



CURSO CAPTACIÓN Y GESTIÓN DE FONDOS ENTIDADES SIN FIN DE LUCRO

Santiago de Compostela, de 6 julio a 26 de octubre de 2017

¿QUIÉN PROMUEVE Y ORGANIZA?

Algalia, servicios para el tercer sector cuya misión es la de contribuir a mejorar la calidad de la gestión y dirección en el sector de la economía social, generando eficiencia y confianza a través de servicios especializados e integrales.

La consultoría de Algalia, es una consultoría experta en estrategia, y podemos acompañaros desde el diseño proyectos de cambio hasta la implantación de los mismos. Nuestra forma de abordar la consultoría es:

- Facilitando la transformación y la mejora de la organización, desde la realidad, acercando nuevas miradas, enfoques y valores.
- Acompañando, para ser una organización efectiva capaz de conseguir resultados, de forma eficiente y perfectamente alineada con la estrategia.
- Promoviendo procesos participativos en los que unimos sueños con escucha a las personas, convirtiéndolos en protagonistas de vuestro futuro.
- Acercando visión sistémica y metodologías, algunas innovadoras y otras que han demostrado plenamente su eficacia.

¿QUÉ PROPONEMOS?

La captación de fondos tiene como objetivo implicar a personas para que participen en una causa. Cuando diseñamos una estrategia de captación de fondos podemos dirigirnos a personas físicas o personas jurídicas.

En este caso abordaremos la captación de fondos vía personas físicas y desde todas las perspectivas para las entidades sin fines lucrativos, que necesitan sumar donantes que aporten de forma regular una donación, o para aquellas que necesitan donantes puntuales para un proyecto concreto.

Los objetivos que se pretenden con este itinerario son los siguientes:

- Reflexionar sobre las condiciones necesarias para la captación de fondos y cuál es el potencial de cada una de las entidades asistentes para las diferentes técnicas de captación de fondos.
- Identificar las claves de la comunicación en las organizaciones para orientarla a la captación de fondos.
- Conocer las claves y técnicas de las distintas fuentes de financiación a las que pueden acceder las organizaciones.
- Ser capaz de implementar distintas técnicas de captación de fondos en función del objetivo perseguido y de las características del proyecto.
- Asegurar que se cumple el marco legal en las acciones de captación

¿PARA QUIÉN?

Los perfiles de las personas a los que se dirige, preferentemente esta acción formativa son personas con responsabilidades en el departamento de administración, comunicación o dirección

de entidades no lucrativas. También a personas interesadas en orientar su carrera profesional hacia la captación de fondos.

¿CON QUÉ METODOLOGÍA?

Las sesiones seguirán una metodología de aprendizaje activo basado en el análisis de ejemplos y en la puesta en acción de los conocimientos compartidos mediante casos prácticos. Se apuesta por un método activo, grupal y experiencial, donde las técnicas y dinámicas grupales y participativas juegan un papel sustancial combinándolas con los contenidos teóricos claves. Uno de los refuerzos del curso es la transmisión a partir de la propia experiencia de las personas docentes en el desarrollo de acciones y campañas orientadas a la captación de fondos y de la aportación de materiales que ayuden al alumnado a la planificación y el desarrollo de acciones de captación.

¿CON QUÉ CONTENIDOS?

Cada una de las sesiones formativas seguirá el siguiente esquema:

Primera sesión

Comunicar para involucrar. Generar ingresos pasa por atraer y captar a personas para que participen en nuestra causa, y la comunicación es el primer paso.

- Cómo se integra la captación de fondos en la planificación, la estructura y la cultura de una organización.
- Comunicación, marketing, relaciones públicas y captación de fondos: conceptos, similitudes, diferencias y organización.
- El mundo que nos rodea y con quiénes nos relacionamos y nos queremos relacionar.
- Claves en la comunicación para implicar en nuestra causa y para la captación de fondos.
- Ejercicio práctico: ¿cómo contar nuestra ONG de otra manera?

Personal, simple y retadora. Características básicas de una campaña de captación de fondos.

- Ciclo de una campaña de captación de fondos: atracción, captación, retención y desarrollo.
- Claves y características de una campaña de captación de fondos atractiva: el triunfo de lo simple y cercano.
- Diferentes tipos de campañas para la captación de fondos.
- Ejemplos de campañas que han tenido éxito y qué características comparten.
- Ejercicio práctico: desarrollamos una campaña
- Puesta en común del ejercicio práctico.

Fecha: 6-7 de julio de 2017

Docentes: Arancha Cejudo y Diego Lobo

Segunda sesión:

Empezando por la base. Los socios son más que donantes que aportan estabilidad económica, generan la legitimidad social para llevar adelante nuestros proyectos.

- El papel de los socios como generadores de ingresos y de legitimidad para operar como entidad social.
- Rasgos propios de la comunicación para la generación de fondos vía socios.
- Dos claves fundamentales: el reconocimiento y el agradecimiento.
- Ejercicio práctico: ¿cómo generar base social?
- Puesta en común del ejercicio práctico.

Crowdfunding: connecting people. La financiación colectiva es más que captación de fondos: una comunidad que apoya y se identifica con una causa.

- Características de un proyecto para que resulte más atractivo en la captación de fondos vía crowdfunding.
- Elección de la plataforma de crowdfunding.
- Fases en una campaña de crowdfunding.
- Cómo comunicar para implicar personas y obtener fondos en nuestra campaña de crowdfunding.
- Ejercicio práctico: creamos nuestra campaña de crowdfunding.
- Puesta en común del ejercicio práctico.

Fecha: 21-22 Septiembre de 2017

Docentes: Diego Lejarazu y Xosé Ramón

Tercera sesión:

Generando seguridad y confianza: La organización que define utilizar la captación de fondos como vía de financiación ha de velar por un cumplimiento y una gestión adecuada para mantener la relación de confianza con sus donantes.

- Implicaciones de la ley de transparencia.
- Ley de protección de datos como garantía para con los donantes.
- Consecuencias de la ley de blanqueo de capitales en la captación de fondos.
- Otras obligaciones legales.
- Ejercicio práctico: Diagnóstico de cumplimiento legal
- Puesta en común del ejercicio práctico.

La gestión fiscal y contable de la captación de fondos. La captación de fondos tiene un marco fiscal ventajoso, por lo cual se hace necesario para obtener los beneficios el cumplimiento normativo.

- Marco fiscal de la ley de mecenazgo
- Beneficios fiscales de las donaciones e impacto en el impuesto de sociedades e IRPF
- Tratamiento contable de las operaciones más habituales.

Fecha: 26 de Octubre de 2017

Docentes: Santiago Míguez y Jorge Rodríguez

¿QUIÉN IMPARTE?

Diego Lejarazu: Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Deusto), Máster en gestión y dirección de entidades no Lucrativas (UAM) y Programa Superior en RSC por (IE). Diez años de trayectoria profesional en el sector no lucrativo (Fundación Hazloposible) con experiencia en gestión financiera, captación de fondos y relaciones con empresas. Experiencia en educación no formal en escuelas de tiempo libre y participación en acciones formativas en entidades sociales para la mejora de sus modelos de financiación y de sus modelos de gestión de voluntariado.

Arancha Cejudo: Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (Universidad de Valladolid) y Máster en Consultoría y Desarrollo Organizacional (Universidad de Valladolid). Más de 15 años de experiencia profesional en entidades no lucrativas en puestos de coordinación de proyectos, financiación pública, innovación y puesta en marcha de nuevos proyectos... Experiencia en formación de entidades no lucrativas, con diferentes acciones en temas de crowdfunding, desarrollo de base social, innovación social y modelos de financiación.

Diego Lobo: Advertising & Digital Marketing. Profesional de Marketing y Comunicación y Emprendedor. Extensa experiencia en agencias de publicidad. Gran vocación de servicio al cliente. Con visión estratégica y analítica para identificar oportunidades. Experiencia en diseño y desarrollo de campañas para entidades no lucrativas, como por ejemplo "Champions for África" de Unicef y Fundación Kanoute y "Mete la cabeza" de Fundación Hazloposible

Xosé Ramil: Responsable de comunicación del itdUPM. Consultoría y formación en comunicación digital, crowdfunding, crowdsourcing. Realiza consultorías e imparto formación en comunicación digital, nuevas narrativas, procesos de financiación colectiva (crowdfunding), herramientas TIC e innovación para la participación ciudadana, comunicación estratégica y gestión del cambio en ONG de Desarrollo y de Acción Social.

Santiago Míguez: Abogado, ejerce desde 1991 con vinculación y desarrollo profesional vinculado a entidades del tercer sector y a aspectos sociales del derecho. Actualmente es el responsable de los servicios jurídicos de Algalia y durante su trayectoria ha sido asesor jurídico de numerosas organizaciones tanto sociales como culturales. En el ejercicio de su carrera se ha especializado en los aspectos jurídicos vinculados a los principales procesos de las entidades no lucrativas: Financiación a través de Subvenciones y contratos públicos, Comunicación a través de la legislación de propiedad intelectual y protección de datos, así como al funcionamiento interno de las formas jurídicas que componen la economía social como son las asociaciones, fundaciones, cooperativas, empresas de inserción, centros especiales de empleo, etc....

Jorge Rodríguez Malingre: Socio-Responsable Asesoría de Algalia, Servicios para el tercer sector y miembro de la comisión de entidades sin ánimo de lucro de la AECA (Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas). Cursó estudios de Dirección y Administración de Empresas por la Universidad de Vigo, así como un curso de postgrado de Dirección de entidades no lucrativas, por la Universidad Ramón Llull. Además numerosos cursos de especialización como el Curso de control de gestión en la Escuela de Negocios A Fundación. Profesionalmente lleva 25 años de experiencia en el asesoramiento económico de organizaciones lucrativas. Especialmente en el ámbito de Asociaciones vinculadas a la discapacidad y fundaciones sociales, culturales, públicas y deportivas. .

¿DÓNDE, CUÁNDO Y CÓMO INSCRIBIRSE?

El curso se realizará en la Fundación Cidade da Cultura de Galicia, Edificio CINC tercer andar. Monte Gaiás, s/n| 15707 Santiago de Compostela.

Primera sesión:

Comunicar para involucrar y características de una campaña de captación de fondos

Fechas de realización:

- 6 de julio de 10:00 a 14:00 horas y de 15:30 a 17:30.
- 7 de julio de 10:00 a 14:00

Plazo de inscripción: hasta el 30 de junio.

Segunda sesión:

Empezando por la base. Los socios y Crowdfunding: connecting people

Fechas de realización:

- 21 de septiembre de 10:00 a 14:00 horas y de 15:30 a 17:30.
- 22 de septiembre de 10:00 a 14:00

Plazo de inscripción: hasta el 15 de septiembre.

Tercera sesión:

Generando seguridad y confianza y la gestión fiscal y contable de la captación de fondos

Fechas de realización:

- 26 de octubre de 10:00 a 14:00 horas y de 15:30 a 17:30.

Plazo de inscripción: hasta el 20 de octubre.

Inscripción:

Te puedes inscribir través de la página web de algalia www.algalia.com.

***Si deseas bonificar el curso y tu empresa dispone de RLT, consulta con nuestros técnicos la fecha límite de inscripción.**

PRECIO

El precio por la asistencia al curso completo, asciende a 500,00 €. En el caso de asistir a alguna de las sesiones de forma independiente el importe ascenderá a 200,00 € por sesión, exceptuando la tercera sesión, cuyo importe será de 125 €. El importe incluye el almuerzo en el propio lugar de impartición del curso.



Descuentos y condiciones

- Los clientes de Algalia tendrán un descuento del 10%
- Se aplicará un 20% de descuento a las segundas y sucesivas inscripciones de participantes de una misma entidad.
- El precio incluye la documentación y el almuerzo.
- La inscripción podrá cancelarse 72 horas antes de la celebración del curso. En caso contrario se abonará el 50% de la importe.
- Los descuentos no son acumulativos. Se seleccionará el descuento más beneficioso.
- La jornada es bonificable por la FEFE. Puedes informarte de las bonificaciones que tu entidad podrá aplicarse en las cotizaciones a la Seguridad Social por la realización de nuestros cursos en el 986-379587 o algalia@algalia.com