



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO Y DESARROLLO DE HABILIDADES PARA LOS ACTORES

Módulo II

IDEAS DE FINANCIACION

Desarrollado por DAH Theatre (Serbia)

Stardust
Performing Arts Entrepreneurs



Objetivo

El objetivo de este módulo es señalar a los artistas la forma de financiación de los proyectos. Este módulo también quiere explicar más sobre las ideas de recaudación de fondos, la importancia de desarrollar estrategias de recaudación de fondos y la planificación para completar los proyectos y cumplir su misión y objetivos.



Ver y debatir



Cómo ser un mejor recaudador de fondos por Kara Logan Berlin

★ Al final de este módulo, deberá ser capaz de...

★ Conocimientos

- Formas de financiación del proyecto
- Definición del contenido del plan financiero
- Formas de financiación de los recursos financieros - creación del presupuesto
- Conocimiento de la normativa legislativa

★ Habilidades

- Capacidad de análisis y cálculo
- Capacidad de liderazgo
- Habilidades de escritura
- Distinguir entre ingresos y gastos
- Precisión, concentración
- Responsabilidad y disciplina

★ Actitudes

- Los patrocinadores dan fondos a los dirigentes
- Sólo se gana dinero si la producción teatral es buena
- Venderás un espectáculo que sea amado por el público y no por los críticos
- Nunca rebajes tus criterios



Financiación

Donación

La donación es un regalo para proporcionar apoyo financiero al teatro sin ninguna solicitud de servicio.

Subvenciones

Presentarse con una idea de proyecto a las convocatorias abiertas de las fundaciones.

Financiación colectiva

es una forma de recaudar dinero para una persona u organización mediante la recogida de donaciones a través de un gran número de personas.

Patrocinio

El patrocinio significa dar recursos financieros a la organización y pedir una determinada compensación.

Recaudación de fondos

Las organizaciones culturales también organizan veladas de donantes para que el sector empresarial promueva sus productos y les conceda subvenciones.





Ideas de
financiación

¿Qué estrategias aplicaría para
financiar su proyecto?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Stardust
Performing Arts Entrepreneurs

Proceso de recaudación de fondos

El proceso de recaudación de fondos o fundraising es el proceso de búsqueda y recogida de contribuciones financieras voluntarias mediante la participación de particulares, empresas, fundaciones benéficas o agencias gubernamentales.

Aunque la recaudación de fondos suele referirse a los esfuerzos por reunir dinero para organizaciones sin ánimo de lucro, a veces se utiliza para referirse a la identificación y solicitud de inversores u otras fuentes de capital para empresas con ánimo de lucro.

Es importante encontrar el mayor número posible de patrocinadores y apoyos en dinero o en especie.

Recaudación de fondos tradicional

Tradicionalmente, la recaudación de fondos ha consistido sobre todo en pedir donaciones a través de la recaudación de fondos cara a cara, como llamar a la puerta. Sin embargo, en los últimos años han surgido nuevas formas, como la recaudación de fondos en línea o una versión reformada de la recaudación de fondos de base.

Para los patrocinadores es importante ser aceptados socialmente y esa es una de las razones por las que entran en el teatro.

En los últimos diez años, los bancos han invertido fondos y se han convertido en patrocinadores de la temporada teatral.



Ideas de financiación

- Las organizaciones con más éxito en la recaudación de fondos han creado una poderosa asociación de recaudación de fondos entre la junta directiva, el ejecutivo y el equipo de recaudación de fondos.
- **Las juntas directivas**, como grupo, deben entender y ayudar a informar sobre las estrategias de desarrollo de recursos y supervisar el progreso de los planes de desarrollo de fondos. A nivel individual, cada miembro del consejo debería hacer una contribución financiera personalmente significativa en apoyo del trabajo de la organización y servir como embajador de los esfuerzos de la organización participando activamente como voluntario en los esfuerzos de recaudación de fondos.
- **Conectar** con instituciones, empresarios o fundaciones rentables (grupos de interés, sector empresarial, líderes de comunidades locales, ayuntamientos, ministerios, embajadas)
- **Buen plan** de promoción
- **Búsqueda** de fundaciones que apoyen la idea del proyecto
- **Solicitud** de subvenciones

Ideas de financiación

Creación del plan financiero

Establecer el presupuesto real y una buena asignación de fondos. El plan financiero es un conjunto de todos los costes y gastos de un proyecto.

Patrocinio

Encontrar un patrocinador reforzará tus contactos y tu capacidad de comunicación.

Recaudación de fondos

Las veladas con donantes te permitirán promocionar tu proyecto.

Normativa legislativa



Stephen Stacey Director de Medios Sociales de Wootton George Consulting

La influencia de la cultura organizativa en la recaudación de fondos es una cuestión de la que rara vez se habla en nuestro sector, pero en estos tiempos difíciles puede marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso. Tanto si recauda fondos en una organización benéfica nacional como en un hospital o en una pequeña organización benéfica local, la cultura en la que opere determinará en gran medida lo que pueda conseguir. En otras palabras, su éxito como recaudador de fondos se definirá en parte por la forma en que la cultura trabaje a su favor o en su contra.

¿Qué determina la cultura de la captación de fondos?

Está relacionado con aspectos como la edad y el tamaño de la organización; la antigüedad de la captación de fondos; el estatus de la captación de fondos dentro de la organización (por ejemplo, si se valora o se tolera); el grado de "apropiación" de la captación de fondos por parte de otras funciones; los procesos internos de toma de decisiones (por ejemplo, burocráticos y lentos frente a rápidos y ágiles); la implicación o no de los altos cargos; si los administradores entienden o no la captación de fondos; las actitudes ante el riesgo y la innovación; el equilibrio entre la capacitación y el control del personal de captación de fondos; la voluntad de invertir en el futuro (o no); si la captación de fondos está representada en la alta dirección o no.

<https://www.wgconsulting.co.uk/news/developing-a-fundraising-culture/#:~:text=So%20what%20is%20it%20that%20determines%20the%20fundraising,organisation%20How%20long%20of%20undraising%20has%20been%20carried%20out>



Más información



Plan de acción



Paso 1

Haz una lista de los gastos de una obra de teatro.

Determina el importe de los honorarios del equipo de autores.

Determina el coste de la confección del vestuario, la escenografía y el alquiler del espacio y todos los costes necesarios para tu producción.

Paso 2

Determina cuánto dinero necesitas para el proyecto.

Determina de nuevo los recursos para cada elemento del proyecto.

Paso 3

Haz una lista de todas las fuentes de financiación.

Haz una lista de los fondos potencialmente obtenidos.

Considera si tu proyecto es realista y factible.



Referencias

- Adizes I. (2009). **La gestión en la cultura**
- Byrns W. (2009). **La gestión y las artes**, Belgrade, Clio
- Drucker P. (1990). **Gestión de la organización sin ánimo de lucro**, New York, Harper Collina Publisher
- Volz J. (2011). **Cómo dirigir un teatro**, New York, Bloomsbery
- <https://www.kickstarter.com/>
- <https://donately.com/?msckid=5179b31cf8e61b20f8f1d26e036681eb>
- <https://www.wgconsulting.co.uk/news/developing-a-fundraising-culture>





Stardust

Performing Arts Entrepreneurs



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

El apoyo de la Comisión Europea a la elaboración de esta publicación no constituye una aprobación de su contenido, que refleja únicamente la opinión de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.