playbook 30 días + QA/pre-flight + trazabilidad

Vista general (qué se instala en una ONG)

- Un sistema operativo de propuestas (POS): roles, rituales, SLAs y gates para que el pre-award sea repetible.
- Un pipeline de decisión y riesgo: screening → alignment → memo ejecutivo.
- Un motor de producción: evergreen pack + boilerplate + MEL menu.
- Control de calidad y última milla: QA unit → annotated review → pre-flight compliance → evidencia de envío.
- Adopción: bundle final + playbook 30 días + métricas.

PLAN SEMANAL

Semana 0 – Onboarding (60–90 min)

Tema: Caso + repositorio + plan de ejecución.

Objetivos:

- Definir 1 oportunidad/caso (real idealmente) y objetivo concreto.
- Configurar repositorio POS (estructura, naming, versionado).
- Crear plan personal (1 pág.) + calendario mínimo.

Plantillas / herramientas:

- Plantilla A Intake
- Plantilla B Definición del caso
- Estructura de carpetas POS + naming conventions + control de versiones
- (Opcional) Plantilla C Registro de archivos
- Plantilla E Plan personal (1 pág.)

Entregables:

- Caso definido (explicable en 60s)
- Repositorio listo (single source of truth)
- Plan 1 pág. con owners + rituales mínimos + calendario

Semana 1 – Sistema interno (ONGs): SOP de propuestas

Tema: Instalar el Proposal Operating System (POS) como operación interna.

Objetivos:

- Definir roles y responsabilidades (RACI).
- Instalar rituales (triage, go/no-go, QA gate, pre-flight).
- Acordar SLAs por etapa y gates con autoridad (quién puede decir NO).
- Definir “qué NO hacemos” para evitar urgencias inventadas.

Plantillas / herramientas:

- Tabla de roles estándar + tabla RACI
- Tabla de rituales (frecuencia, duración, output)
- Tabla de SLAs sugeridos por etapa
- Plantillas mínimas oficiales del SOP:
 - Matriz Donor Fit (1 pág.)
 - Acta Go/No-Go
 - Checklist QA Gate
 - Pre-flight checklist

Entregable (ONG):

- SOP interno de propuestas (2–4 páginas) con pasos, responsables, SLAs, gates y plantillas oficiales

Semana 2 – Opportunity Screening (10-Step Toolkit)

Tema: Decidir qué oportunidades perseguir con evidencia.

Objetivos:

- Crear un scorecard con pesos, umbrales y knock-outs.
- Producir un Decision Guide (1 pág.) para Dirección (decisión en 5 min).
- Aplicar el screening a 1 oportunidad real (o caso simulado).
- Plantillas / herramientas:
 - Scorecard ponderado (0–5 + pesos)
 - Tabla de knock-outs
 - Plantilla Decision Guide (1 pág.)
 - Registro/log de evaluaciones (fila por oportunidad)

Entregables:

- Scorecard listo (usable por terceros)
- Decision Guide 1 pág.
- 1 evaluación aplicada + decisión GO / NO-GO / GO condicionado

Semana 3 – Donor Guidelines Alignment (Matriz accionable)

Tema: Convertir guidelines/RFP/ToR en acciones, controles y riesgos.

Objetivos:

- Extraer requisitos “atómicos” y clasificarlos: Hard / Pref / Eval.
- Mapear evidencia interna verificable.
- Convertir gaps en acciones con owner + fecha (mini plan de trabajo).
- Preparar borrador de decisión basado en riesgos y fixes.

PLAN SEMANAL

Semana 3 – Donor Guidelines Alignment (Matriz accionable) - continuación-

- Plantillas / herramientas:
 - Matriz de Alineación v1 (requisito → evidencia → gap → acción → owner → fecha → estado)
 - (Opcional) Mini registro de riesgos
 - Plantilla de borrador de decisión (Go/No-Go/Go with changes)

Entregables:

- Matriz de Alineación v1 (accionable)
- Top gaps críticos + fixes con dueños y fechas
- Borrador de decisión sustentado

Semana 4 – Donor Fit Memo (1-2 páginas)

Tema: Documento ejecutivo para Dirección: “decidir sin leer 40 páginas”.

Objetivos:

- Convertir Scorecard (S2) + Alignment (S3) en una recomendación ejecutiva.
- Hacer visibles riesgos + mitigación + condiciones y próximos pasos con owners.

Plantillas / herramientas:

- Plantilla Donor Fit Memo (1-2 págs.)
- Tabla de riesgos + mitigación + owner + fecha
- Timeline de próximos pasos (alineado al SOP/SLAs)

Entregables:

- Donor Fit Memo final (1-2 págs.)
- Links internos a Scorecard y Matriz (trazabilidad)

Semana 5 – Evergreen Proposal Core (Narrative Pack)

Tema: Motor narrativo reutilizable (sin “copiar/pegar” peligroso).

Objetivos:

- Construir un Evergreen Narrative Pack modular (versión corta + larga).
- Crear boilerplate institucional con evidencia.
- Crear un MEL menu de indicadores base con reglas de uso.
- Asignar owners por bloque + fecha de revisión (gobernanza mínima).

Plantillas / herramientas:

- Índice maestro biblioteca de bloques
- Especificación por bloque (propósito, variables editables, evidencia, cuándo usar/no usar)
- Plantillas: Problema con evidencia, ToC, results chain, MEL menu, cross-cutting inserts, boilerplate

Entregables:

- Evergreen Pack (short + long)
- Boilerplate 1-2 págs. + tabla de evidencias (dónde está cada documento)
- MEL menu (indicadores con definición/fórmula, fuente y frecuencia)

Semana 6 – Proposal QA Unit (Rúbrica + QA Memo)

Tema: Control de calidad repetible antes de la última milla.

Objetivos:

- Instalar una rúbrica QA (puntajes, pesos, umbrales).
- Priorizar hallazgos: P0/P1/P2.
- Producir un QA Memo con fixes ejecutables en <48h (con dueños/fechas).

Plantillas / herramientas:

- Plantilla Rúbrica QA (0-3) (coherencia, MEL, presupuesto, compliance, edición)
- Umbrales PASS / PASS condicionado / FAIL
- Plantilla QA Memo (tabla de fixes con prioridad + dueño + fecha)

Entregables:

- Rúbrica QA lista para uso recurrente
- QA Memo aplicado (a extracto real/simulado) + lista de fixes priorizada

Semana 7 – Annotated Review + Pre-Flight Compliance

- Tema: Últimas 24h con método (y sin “final_final2”).
- Objetivos:
 - Ejecutar annotated review por capas con etiquetas claras: MUST/SHOULD/NICE.
 - Convertir comentarios en una Fix List ejecutable por el Owner.
 - Ejecutar pre-flight compliance: formato, anexos, portal, naming, evidencia del envío.

PLAN SEMANAL

Semana 7 – Annotated Review + Pre-Flight Compliance - continuación-

Plantillas / herramientas:

- Leyenda de comentarios (MUST/SHOULD/NICE + tipos EVAL/LOGIC/BUDGET/COMP/EDIT)
- Tabla Fix List
- Pre-Flight Compliance Checklist
- Checklist final por rol (Owner, Compliance, Finanzas, MEAL, Editor)
- Submission Log

Entregables:

- Documento con annotated review (comentarios accionables)
- Fix List priorizada (MUST/SHOULD/NICE)
- Pre-flight checklist final + Submission log listo para trazabilidad

Semana 8 – Capstone + Playbook (30 días)

Tema: Empaquetar el sistema + asegurar adopción real.

Objetivos:

- Armar el capstone bundle (carpeta final navegable con todo).
- Definir gatillos (triggers), dueños, gates y orden de uso.
- Crear Playbook 30 días con rituales, calendario y métricas mínimas.

Plantillas / herramientas:

- Trigger table (cuándo se gatilla cada entregable y quién aprueba)
- Estructura de carpetas del capstone bundle (00_START_HERE → Submission)
- Plantilla Playbook 30 días
- Tabla de métricas mínimas (tiempo de decisión, % PO, errores de pre-flight, horas por propuesta, etc.)

Entregables:

- Capstone bundle completo (plantillas + ejemplos + aplicados)
- Playbook 30 días (1-2 págs.) con fechas, nombres y targets iniciales

Entregables “finales” que quedan instalados en la ONG (lista corta)

- SOP interno de propuestas (POS) + repositorio estándar
- Scorecard + Decision Guide (decisión rápida y defendible)
- Matriz de alineación (riesgo y compliance accionable)
- Donor Fit Memo (decisión ejecutiva)
- Evergreen Pack + Boilerplate + MEL Menu (producción acelerada con evidencia)
- QA Unit (rúbrica + QA memo) (gate de calidad)
- Annotated review + Pre-flight + Submission log (última milla y trazabilidad)
- Capstone bundle + Playbook 30 días + métricas (adopción)

Inversión: USD 5,000 (cada fase)

Promoción del 25 de abril al 5 de mayo: USD 1,500 (una fase **pre-award** o **post-award**)

Para ONGs pequeñas & Medianas: 2 pagos de USD 750 - al iniciar | USD 750 5ta semana

Precio EXTRAORDINARIO del 25 de abril al 5 de mayo: Pre-Award + Post-Award **USD 2,500**

****En todos los precios incluido el entrenamiento del Practitioner**

CUPOS LIMITADOS

Fecha de inicio: Previo acuerdo con la organización

Duración: 8 semanas - *Extensivo a 10 en casos excepcionales* -

Horarios: Sesiones de 2 horas - previo acuerdo con la organización -

Facilitador: Martha Videá | Coach Certificado | Especialista en Subvenciones

Idiomas: Inglés - Español - Portugués

Formas de pago: Tarjeta de Crédito | Débito | Depósito a cuenta bancaria

Contacto: info@grantwriter-lab.com

Whatsapp: +503 7942 1717 | +1 410 844 5438



Regalo por compra del 20 al 30 de abril: Compliance Coaching 1:1

