

Guía de aprendizaje
12408 Estrategias de captación de fondos
(3 ECTS)

Año académico 2021-2022

Máster en Dirección, gestión e intervención en Servicios Sociales

Módulo. Estrategias de captación de fondos

Profesora: Irene Borràs Garrido

1.- Presentación de la materia

Es evidente que las Organizaciones No Lucrativas (ONL) requieren de recursos económicos, materiales y humanos para desarrollar sus actividades y cumplir con su misión. La situación actual en el Estado español revela la gran dependencia que todavía hoy en día tienen muchas ONL respecto a la financiación pública. Para asegurar su viabilidad y sostenibilidad económica es del todo necesario diversificar las fuentes de financiación.

Esta necesidad se ha agravado con la crisis económica que comenzó en el año 2008. Como consecuencia de la misma se redujeron de manera drástica las contribuciones de las administraciones públicas y las contribuciones de socios y donantes. A resultas de esta situación muchas ONL redujeron enormemente sus gastos, sobre todo en el apartado de recursos humanos. Asimismo, hemos asistido a la desaparición de no pocas organizaciones (se estima que el 35% en todo el Estado español) o bien caer en un estado de latencia. Cuando una cierta estabilidad parecía restablecida, acaecen dos nuevos hechos.

Por una parte, el año 2017, la convocatoria del IRPF del Gobierno español cambió substancialmente. A resultas de la sentencia del Tribunal Constitucional –que falló a favor de las Comunidades Autónomas – el Gobierno español pactó la transferencia del 80% del monto total del IRPF a las Comunidades Autónomas; el 20% restante, lo gestiona directamente.

La crisis sanitaria, social, económica derivada de la pandemia mundial se está haciendo oír y vamos a sufrir sus consecuencias durante años. Los colectivos atendidos van a cambiar y crecer. La demanda de recursos para hacerlo posible van a crecer de forma urgente. ¿Cómo las organizaciones podrán dar respuesta a esta nueva situación?

Ante esta situación, **las ONL deben reinventarse y buscar nuevas fórmulas de financiación.**

En este módulo analizaremos el contexto social y económico en que tienen que trabajar las ONL, así como las tendencias de futuro. También veremos cuáles son los elementos clave para la captación de recursos y los factores de éxito.

Antes de ponernos manos a la obra tenemos que tener en cuenta toda una serie de consideraciones previas y de requerimientos técnicos vinculados al marketing y a la comunicación que se han ido tratando en anteriores módulos (bases de datos, estudios de mercado, segmentación, formación de los *fundraisers*, etc.) y contextuales (comunicación interna de las propuestas, comunicación externa, rendición de cuentas, etc.).

A partir de aquí, veremos las diferentes posibilidades de captación a través de fondos propios, fondos privados y públicos y las herramientas y sistemas de captación más empleados por las ONL, así como los potenciales, sobre todo los que nos ofrecen las nuevas tecnologías.

También hablaremos de la profesionalización creciente de los captadores de recursos (*fundraisers* en la terminología anglosajona), de la necesidad de crear equipos de captación, en los que la colaboración de voluntarios y voluntarias especializados y altamente cualificados es vital.

2.- Competencias a desarrollar

Las competencias que se pretenden desarrollar en este módulo son:

- Conocer el contexto y la realidad actual de la captación de fondos en nuestro país.
- Analizar las diferentes fuentes de financiación que utilizan las ONL.
- Aprender a utilizar las herramientas y sistemas de captación más empleados por las ONL.
- Comprender la importancia de la incorporación de profesionales de la captación de fondos –*fundraisers*- a las ONL y su formación continuada.

3.- Contenido

1. Introducción a la captación de fondos
 - a. Qué es la captación de fondos
 - b. Datos generales, procedencia de los ingresos en el tercer sector social
 - c. Modelos de financiación actuales
 - d. Política de financiación
2. Futuro de la captación de fondos, tendencias
3. Especificidades de la captación, a nivel comunicativo
 - a. Claim
 - b. Storytelling, qué es y cómo aplicarla a la captación de fondos
 - c. Mensaje y tono
4. Eventos
 - a. Organización de eventos
 - b. Captación de leads
 - c. *Peer to peer*. Captación a través de iguales
5. *Crowdfunding*
 - a. Plataformas de microfinanciación
 - b. Cómo elaborar y presentar un proyecto
 - c. Claves de un proyecto exitoso
6. Fondos públicos
 - a. Subvenciones públicas
 - i. Cómo preparar el proyecto
 - ii. Búsqueda y selección de convocatorias
 - iii. Aspectos a tener en cuenta en las convocatorias
 - b. Subvenciones europeas
 - i. Especificidades
 - ii. Seguimiento y presentación de proyectos
 - iii. Implementación y justificación
7. Socios y donantes
 - a. Cómo conseguir personas físicas

- b. Qué quieren los socios/donantes potenciales
 - c. Acercamiento
 - d. Canales y materiales
8. Empresas
- a. Ideario
 - b. Selección de empresas
 - c. Proceso de acercamiento
 - d. Presentación del proyecto
 - e. Seguimiento de la relación
 - f. Voluntariado corporativo
9. Fidelización
- a. Estrategia de fidelización
 - b. Acciones a considerar
10. Estrategia de captación de fondos
- a. Cómo elaborar la estrategia
 - b. Estructura del plan

4.-Resultados de aprendizaje

Al final del proceso, el alumno:

- Tendrá una visión global de las técnicas de captación de recursos en el sector no lucrativo, y específicamente en el campo de servicios sociales.
- Profundizará en el conocimiento más concreto de algunas de estas técnicas.
- Planteará la futura relación con las administraciones públicas de manera diferente, conociendo las potencialidades de una relación que va mucho más allá de la solicitud de subvenciones, convenios o conciertos.
- Valorará la importancia de la profesionalización de las personas que se han de dedicar a la captación de recursos, así como la formación de equipos de captación de recursos transversales a toda la organización.

5.-Metodología

5.1.- Actividades del profesor

La formación se desarrollará en base a sesiones presenciales y el trabajo en el *e-campus*. En las sesiones presenciales, además de las clases magistrales, se efectuarán breves ejercicios colectivos. En las clases presenciales se combinarán los contenidos con la presentación y explicación de casos reales desarrollados por diferentes entidades no lucrativas.

Se pretende que las clases sean participativas y que los alumnos expongan las dudas y consultas que les planteen los contenidos explicados.

En el *e-campus*, además de los Power Points en que se basan las exposiciones de la profesora –y otros docentes invitados-, los alumnos encontrarán varias carpetas:

- Materiales principales: PowerPoint, fichas, artículos...
- Bibliografía y webgrafía.
- Materiales complementarios:

En el *e-campus*, los participantes tendrán a su disposición un foro abierto de dudas, consultas o sugerencias relacionadas con las prácticas de captación de recursos.

5.2.- Actividades de los estudiantes

- Analizar, personalmente y en grupo los conocimientos y experiencias transmitidos.
- Participar activamente en los debates que se susciten en las clases.
- Realizar breves ejercicios individuales o colectivos en las clases.
- Leer las lecturas obligatorias.
- Consultar otra bibliografía recomendada.
- Consultar los documentos facilitados.
- Complementar la asistencia presencial con el desarrollo de un ejercicio escrito.

Trabajo en el aula	25 horas	1 ECTS
Trabajo tutorizado	15 horas	0,6 ECTS
Trabajo autónomo	35 horas	1,4 ECTS

6.- Sistema de evaluación

6.1.- Actividades

#	Tipo de actividad	Enunciado	Fecha entrega
1	Participación foro	<p>Reflexión sobre el presente y futuro de la captación de recursos. A partir de los contenidos explicados en las clases, reflexionad sobre la siguiente cuestión:</p> <p>¿Cuáles son las estrategias de captación de recursos que creéis que tendrán que desarrollar las ONL, sobre todo en estos tiempos de crisis?</p> <p>Después de las participaciones en el espacio de foro, cuelga tus conclusiones y reflexiones en el espacio de entrega de las actividades.</p>	<p>Aportaciones hasta el 29 de enero de 2022</p> <p>Documento reflexiones hasta el 31 de enero de 2022</p>
2	Individual	<p>Escoge una de las dos opciones.</p> <p>2.1. Redacción de un proyecto para una convocatoria de subvenciones.</p> <p>Teniendo en cuenta los contenidos explicados en la sesión en que tratamos la relación con las administraciones públicas y la presentación de proyectos a subvenciones, redacta un proyecto como si lo tuvieras que presentar a una convocatoria.</p> <p>2.2. Desarrollo de una acción de captación de fondos privados.</p> <p>A partir de las diferentes opciones explicadas en clase, desarrolla una campaña de captación de fondos privados. Puede ser de socios, eventos, empresas,... Explica los principales aspectos a tener en cuenta y los pasos necesarios para desarrollar una campaña.</p> <p>Escoge una organización que conozcas o un caso ficticio.</p>	<p>20 de febrero de 2022</p>
3	Individual	<p>Análisis de los sistemas de captación utilizados por diferentes ONL</p> <p>Seleccionad tres ONL de atención social. Consultad sus páginas web y estudiar cómo se financian y qué sistemas de captación utilizan. Efectueu una comparativa en la que tenéis que señalar las coincidencias y las diferencias. En base a vuestra investigación, ¿cuáles son los sistemas de captación que recomendaríais a una ONL?</p>	<p>6 de marzo de 2022</p>

En caso que el alumno vaya a la **segunda convocatoria**, el trabajo será definido por la profesora. La fecha máxima de entrega será el **31 de agosto de 2021**.

6.2.- Criterios de evaluación

#	Tipo de actividad	Enunciado	Fecha entrega
1	Participación foro	Reflexión sobre el presente y futuro de la captación de recursos. Se valorará la capacidad de reflexión, discusión y argumentación de los propios argumentos y de los expuestos por los compañeros.	10 % de la nota final
2	Individual	2.1. Redacción de un proyecto para una convocatoria de subvenciones. 2.2. Desarrollo de una acción de captación de fondos privados. Se valorará la profundización de las actividades planteadas, así como la interrelación con los conceptos explicados en clase. La presentación del ejercicio y los aspectos formales serán positivamente valorados.	45 % de la nota final
3	Individual	Análisis de los sistemas de captación utilizados por diferentes ONL Se valorará la profundización de los ejercicios y la capacidad de análisis, así como la sistematización de la información obtenida.	45 % de la nota final

7.- Indicaciones en caso de necesidad urgente de migración a modalidad online por emergencia sociosanitaria

En caso que se suspendan las clases presenciales y se tenga que hacer un cambio a modalidad online por emergencia sociosanitaria, se tendrán en cuenta las siguientes indicaciones:

- Las clases continuarán **de manera ordinaria en la plataforma TEAMS** el día siguiente que se tenga clase, en el horario habitual de la asignatura. En esta sesión **se conectará todo el grupo** y el docente dará las instrucciones sobre cómo continuar el curso.
- Después de esta primera sesión en **TEAMS**, en un período máximo de 48h, **el docente publicará las indicaciones en el Campus, en el aula virtual de la asignatura**, dentro del **fórum general de avisos y noticias** del aula, con el título "Instrucciones para el período de emergencia sociosanitaria".

- Es especialmente importante que el estudiante tenga activo el **correo @peretarres.url.edu**, que es a través del cual recibirán los avisos que el docente vaya indicando en el aula virtual.

8.- Resumen del proceso formativo por competencias

Ver cuadro anexo.

9.- Vías de comunicación con el docente

Además de la atención en los espacios habituales de comunicación (aula y campus virtual), el alumnado puede comunicarse con la profesora a través de tutorías y del correo electrónico.

Correo electrónico:

iborras@peretarres.url.edu
iborras@causes.cat

Horario de atención: a definir con el alumno, previa confirmación.

10.- Bibliografía y recursos

En el *e-campus* encontraréis la **Bibliografía** recomendada, estructurada en diferentes temas, así como otros dossiers y recursos de interés:

Captación de recursos

- Asociación Española de Fundraising (2008). Código de Conducta para el desarrollo del fundraising en España. Madrid. Document en línia.
- Asociación Española de Fundraising (2013). Declaración internacional de principios éticos en fundraising. Madrid.
- Bueso Sardinero, Silvia. (2018) El arte de pedir. ePUB.
- Burnett, Ken. (2006) The Zen of Fundraising. Jossey-Bass Inc
- Carnie, Christopher. (2017) How philanthropy is changing in Europe. Paperback
- Facultat d'Educació Social i Treball Social Pere Tarrés (URL) (2012). *Materials d'estudis del Mòdul 4. La política de finançament de l'entitat. Títol d'expert universitari en Direcció i Gestió d'ONL i Entitats d'Economia Social.* Barcelona.
- Luna, Luis Miguel, Hernández, Francesc i Borràs, Irene (2001). *Gestió integral d'entitats. III Gestió econòmica.* Torre Jussana – Serveis Associatius. Col·lecció Útils Pràctics, número 12. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.

- Pérez López, Agustín. (2014) *Cómo diseñar una estrategia de captación de recursos*. Asociación Española de Fundraising
- Pérez López, Agustín. (revisión 2018) *Introducción a la captación de fondos*. Bubok
- Riberas, Gisela; Vilar, Jesús; i Mora, Pere (2013). *Elaboració de projectes socials. Disseny i avaluació de les accions socioeducatives*. Col. Universitat / Acció Socioeducativa, núm. 1. Barcelona: Editorial Claret.

Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

- Comisión Europea (2001). *Libro verde. Fomentar un marco europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*. Bruselas.
- Lemonche, Paloma; Mateo, Noemia; i Pastor, Marta (2013). *30 reglas de oro de la RSE para la pyme*. Madrid: Forética.
- Lozano, Josep M.; Albareda, Laura; i Arenas, D. (2007) *Tras la RSE. La Responsabilidad Social de la Empresa en España vista por sus actores*. Barcelona: Instituto de Innovación Social. ESADE – Granica.
- Mullerat, Ramón (2007). *En buena compañía. La responsabilidad social de las empresas*. Barcelona: Debate.

Portales referentes

- Asociación Española de Fundraising: www.aefundraising.org
- Haces Falta: www.hacesfalta.org
- Nonprofit: www.nonprofit.org
- Soluciones ONG: www.solucionesong.org
- Xarxanet: www.xarxanet.cat

Crowdfunding (entre otras)

- Fundación Goteo: www.goteo.org
- Lanzanos: www.lanzanos.com
- Migranodearena: www.migranodearena.org
- Teaming: www.teaming.net
- Verkami: www.verkami.org

Organizaciones referentes

- Coordinadora de ONGD-España: www.congde.org
- Federació Catalana de Voluntariat Social: www.federacio.es.org
- Observatori del Tercer Sector: www.observatoriotercersector.org
- Taula d'Entitats del Tercer Sector Social de Catalunya: www.taulasocial.org
- Torre Jussana: www.tjussana.cat
- Xarxanet: <http://xarxanet.org>

Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

- Club de Excelencia en Sostenibilidad: www.responsabilidadimas.org
- Empresa Responsable: www.empresaresponsable.com
- Empresa y Sociedad: www.empresaysociedad.org
- Forética: www.foretica.es
- Fundación Corresponsables: <http://fundacioncorresponsables.org>
- Global Reporting Initiative: www.globalreporting.org
- Observatorio de la RSC: www.observatoriorsc.org
- Pacto Global: www.unglobalcompact.org / www.pactomundial.org
- Portal Respon.cat: www.respon.cat

ANEXO: CUADRO RESUMEN DEL PROCESO FORMATIVO POR COMPETENCIAS

Competencias	Actividades formativas	Resultados del aprendizaje	Actividades de evaluación
Competencia 1 Conocer el contexto y la realidad actual de la captación de fondo en nuestro país.	AF 1 Exposición docente en el aula AF 2 Lectura de bibliografía	R1 Tener una visión global de las técnicas de captación de recursos en el sector no lucrativo.	La evaluación se efectuará en base a las siguientes actividades. A) Comentario – reflexión sobre el presente y futuro de la captación de recursos. Participación en el foro y resumen de conclusiones. B) Redacción de un proyecto para una convocatoria de subvenciones o desarrollo de una campaña de captación de fondos privados. C) Análisis de las estrategias de captación utilizados por diferentes ONL
Competencia 2 Analizar las diferentes fuentes de financiación que utilizan las ONL.	AF 1 Exposición docente en el aula AF 2 Lectura de bibliografía AF 3 Estudio de casos reales	R1 Tener una visión global de las técnicas de captación de recursos en el sector no lucrativo.	
Competencia 3 Aprender a utilizar las herramientas y sistemas de captación más empleados por las ONL.	AF 1 Exposición docente en el aula AF2 Comentario en grupo para extraer las competencias necesarias. AF3 Breves ejercicios grupales en el aula	R2 Profundizar en el conocimiento más concreto de algunas de estas técnicas.	
Competencia 4 Comprender la importancia de la incorporación de profesionales de la captación de fondos – <i>fundraisers</i> - a las ONL y su formación continuada.	AF 1 Exposición docente en el aula AF 2 Lectura de bibliografía AF3 Breves ejercicios colectivos	R4 Conocer la formación, competencias y habilidades que han de tener los <i>fundraisers</i> profesionales.	