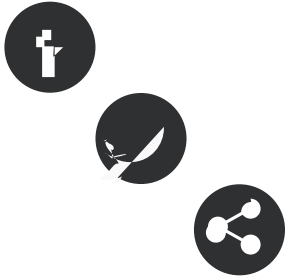


[Econòmic](#)

Quines alternatives hi ha per finançar el teu projecte?



03/11/2016

Suport Tercer Sector – Econòmic

Autor/a: Noe Alvarez



Font:



Font:



Font:



Font:



#GI  ING TUESDAY™

Font:

AMB EL CÀNCER DE MAMA

**Diumenge, 23 d'octubre
de 2016, de 11 a 13h**

**Amfiteatre del Parc de la Muntanyeta
(Sant Boi del Llobregat)**

Preu: 8€ (4€ els menors de 12 anys)

Per cortesia dels nostres patrocinadors, **Turycar** i **Mas Corominola** es sortejarà entre els participants una estada per a dues persones a Mas Corominola, que inclou la disponibilitat d'un cotxe.

Font:



7a NIT SOLIDÀRIA AJUDA'NS A CRÉIXER

A benefici del Servei d'Oncohematologia Infantil
de l'Hospital Sant Joan de Déu

Font:

Quines alternatives hi ha per finançar el teu projecte?

03/11/2016

Autor/a: Noe Alvarez

Suport Tercer Sector – Econòmic



Resum:

Cal diversificar la procedència dels ingressos i no dependre exclusivament d'una mateixa font de finançament. Per aquest motiu, les organitzacions han de buscar diferents alternatives de captació de fons.

Aconseguir ingressos és un **repte diari** perquè les entitats puguin donar continuïtat als seus projectes i fins socials.

La procedència dels **recursos** pot ser **pública o particular**. El finançament de **procedència pública** prové de l'Administració i comprèn subvencions, convenis o contractació pública de serveis. La **procedència particular** inclou mecenatge, patrocini, quotes de socis i donatius.

A continuació fem un recull de les diferents formes de finançament per dur a terme la gestió de les entitats i ONG.

Subvencions públiques

Fins a l'arribada de la crisi econòmica, les subvencions públiques eren el mitjà del qual gairebé vivien la majoria d'organitzacions. Però posteriorment **es van veure reduïdes**.

Es pot accedir a subvencions d'organismes autonòmics, ajuntaments, diputacions i estatals. Per fer-ho, caldrà presentar un projecte i justificar totes les despeses realitzades.

Convenis de col·laboració

Consisteixen en presentar un tipus de **servei a les administracions públiques**, com per exemple la gestió d'un equipament municipal. En aquest cas l'ajuntament posa la infraestructura i l'entitat aporta els seus recursos de personal, voluntariat i material per portar a terme les tasques per les quals es signa el conveni de col·laboració.

Prestació de serveis

La prestació de serveis és la contractació d'una entitat perquè gestioni una activitat relacionada amb els seus fins socials.

En aquesta modalitat de captació de fons, **els usuaris no tindran cap tipus de deducció a la seva declaració de la renda** perquè no és considerada un donatiu, ja que rep un servei a canvi d'un pagament.

Patrocinis i esponsorització

És la col·laboració entre una empresa i una entitat no lucrativa. Les empreses fan aportacions econòmiques a canvi que l'entitat faci publicitat de la companyia.

Donatius

Els donatius **són aportacions econòmiques voluntàries**, que poden fer tant empreses com particulars sense que hi hagi cap tipus de contraprestació. Poden ser monetaris o en espècie.

Segons en el règim de l'entitat receptora del donatiu, les persones donants tindran dret a deducció a la seva declaració de la renda.

Quotes de persones sòcies

Són **aportacions periòdiques**, per part de particulars o empreses, que tenen com a objectiu dotar d'una base econòmica a les entitats, però sense rebre cap tipus de contraprestació a canvi.

Segons el tipus d'entitats, les persones sòcies tindran dret a deducció.

Campanyes de captació de fons

Consisteixen en **donar a conèixer i sensibilitzar la ciutadania** sobre un projecte que duu a terme una entitat i

aconseguir recursos.

Loteries i rifes

Una forma tradicional de captar fons és la **venda de loteria o rifes, en especial al Nadal**. Una part de l'import de la butlleta venuda anirà destinada a l'organització com a donatiu o recàrrec.

Venda de productes

Una altra opció per aconseguir fons és la **venda de productes** relacionats amb l'associació o bé d'altres tipus. Els productes es poden vendre per Internet, a qualsevol esdeveniment o en fires on participi l'entitat.

Giving Tuesday

Aquest esdeveniment mundial té lloc una vegada a l'any i el seu objecte és la participació de la ciutadania, ja sigui econòmica, amb voluntariat, aportant aliments, joguines o donant sang entre d'altres.

A la plataforma de [Giving Tuesday](#) es troben les diferents **associacions, ONG i fundacions** amb els seus projectes solidaris que busquen la col·laboració de les persones.

Wapsi.org

La [Fundació Equilibri](#) va crear aquesta [plataforma](#) amb l'objectiu de **recaptar fons** per a les **ONG**, a través de les compres en línia.

Primer selecciones la botiga que vulguis adquirir el producte, i després has de triar l'ONG a la qual vols que es destini el percentatge que aportarà l'empresa on compres.

Teaming

[Teaming](#) és una **plataforma en línia que s'utilitza per recaptar fons** per a causes socials, donant només un euro al mes.

Les entitats publiquen el seu grup a la web amb la seva causa social i després han de fer difusió del seu projecte. L'objectiu és aconseguir el màxim de Teamers possibles.

Crowdfunding

Són **microdonacions** a través de **plataformes a Internet**, creades per un grup de persones que treballen en conjunt i donen suport econòmic a projectes o organitzacions.

Algunes de les plataformes més utilitzades són [Migranodearena.org](#), [microdonacions.net](#), [Kukumiku](#), [Lanzanos](#), entre d'altres que es poden trobar a la xarxa.

Etiquetes: [captació de fons](#), [teaming](#), [finançament públic](#), [donatius](#)

URL d'origen: <https://xarxanet.org/economic/noticies/quines-alternatives-hi-ha-financar-el-teu-projecte>