

Línea 2: Fondo estratégico Pautas del modelo de asignación de recursos

1. Información general

El modelo de asignación de recursos basado en fórmulas de IPPF para ingresos no restringidos se ha mantenido casi sin cambios desde su implementación en 1997. De junio a octubre de 2019, una comisión independiente llevó a cabo una revisión del modelo de asignación de recursos no restringidos de IPPF. Un objetivo clave de la revisión era proponer un nuevo modelo que usara de forma más efectiva y estratégica los fondos no restringidos disponibles. Con ese fin, el modelo buscó asegurar mejoras en las siguientes tres áreas distintas:

- Debería ser más **transparente**,
- Debería ofrecer mayor **previsibilidad para el financiamiento**,
- Debería ofrecer **mayor rendición de cuentas** por su uso.

En su informe final, la Comisión Independiente de Asignación de Recursos propuso un modelo basado en líneas que separa los fondos no restringidos en tres líneas diferentes (ver Anexo 2). La propuesta pasó por un amplio proceso de consulta. A lo largo de esta consulta, un contundente porcentaje de los miembros y el personal (93% de los encuestados) estuvo de acuerdo con que “IPPF debería tener un **fondo especial para responder a asuntos estratégicos**”.

La recomendación 1.4 del informe de la Comisión exigió la implementación de una Línea 2 separada para apoyar **iniciativas estratégicas**. El propósito de la línea es financiar “áreas de la estrategia que requieran apoyo adicional” y que ayudarán a IPPF a alcanzar sus resultados estratégicos.

La Línea 2 permite que IPPF responda con agilidad a un entorno social, político y económico en cambio constante para satisfacer las necesidades de salud y derechos sexuales y reproductivos (SDSR) de las personas más desatendidas. Se acordó que hasta el 15% de los ingresos principales de IPPF se asignarían a la Línea 2. Este nuevo mecanismo de financiamiento se describe como “**Fondo Estratégico**”. La Comisión hizo referencia específica al Plan de Negocios y sus procesos como un modelo para la línea.

Se espera que en el futuro, cuando el Fondo demuestre su capacidad para responder de manera eficaz a las prioridades emergentes, podría generar interés entre los donantes y los proyectos también podrían atraer fondos restringidos o de otro tipo.

2. Pautas del fondo estratégico

2.1. Propósito

El propósito del **Fondo Estratégico** es desarrollar iniciativas en las áreas del Marco Estratégico que requieren apoyo adicional y que ayudarán a IPPF a alcanzar sus resultados estratégicos. El Fondo está en concordancia estrecha con el Marco Estratégico (2016-2022), el Plan de Negocios de IPPF (2019-2021) y la Agenda de Reforma actual de IPPF (2019-2020), y proporciona un mecanismo de financiamiento no restringido flexible y cohesionado.

El **Fondo Estratégico** brinda agilidad y la capacidad de reaccionar rápidamente ante cambios estratégicos y nuevas oportunidades. El Fondo potencia la experiencia crítica y la capacidad de respuesta de las Asociaciones Miembro (AM)¹ y/o los socios colaboradores, ayudando a cerrar brechas donde existen y permitiendo enfoques regionales o de varios países. Como el Plan de Negocios, el Fondo Estratégico está centrado en las AM y busca desarrollar las capacidades existentes de las mismas.

Reconocemos que ya se ha hecho mucho para afrontar los desafíos a través de los proyectos y programas existentes bajo el Marco Estratégico. El **Fondo Estratégico** está diseñado para ir más allá, centrándonos en nuevos enfoques apasionantes e innovadores. Esto no es más de lo mismo, sino enfoques radicalmente nuevos con otros actores y colaboraciones.

El **Fondo Estratégico** tendrá dos líneas de financiamiento. Una para apoyar las **subvenciones para consorcios** dirigidos por AM o socios colaboradores, y una segunda que proporcione **subvenciones para respuesta rápida** para una AM o un socio colaborador individual, que serán recomendadas por las Oficinas Regionales para nuevos asuntos a nivel nacional o subnacional.

A diferencia del Plan de Negocios, las Oficinas Regionales de IPPF no serán elegibles para recibir financiamiento del Fondo Estratégico para ellas mismas, pero estarán disponibles para brindar asesoramiento y apoyo técnico a las AM o a los socios colaboradores que lo requieran.

2.2. Objetivos

Meta: Desarrollar iniciativas estratégicas en las áreas que requieren apoyo adicional para garantizar el cumplimiento efectivo del Marco Estratégico de IPPF.

1. Llevar a cabo acciones específicas y de respuesta, así como métodos innovadores de abordar nuevas necesidades estratégicas, desafíos u oportunidades, siguiendo un enfoque orientado a soluciones que cumpla con el Marco Estratégico.
2. Forjar una mayor colaboración dentro de la Federación y ampliar el fortalecimiento de capacidades y el aprendizaje a través de consorcios y asociaciones estratégicas.
3. Usar mejor el liderazgo, incrementarlo y compartirlo entre los miembros de la Federación y los socios colaboradores.

No habrá límites a la elegibilidad por niveles de ingresos del país de origen del solicitante, en tanto que los resultados a) beneficien a poblaciones marginadas y b) sean de beneficio estratégico para la Federación. Los solicitantes deberán explicar cómo sus propuestas abordan esos dos criterios.

¹ En este documento, el término Asociaciones Miembro (AM) incluye tanto a AM plenas como a AM asociadas.

IPPF establecerá procesos contables claros para que el financiamiento de donantes del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE se registre por separado del resto, a fin de garantizar que el financiamiento de estos donantes se asigne de acuerdo con sus requerimientos.

2.3. Principios

Estas pautas se elaboraron en base al siguiente grupo de principios:

Principios	Descripción
1. Secretariado como facilitador	<ul style="list-style-type: none"> - Alentar nuevas asociaciones/consorcios dentro de la Federación - Coordinar, compartir lecciones aprendidas y mejores prácticas en temas claves de aprendizaje
2. Agilidad y poca intervención	<ul style="list-style-type: none"> - Proceso de solicitud en línea - Proyectos por etapas o fases con puntos de decisión para continuar/corregir el rumbo/dar por finalizado el proyecto dependiendo de los resultados - Requerimientos descendentes de monitoreo y evaluación (por ej., desarrollo de un enfoque de la Teoría del Cambio) - Acuerdo marco de resultados modificado y racionalizado para reducir los requerimientos operacionales (por ej., seguimiento de variaciones financieras en las categorías presupuestarias más altas, previsiones de costos elegibles más amplias)
3. Competitividad	<ul style="list-style-type: none"> - Los fondos serán adjudicados a través de un enfoque basado en propuestas competitivas
5. Centrado en las AM, equidad	<ul style="list-style-type: none"> - Subvenciones reactivas (las AM determinan áreas de enfoque estratégico para ellas, alineadas con el Marco Estratégico, no a través de un enfoque previamente especificado) - Revisión entre las AM (por ej., a través de foros regionales) y apoyo para el desarrollo de conceptos y la selección inicial
6. Repetibilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Se espera que los proyectos sean potencialmente repetibles dentro o más allá de la región en un periodo de tiempo razonable
7. Transparencia	<ul style="list-style-type: none"> - Uso de la plataforma en línea, garantizar la revisión entre pares y los comentarios de solicitudes anónimas
8. Complementariedad	<ul style="list-style-type: none"> - Garantizar que el financiamiento apoye iniciativas que sería difícil apoyar con otras fuentes
9. Fortalecimiento de capacidades	<ul style="list-style-type: none"> - El fortalecimiento de capacidades es un proceso de aprendizaje en el cual cada socio aporta experiencia y conocimiento y los desarrolla. Las capacidades se amplían desde donde se encuentren en la Federación para beneficio de todos
10. Rendición de cuentas	<ul style="list-style-type: none"> - Los fondos se administran eficazmente, se señala el bajo desempeño e inmediatamente se toman medidas correctivas

| - Garantizar el valor de la inversión para los donantes

2.4. Foco temático

El **Fondo Estratégico** apoyará iniciativas estratégicas o enfoques innovadores que actualmente no se llevan a cabo para alcanzar las metas del Marco Estratégico (2016-2022), o planes de aceleración para áreas de bajo desempeño relacionadas con los resultados del Marco Estratégico. Con fines ilustrativos, estos pueden incluir:

- Proyectos para abordar barreras y desafíos subyacentes; por ej., ataques de la oposición, investigación o legislación perjudicial.
- Nueva tecnología que puede mejorar la calidad de atención de los servicios de salud sexual y reproductiva (SSR).
- Dificultad para financiar actividades como abortos y algunos servicios para jóvenes; por ejemplo, educación integral en sexualidad (EIS) donde existen brechas o cuando hacerlo ofrezca haya claras ventajas estratégicas.
- Disposición de actividades de emergencia para fortalecer la prestación de servicios de SSR en situaciones de emergencia humanitaria.

Se espera que las amplias áreas temáticas sean aprobadas por el *Comité de Políticas, Estrategia e Inversiones* de la Junta. De forma esporádica, puede adoptarse un enfoque más *proactivo* cuando el Comité de la Junta del Comité Técnico de Asignación de Recursos o el Equipo de Liderazgo de los Directores de IPPF propongan áreas específicas prioritarias que de otro modo serían desatendidas.

Esperamos que en próximas rondas de financiamiento las AM se involucren con socios potenciales en las asambleas globales o regionales de IPPF para ajustar y alinear las prioridades estratégicas y desarrollar ideas para iniciativas estratégicas de un modo más colaborativo. Esto podría también mejorar el apoyo entre pares y el aprendizaje colectivo.

Áreas transversales

Se espera que todos los programas cubran las siguientes áreas transversales:

Llegar a quienes es más difícil llegar. Para asegurarnos de no dejar a nadie fuera, necesitamos llegar a quienes es más difícil llegar, incluyendo:

- Cómo llegar a grupos marginados: personas discapacitadas, personas que viven en zonas remotas o poblaciones móviles, migrantes, población carcelaria y trabajadores sexuales, personas que se inyectan drogas y población LGBTIQ, e integrar servicios para la prevención y el tratamiento de VIH/ITS.
- Cómo llegar a los más pobres (incluyendo tanto pobres rurales como urbanos), que encuentran barreras para acceder a información y servicios, y para los que se necesita promover y proteger su salud y derechos sexuales y reproductivos.

Desarrollo de capacidades. La línea requerirá que los solicitantes presupuesten toda necesidad de capacidad, donde se requiera, y/o su fuente dentro de la Federación. Por ejemplo, el creciente número de centros de excelencia de IPPF pronto podrá brindar asistencia técnica en ciertas áreas. Del mismo modo, quienes soliciten esta línea deberán demostrar cómo pueden compartirse aprendizajes, habilidades y capacidades más amplias con otras partes interesadas dentro de la Federación.

Sostenibilidad. Necesitamos garantizar que estamos sentando las bases para resultados sostenibles a largo plazo, así como también ampliando y generalizando SDR.

Para lograrlo, los programas bajo el Fondo Estratégico deberán considerar cómo hacer que los miembros de la Federación sean más sostenibles y más independientes del gobierno y los donantes, lo que, a su vez, hará que sean menos vulnerables a las fluctuaciones políticas y de financiamiento.

Se alentará la **innovación** y experimentación con nuevas formas de trabajo como parte del Fondo Estratégico. La innovación se definirá como la creación de nuevas formas de trabajo y también como la incorporación de mejoras o ajustes en base a las lecciones aprendidas.

2.5. Canales de subvenciones

De conformidad con el principio de agilidad, el **Fondo Estratégico** ofrecerá solo dos canales de financiamiento, ambos diseñados para maximizar los resultados reduciendo la burocracia y los procesos.

1. Subvenciones de respuesta rápida/oportunidad

Estas subvenciones serán administradas por las Oficinas Regionales de IPPF² para ofrecer subvenciones a las AM y los socios colaboradores de modo que puedan atender las demandas cambiantes de un panorama de SDR que evoluciona rápidamente, así como responder a prioridades emergentes en su región para apoyo en materia de SDR a nivel local. Este canal tiene por finalidad catalizar acciones nacionales o subnacionales rápidas y enfocadas.

La cuantía de cada subvención será de hasta USD 30.000 y el plazo se acordará discutiéndolo con el solicitante y la Oficina Regional, aunque se espera que no supere los 24 meses.

El desembolso de subvenciones se administrará a través de la Oficina Regional. Esas subvenciones permitirán liberar pequeños fondos rápidamente y con bajos costos transaccionales para apoyar movimientos emergentes u oportunidades que surjan para que las AM puedan reaccionar con prontitud. Algunos temas ilustrativos que pueden cubrirse mediante estas subvenciones incluyen:

- Ampliar acciones existentes de las AM y apoyar otras nuevas para responder inmediatamente a ataques de la oposición, pero también para aprovechar oportunidades inesperadas de promoción de SDR.
- Ayudar a las AM a resolver problemas organizativos.
- Financiamiento inicial para la implementación de innovaciones, probando nuevos enfoques.

Se informará a todas las AM de la disponibilidad de fondos y los criterios de elegibilidad se definirán después de consultas con las AM en la región para optimizar su utilidad. Las propuestas pueden presentarse a lo largo del año.

² La cifra asignada a cada región se acordará con el Equipo de Liderazgo de los Directores y se prevé que será de aproximadamente USD 125.000 de promedio por año y por región. El Equipo de Liderazgo de los Directores determinará cómo se utilizarán los fondos no gastados y dónde se mantendrán los fondos.

Para solicitar Subvenciones de respuesta rápida/oportunidad, se seguirán los siguientes pasos:

1. Las Oficinas Regionales informarán a todas las AM y los socios colaboradores sobre la disponibilidad de este mecanismo de financiamiento y las propuestas se aceptarán de manera continua.
2. Las AM y los socios colaboradores presentarán propuestas centradas en el fundamento, contexto y alcance, con claros efectos y resultados esperados, junto con un presupuesto.
3. Las propuestas serán revisadas continuamente por el Director Regional (o el delegado del Director Regional) de conformidad con los criterios acordados.

2. Subvenciones para consorcios

IPPF reconoce que los problemas que enfrentan las personas más pobres, marginadas y excluidas y los desafíos subyacentes a esos problemas son complejos y están interconectados. Ninguna parte tiene todas las respuestas por sí sola. Las coaliciones y la colaboración traen ideas nuevas y creativas, innovación, mejores resultados y oportunidades mediante el trabajo conjunto, compartiendo conocimientos y habilidades.

Se espera que un enfoque liderado por un consorcio consiga los siguientes beneficios:

- fortalecer la colaboración a lo ancho de la Federación,
- será transformador para generar mayor solidaridad y
- será una herramienta efectiva de aprendizaje en toda la Federación.

Serán elegibles tanto las solicitudes de consorcios de **varios países** como las de **un único país**, pero se dará preferencia a los programas de varios países. Las **subvenciones para consorcios** marcarán el camino en la construcción de nuevos senderos de colaboración y compromiso dentro de la Federación mediante la creación de coaliciones diversas para abordar políticas complejas y desafíos prácticos. Es por esta razón que se propone que se dé preferencia a los programas que abarcan más de un país y región.

Se propone que la **subvención para consorcios** busque unir a las AM, los socios colaboradores y también a entidades ajenas a IPPF para implementar programas estratégicos que promuevan el Marco Estratégico de IPPF. IPPF reconoce que los socios externos también pueden ser fundamentales para enfrentar desafíos estratégicos claves y pueden incluirse en la asociación. Estos pueden ser organizaciones locales con un enfoque claro de trabajo que a) sin duda contribuya a la promoción del Marco Estratégico de IPPF y que b) una AM o un socio colaborador no pueda lograr de manera eficaz por sí solo.

Prevedemos que los consorcios producirán evidencia, conocimiento y aprendizaje prácticos, rigurosos e influyentes. La evidencia y el aprendizaje producidos por el consorcio se utilizarán para implementar y ampliar estas soluciones innovadoras a fin de lograr un cambio real en las vidas de las personas pobres, marginadas y desatendidas.

Composición de los consorcios. La composición específica de cada consorcio será determinada por el desafío de SDRS específico a abordar, y esto debe demostrarse en las propuestas.

IPPF reconoce una brecha en el financiamiento a los consorcios locales conformados por una variedad de organizaciones nacionales y subnacionales. En consecuencia, en el caso de los socios de consorcios no pertenecientes a IPPF se dará preferencia a los pequeños socios locales especializados, como organizaciones de la sociedad civil, empresas sociales u organismos de investigación que operan a nivel nacional y subnacional. Esto garantizará que las asociaciones que se formen en el país tengan sean de larga duración, independientemente de la duración que tenga programa.

Reconociendo el tiempo que lleva poner en marcha un gran consorcio y alcanzar resultados, se prevé que la duración propuesta del programa sea de al menos 2 años, pero se prefiere que sea mayor.

El consorcio que pueda demostrar eficacia y resultados tendrá la oportunidad de solicitar financiamiento adicional después del primer ciclo del programa si hay una necesidad demostrada.

2.6. Criterios de elegibilidad

Para ayudar a guiar la formación de consorcios, deberían considerarse los siguientes parámetros:

- El solicitante principal puede ser una AM o un socio colaborador.
- Si eligen trabajar con asociados no pertenecientes a IPPF, se preferirán equipos con socios locales pequeños y especializados.
- Las solicitudes deben ser enviadas por el solicitante principal en nombre del consorcio.
- Una AM o un socio colaborador solo son elegibles para convertirse en solicitante principal en virtud de una subvención para consorcio. Sin embargo, una AM o un socio colaborador que actúe como solicitante principal de un consorcio puede ser, además, socio en otro consorcio.
- Si una AM o un socio colaborador no es solicitante principal, puede ser socio en un máximo de dos consorcios.
- Dependerá de los consorcios justificar el tamaño de consorcio que consideren más apropiado, buscando un equilibrio entre la variedad de experiencias y conocimientos para abordar desafíos estratégicos con una buena relación costo-beneficio.
- Se fomentarán los consorcios que incluyan un componente de asesoría para otras AM participantes y tendrán una ventaja competitiva al competir por el financiamiento.

Criterios de elegibilidad específicos de varios países

- Se espera que las solicitudes de varios países incluyan a otras AM o socios colaboradores de IPPF en su consorcio y que, al menos, la mitad de los miembros de los consorcios sean de dentro de la Federación.

- Al menos el 70% del financiamiento de subvenciones debe ser distribuido por el solicitante principal entre las AM o los socios colaboradores de su consorcio.

El Fondo Estratégico fomenta las asociaciones donde cada socio tiene responsabilidad. Esto debe hacerse transparente con una clara descripción de los roles y responsabilidades de estos socios en la formulación e implementación del programa y en los procesos de toma de decisiones dentro del consorcio. Se recomienda firmemente la formación de un comité directivo para administrar los consorcios, a fin de garantizar igualdad de responsabilidades y participación para todos los socios.

2.7. Proceso

Cuadro resumen: Proceso de subvenciones para financiamiento estratégico

	Quién es elegible	Propósito del financiamiento	Plazos	Financiamiento disponible	Duración del financiamiento
Subvención es de respuesta rápida/opor tunidad	Todas las AM o socios colaboradores	Responder rápidamente a desafíos emergentes importantes en un país	Solicitudes aceptadas de manera continua. Las AM o los socios colaboradores presentan solicitudes según sea necesario para financiamiento inmediato.	Cuantía de la subvención: hasta USD 30.000 máximo, dependiendo de la necesidad, de un fondo total de aproximadamente USD 125.000 por Oficina Regional	Hasta 24 meses
Subvención es para consorcios	Todas las AM o socios colaboradores	Abordar desafíos estratégicos clave para la Federación que no están financiados adecuadamente por otros medios para promover el Marco Estratégico	Convocatoria anual de propuestas. Fecha límite para la presentación en el tercer trimestre de cada ciclo con decisión de otorgamiento de financiamiento en diciembre. Los programas comienzan en el primer trimestre del año siguiente.	Cuantía de la subvención: aproximadamente de 3 a 4 millones de dólares por consorcio (dependiendo del financiamiento disponible que se anuncie cuando se realiza la convocatoria)	La primera ronda será de 2 años (2021-2022) y cubrirá el Marco Estratégico actual. Se prevé que las rondas siguientes sean de 3 años.

Administración de la subvención

En base a lo aprendido con el Plan de Negocios, el **Fondo Estratégico** debería involucrar un mínimo de administración centralizada y costos transaccionales, y eliminar procesos innecesarios. Una vez adjudicadas las subvenciones, los beneficiarios deberían ser considerados responsables de la implementación y administración financiera del programa.

No obstante, el Secretariado de IPPF seguirá siendo responsable de la rendición de cuentas a los donantes y, como tal, el Equipo de Revisión Técnica³ mantendrá la capacidad de supervisión general, que incluye la supervisión financiera, y también garantizará que la evidencia generada y las lecciones aprendidas beneficien a la Federación en su conjunto. Se medirá el desempeño de la subvención.

Las subvenciones se administrarán a través de un portal en línea de otorgamiento de subvenciones que permita que toda la información sobre la presentación y la evaluación de propuestas, la adjudicación de subvenciones y su otorgamiento y desembolso se incluya en una base de datos con plena transparencia en toda la Federación. Los solicitantes enviarían las consultas a través del portal y las respuestas se compartirían de modo transparente en el portal para garantizar que todos los solicitantes se beneficien de la información adicional y la mayor claridad.

Sostenemos que todos los mecanismos de otorgamiento de subvenciones (en todo el Secretariado) deberían pasar a un modelo de portal en línea. Necesitamos un sistema dinámico que aumente la eficiencia y reduzca la burocracia onerosa e innecesaria.

Monitoreo y evaluación

³ La estructura del equipo se establecerá en el tercer trimestre de 2020, como parte de las iniciativas en curso para crear un Secretariado unificado.

Si bien se deben presentar informes a IPPF anualmente, el solicitante principal, como líder de proyecto, deberá delinear una estructura clara de monitoreo del programa que permita la identificación temprana de problemas y facilite respuestas rápidas y claras.

El Secretariado de IPPF participará en la evaluación de los resultados y trabajará con los equipos de proyecto para difundir las lecciones aprendidas en toda la Federación. El Informe Anual de Desempeño de IPPF será otro mecanismo para difundir los objetivos de los programas y las lecciones aprendidas.

Trabajo con un enfoque de la Teoría del Cambio

La **agilidad/flexibilidad** es un gran principio clave que respalda a este canal de financiamiento. Se relaciona estrechamente con una **Teoría del Cambio**, que es un instrumento de planificación flexible. La Teoría del Cambio describe los resultados del programa propuesto y el proceso mediante el cual se alcanzarán, incluyendo los supuestos en los que se basa este proceso. Si durante la implementación resulta claro que ciertos supuestos no son correctos, ciertas intervenciones no están llevando a los resultados previstos o los contextos están cambiando radicalmente, deberán adaptarse las intervenciones o estrategias, aunque continuarán basándose en los resultados y objetivos establecidos en la teoría del cambio.

La flexibilidad también requiere un análisis de riesgo confiable que, en vista del contexto cambiante en el que trabajan las AM y los socios colaboradores, deberá revisarse regularmente para permitir la pronta identificación y mitigación de riesgos nuevos y cambiantes. La flexibilidad también caracterizará la relación entre los socios del consorcio.

2.8. [Proceso de revisión para subvenciones para consorcios](#)

Proceso de propuesta de dos etapas

Se recomienda un proceso de propuesta de dos etapas, con una primera que consista en una nota conceptual muy simple y precisa con una preselección de las ideas más importantes. Esto debería tener el efecto general de minimizar la carga de trabajo de las AM, ya que ayudará a garantizar que las AM no dediquen muchos recursos a la preparación de propuestas completas con poca probabilidad de éxito. Después se invitará a presentar propuestas completas a los consorcios cuyas notas conceptuales hayan tenido éxito.

En la segunda etapa, la evaluación de las solicitudes será realizada por el Equipo de Revisión Técnica, que trabaja para el Comité Técnico de Asignación de Recursos de la Junta de administradores. Comparará puntuaciones, ponderará los factores de riesgo solicitud por solicitud y otorgará una puntuación final y una recomendación. En aras de la transparencia, la metodología de puntuación se incluirá en la convocatoria para propuestas y se publicará en el portal.

Todos los panelistas y expertos del Equipo de Revisión Técnica deben declarar claramente cualquier conflicto de intereses. Si se considera que existen conflictos de intereses aparentes, estos deberán discutirse y registrarse. En caso de que exista un conflicto de intereses importante, el miembro del grupo en cuestión deberá inhibirse. Un conflicto de intereses importante consiste en colocar a una persona u organización en cierta posición para beneficiarse

directamente de las actuaciones o decisiones que tome en el desempeño de sus funciones oficiales.

El Equipo de Revisión Técnica evaluará la solidez y pertinencia de los programas o proyectos de solicitantes elegibles basándose en los siguientes requerimientos:

Requisitos de las subvenciones para consorcios:

1. Enfoque del consorcio: ideas y enfoques claros que demuestren por qué este consorcio específico es la manera más efectiva de abordar esos desafíos estratégicos específicos.

2. Habilidades, capacidades y gobernanza: demuestran claramente las habilidades y capacidades del consorcio en su conjunto y de los componentes individuales para producir el impacto y los resultados como se establece en la Teoría del Cambio. Establece acuerdos de gobernanza claros para el consorcio, una estrategia de riesgo clara y una clara demostración de capacidad de administración financiera y riesgo fiduciario.

3. Calidad de evidencia, aprendizaje y adaptación: demuestra claramente las habilidades y capacidades del consorcio en su conjunto y de los componentes individuales para producir evidencia, conocimiento y aprendizaje prácticos y rigurosos.

4. Innovación: demuestra cómo el consorcio probará nuevos enfoques.

5. Igualdad de género: demuestra claramente cómo el programa considerará debidamente la igualdad de género en todas sus actividades para apoyar la igualdad de género.

6. Valor de la inversión: demuestra cómo el programa demostrará su efectividad, eficiencia, economía y equidad.

Si se aprueba una solicitud, el solicitante principal es el beneficiario de la subvención y, como tal, asume plenamente la responsabilidad por la implementación de las actividades propuestas y el cumplimiento de las obligaciones con respecto a la subvención y el contrato de asociación. IPPF apoyará el uso de plantillas estandarizadas de subcontratación que los solicitantes principales pueden adaptar para formalizar los acuerdos de subvención con los socios del consorcio.

Anexos

Anexo 1: Definición y composición de los consorcios

Consortio significa aquí una coalición formal de AM y socios colaboradores de IPPF, con un líder responsable de la administración del programa. Los socios del consorcio reciben y manejan los fondos del proyecto y deben informar sobre el uso de esos fondos. Estarán obligados por un acuerdo contractual a cumplir con sus áreas de trabajo acordadas. Los consorcios definirán claramente las estructuras de administración y gobernanza que especifiquen la toma de decisiones y la rendición de cuentas. Los socios de consorcios deberían involucrarse en la toma de decisiones estratégicas sobre la dirección del programa; por ejemplo, mediante representación en las estructuras de gobernanza del proyecto.

Los programas de los consorcios pueden requerir estructuras administrativas más complejas y complicadas. Esto se reconocerá en el proceso de la propuesta y será considerado en la evaluación. En sus solicitudes, los solicitantes principales deberán enumerar a todos los miembros del consorcio y delinear su propuesta de estructura administrativa del programa, y los presupuestos propuestos se evaluarán para garantizar el valor de la inversión.

El solicitante principal será responsable ante IPPF de los informes de desempeño y la administración financiera y de riesgos del programa. Será el responsable de los acuerdos de otorgamiento de la subvención con otros miembros del consorcio (incluyendo la diligencia debida) y de la gobernanza general del consorcio, incluyendo cómo el consorcio administra y mitiga el riesgo, incluso el riesgo fiduciario. Fomentamos la creación de un comité directivo para administrar el consorcio. Este enfoque se ajusta al rol del Secretariado como facilitador al permitir a los solicitantes principales desarrollar su capacidad en la administración del consorcio, pero también garantizará que las AM que quizás no tengan la capacidad de liderar proyectos complejos tengan la oportunidad de desarrollar su capacidad en un área particular de conocimiento y obtengan más experiencia en proyectos al participar en dichas asociaciones.

Los solicitantes deberán explicar en la narrativa de la propuesta cómo el alcance del trabajo de cada socio del consorcio complementa el de los otros socios y cómo trabajarán juntos para promover los resultados estratégicos de IPPF.