

**UNIVERSIDAD DEL SAGRADO CORAZÓN**  
**OFICINA DE PROGRAMAS GRADUADOS**  
**ADMINISTRACIÓN DE ORGANIZACIONES SIN FINES DE LUCRO**

PRONTUARIO

TÍTULO DEL CURSO : Recaudación de fondos y desarrollo institucional de las organizaciones sin fines de lucro

CODIFICACIÓN : SFL 615

HORAS / CRÉDITOS: TRES (3) CRÉDITOS, TRES (3) HORAS SEMANALES, UNA (1) SESIÓN ACADÉMICA

DESCRIPCIÓN:

Este curso parte de una mirada panorámica a las tradiciones filantrópicas en Puerto Rico, Estados Unidos y América Latina, para luego estudiar las organizaciones que reciben apoyo del mundo filantrópico, las fuentes de financiamiento y el rol del recaudador de fondos y oficial de desarrollo en la OSFL. En términos prácticos y además de identificar formas efectivas de recaudar fondos, los alumnos podrán conocer los distintos tipos de propuestas, sus componentes y lenguaje, y estudiar a fondo las claves de la redacción efectiva de propuestas: la investigación, la redacción convincente y el establecimiento de relaciones productivas y alianzas estratégicas. El curso proveerá el espacio para conocer cómo los funcionarios de fundaciones y agencias gubernamentales leen y se acercan a las propuestas para la obtención de fondos y cuáles suelen ser los criterios para la selección o el rechazo de una propuesta. Conferenciantes invitados contribuirán al curso con sus experiencias bien sea como redactores de propuestas o como filántropos.

JUSTIFICACIÓN:

Es común decir, en el campo de las OSFL, que ninguna organización sobrevive sin que al menos un miembro de su equipo adquiera las destrezas de lo que algunos, cínicamente, llamas la “grantología”. Las destrezas de conceptualización, diseño y redacción de propuestas para la obtención de fondos públicos y privados, al igual que la capacidad para diseñar, programar y ejecutar un plan efectivo de recaudación de fondos y desarrollo son vitales para la existencia misma de toda OSFL.

## OBJETIVOS:

Al finalizar el curso, el estudiante estará capacitado para:

1. Comprender y articular la importancia de la recaudación de fondos y el desarrollo institucional para las organizaciones sin fines de lucro.
1. Identificar las prácticas más frecuentes de recaudación de fondos gubernamentales, corporativos y provenientes de fundaciones.
2. Describir y diferenciar diversos tipos de financiación.
3. Efectuar una búsqueda efectiva de información sobre fuentes de fondos.
4. Explicar y seguir los pasos para la redacción, presentación y seguimiento de propuestas para la solicitud de fondos al gobierno, empresas y fundaciones.
5. Definir y articular los elementos claves en la redacción de propuestas exitosas.
6. Diseñar e implantar un plan de recaudación de fondos a partir de metas realistas y una combinación adecuada de estrategias de recaudación y desarrollo.
7. Diseñar e implantar una campaña anual de recaudación de fondos.
8. Mantener y ampliar un banco de donantes.
9. Evaluar la efectividad de programas de recaudación de fondos y desarrollo institucional.
10. Cultivar a los donantes para asegurar un apoyo decidido a la gestión de su organización.

## CONTENIDO:

- I. Historia de las tradiciones filantrópicas
  - A. Puerto Rico
  - B. Estados Unidos
  - C. América Latina
- II. Organizaciones que reciben apoyo filantrópico
  - A. Organizaciones sin fines de lucro
    1. Organizaciones de servicio
    2. Organizaciones de base comunitaria
    3. Organizaciones intermediarias
  - B. Fundaciones
    1. Fundaciones intermediarias
    2. Operating foundations
    3. Fundaciones de investigación

- C. Iglesias
- D. Universidades
- E. Otras
- III. Tendencias en el financiamiento de organizaciones sin fines de lucro
  - A. Financiamiento gubernamental
  - B. Tradiciones caritativas
  - C. Fundaciones
  - D. Corporaciones
  - E. Ámbito de la financiación
  - F. Fuentes de información
    - 1. Foundation Center
- IV. Roles y funciones en la OSFL relativas a la recaudación de fondos
  - A. Junta de Directores
  - B. Director Ejecutivo
  - C. Director u oficial de Desarrollo
  - D. Redactor de propuestas
  - E. Relaciones Pública
- V. La redacción de propuestas
  - A. La propuesta como invitación a una alianza estratégica con el donante
  - B. La propuesta como esfuerzo de investigación y planificación
    - 1. Recolección bibliográfica, de datos e información relevante para la redacción de la propuesta
      - a. Estadísticas útiles y estratégicas
      - b. Evidencia de la necesidad del proyecto
    - 2. Requisitos específicos de la convocatoria
  - C. Los contenidos de la propuesta
    - 1. El concepto del proyecto
    - 2. El programa
      - a. Naturaleza y modos de implantación del proyecto
      - b. Calendario
      - c. Metas, objetivos y logros
      - d. Criterios de evaluación
      - e. Personal y servicios profesionales
    - 3. Presupuesto
      - a. Ingresos proyectados
      - b. Gastos proyectados
  - D. Los componentes de la propuesta
    - 1. Resumen ejecutivo
    - 2. Justificación
    - 3. Descripción del proyecto
      - a. Objetivos
      - b. Metas
      - c. Metodologías
      - d. Cómo, cuándo, dónde
      - e. Funciones del personal

- f. Evaluaciones
  - 4. Presupuesto
    - a. Presupuesto operacional
    - b. Narrativo del presupuesto
  - 5. Información sobre la organización
  - 6. Conclusión
- E. Puntos estratégicos en la redacción de propuestas
  - 1. Datos que muestren la necesidad del proyecto
  - 2. Esperanzas en la ejecución del proyecto
  - 3. Proyecto como modelo para otras iniciativas
  - 4. Estudio de necesidades
  - 5. Evidencia de cómo el proyecto atiende las necesidades de manera distinta a otros proyectos existentes
- VI. Otros modelos de recaudación de fondos
  - A. Diseño, programación y ejecución de un plan efectivo de recaudación de fondos y desarrollo
  - B. Análisis de las motivaciones de los donantes
  - C. Creación y sostenimiento del banco de colaboradores
  - D. Avalúos y estudios de viabilidad
  - E. Selección y activación de recursos consultores
  - F. Estudio de prospectos
  - G. Planificación e implementación de campañas de capital
  - H. Fondos dotales
  - I. Telemercadeo
  - J. Directorios de correo
  - K. Eventos especiales
  - L. Campañas
    - 1. Metas y objetivos de las campañas
    - 2. Tareas
    - 3. Presupuesto
  - M. Evaluación
- VII. Programas efectivos de voluntarios

#### ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS / ACTIVIDADES:

Conferencias introductorias, talleres prácticos e intercambios con conferenciantes invitados. Se elaborará tanto una propuesta como un plan de recaudación de fondos.

## EVALUACIÓN:

|                     |      |
|---------------------|------|
| Examen              | 25%  |
| Reseña crítica      | 25%  |
| Propuesta           | 25%  |
| Plan de recaudación | 25%  |
| Total               | 100% |

## BIBLIOGRAFÍA:

Anderson, Albert. Ethics for Fundraisers (Philanthropic Studies). Indiana University Press, 1996.

Ashton, Debra. The Complete Guide to Planned Giving. Cambridge: JLA Publications, 1991.

Barrientos, Andrea. Building Community Philanthropy in the Caribbean. Center For the Study of Philanthropy: Puerto Rico Community Foundation, 1996.

Bauer, D. G. (1998). Administering Grants, Contracts and Funds. New York: Macmillan Publishing Company.

Bauer, D. G. (1984). The "How to" Grants Manual. New York: Macmillan Publishing Company.

Bennet, Joan et.al. (1994). NGO Funding Strategies. Nueva York: Pact Publications.

Bowman, J.P. & Branchaw, B.P. (1992). How to Write Proposals that Produce. Phoenix: The Oryx Press.

Carlson, M. (1995). Winning grants step by step. San Francisco: Jossey Bass Publishers.

Carson, Emmett (1997). Grantmaking for the Global Village. Washington: Council on Foundations.

CIVICUS (1997). Sustaining Civil Society: Strategies for Resource Mobilization. Washington: CIVICUS.

Demer, J. & Wertheimer, S. (eds.) (s.f.). The Complete Guide to Corporate Fundraising. Hartsdale: Public Service Materials Center.

Dove, Kent E. Conducting a Successful Capital Campaign. San Francisco: Jossey-Bass, 1992.

Edwards, Richard et.al. Building a Strong Foundation: Fund Raising for Nonprofits. Washington, D.C.: NASW Press, 1997.

Fischer, Marilyn. Ethical Decision Making in Fund Raising. John Wiley & Sons, 2000.

Foundation Center (1997). International Grantmaking. Nueva York: The Foundation Center.

Geever, Jane y Patricia McNeill (1995). Guide to Proposal Writing. Nueva York: The Foundation Center.

Greenfield, James. Fund-Raising Fundamentals: A Guide to Annual Giving for Professionals and Volunteers. Somerset: John Wiley and Sons, 1994.

Greenfield, James. The Nonprofit Handbook: Fund Raising. Nueva York: John Willey, 1997.

Hall, M. (1988). Getting funded: A Complete Guide to Proposal Writing. Portland: Continuing Education Publications.

Kearns, Kevin P. Private Sector Strategies for Social Sector Success. Jossey-Bass, 2000.

Lefferts, R. (1983). The Basic Handbook of Grants Management. New York: Basic Books, Inc.

Lewis, Herschell (1991). How to write powerful Fund Raising Letters. Chicago: Pluribus Press.

Margolin, J. (ed.). (1991). Foundation Fundamentals: A Guide for Grant Seekers, 4<sup>th</sup> edition. New York: The Foundation Center.

Norton, Michael (1998). The Worldwide Fundraiser's Handbook. Londres: International Fundraising Group and Directory of Social Change.

Renz, L. & Lawrence, S (1992). Foundation Giving. New York: The Foundation Center.

Rosso, Henry A. y Asociados. Achieving Excellence in Fund Raising. San Francisco: Jossey-Bass, Inc., 1991.

Sarachan, Herman. Campaign for Members. Nueva York: Associated Press.

Seltzer, Michael. Securing Your Organization's Future. Nueva York: The Foundation Center, 1987.

Smith, Steven R. et.al. Nonprofits for Hire: The Welfare State in the Age of Contracting. Cambridge: Harvard University Press, 1995.

Sprinkel Grace, Kay et.al. High Impact Philanthropy: How Donors, Boards and Nonprofit Organizations Can Transform Communities. John Wiley & Sons, 2000.

Tully, Jane (1997). Community Foundations Around the World: Building Effective Support Systems. Washington: Council on Foundations.

Weisbrod, Burton A. To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

White, V. (1975). Grants: How to Find Out About Them and What to Do Next. New York: Plenum Press.

Sitios en la Red relacionados con recaudación de fondos y desarrollo:

<http://philanthropy.com> The Chronicle of Philanthropy

[www.civicus.org](http://www.civicus.org) CIVICUS (World Alliance for Citizen Participation)

[www.cof.org](http://www.cof.org) Council on Foundations

[www.fdncenter.org](http://www.fdncenter.org) The Foundation Center

[www.fundersonline.org](http://www.fundersonline.org) Funders Online

[www.ksg.harvard.edu/hauser](http://www.ksg.harvard.edu/hauser) The Hauser Center for Nonprofit Organizations

[www.indepensec.org](http://www.indepensec.org) Independent Sector

[www.interaction.org](http://www.interaction.org) InterAction (American Council for Voluntary International Action)

[www.nonprofits.org](http://www.nonprofits.org) The Internet Nonprofit Center

[www.access.gpo.gov/su\\_docs/aces/aces140.html](http://www.access.gpo.gov/su_docs/aces/aces140.html) National Archives and Records Administration

[www.give.org/index.cfm](http://www.give.org/index.cfm) National Charities Information Bureau

[www.nptimes.com](http://www.nptimes.com) Nonprofit Times

[www.bbb.org/about/pas.html](http://www.bbb.org/about/pas.html) Philanthropic Advisory Service

[www.synergos.org](http://www.synergos.org) The Synergos Institute

Abril del 2001

