

# Seminario

## “Las claves de la Captación de fondos”

Madrid, 22 Marzo 2011



**AEF** ASOCIACIÓN ESPAÑOLA  
DE FUNDRAISING



Asociación Española de Fundaciones

Colabora

**FUNDACIÓN  
NEBRIJA**  
**Nebrija**  
*Fundación*

ACCIÓN FORMATIVA	Seminario: “Las claves de la captación de fondos”, 5ª Edición
<b>OBJETIVOS</b>	<p>Con este curso queremos que los participantes, conozcan diferentes técnicas para planificar, comunicar y gestionar la obtención de fondos en un contexto actual:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adquirir una visión global de la diversidad de las técnicas de captación de fondos, buscando las que más se adecuen a cada organización a través de ejemplos prácticos</li> <li>▪ Crear un espacio de intercambio de recursos entre las entidades.</li> </ul>
<b>DESTINATARIOS</b>	<p>Personas encargadas de la captación de fondos y socios o pertenecientes a los departamentos de marketing, comunicación o económico-financieros dentro de las entidades sociales.</p> <p>Fundaciones y entidades que quieran incorporar estrategias eficaces de <i>fundraising</i> en su planificación estratégica.</p>
<b>METODOLOGÍA</b>	<p>El método didáctico será el propio de un seminario-taller. Las sesiones se estructurarán en torno a la exposición del ponente, que invitará a menudo a que los alumnos expresen sus opiniones o cuenten sus experiencias. Se realizarán varios ejercicios prácticos en grupos de trabajo que serán compartidos con los demás participantes.</p>
<b>Nº DE HORAS</b>	1 jornada (8 horas)
<b>LUGAR DE REALIZACIÓN</b>	Fundación Antonio de Nebrija C/ Cea Bermúdez 59, Madrid
<b>FECHAS DE REALIZACIÓN</b>	22 de Marzo de 2011
<b>HORARIO</b>	9:00 – 18:30
<b>EQUIPO DOCENTE</b>	<p>Diana Ruano, Daryl Upsall Consulting Int. Oriol Alsina, Amigos de los mayores. Amanda Gigler, CALALA Fondo de Mujeres. Teresa Rodríguez-Hervás y Ángela Díaz-Ambrona, Fundación Balía. Asensio Rodríguez, Greenpeace</p>

**DESARROLLO:**

<p><b>Conferencia 1</b></p>	<p><b>“Más allá de la fidelización”</b></p>	<p>El taller ofrecerá ideas y conceptos prácticos para inspirar a que los donantes se hagan amigos de por vida de nuestras organizaciones. Hablaremos, entre otras cosas, del “viaje del donante”, de la importancia de sistematizar ciertas campañas, el tipo de análisis que es vital para tomar las decisiones correctas y de cuáles son las herramientas eficaces para que esto sea una realidad.</p>
<p><b>Conferencia 2</b></p>	<p><b>“Cómo iniciar una captación de fondos profesional”</b></p>	<p>Oriol nos hablará sobre el cambio de mentalidad necesario en la actualidad, la aplicación de nuevas técnicas y sobre una serie de ejemplos concretos de campañas como la de “Rosas contra el Olvido”. Gracias a ésta se ha permitido a una organización pequeña como Amigos de los Mayores, pasar de un tipo de captación de fondos reactiva y casera a una proactiva, innovadora y profesional, gracias a la que se ha conseguido doblar el número de socios en 2008 y 2009. En definitiva, los recursos para empezar un fundraising eficaz están más cerca de lo que parece.</p>
<p><b>Conferencia 3</b></p>	<p><b>“Quién nada pide, nada recibe: cómo realizar una petición a un gran donante”</b></p>	<p>¿Cuántas veces has estado frente a un potencial donante y se te ha tragado la lengua cuando viene el momento de pedirle un donativo?. El taller es dinámico y se basa en la plena participación de los y las asistentes. Las actividades incluyen: Breve presentación sobre grandes donantes; Ejercicio de comunicación efectiva, creación y <i>testing</i> del “<i>elevator pitch</i>”; Ejercicio sobre el rechazo y cómo enfrentarlo; Breve presentación sobre los pasos específicos de la petición y cómo formularla.</p>
<p><b>Conferencia 4</b></p>	<p><b>“El desarrollo de un programa de Colaboración Empresa-ONG.”</b></p>	<p>El taller se dividiría en dos parcelas: Una parte teórica: Técnicas y estrategias para una relación sostenible y eficaz con empresas</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿cómo podemos relacionarnos con las empresas?</li> <li>• ¿qué cosas debemos tener en cuenta?</li> <li>• Procedimiento de trabajo para la financiación privada: planificar, contar con recursos humanos, ¿cómo presentar un proyecto?, transparencia y justificación.</li> <li>• Fidelización de la empresa</li> <li>• Adaptabilidad y flexibilidad (ej: complementar las aportaciones dinerarias con otras acciones que puedan implicar a los empleados de la empresa)</li> <li>• La empresas como plataformas de sensibilización</li> </ul> <p>Y otra práctica: construyendo un programa de colaboración entre empresas y ong.</p>
<p><b>Conferencia 5</b></p>	<p><b>“Campañas, ciberactivismo y social media”</b></p>	<p>Las nuevas tecnologías y las nuevas actitudes de los donantes impulsan a las ONG a estar presentes en la red. ¿Cómo puede ayudarnos Internet a captar fondos, a dar a conocer nuestra causa o a ganar apoyos y reconocimiento social? Internet es el arma más potente hoy en día para esto, porque son los propios usuarios quienes llevan nuestro mensaje, nuestra causa y nuestros objetivos al resto del mundo. Pero para lograr esto hay que saber cómo llegar hasta ellos.</p>

**PROGRAMA:**

9:00- 09:15	Recepción y entrega de documentación	
09:15- 09:30	Inauguración de la Jornada	
09:30- 10:45	<b>“Más allá de la fidelización”</b>	<b>Diana Ruano, Daryl Upsall Consulting Int.</b>
10:45- 12:00	<b>“Cómo iniciar una captación de fondos profesional”</b>	<b>Oriol Alsina, Amigos de los mayores.</b>
12:00- 12:30	Pausa- Café	
12:30- 14:00	<b>“Quién nada pide, nada recibe: cómo realizar una petición a un gran donante”</b>	<b>Amanda Gigler, CALALA Fondo de Mujeres.</b>
14:00- 15:30	Comida	
15:30- 17:00	<b>“El desarrollo de un programa de Colaboración Empresa-ONG.”</b>	<b>Teresa Rodríguez Hervás y Ángela Díaz-Ambrona, Fundación Balía.</b>
17:00- 18:30	<b>“Campañas, ciberactivismo y social media”</b>	<b>Asensio Rodríguez, Greenpeace</b>

**INSCRIPCIÓN:**

Cuota de inscripción	<i>Fundaciones asociadas a la AE Fundaciones:</i>	130 €
	<i>Fundaciones asociadas a la AE Fundraising:</i>	130 €
	<i>Particulares y entidades no asociadas:</i>	200 €
<p><b>CANCELACIÓN: La inscripción podrá cancelarse 24 horas antes de la celebración del seminario.</b></p> <p>* Inscripción mediante el sistema <i>on line</i> habilitado en la web de la Asociación Española de Fundaciones (<a href="http://www.fundaciones.org">www.fundaciones.org</a>) en la sección de cursos y seminarios antes del día <b>20 de Marzo</b>. La cuota de inscripción no incluye comida.</p> <p><b>Las entidades o personas asociadas a la AEFundraising deberán enviar un e-mail a <a href="mailto:formacion@fundaciones.org">formacion@fundaciones.org</a></b></p> <p>NÚMERO DE PLAZAS LIMITADO</p>		



**PONENTES:**

	<p><b>Diana Ruano</b></p>	<p>Licenciada en Relaciones Internacionales por la Stanford University y con un Máster Internacional en Resolución de conflictos de la UOC, Diana se incorporó a la consultora Daryl Upsall International Consulting en 2007. Ha desarrollado su carrera en el sector privado y en el tercer sector. Desarrolla servicios de consultoría y fundraising para organizaciones: estudios de nuevos mercados, estrategias de marca, procesos de selección para directivos, desarrollo e implementación de estrategias de fundraising y revisión estratégica para organizaciones.</p>
	<p><b>Oriol Alsina</b></p>	<p>Economista especializado en gestión (Máster en Dirección Pública, ESADE), temas internacionales y economía solidaria. Impulsor de la introducción de la banca ética y los microcréditos en Cataluña con la creación y dirección de FETS-Finançament Etic i Solidari. Trabajó durante tres años en la Fundación Charles Leopold Mayer pour le Progrès de l'Homme (París, Francia) como fundraiser y coordinador de proyectos internacionales. Desde 2007 dirige la Fundación Privada Amics de la Gent Gran y la Federación Española Amigos de los Mayores.</p>
	<p><b>Amanda Gigler</b></p>	<p>Cuenta con más de 11 años de experiencia en el tercer sector en los EEUU, América Latina y España, movilizando, captando recursos y desarrollando programas de capacitación en fundraising y comunicación. Se especializa en identificar a donantes “no tradicionales” y a captar, mantener y relaciones estables con las personas que forman la base social de una ONGD. A partir de 2007, trabaja desde Barcelona con organizaciones como Cordaid, Intermón-Oxfam, fondos de mujeres en Bulgaria, Holanda, México y Nicaragua y desde 2010 es co-fundadora y Directora de la fundación Calala-Fondo de Mujeres, con sede en España.</p>
	<p><b>Teresa Rodríguez Hervás</b></p>	<p>Teresa Rodríguez Hervás: Directora General y cofundadora de Fundación Balia por la Infancia. Licenciada en Filología Hispánica por la Universidad Autónoma de Madrid, cursos de doctorado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense y máster en Función Gerencial de Organizaciones No Gubernamentales de Desarrollo de ESADE 2006. Lleva más de 20 años dedicándose a la enseñanza tanto pública como privada, con adultos, jóvenes y niños. Tiene amplia formación orientada a la gestión y dirección de ONG.</p>
	<p><b>Angela Díaz-Ambrona</b></p>	<p>Angela Díaz-Ambrona: Responsable de Comunicación y Captación de la Fundación Balia por la Infancia, a la que se incorpora en el 2002. Licenciada en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid, curso de especialización práctica en Fundraising impulsado por la Asociación Española de Fundraising y máster en Comunicación y Publicidad Empresarial impulsado por ESIC Trayectoria de 10 años en el área de lo social. Ha realizado talleres de relaciones entre el 3 sector y el mundo empresarial entre otros.</p>
	<p><b>Asensio Rodríguez</b></p>	<p>Asensio Rodríguez, experto en comunicación y fundraising en el tercer sector, lleva desde 2001 trabajando como director de comunicación y fundraising para la organización ecologista Greenpeace. Apasionado por las nuevas tecnologías y el mundo online es un ferviente defensor de la innovación y de la búsqueda de nuevas vías para la comunicación y captación de fondos para en el mundo de las organizaciones sociales.</p>