

Diplomado en Fortalecimiento Institucional y Procuración de Fondos

Versión en Línea

Coordinadora académica: Marcela Rovzar

Nota: Este diplomado es en la modalidad en línea a través de la herramienta Zoom. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del diplomado en el grupo al cual se haya inscrito.

Introducción

Pocas organizaciones tienen los conocimientos necesarios para investigar los mercados potenciales de donantes o patrocinadores, seguirlos adecuadamente, alcanzar resultados eficaces y de alto impacto, elaborar informes y gestionar una administración eficiente y transparente de los recursos obtenidos para proyectos y programas.

En este Diplomado, los participantes adquirirán la metodología y las herramientas para lograr lo anterior y para ampliar las posibilidades de obtener beneficios importantes para su organización en México y en el extranjero.

Objetivo general

Capacitar y profesionalizar de manera ética a quienes integran las organizaciones de la sociedad civil, para promover y difundir ampliamente los principios fundamentales del desarrollo institucional y la procuración de fondos.

Al terminar el Diplomado, los participantes:

- Tendrán las herramientas y los conocimientos teórico-prácticos para recabar y disponer de fondos para su causa.
- Comprenderán el proceso administrativo integral y multidimensional de la procuración de fondos.
- Remplazarán la actitud de pedir disculpándose por la de responsabilidad social y serán entusiastas promotores de la obtención de recursos para las organizaciones de la sociedad civil.
- Tomarán conciencia de que la acción voluntaria es vital para el buen funcionamiento de las organizaciones de la sociedad civil.

¿A quién va dirigido?

- Miembros de todos los niveles de las organizaciones de la sociedad civil.

- Profesionales de la procuración de fondos y directores de desarrollo institucional.
- Consejeros, voluntarios y servidores públicos.

Módulo 1

PRINCIPIOS Y TÉCNICAS DE LA PROCURACIÓN DE FONDOS

Objetivo

Los participantes fortalecerán sus habilidades de procuración de fondos. Además, conocerán las herramientas de desarrollo y elaborarán un proyecto para un plan de procuración de fondos que haga crecer a su organización.

*Este módulo sirve como base para el resto del plan de estudios.

Temario

1. Tradición filantrópica
2. Ciclo de la procuración de fondos
3. Capacidad institucional
4. Manejo administrativo
5. Vehículos y estrategias
6. Recursos humanos
7. Mercados
8. Introducción a los donativos planeados
9. Funciones dinámicas

Módulo 2

CÓMO PREPARAR PROPUESTAS EXITOSAS

Objetivo

Los participantes identificarán aquellas fundaciones, empresas e individuos que puedan ser donadores para su organización y su causa, y aprenderán a escribir propuestas motivadoras. Asimismo, verificarán la buena administración del donativo y aprenderán a preparar un informe que asegure la continuación del donativo.

Temario

1. Introducción a la elaboración de una propuesta
2. Responsabilidades que le competen a la organización
3. Cómo localizar, entender y acercarse a la fuente de fondos
4. Contenido e índice de una propuesta
5. El presupuesto como parte fundamental de la propuesta
6. Revisión de la propuesta
7. Puntos por considerar después de haber entregado la propuesta

Módulo 3

ASPECTOS LEGALES, FISCALES Y CONTABLES DE LAS OSC'S

Objetivo

Los participantes conocerán en detalle las definiciones de una organización de la sociedad civil, así como los pasos que se requieren para constituir las y las leyes que las rigen.

Temario

1. Conceptos de persona ante la ley
2. Formas legales para constituir una persona moral sin fines de lucro
3. Elementos de un fideicomiso
4. Principales contratos en los que entran las organizaciones no lucrativas
5. Importancia y análisis de los estados financieros
6. Conceptos básicos de finanzas y riesgos financieros
7. Marco jurídico fiscal para las organizaciones no lucrativas
8. Obligaciones fiscales de las organizaciones no lucrativas
9. Conceptos básicos de contabilidad para organizaciones no lucrativas

Módulo 4

MERCADOTECNIA SOCIAL PARA LA PROCURACIÓN DE FONDOS

Objetivo

Los participantes aprenderán a usar las herramientas de la mercadotecnia para dirigir y estructurar procesos de procuración de fondos. Conocerán los elementos de la dirección de esfuerzos, conceptualización, operación y evaluación de la comunicación de la causa.

Temario

1. Elementos básicos de mercadotecnia
 - a. Conceptos básicos
 - b. Elementos del plan de mercadotecnia. Usos y aplicaciones
2. Sistemas de información de mercadotecnia
 - a. Sistemas de información e investigación de mercados
3. Plan de mercadotecnia
4. Comunicación de la causa
 - a. Objetivos y estrategias del plan de comunicación
 - b. Importancia del *brief* como base de la comunicación
 - c. Consideraciones éticas
5. Tecnologías de la información y comunicación para organizaciones de la sociedad civil
 - a. Herramientas de internet para organizaciones de la sociedad civil
 - b. Plan de comunicación 2.0

Módulo 5

ENRIQUECIMIENTO DE LAS RELACIONES CON LOS DONANTES

Objetivo

Los participantes reforzarán sus habilidades de comunicación con los donantes, para motivarlos a desarrollar y mantener una relación de largo plazo con la organización.

Temario

1. Conocimiento de uno mismo y sus implicaciones en la procuración de fondos
2. Postulados básicos del desarrollo
3. Relaciones interpersonales y paradigmas personales
4. El diagrama promocional en la relación con los donantes
5. Metas de la vida humana y misión personal
6. Consolidación de la persona adulta
7. Fundamentos de la planeación
8. La entrevista
9. Reacción del donante ante el procurador, según el estilo del donante
10. Qué necesita un procurador para tener éxito

Módulo 6

DESARROLLO DE CASO INSTITUCIONAL

Objetivo

Los participantes aplicarán los conocimientos adquiridos en el diplomado para elaborar un borrador del caso de su institución.

Temario

1. El caso institucional
 - a. Metodología
 - b. Elementos básicos
 - c. Recursos
 - d. Expresiones
2. Ejemplos y análisis de casos de otras organizaciones

Coordinadora académica

Marcela Rovzar

Licenciada en Derecho por el ITAM; trabajó en despachos corporativos tales como Javier Pérez Rocha, Ritch, Heather y Müller, White & Case, LLP y White & Case, S.C. y Romero Solórzano, S.C. Después de la experiencia laboral en despachos corporativos, tomo la decisión de trabajar de en Procura, organización no lucrativa cuya misión de “Fortalecer la capacidad institucional de las organizaciones de la sociedad civil que buscan construir una sociedad más justa y equitativa”. A través de Procura, Marcela contribuye a fortalecer y profesionalizar el sector no lucrativo de nuestro país. Desde entonces ha organizado y procurado fondos para llevar a cabo 15 Encuentros Anuales, evento

que tiene por objetivo tocar temas relevantes para el desempeño, ética, transparencia y sostenibilidad de las organizaciones, acercando a ellas a ponentes internacionales a un costo accesible. Algunos de los temas han sido, liderazgo personal, fortalecimiento de consejos directivos, planeación estratégica y story telling para causas sociales.

Para lograr llevar a cabo dichos eventos Marcela ha procurado más de 8 millones de pesos. Realiza también la procuración de fondos para otros proyectos de la organización como Fondo de Becas, Rehabilitación de albergues Indígenas con la Comisión de Derechos Indígenas y el apoyo de Fundación Coca-Cola, Fundación Pepsico y Fomento Social Banamex por más de 30 millones de pesos. Marcela está convencida de que debemos “Hacer el bien, ¡Bien!” Y para ello debemos capacitarnos y ser profesionales como en cualquier otra área de nuestras vidas.