Finanzas

**17/10/2018 Sala de estudios ETSII Inicio: 17:30 Fin:18:00**

|  |  |
| --- | --- |
| REUNIÓN CONVOCADA POR | Manuel Barbadillo. |
| TIPO DE REUNIÓN | **Reunión de seguimiento del trabajo realizado.** |
| ORGANIZADOR | **Manuel Barbadillo.** |
| APUNTADOR | **Fco. Javier Ordóñez Medina.** |
| ASISTENTES | * **Manuel Barbadillo Serrano.** * **Jhosue Ider Intriago Ponce.** * **Jesús García Sierra.** * **Sergio Fernández Jiménez.** * **Rafael Giráldez Liebana.** * **Jesús Andrés Rico Catalán.** * **Álvaro Pérez Pérez.** * **David Romero Espárraga.** * **Antonio Romero Cáceres.** * **Rodrigo Rojas Gutiérrez.** * **Ricardo Carpintero Rubio.** * **Miguel Luque Muñoz.** * **Miguel Campos Romero.** * **Manuel Sánchez Rodríguez.** |

**Temas que tratar**

|  |  |
| --- | --- |
| DISCUSIÓN | Contrato de patrocinio |
| CONCLUSIONES | **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.** |

|  |  |
| --- | --- |
| DISCUSIÓN | Número de cuenta bancaria. |
| CONCLUSIONES | **Se va a estudiar la posibilidad de abrir una cuenta bancaria para que los patrocinadores puedan depositar ahí sus aportaciones.** |

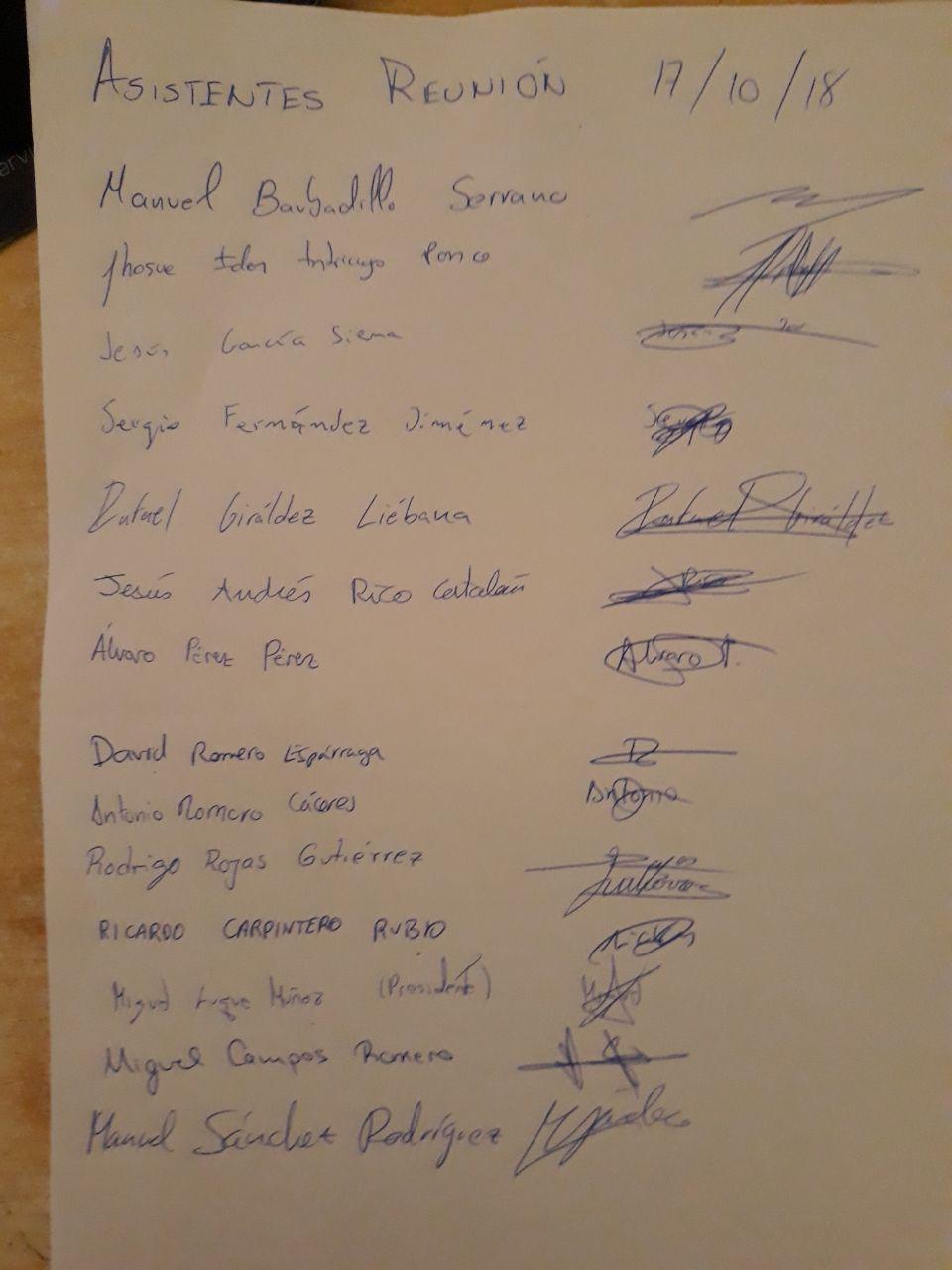
|  |  |
| --- | --- |
| DISCUSIÓN | Obtención de ayudas burocráticas. |
| CONCLUSIONES | **Las que hay disponibles necesitan un programa más sólido para poder solicitarlas.** |

|  |  |
| --- | --- |
| DISCUSIÓN | Ingresos. |
| CONCLUSIONES | **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.**  **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.** |

|  |  |
| --- | --- |
| DISCUSIÓN | Diseño del cartel. |
| CONCLUSIONES | **Es importante que cuando se diseñen los carteles sean un poco flexibles y se deje hueco para los posibles patrocinadores que puedan ir apareciendo.** |

|  |  |
| --- | --- |
| DISCUSIÓN | Publicidad. |
| CONCLUSIONES | **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.** |

|  |  |
| --- | --- |
| DISCUSIÓN | Patrocinadores. |
| CONCLUSIONES | **Hay una empresa que ya ha colaborado en ediciones anteriores y que aparte de talleres y charlas está dispuesta a poner dinero.**  **Hay un patrocinador que aparte de aportar dinero quiere dar 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.** |

****