

**DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS SOCIOCULTURALES**

Periférico Sur Manuel Gómez Morín 8585. Tlaquepaque, Jalisco, México. CP: 45090. Teléfono: +52 (33) 3669 3434

|  |  |
| --- | --- |
| **ASIGNATURA: Financiamiento Cultural** | **CREDITOS: 8 (4 BCD + 4 TIE)**  |
| **CLAVE DE ASIGNATURA Y GRUPO: ESO3166E** | **HORARIO: Martes y jueves 9:00 a 11:00** **SALON: ZOOM** Join Zoom Meeting <https://iteso.zoom.us/j/99459185504> Meeting ID: 994 5918 5504 Passcode: 661230  |
| **PROGRAMA ACADEMICO: Licenciatura en Gestión Cultural** | **IDIOMA: Español** |
|  | **PERIODO ESCOLAR: Primavera 2022** |

1. **INFORMACION DEL PROFESOR**

|  |
| --- |
| ***Grado, nombre y categoría: Mónica Varela Cuevas***  |
| ***Correo Electrónico*:** **monicavarela@iteso.mx** | ***Coordinadora Docente:****Ruth Rangel Bernal* |

1. **PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA**

|  |
| --- |
| En esta asignatura abordaremos diversos esquemas para el financiamiento de proyectos culturales, entre ellos la **Procuración de Fondos** o **Desarrollo Institucional**, cuya definición es, “proceso total por el cual una organización incrementa la comprensión pública de su misión y adquiere soporte financiero para sus programas[[1]](#footnote-1)”. Generalmente las acciones de Procuración de fondos toman como punto de partida la cultura filantrópica de una comunidad. Así mismo se abordará la opción de generar ingresos propios, todo dentro de un marco legal y fiscal. En esta asignatura presentaremos a la procuración de fondos como una profesión y nos enfocaremos en cómo ésta puede ser un medio para que los proyectos, organismos de la sociedad civil, instituciones gubernamentales o independientes, encuentren aliados para su financiamiento y sean sostenibles. Conocerán la procuración de fondos como uno de los componentes para generar y promover la filantropía, con el fin de involucrar a otras personas a nuestra causa y aporten su tiempo, talento y fortuna. Se presentarán las herramientas y metodología básica de la profesión de PF, siempre dentro de un marco ético. Así mismo conocerán algunas otras formas de gestión de recursos que no responden a la filantropía, como los patrocinios, convocatorias, alianzas y sobre todo el saber identificar el valor del proyecto en cuestión, para evaluar y detectar qué elementos pueden ser comercializados, teniendo en mente que la diversificación de fuentes de ingresos es una fortaleza para el futuro de cualquier proyecto.  |

**3. PROPÓSITO GENERAL**

|  |
| --- |
| Alumnxs conocerán aspectos tanto teóricos como prácticos de la procuración de fondos y diversificación de recursos como una de las herramientas que permitirán que un proyecto cuente con recursos financieros para su buen desarrollo.  |

**4. PROPÓSITOS ESPECÍFICOS:**

|  |
| --- |
|  El alumno conocerá:1. Los antecedentes de la filantropía en México.
2. Los tipos de gestión de recursos.
3. La teoría, metodología, herramientas, vehículos, y componentes para una efectiva procuración de fondos.
4. Los derechos de los donantes y ética en la Procuración de Fondos.
5. Casos de procuración de fondos
6. Las bases para la elaboración del Caso institucional.
7. Cómo diseñar un plan de desarrollo.
8. Diseño de Proyectos para convocatorias
 |

**5. CONOCIMIENTOS Y HABILIDADES:**

|  |
| --- |
| Los alumnos después de esta clase, conocerán aspectos teóricos y prácticos relevantes sobre financiamiento; sabrán cómo elaborar una adecuada prospección, cómo cultivar al donante, conocerán la diferencia entre donativo y patrocinio, contarán con las bases para realizar una procuración de fondos ética y profesional. Tendrán la capacidad para diversificar las fuentes de ingresos e integrarlas con una campaña financiera. |

**6. SITUACIONES DE APRENDIZAJE:**

|  |
| --- |
| **Propósito:** Conocer los Pilares fundamentales previos a la gestión de recursos |
| **Situación de aprendizaje:**  |
| **Aprendizajes esperados** | **Actividades** | **Productos** | **Indicadores de evaluación** |
| **BCD** | **TIE** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Clase** | **Bloque** | **Actividad en clase** | **Trabajo en Clase** | **Tarea** |
| 1 |   | Presentación de asignatura / Lectura de filantropía en México. Presentación de Ana Luisa 10:40 am | TC1- Por equipos, buscar otros momentos importantes de la filantropía en la región occidente, Jalisco o Gdl. | TAREA 1- FORO INDIVIDUAL- con base en la lectura y lo compartieron tus compañeros, reflexiona cómo ha sido la evolución de la forma de ayudar e involucrarse en los problemas sociales. Cuál sería para ti la ideal.  |
| 2 | **BLOQUE 1, Pilares fundamentales** | Características del sector no lucrativo (legal, Fiscal) - ISR  | TC2- Por equipos, investigar y compartir en clase- 1-quiénes están exentos de pagar ISR según el artículo 79 de la ley de ISR, -Cómo está la deducción de impuestos de donativos, cuánto pueden deducir personas morales y personas físicas. 2- Obligaciones y requisitos para ser Donatarias autorizadas, (SAT)3- CLUNI qué es y sus obligaciones. 4- Ley de lavado de dinero, montos máximos y obligaciones en donativos. 5- Investigar en el SAT qué tipo de actividades culturales pueden ser donataria autorizada. Presentan equipos información encontrada | TAREA 2. EQUIPO. DOCUMENTO COMPARTIDO, ALIMENTAR POR EQUIPO, TEMAS LEGAL FISCAL. cierra dos semanas después, En un drive TAREA 3. MAPA MENTAL INDIVIDUAL. Lectura de tres capítulos del libro- gobernanza de las organizaciones, Gobierno, gobernar; dos subsistemas; responsabilidades de un consejo. DE Rafael González Franco de la Peza. .  |
| 3 | EQUIPOS PRESENTAN INFORMACIÓN. ISR Tema: Gobernanza de las Organizaciones. Discusión en grupo de los mapas conceptuales | Presentan equipos restantes sobre ISR si no alcanzaron todos. Hacer un mapa común en Jamboard | TAREA 4 - EQUIPO . Investiga el consejo de una OSC o un proyecto cultural con o sin fines de lucro. Describe de qué trata la institución. Investiga cuántos integrantes tiene en su Consejo o patronato y quiénes son. (no confundir con el personal operativo - Director, gerente, coordinadores- etc) Incluye la fuente. TRABAJO EN EQUIPO.  |
| 4 | Gobernanza- qué es, funciones, responsabilidades, conformación de un consejo o patronato, con base en las necesidades de la institución- habilidades y capacidades.  | TC3- Compartir su tarea. Después de lectura de responsabilidades del OMG y del proyecto que investigaron. Pensar en el aula cómo se debe conformar, qué criterios tomar en cuenta |   |
| 5 |  Código de Ética, Derechos del Donante. Resolución de Dilemas éticos. Caso Subasta y Caso Casita no te quemes | TC3- Resolución de Dilemas éticos.  | TAREA 5- FORO- Dilema ético- Llamadas de ayuda,  |
| 6 | Tipos de gestión de recursos- Gestión de Recursos públicos, Gestión de Recursos por Convocatoria, Gestión de recursos Internacionales | TC4- Trabajo en equipo en clase, cómo se imaginan el perfil, habilidades, conocimientos de un gestor de cada tipo. Compartir en FORO.  | TAREA 6- FORO, Con base en las lecturas: *achieving excellence in fundraising - the annual fund / capital campaign - chapter 1 / fundraising basics,* y otras fuentes, comparte, Qué es la procuración de fondos. Complementa ideas distintas a las compartidas por tus compañeros (al menos dos comentarios).  |
| 7 | BLOQUE 2, Fundamentos PF | Plan de desarrollo. Descripción general.  | Exposición  | TAREA 7- Investiga un proyecto o institución e identifica qué tipo de ingresos tiene. Describe de qué trata la institución y desglosa el tipo de estrategias de campaña. Haz una presentación para el grupo. Trabajo en Equipo. SE CALIFICARÁ LA PRESENTACIÓN AL GRUPO ENTRE ELLOS (1.Claridad, 2.Contenido, 3.resultado entendible, congruente y con lógica, 4.domina perfectamente el contenido de la exposición, 5.muestra seguridad) LIGA GOOGLE FORMS |
| 8 | Presentan equipos, tarea, planes de desarrollo | Presentan equipos TAREA 7. Tema tipos de campaña | TAREA 8- ¿Por qué alguien quisiera donar? Parte 1- Entrevista a un donante o voluntario y pregunta, ¿qué lo motiva a donar o invertir su tiempo? Parte 2- Reflexiona qué otros motivos podría tener un donante. DOS POR fuente de financiamiento |
| 9 |  - Tipos de campaña- características, recursos desde el donante, qué financian.  | TC5. Elabora una Tabla de Rangos. Retomar motivos de donar por tipo de fuente de financiamiento. RECORDAR ELEGIR SU PROYECTO O INSTITUCIÓN PARA EL TRABAJO FINAL |   |
| 10 | Recursos- Ciclo del donante, Pirámide de donativos. Tabla de Rangos, fuentes de financiamiento | Exposición  | TAREA 9- En equipo. Investigación de Convocatorias: 3 Públicas (local, estatal y federal). 2 privadas nacional o internacional, 5 en total. Investiga, Debes incluir:Dependencia que la otorga (estatal, municipal, coinversión incluyendo privados o federal)Monto máximo de inversión o porcentaje. Tipos de proyectos que pueden aplicar. Tipo de apoyo que otorganRequisitos.  |
| 11 | BLOQUE 3. Gestión de recursos por convocatorias, públicas y privadas | Análisis de la situación actual de la OSC: plan estratégico, plan anual y diagnóstico de necesidades.  | Exposición  | Recordar cómo van con la tarea 9, insistir en la importancia de la búsqueda de convocatorias.  |
| 12 | Caso interno para convocatorias, Requisitos y documentación | Exposición - Preguntas generales de las convocatorias. Por equipos justificar la importancia del tema que quieren trabajar. Diagnóstico, justificación. Mesa debate.  | Tarea 10. elabora con tu equipo un primer esbozo de un proyecto a financiar, justifica su importancia y da una aproximación del costo.  |
| 13 | Repaso de materiales solicitados.  | Presentan equipos TAREA 10. Convocatorias Privadas. Cuadro de materiales solicitados.  | TAREA 11. EQUIPO. Formaliza tu esbozo a partir de las preguntas generales de las convocatorias de arte  |
| 14 | Inicia Proyecto FINAL- Bases, selección de proyecto.  | Equipos mencionan su elección- se presentan requerimientos. Presentación Rúbrica. | TAREA 12. Busca proyectos apoyados en convocatorias culturales, en la vida real  |
| 15 | Particularidades convocatorias públicas y privadas | Presentan equipos conv. Públicas. Cuadro comparativo entre privadas y públicas.  |  |
| 16 | Características generales de una convocatoria | Trabajo colaborativo | TAREA 13. EQUIPO cada equipo investiga el tema que le corresponde 1. Qué agencias internacionales y cuáles están en México. 2. Organismos internacionales 3. Bancos de Desarrollo y Fondos internacionales. Investiga: Nombre de cada una y su objetivo primordial.  |
| 17 | ODS y metas particulares. Gestión de recursos intencionales- Organismos, bancos de desarrollo, agencias. | Exposición - Qué son, Alinea tu diseño de intervención a los ODS |   |
| 21 | BLOQUE 4 estrategias de procuración de fondos | Técnicas de procuración de fondos- | Exposición - Ejemplos | INICIO DE TRABAJO FINAL en equipo. TAREA 14- EQUIPO Investiga DOS estrategias o iniciativas de campaña, su Meta, y el mecanismo utilizado, comparte qué te llamó la atención.  |
| 22 | Técnicas de procuración de fondos- | Presentan equipos TAREA 14.  | AVANCES DE TRABAJO FINAL- Según rúbrica |
| 23 | PROSPECCIÓN DE DONANTES- Correctos de Rosso, Ejes temáticos y círculos de Rosso. | Exposición - Ejemplos | AVANCES DE TRABAJO FINAL- Según rúbrica |
| 24 | Ejercicios de prospección |   TAREA 15. Identifica los elementos sobre el Caso Externo en una expresión real y muéstralos. |
| 25 | Caso Institucional  | Lectura Texto, Tom Ahern Exposición - Ejemplos |   AVANCES DE TRABAJO FINAL- Según rúbrica |
| 26 |     Cultivo | Exposición - Ejemplos |   AVANCES DE TRABAJO FINAL- Según rúbrica |
| 27 | Proyecto Final |  |   AVANCES DE TRABAJO FINAL- Según rúbrica     |      |
| 28 | Revisión trabajo Final por equipos |
| 29 |  |
| 30 |  |
| 31 |  |
| 32 |   Presentaciones trabajo final |   |   **Entrega Trabajo Final** |
| 33 | Presentación trabajo final |   |   |
| 34 | Presentaciones trabajo final |   |  |
| 35 | Fin de cursos. Calificaciones. Cierre |   |  |

| Propósito: |
| --- |
| Situación concreta:  |
| **Conocimientos y habilidades** | Sesión | **Actividades** | **Productos e indicadores de evaluación** |
| **TBCD** | **TIE** |
| Conocer los objetivos del curso, así como el panorama de la procuración de fondos y filantropía en el país. El alumno verá la importancia de un órgano máximo de gobierno y su papel en la procuración de fondos. El alumno conocerá los tipos de gestión de recursos, diversos proyectos con la constante que todos necesitas recursos, sabrá los fundamentos básicos de la filantropía y la procuración de fondos, metodología y diversas campañas.Podrá identificar a los posibles donantes, patrocinadores, aliados etc.El alumno explorará otras maneras de gestionar recursos. El alumno conocerá cómo mantener a los donantes/patrocinadores | 1. 8
 | **Parte 1****Panorama general y bases*** Presentación de la asignatura, discusión sobre el programa.
* Introducción a la filantropía
* Panorama en México
* Características del sector no lucrativo en México. (legal, fiscal)
* Gobernanza de las organizaciones
* Código de ética y derechos del donante
* El Donante, Universo de Donantes
 | Motivaciones del donante Investigación de gobernanza de una OSC. Resolución de dilemas éticos |  |
| 9 – 20 | **Parte 2*** Tipos de gestión de recursos
* Plan de desarrollo
* Gestión de recursos internacionales –
* Convocatorias
* Filantrópicos
* Gobierno
* Ingresos propios

Tipos de campaña* Campaña Capital –
* Campaña anual –
* Donativos mayores
* Donativos Planeados

Técnicas | Investigación de agencias de cooperación y fondos en México.Investigación de una campaña capitalInvestigación de una iniciativa de campaña anual. Investigación de fundaciones donantes.  |  |
| 21-25 | **Parte 3** **Plan de Desarrollo - Herramientas de procuración de fondos*** Prospección
* Caso Institucional
* Cultivo
* Club de Donantes, Club de patrocinios
 | Tabla de rangos Lectura, Caso InstitucionalDiseño de calendario de cultivoDiseño de una iniciativaProspección |  |
| 26-32 | **Parte 4****Diseño de un plan de desarrollo/ Trabajo FINAL** |  |  |

**7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS Y TELEMÁTICAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Título**  | **Autor** | **Editorial-Año** | **Capítulos/Páginas** | **Clave Dewey** |
|  |  |  |  |  |
| **Historia de Vocación y compromiso, la asistencia privada en México** | **Gloria Guadarrama, Víctor Ruíz Naufal**  | Marca de agua ediciones, México, 2004 | 2 capítulos, 204 páginas |  |
| *Fundamentos en Procuración de Fondos*. Glosario de términos de procuración de fondos. | Association of Fundraising Professionals  | Arlington Virginia |  |  |
| *Arts Marketing Insights.* Dynamics of Building and Retaining Performing Arts Audiences | Scheff B., Joanne | John Wiley&Sons Inc. EUA2007 | 12/294 |  |
| *Conducting a Succesful Fundraising Program.* | Dove, Kent E. | Jossey Bass. EUA 2001 | 10/296 |  |
| Association of Fundraising Professionals Serie de Consulta Rápida de la AFP. - | Varios | Asociación De Profesionales en Procuración de Fondos. EUA. (2007) | 5 tomos |  |
| Hank Rosso´s Achieving Excellence in Fund Raising,  | Henry A. Rosso | Associates, Jossey – Bass | 2003 |  |
| Encuesta Nacional de Filantropía | Michael Layton | ITAM | 2008 y 2013 |  |
| The Next Generation of American Giving | Mark Rovner, Sea Change Strategies | Blackbaud | 2013 |  |
| Monthly giving the sleeping giant  | Erica Waasdorp, collaboration of Daryl Upsall, Paul de Gregorio & Jerry Humtsinger | Second edition | 2012 |  |
| El Gobierno de las organizaciones | Rafael González Franco de la Peza  | Arlequín  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Página Web / Base de datos** | **Tema** | **Título** | **Autor** |
| [**www.afpnet.org**](http://www.afpnet.org) | **Profesionalización y ética en Procuración de Fondos** | **Association of FundrasingProfessionals** |  |
| **www.gailperry.com** | **Profesionalización en Procuración de Fondos** | **Fired Up In Fundraising** | **Gail Perry** |
| **http://foundationcenter.org** | **Fuentes de financiamiento, profesionalización** | **Foundation Center** |  |
| [www.**ijas**.mx](http://www.ijas.mx) |  | **IJAS** |  |
| Audiencefinder.org | **Instituciones culturales, identificación de público.**  | **Artículo –Fundrasing from audiences and visitors-** | **David Dixon** |
| Ssireview.org | **Crowdfunding, de Stanford Social Innovation Review** | **Blog- Crowdfunding for nonprofits** | **Erin Morgan, Breannafigiamarino** |
| http://www.enafi.itam.mx/Documentos/ENAFI%202013%20comparado.pdf |  |  |  |
| www.grantspace.org |  |  |  |

**8. DISPOSICIONES GENERALES Y CRITERIOS DE EVALUACION**

|  |
| --- |
| * Se solicita puntualidad, no hay retardos, **conectarse a más tardar a las 9 am** de inicio de la clase o la salida anticipada se tomará como falta.
* Se requiere el 80% de asistencia para tener derecho a evaluación ordinaria. Al inicio de clase se tomará lista cada sesión
* La cámara debe estar encendida todo el tiempo durante la clase.

**Evaluación Global**1. 40% Entrega de tareas
2. 20% Trabajo en Clase
3. 40% Trabajo Final

A.* Los trabajos deberán entregarse en la fecha y hora establecida. En el formato que sea acordado con el profesor a través de CANVAS.
* Todas las tareas y trabajos deberán tener: **nombre del alumno, del documento presentado, de la materia y la fecha.**
* En los trabajos escritos se evaluará ortografía, redacción, formato, presentación y especialmente la parte novedosa y creativa de los mismos (ideas nuevas, emprendedoras, arriesgadas) así como el uso adecuado de citas y referencias. Omisión de cita o referencia se tomará como plagio y tendrá una calificación de 0 en el trabajo respectivo.
* La extensión y estructura de los trabajos escritos (ensayos, resúmenes, reportes, etc), se especificará en cada caso, **su cumplimiento será evaluado.**
* Más de 3 faltas de ortografía restará 10 décimas

C. * El trabajo dentro del salón, la integración con el grupo y la participación activa, son importantes para esta materia.

D. El Proyecto Final será en equipos. * **Según su descripción y rúbrica**
* Habrá una revisión por entrega, los equipos tendrán la oportunidad de corregir y modificar las sugerencias de la retroalimentación obtenida y entregar de nuevo.
* Se evaluará la participación de cada integrante.
* Todos los integrantes deben presentarlo en clase

Décimas extra en totalidad de asistencias |

1. Definición de Desarrollo del Diccionario de Procuración de Fondos de *The National Society of Fundrasing Executives*, NSFRE, 1996 [↑](#footnote-ref-1)