



CURSO CAPTACIÓN E XESTIÓN DE FONDOS ENTIDADES SEN FIN DE LUCRO

Santiago de Compostela, de 6 xullo ao 26 de outubro de 2017

QUEN PROMOVE E ORGANIZA?

Algalia, servizos para o terceiro sector cuxa misión é a de contribuír a mellorar a calidade da xestión e dirección no sector da economía social, xerando eficiencia e confianza a través de servizos especializados e integrais.

A consultoría de Algalia, é unha consultoría experta en estratexia, e podemos acompañarvos desde o deseño proxectos de cambio ata a implantación dos mesmos. A nosa forma de abordar a consultoría é:

- Facilitando a transformación e a mellora da organización, desde a realidade, achegando novas miradas, enfoques e valores.
- Acompañando, para ser unha organización efectiva capaz de conseguir resultados, de forma eficiente e perfectamente aliñada coa estratexia.
- Promovendo procesos participativos nos que unimos soños con escoita ás persoas, converténdoos en protagonistas do voso futuro.
- Achegando visión sistémica e metodoloxías, algunhas innovadoras e outras que demostraron plenamente a súa eficacia.

QUE PROPOÑEMOS?

A captación de fondos ten como obxectivo implicar a persoas para que participen nunha causa. Cando deseñamos unha estratexia de captación de fondos podemos dirixirnos a persoas físicas ou persoas xurídicas..

Neste caso abordaremos a captación de fondos vía persoas físicas e desde todas as perspectivas para as entidades sen fins lucrativos, que necesitan sumar doantes que acheguen de forma regular unha doazón, ou para aquelas que necesitan doantes puntuais para un proxecto concreto.

Os obxectivos que se pretenden con este itinerario son os seguintes:

- Reflexionar sobre as condicións necesarias para a captación de fondos e cal é o potencial de cada unha das entidades asistentes para as diferentes técnicas de captación de fondos.
- Identificar as claves da comunicación nas organizacións para orientala á captación de fondos.
- Coñecer as claves e técnicas das distintas fontes de financiamento ás que poden acceder as organizacións.
- Ser capaz de implementar distintas técnicas de captación de fondos en función do obxectivo perseguido e das características do proxecto.
- Asegurar que se cumpre o marco legal nas accións de captación

PARA QUEN?

Os perfís das persoas aos que se dirixe, preferentemente esta acción formativa son persoas con responsabilidades no departamento de administración, comunicación ou dirección de entidades non lucrativas. Tamén a persoas interesadas en orientar a súa carreira profesional cara á captación de fondos.

CON QUE METODOLOXÍA?

As sesións seguirán unha metodoloxía de aprendizaxe activa baseada na análise de exemplos e na posta en acción dos coñecementos compartidos mediante casos prácticos. Se aposta por un método activo, grupal e experiencial, onde as técnicas e dinámicas grupais e participativas xogan un papel substancial combinándoas cos contidos teóricos claves. Un dos reforzos do curso é a transmisión a partir da propia experiencia das persoas docentes no desenvolvemento de accións e campañas orientadas á captación de fondos e da achega de materiais que axuden ao alumnado á planificación e o desenvolvemento de accións de captación.

CON QUE CONTIDOS?

Cada unha das sesións formativas seguirán o seguinte esquema:

Primeira sesión

Comunicar para involucrar. Xerar ingresos pasa por atraer e captar a persoas para que participen na nosa causa, e a comunicación é o primeiro paso.

- Como se integra a captación de fondos na planificación, a estrutura e a cultura dunha organización.
- Comunicación, Marketing, relacións públicas e captación de fondos: conceptos, similitudes, diferenzas e organización.
- O mundo que nos rodea e con quen nos relaciono e querémonos relacionar.
- Claves na comunicación para implicar na nosa causa e para a captación de fondos.
- Exercicio práctico: como contar a nosa ONG doutra maneira?

Persoal, simple e retadora. Características básicas dunha campaña de captación de fondos.

- Ciclo dunha campaña de captación de fondos: atracción, captación, retención e desenvolvemento.
- Claves e características dunha campaña de captación de fondos atractiva: o triunfo do simple e próximo.
- Diferentes tipos de campañas para a captación de fondos.
- Exemplos de campañas que tiveron éxito e que características comparten.
- Exercicio práctico: desenvolvemos unha campaña
- Posta en común do exercicio práctico.

Data: 6-7 de xullo de 2017

Docentes: Arancha Cejudo e Diego Lobo

Segunda sesión:

Empezando pola base. Os socios son máis que doantes que achegan estabilidade económica, xeran a lexitimidade social para levar adiante os nosos proxectos.

- O papel dos socios como xeradores de ingresos e de lexitimidade para operar como entidade social.

- Trazos propios da comunicación para a xeración de fondos vía socios.
- Dúas claves fundamentais: o recoñecemento e o agradecemento.
- Exercicio práctico: como xerar base social?
- Posta en común do exercicio práctico.

Crowdfunding: connectingpeople. O financiamento colectivo é máis que captación de fondos: unha comunidade que apoia e identifícase cunha causa.

- Características dun proxecto para que resulte máis atractivo na captación de fondos vía crowdfunding.
- Elección da plataforma de crowdfunding.
- Fases nunha campaña de crowdfunding.
- Como comunicar para implicar persoas e obter fondos na nosa campaña de crowdfunding.
- Exercicio práctico: creamos a nosa campaña de crowdfunding.
- Posta en común do exercicio práctico.

Data: 21-22 Setembro de 2017

Docentes: Diego Lejarazu y Xosé Ramíl

Terceira sesión:

Xerando seguridade e confianza: A organización que define utilizar a captación de fondos como vía de financiamento ha de velar por un cumprimento e unha xestión adecuada para manter a relación de confianza cos seus doantes.

- Implicacións da lei de transparencia.
- Lei de protección de datos como garantía para cos doantes.
- Consecuencias da lei de branqueo de capitais na captación de fondos.
- Outras obrigacións legais.
- Exercicio práctico: Diagnóstico de cumprimento legal
- Posta en común do exercicio práctico.

A xestión fiscal e contable da captación de fondos. A captación de fondos ten un marco fiscal vantaxoso, polo cal se fai necesario para obter os beneficios o cumprimento normativo.

- Marco fiscal da lei de mecenado
- Beneficios fiscais das doazóns e impacto no imposto de sociedades e IRPF
- Tratamento contable das operacións máis habituais.

Fecha: 26 de Outubro de 2017

Docentes: Santiago Míguez e Jorge Rodríguez

QUEN IMPARTE?

Diego Lejarazu: Licenciado en Ciencias Económicas e Empresariais (Universidade de Deusto), Máster en xestión e dirección de entidades non Lucrativas (UAM) e Programa Superior en RSC por

(IE). Dez anos de traxectoria profesional no sector non lucrativo (Fundación Hazloposible) con experiencia en xestión financeira, captación de fondos e relacións con empresas. Experiencia en educación non formal en escolas de tempo libre e participación en accións formativas en entidades sociais para a mellora dos seus modelos de financiamento e dos seus modelos de xestión de voluntariado.

Arancha Cejudo: Licenciada en Ciencias Económicas e Empresariais (Universidade de Valladolid) e Máster en Consultoría e Desenvolvemento Organizacional (Universidade de Valladolid). Máis de 15 anos de experiencia profesional en entidades non lucrativas en postos de coordinación de proxectos, financiamento público, innovación e posta en marcha de novos proxectos ... Experiencia en formación de entidades non lucrativas, con diferentes accións en temas de *crowdfunding, desenvolvemento de base social, innovación social e modelos de financiamento.

Diego Lobo: Advertising & Dixital Marketing. Profesional de Marketing e Comunicación e Emprendedor. Extensa experiencia en axencias de publicidade. Gran vocación de servizo ao cliente. Con visión estratéxica e analítica para identificar oportunidades. Experiencia en deseño e desenvolvemento de campañas para entidades non lucrativas, por exemplo "Champions for África" de Unicef e Fundación Kanoute e "Mete a cabeza" de Fundación Hazloposible.

Xosé Ramil: Responsable de comunicación do itdUPM. Consultoría e formación en comunicación dixital, crowdfunding, crowdsourcing. Realiza consultorías e imparte formación en comunicación dixital, novas narrativas, procesos de financiamento colectivo (crowdfunding), ferramentas TIC e innovación para a participación cidadá, comunicación estratéxica e xestión do cambio en ONG de Desenvolvemento e de Acción Social.

Santiago Míguez: Avogado, exerce desde 1991 con vinculación e desenvolvemento profesional vinculado a entidades do terceiro sector e a aspectos sociais do dereito. Actualmente é o responsable dos servizos xurídicos de Algalia e durante a súa traxectoria foi asesor xurídico de numerosas organizacións tanto sociais como culturais. No exercicio da súa carreira especializouse nos aspectos xurídicos vinculados aos principais procesos das entidades non lucrativas: Financiamento a través de Subvencións e contratos públicos, Comunicación a través da lexislación de propiedade intelectual e protección de datos, así como ao funcionamento interno das formas xurídicas que compoñen a economía social como son as asociacións, fundacións, cooperativas, empresas de inserción, centros especiais de emprego, etc

Jorge Rodríguez Malingre: Socio-Responsable Asesoría de Algalia, Servizos para o terceiro sector e membro da comisión de entidades sen ánimo de lucro da AECA (Asociación Española de Contabilidade e Administración de Empresas). Cursou estudos de Dirección e Administración de Empresas pola Universidade de Vigo, así como un curso de posgrao de Dirección de entidades non lucrativas, pola Universidade Ramón Llull. Ademais numerosos cursos de especialización como o Curso de control de xestión na Escola de Negocios A Fundación. Profesionalmente leva 25 anos de experiencia no asesoramento económico de organizacións lucrativas. Especialmente no ámbito de Asociacións vinculadas á discapacidade e fundacións sociais, culturais, públicas e deportivas. .

DONDE, CANDO E COMO INSCRIBIRSE?

O curso realizarase na Fundación Cidade da Cultura de Galicia, Edificio CINC terceiro andar. Monte Gaiás, s/n| 15707 Santiago de Compostela.

Primeira sesión:

Comunicar para involucrar e características dunha campaña de captación de fondos

Datas de realización:

- 6 de xullo de 10:00 a 14:00 horas e de 15:30 a 17:30.
- 7 de xullo de 10:00 a 14:00

Prazo de inscrición: ata o 30 de xuño.

Segunda sesión:

Empezando pola base. Os socios e Crowdfunding: connecting people

Datas de realización:

- 21 de setembro de 10:00 a 14:00 horas e de 15:30 a 17:30.
- 22 de setembro de 10:00 a 14:00

Prazo de inscrición: ata o 15 de setembro.

Terceira sesión:

Xerando seguridade e confianza e a xestión fiscal e contable da captación de fondos

Datas de realización:

- 26 de outubro de 10:00 a 14:00 horas e de 15:30 a 17:30.

Plazo de inscrición: ata o 20 de outubro.

Inscrición:

Podes inscribirte a través da páxina web de algalia www.algalia.com.

*** Se desexas bonificar o curso e a túa empresa dispón de RLT, consulta cos nosos técnicos a data límite de inscrición.**

PREZO

O prezo pola asistencia ao curso completo, ascende a 500,00 €. No caso de asistir a algunha das sesións de forma independente o importe ascenderá a 200,00 € por sesión, exceptuando a terceira sesión, cuxo importe será de 125 € . O importe inclúe o xantar no propio lugar de impartición do curso.



Descontos e condicións

- Os clientes de Algalia terán un desconto do 10%
- Aplicarase un 20% de desconto ás segundas e sucesivas inscricións de participantes dunha mesma entidade.
- O prezo inclúe a documentación e o xantar.
- A inscrición poderá cancelarse 72 horas antes da celebración do curso. En caso contrario abonarase o 50% da importe.
- Os descontos non son acumulativos. Seleccionarase o desconto máis beneficioso.
- A xornada é bonificable pola FEFE. Podes informarche das bonificacións que a túa entidade poderá aplicarse nas cotizacións á Seguridade Social pola realización dos nosos cursos no 986-379587 o algalia@algalia.com