

# Fundraising cultural

¿Empresas estáis ahí? O cómo captar recursos en el ámbito privado.

---

14 y 15 de noviembre | 10 horas | 120 € (Iva no incluido) | El Patio, Pizarro 24

---



Imparte **Ruth Enríquez**

---

Fundraiser y gestora cultural, es Responsable de proyectos en MagmaCultura desde septiembre de 2014. De 2011 a 2014 trabaja en PARAPOR, su propia consultora de fundraising empresarial y cultural, gestionando la búsqueda de financiación para instituciones y proyectos culturales. Anteriormente fue durante 10 años Directora de proyectos en La Fábrica.



## Ruth Enríquez

Fundraiser y gestora cultural, es Responsable de proyectos en MagmaCultura desde septiembre de 2014.

De 2011 a 2014 trabaja en PARAPOR, su propia consultora de fundraising empresarial y cultural, gestionando la búsqueda de financiación para instituciones y proyectos culturales. Anteriormente fue Directora de proyectos en La Fábrica.

Soy emprendedora cultural convencida de que el mundo de la cultura y el mundo empresarial tienen necesidades que confluyen en un mismo punto: el desarrollo de proyectos culturales gracias a los patrocinios empresariales. Mi objetivo es ayudar a que se encuentren en el camino.

[www.parapor.es](http://www.parapor.es)

[www.magamacultura.com](http://www.magamacultura.com)

[facebook.com/parapor](https://facebook.com/parapor)

@parapor\_

## El taller

La crisis económica en España ha dado una vuelta al mantenimiento y desarrollo de las instituciones y proyectos culturales, que se nutrían de dinero público.

Nos encontramos un panorama nuevo en el que para desarrollar actividades, hay que buscar financiación: la empresa privada. Aunque ya se venía haciendo desde hace años, se hacía irregularmente y de manera poco profesional. En la actualidad se necesita captar recursos y nos damos cuenta de que en España no estamos preparados.

Nos enfrentamos a nuevos retos para captar dinero y desarrollar la cultura.

Los objetivos son conseguir patrocinadores, mecenas y micropatrocinadores.

Escuchar a las empresas y hacer realidad sus ideas de patrocinio, elevando el nivel de sus expectativas, y enseñarles nuevas opciones es fundamental. Saber compaginar las necesidades de los proyectos culturales con las necesidades de las empresas será la clave.

Hacerlo de una forma profesional marcará la diferencia.

## A quién se dirige

Emprendedores con proyectos o eventos culturales que necesiten financiación para desarrollar sus objetivos.

Gestores culturales

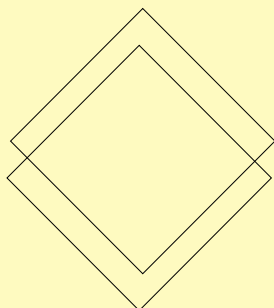
Directores de instituciones y programas culturales y sus jefes de comunicación.

Responsables de comunicación y marketing que busquen nuevo posicionamiento para las empresas y fórmulas novedosas de comunicar y llegar a sus clientes.

Directivos de empresas que requieran nuevas formas de captar y fidelizar clientes.

## Objetivos

---



Conocer las estrategias del fundraising y los argumentos que se utilizan para convencer a los patrocinadores.

Comprender que patrocinar es otra manera de comunicar: analizar los intereses que buscan las empresas en sus patrocinios.

A quién ir en las empresas y cómo abordarles.

Qué hacer con los patrocinadores durante y después de la ejecución de los proyectos.

Cómo elaborar dossiers y presentar los proyectos a los patrocinadores.

## Temario

---

- Terminología y conceptos básicos: patrocinio, mecenazgo, fundraising, crowdfunding...
- Claves para la captación de recursos.
- Etapas, selección de empresas, interlocutores y procedimiento.
- Los retornos: visibilidad y contraprestaciones.
- Acciones de comunicación de los patrocinios.
- Cuidar y fidelizar a los patrocinadores.
- Las claves de los dossiers de patrocinio.

## Metodología

---

Se facilitará un texto para que los alumnos preparen un caso práctico.

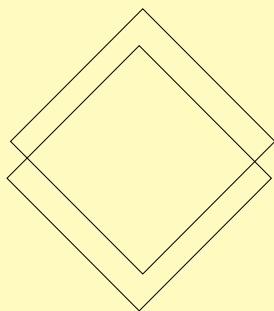
Durante la clase se proyectarán vídeos que ilustren la sesión.

Se usará Internet para ver ejemplos prácticos de patrocinio.

Se facilitará un listado de bibliografía que incluye libros y enlaces a webs y blogs en Internet.

## Inscripción

---



**Reserva tu plaza escribiendo a [info@parapor.es](mailto:info@parapor.es).**

Al ser plazas limitadas, no se hará efectiva la reserva hasta que el pago no se haya realizado al completo.

Los pagos deben efectuarse antes del **12 de noviembre** día en que termina el plazo de inscripción.

El organizador **se reserva el derecho a cancelar el curso** en caso de que no se cubra el número mínimo de plazas estimado.

Se han reservado **dos plazas para desempleados con el 20% de descuento**. Estas plazas se reservarán contando con el orden de entrada de las solicitudes.

**FECHA:** 14 y 15 de noviembre 2014

**PRECIO:** 120 € (IVA no incluido)

**DURACIÓN:** 10 horas

**DÓNDE:**

**HORARIO:** viernes de 16:00 a 21:00 h.  
sábado de 10:00 a 15:00 h.



**El Patio**  
Pizarro 24  
Madrid

**RESERVA TU PLAZA:** [info@parapor.es](mailto:info@parapor.es)