

# CREATIVE INVISIBLES

## Módulo 3

Recursos para tu idea:  
cómo conseguir el apoyo que necesitas



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

## Resultado

El MÓDULO 3 pretende ofrecerte una visión de cómo gestionar y conseguir financiación de proyectos para poner en marcha tu empresa.

Hemos reunido una selección de fuentes que reflexionan sobre cuestiones como "¿Es viable tu empresa?" o "¿Dónde puedes encontrar apoyo?", todo ello enriquecido con ejemplos de la vida real.



**Al completar este módulo usted:**

Podrás localizar recursos financieros y hacer una planificación básica para la viabilidad de tu empresa. El hecho de que los módulos utilicen experiencias de aprendizaje activas en lugar de pasivas hace que los estudiantes se impliquen más y comprendan las aplicaciones del mundo real.

- Este conjunto de módulos te permite desarrollar las habilidades y atributos empresariales/empresariales necesarios para comercializar tus prácticas creativas y/o tus conocimientos de la cultura de la calle.
- Los recursos mencionados le proporcionan una comprensión teórica y práctica de las industrias culturales y creativas y del desarrollo de una economía cultural para crear sus propias iniciativas creativas.
- Nuestro enfoque colectivo consiste en integrar el espíritu empresarial en las prácticas creativas relacionadas con la cultura de la calle y adoptar un enfoque "creativo" para el desarrollo de nuevas empresas y la infraestructura que las sustenta.



¿Puede vender su producto a un precio que le permita obtener beneficios?

- El coste es la cantidad que le cuesta producir el producto o servicio para venderlo.
- El precio es el precio de venta por unidad que pagan los clientes por su producto o servicio.
- El volumen de negocio es la cantidad de dinero que entra en la empresa (generado por las ventas).
- El beneficio es lo que queda después de cubrir todos los costes.



WILL YOU BE VIABLE?



Siga esta fórmula para calcular el coste:

El coste de los materiales necesarios para fabricar el servicio o producto final.

Mano de obra: el coste de su tiempo para fabricar y vender el artículo o prestar el servicio.

Gastos generales: los costes del negocio, como el alquiler, el transporte o los gastos de marketing.

1. There must be a clear need for your product or service (or you must create one). This is the OPPORTUNITY.

2. That need must have sufficient potential to create a DEMAND.

3. There should be sufficient REWARD (€) within your idea to be able to support your business needs. Many businesses fail (and fail quickly) because they have not determined or miscalculated the REWARD aspect of their business proposition.

## Cálculo de costes y fijación de precios

Calcular todos los costes de un producto o servicio. Determine el número de unidades: cuántas puede fabricar y, sobre todo, cuántas puede vender (¡hay una diferencia!).

Divida los costes totales por el número de unidades.

Añadir la cifra del beneficio: la cifra mágica que genera el precio para el cliente.

Ventajas:

Fácil de manejar  
Garantiza beneficios

Desventajas:

No es adecuado para negocios fluctuantes  
Falta de flexibilidad para tomar nuevas decisiones empresariales



## ENFOQUE CONTRIBUTIVO

- Determinar el precio de venta: influido por el mercado, por ejemplo, lo que pagará el cliente + lo que cobra la competencia.
- Dividir los costes en variables y fijos
- Calcular la "contribución": precio de venta menos costes variables.

Ejemplo:

Nuestros competidores venden sus tazas a 2,50 euros y los clientes parecen dispuestos a pagar este precio.

Nuestro coste variable para producir la taza es de 0,75 euros.

Por lo tanto, la contribución es de 1,25 euros, que se utiliza para pagar nuestros costes fijos (alquiler, etc.) y, una vez que los costes fijos se han pagado en su totalidad, el saldo de la contribución es el beneficio.



How To Price Your Products: Handmade Business Pricing Formula That Works

Share

# HOW TO PRICE YOUR PRODUCTS

Resources for your idea

Mei Pak | [www.creativehiveco.com](http://www.creativehiveco.com)

how to get the support you need

**¡PRESTA ATENCIÓN!**

<https://youtu.be/H3r9M3QhnNQ>





# Módulo 3

Oportunidades financieras

## Préstamos bancarios

Tradicionalmente, las empresas de nueva creación han considerado la posibilidad de acudir a su banco para obtener un préstamo de capital empresarial.



Pida prestado en el momento adecuado:

Si pide el préstamo demasiado pronto, es probable que acabe gastando la mayor parte en fines distintos de los previstos. Si lo pide demasiado tarde, podría poner en peligro su negocio, ya que también tendrá que pagar los intereses en un momento en el que su empresa puede crecer exponencialmente.



Pida prestada la cantidad adecuada:

Un préstamo demasiado pequeño puede dar lugar a una infracapitalización, lo que puede acarrear más problemas a la puesta en marcha de la empresa.

# Financiación colectiva

Crowdfunding es la financiación de un nuevo proyecto mediante la recaudación de pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas. El crowdfunding no solo es una forma estupenda de recaudar dinero en línea para una idea o un proyecto empresarial, sino que al mismo tiempo crea una comunidad y mejora la visibilidad/credibilidad de su empresa.

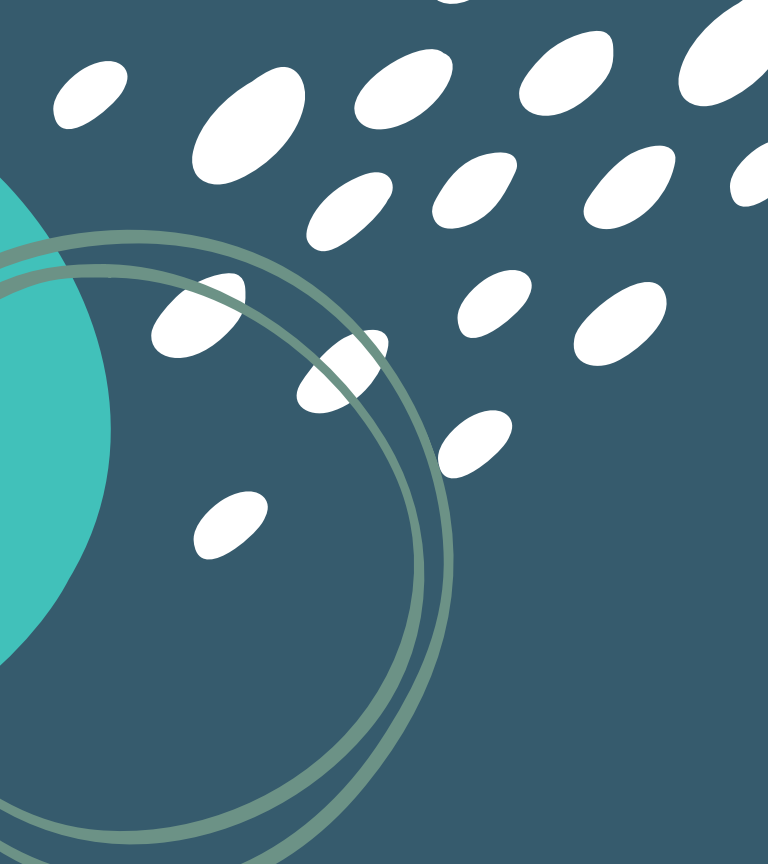


## ¿Le conviene?


Se adapta a determinados tipos de empresas, normalmente empresas de nueva creación o empresas en fase inicial que buscan cantidades de dinero relativamente pequeñas.

El crowdfunding tiene un mayor índice de éxito en determinados sectores, como el creativo, el artesanal y el alimentario.





La inversión privada suele ser una buena opción para una nueva empresa, sobre todo cuando se pueden demostrar las bases de un buen negocio. También tiene otras ventajas, como sólidos contactos empresariales o asesoramiento y ayuda que los prestamistas tradicionales no proporcionan.



Los inversores informales (business angels) son personas o grupos privados que invierten su capital en empresas de nueva creación e ideas empresariales a cambio de una gestión parcial de la empresa y/o la devolución de una cantidad determinada de los beneficios de la empresa (lo que se conoce como "participación en el capital"). Suelen tener otras ventajas para una empresa, como experiencia en el sector concreto y, a menudo, una amplia gama de contactos industriales que pueden ayudar a poner en marcha su negocio



Angel Investment across Europe has taken off over the last few years. Angel investors invest in early stage or start-up companies in exchange for an equity ownership interest. Angel investing in start-ups has been accelerating.



## ***Subvenciones***

Una subvención es una ayuda, normalmente económica, concedida por un organismo público o una fundación a un particular o una empresa para facilitar la consecución de un objetivo empresarial concreto.

Por ejemplo, puesta en marcha, expansión, etc. Hay muchas oportunidades de subvención a nivel local, regional y nacional. Empieza a investigar cuál es la más adecuada para ti.



The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white circles of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern.

# Módulo 3

Recursos Humanos

## Contratación

Usted es tan bueno como las personas que contrata. Por muy bueno que sea su concepto de negocio, su marketing, su planificación y todo lo demás, son sus empleados quienes deben ponerlo todo en práctica. Si no cuenta con las personas adecuadas para diseñar sus productos y representar a su empresa ante sus clientes, tendrá problemas.

## Empezar por:

1. Una descripción clara del puesto de trabajo que lo promoció, que no excluya innecesariamente a buenas candidatas y que se publique en los lugares adecuados.
2. Una preparación adecuada de la entrevista, que incluya saber qué preguntar y qué no preguntar, y elaborar un paquete salarial competitivo.



**JOB**

"Contratar a las personas adecuadas  
requiere tiempo, las preguntas  
adecuadas y una buena dosis de  
curiosidad"

Richard Branson





## SEGURIDAD DE LOS EMPLEADOS

Debe quedar claro que la seguridad de sus empleados es su responsabilidad más importante.

- a) evaluar los riesgos
- b) establezca controles
- c) asegurarse de que todo el mundo respeta las normas de seguridad





## Medir el rendimiento de los empleados

Ahora tiene que establecer un proceso de evaluación del rendimiento. No se trata sólo de controlar a los empleados.

Las revisiones del rendimiento también pueden ser muy útiles para los empleados, ya que establecen objetivos y expectativas claros y les permiten saber cómo lo están haciendo.

## ¿Cómo resolver los conflictos?

Prueba esta lista de comprobación del departamento de Recursos Humanos de la Universidad de California, Berkeley:

- Reconoce que existe una situación difícil.
- Deje que los individuos expresen sus sentimientos. Defina el problema.
- Determinar las necesidades subyacentes.

-Encontrar áreas comunes de acuerdo, por pequeñas que sean.

-Encontrar soluciones para satisfacer las necesidades.

-Determinar el seguimiento que se hará de las acciones.

-Determine qué hará si el conflicto no se resuelve.

The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white dots of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there is a white organic shape with a green scribbled line over it. In the bottom center, there are two overlapping teal circles. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern.

# Módulo 3

Recursos multimedia

## Recursos de financiación colectiva

CRUCIAL Crowdfunding es un proyecto apoyado por ERASMUS+, diseñado para informar a todas las diferentes partes interesadas que pueden beneficiarse potencialmente de este innovador medio de financiación de proyectos empresariales.

[www.crucialcrowdfunding.eu](http://www.crucialcrowdfunding.eu)



## Historias de crowdfunding



A continuación verás una lista con varios escenarios de financiación colectiva, desde la recaudación de fondos para una actuación de Dread Scott, becario y miembro de la Junta Directiva, hasta artistas que buscan ayuda para participar en iniciativas de justicia social. Dedica algo de tiempo a visitar sus páginas.

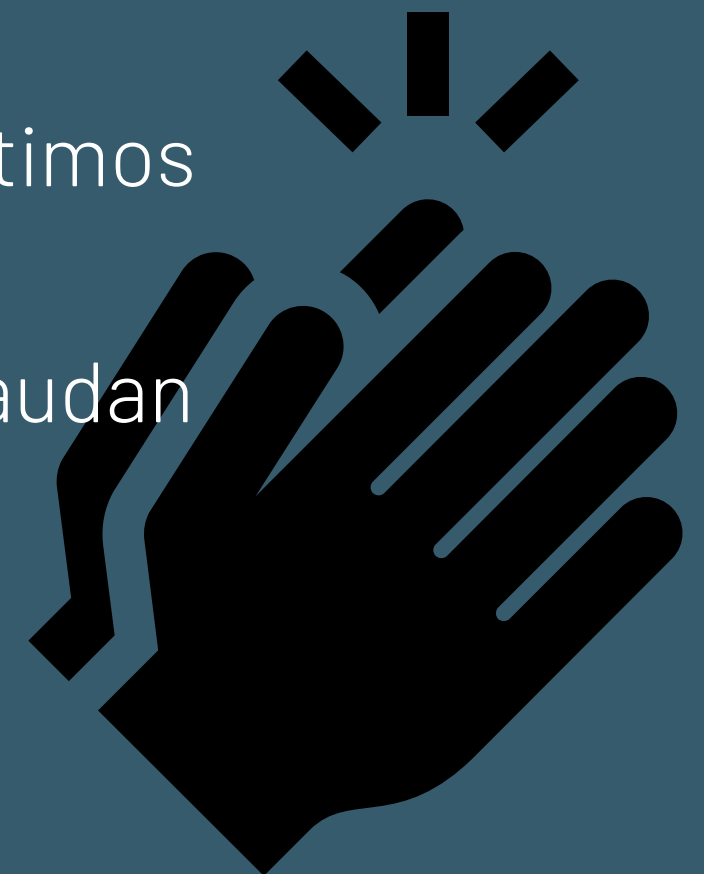
Pope.L y What Pipeline: un artista y una galería se unen para recaudar fondos contra la crisis del agua de Flint.

The Wide Awakes: un colectivo de artistas y activistas pone en marcha iniciativas de arte público y de captación del voto.

Nancy Borowick: una fotógrafa publica su primer libro documentando los últimos años de vida de sus padres

Dread Scott y Antenna: un artista y una organización sin ánimo de lucro recaudan fondos para recrear una revolución de esclavos

Source: <https://www.nyfa.org/crowdfunding-101>



## ÁNGEL INVERSOR PREGUNTAS

¿Cuáles son las seis cosas más importantes para los ángeles inversores? ¿Qué es lo primero que les gusta ver de un empresario?

¿Cuánto tiempo se tarda en conseguir financiación ángel?

¿Qué preguntas financieras debe plantear el empresario a los ángeles inversores?

¿Qué preguntas debe hacer el empresario sobre marketing y captación de clientes?

¿Qué preguntas debe hacer el empresario sobre el equipo directivo y los fundadores?

¿Hasta qué punto es arriesgada la inversión ángel?

¿Qué preguntas debe hacer un director general a los posibles inversores providenciales? ¿Cuáles son los factores clave para determinar la valoración adecuada en una ronda de financiación inicial?

¿Cuáles son las razones típicas por las que los ángeles inversores rechazan una inversión? ¿Qué errores cometen los empresarios en una reunión con inversores providenciales?

<https://www.forbes.com/sites/all-business/2016/06/13/50-questions-angel-investors-will-ask-entrepreneurs/>

# LAS MEJORES PLATAFORMAS PARA RECAUDAR FONDOS

*Mejor en general: Indiegogo*

*Mejor para startups: Tecnología SeedInvest*

*Mejor para organizaciones sin ánimo de lucro: Mighty-  
cause*

*La mejor para invertir: StartEngine*

*Mejor para particulares: GoFundMe*

*La mejor para profesionales creativos: Patreon*

<https://www.investopedia.com/best-crowdfunding-platforms-5079933>







## Guía de recursos humanos

"Trucos, ejemplos, recursos y consejos de expertos.

<https://connecte-am.com/guide-human-resources-for-small-businesses/>



# CREATIVE INVISIBLES

Actividades de aprendizaje

# Hacer un mapa de costes

Calcule TODOS los gastos previstos para los 12 primeros meses.

Calcule los costes que desconoce.

Haga una lista de :

Costes de capital

Costes fijos

Costes variables

## Costes de capital

Vehículos: coches, furgonetas, remolques.

Equipamiento y herramientas. Gastos de oficina - escritorios, sillas, archivos, carpetas. Ordenador e impresora. Instalaciones y accesorios: carteles, seguridad, estanterías.

## Costes variables

Stock

Materias primas para la producción

Costes de subcontratación

Costes de envasado

## Costes fijos

Alquileres y tarifas Gastos de comercialización

Facturas de servicios públicos

Seguros - responsabilidad civil / afiliaciones

Alquiler de vehículos / combustible / ITV, etc.

Personal - salario, pensión, Seguridad Social Gastos

bancarios, gastos de leasing

Teléfono

The background is a dark teal color with various abstract shapes and patterns. In the top left, there are several white dots of varying sizes. In the top center, there is a large white organic shape. In the top right, there are two white zigzag lines. In the bottom left, there are several overlapping teal and white organic shapes. In the bottom right, there is a teal organic shape with a white dotted pattern.

# Módulo 3

Autofinanciación

## EJERCICIO 1

Hable con clientes potenciales y averigüe cuáles son sus necesidades.

Lo ideal es hacer pedidos por adelantado (y depósitos, si es conveniente en su empresa). A veces,

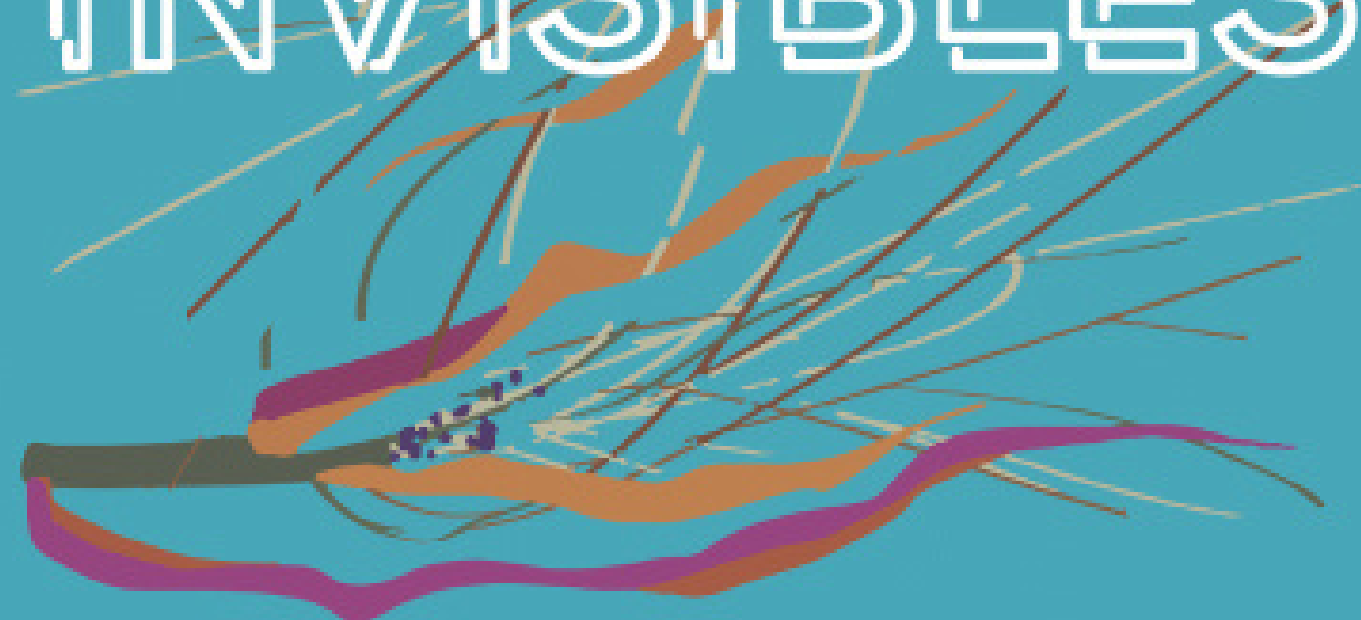
los clientes hacen pedidos por adelantado, a un precio preferente, comprando (y a veces incluso pagando) por adelantado para asegurarse de que tendrán el producto cuando lo quieran.

## EJERCICIO 2

Elabora una previsión sencilla de tesorería en una hoja de cálculo mensual que muestre cuánto esperas recaudar de las ventas (tus deudores) basándote en tu previsión de ventas), cuánto cuesta mantener las ventas y todos los costes fijos necesarios para el funcionamiento de la empresa (alquiler, facturas de servicios públicos, salarios, seguros, etc.).

For more information and a sample cash flow forecast, visit <http://www.nbv.co.uk/>

# CREATIVE INVISIBLES



SUPPORTING YOUTH IN URBAN CULTURE

Home - Creative Invisibles

*Muchas  
Gracias!*



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

This project has been funded with support from the European Commission. The author is solely responsible for this publication (communication) and the Commission accepts no responsibility for any use that may be made of the information contained therein. In compliance of the new GDPR framework, please note that the Partnership will only process your personal data in the sole interest and purpose of the project and without any prejudice to your rights.