

## Finanzas

17/10/2018

Sala de estudios ETSII

Inicio: 17:30

Fin:18:00

<b>REUNIÓN CONVOCADA POR</b>	Manuel Barbadillo.
<b>TIPO DE REUNIÓN</b>	Reunión de seguimiento del trabajo realizado.
<b>ORGANIZADOR</b>	Manuel Barbadillo.
<b>APUNTADOR</b>	Fco. Javier Ordóñez Medina.
<b>ASISTENTES</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Manuel Barbadillo Serrano.</li><li>• Jhosue Ider Intriago Ponce.</li><li>• Jesús García Sierra.</li><li>• Sergio Fernández Jiménez.</li><li>• Rafael Giráldez Liebana.</li><li>• Jesús Andrés Rico Catalán.</li><li>• Álvaro Pérez Pérez.</li><li>• David Romero Espárraga.</li><li>• Antonio Romero Cáceres.</li><li>• Rodrigo Rojas Gutiérrez.</li><li>• Ricardo Carpintero Rubio.</li><li>• Miguel Luque Muñoz.</li><li>• Miguel Campos Romero.</li><li>• Manuel Sánchez Rodríguez.</li></ul>

## Temas que tratar

<b>DISCUSIÓN</b>	Contrato de patrocinio
<b>CONCLUSIONES</b>	Hay que elaborar un contrato estándar para las empresas en el que se especifique el tipo de publicidad que le vamos a realizar y el tipo de aportación que van a realizar. También se ha comentado la posibilidad de que si la aportación fuese muy grande la empresa pudiese montar un stand en la facultad, pero Presidencia dice que hay que comentárselo a Benavides.

<b>DISCUSIÓN</b>	Número de cuenta bancaria.
<b>CONCLUSIONES</b>	Se va a estudiar la posibilidad de abrir una cuenta bancaria para que los patrocinadores puedan depositar ahí sus aportaciones.

<b>DISCUSIÓN</b>	<b>Obtención de ayudas burocráticas.</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	Las que hay disponibles necesitan un programa más sólido para poder solicitarlas.

<b>DISCUSIÓN</b>	<b>Ingresos.</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<p>Para poder empezar lo más pronto posible a vender papeletas los vendedores se agruparán por parejas, y hay que decidir a qué clase va a ir cada pareja de cara a intentar vender lo máximo posible en la facultad para intentar darle así un poco de publicidad a las jornadas.</p> <p>También se ha comentado la idea de comprar y revender otros productos, pero se ha llegado a la conclusión de que es una medida arriesgada.</p>

<b>DISCUSIÓN</b>	<b>Diseño del cartel.</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	Es importante que cuando se diseñen los carteles sean un poco flexibles y se deje hueco para los posibles patrocinadores que puedan ir apareciendo.

<b>DISCUSIÓN</b>	<b>Publicidad.</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	Desde Presidencia se ha comentado la posibilidad de realizar algún tipo de sorteo a través de las redes sociales. Aunque realmente esto pertenecería a Comunicación y Marketing se nos ha comentado porque somos los que tenemos que financiar el premio. Es un tema que aún está por revisar.

<b>DISCUSIÓN</b>	<b>Patrocinadores.</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<p>Hay una empresa que ya ha colaborado en ediciones anteriores y que aparte de talleres y charlas está dispuesta a poner dinero.</p> <p>Hay un patrocinador que aparte de aportar dinero quiere dar</p>

una ponencia para promocionarse un poco, pero habría que intentar orientar esa ponencia a la temática de las jornadas.

Se debería priorizar a las empresas que aparte de ponencias también aporten dinero.

## ASISTENTES REUNIÓN 17/10/18

Manuel Barbado Serrano

Josue Idor Intriago Ponce

Jesús García Sierra

Sergio Fernández Jiménez

Patricio Giraldez Liebana

Jesús Andrés Rico Catalán

Álvaro Pérez Pérez

David Romero Espartero

Antonio Romero Cáceres

Rodrigo Rojas Gutiérrez

RICARDO CARPINTERO RUBIO

Miguel Ángel Muñoz (Presidente)

Miguel Campos Romero

Manuel Sánchez Rodríguez

