

Módulo 4: Finanzas Sostenibles y Patrocinio

Círculos de impacto

Módulo 4: Finanzas Sostenibles y Patrocinio	
Unidad 1	Finanzas Sostenibles
Tema 1	Fondos y programas de la UE
Tema 2	Apoyo al autoempleo
Tema 3	Préstamos/micropréstamos
Tema 4	Fondos de inversión
Tema 5	Ángeles de negocios
Tema 6	Responsabilidad social corporativa

Módulo: Resultados del aprendizaje

Módulo 4- Finanzas Sostenibles y Patrocinio

Texto de introducción: En este módulo, aprenderá sobre las formas de financiar su negocio de manera sostenible, así como los pros y los contras de cada una de las formas. Aprenderá sobre propuestas de patrocinio, definición de PVU, prospección de patrocinio y pitching. Este conocimiento le ayudará a encontrar la opción adecuada para usted y su negocio. Es un paso importante para tener éxito y, al final, ¡adquirirás conocimientos mientras te diviertes aprendiendo sobre ellos!

Conocimientos Habilidades Competencias

Declaraciones de lo que sabe un alumno:

Declaraciones de lo que entiende un alumno:

Declaraciones de lo que un alumno es capaz de hacer al finalizar un proceso de aprendizaje:

- el alumno obtendrá conocimientos básicos sobre las formas de financiación: préstamos, business angels, apoyo al autoempleo, fondos y programas de la UE y fondos de inversión - el alumno aprenderá más sobre IP, prospección y propuestas de patrocinio, así como sobre presentaciones

- comprender las formas de financiación, practicando el pensamiento avanzado

- el alumno dominará la toma de decisiones y el pensamiento crítico

- comprender las propuestas y la prospección de patrocinios, el significado y la importancia de la PVU

- el alumno dominará el pensamiento creativo y el análisis financiero

Vídeo introductorio

¡Hola todos!

En este vídeo del módulo 4, cubriremos posibles formas de financiar su negocio. sostenibilidad y patrocinio y al final de las lecciones podrás conocer la diferencias y ventajas y desventajas de los fondos y programas de la UE, apoyo al autoempleo, préstamos/micropréstamos, fondos de inversión y business angels, así como aprender formas de patrocinio y aplica las más adecuadas a tu negocio 😊

Unidad 1: Finanzas Sostenibles

Tema 1: Fondos y programas de la UE

- Dependiendo del país, las pequeñas empresas pueden postularse y patrocinar su puesta en marcha.
- Hay préstamos para nuevas pequeñas empresas con tipos de interés muy bajos, por ejemplo , <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/>
- El desarrollo del comercio, detrás del cual se encuentra la actividad productiva, se considera positivo para las necesidades de los proyectos de la UE y los microcréditos de diferentes organismos gubernamentales.

Tema 2: Apoyo al autoempleo

- Se otorga apoyo al autoempleo a personas desempleadas para cubrir los costos de el establecimiento y puesta en marcha de una entidad comercial.
- El objetivo es el apoyo financiero, y el monto del subsidio y la duración del mismo La medida depende de los países.

Tema 3: Préstamos/micropréstamos

- Una de las oportunidades es adquirir un micropréstamo de un determinado organismo gubernamental en el país donde se encuentra la tienda web.
- Los micropréstamos son pequeños préstamos que están diseñados intencionalmente para ayudar a satisfacer las necesidades de nuevas empresas y pequeñas empresas que tal vez no califiquen para recibir financiamiento en otros lugares. Hay organizaciones comunitarias, grupos sin fines de lucro, plataformas de préstamos en línea e individuos que ofrecen micropréstamos.
- Los recursos, la capacitación y el asesoramiento empresarial suelen formar parte de la recepción de un micropréstamo: los préstamos están diseñados para ayudar a las nuevas empresas y a las pequeñas empresas a crecer y tener éxito.
- Se dividen en gobiernos (bajas tasas de interés, mucho papeleo) y bancos. _____
(viceversa).

Tema 3: Préstamos/micropréstamos (continuación)

- El lado positivo de los microcréditos es que son muy favorables y con un tipo de interés muy bajo. Los estados suelen estar dispuestos a apoyar diversas etapas del desarrollo de las pequeñas empresas.
- Lo bueno también es que te da un incentivo para una planificación adecuada y análisis periódicos, lo que da mayor estabilidad al negocio y mayores posibilidades de éxito. éxito.
- Por otro lado, sigue siendo una línea de crédito, todavía tienes la obligación de devolver ese dinero con bajos intereses, se requiere una alta responsabilidad financiera y es necesario generar ingresos para poder pagarlo mes tras mes.

Tema 4: Fondos de inversión

- Un fondo de inversión es un producto que combina los ahorros de muchas personas y luego los pone en manos de un equipo de expertos en inversión, los gestores del fondo, para que hagan crecer el dinero.
- Las ventajas de invertir con otras personas son: puede hacer cosas que no podría hacer con sus ahorros, obtiene acceso a administradores profesionales que de otro modo le costaría mucho dinero contratar, tiene una cartera más equilibrada para menos dinero. La fiscalidad es una de las grandes ventajas de los fondos de inversión: los fondos son un producto que permite aplazar los impuestos.
- Las desventajas son el riesgo de mercado (el riesgo es la posibilidad de que el valor del activo caiga) y la selección de fondos: hay muchos fondos y no todos son iguales o incluso buenos.

Tema 5: Business angels

- Un business angel es un individuo privado, a menudo con un alto patrimonio neto y normalmente con experiencia empresarial, que invierte directamente parte de sus activos en empresas privadas nuevas y en crecimiento.
- Los business angels pueden invertir individualmente o como parte de un sindicato donde un ángel normalmente asume el papel principal.
- Además del capital, los inversores ángeles proporcionan experiencia, habilidades y contactos en gestión empresarial al empresario. Los ángeles experimentados también saben que es posible que tengan que esperar a recuperar su inversión. Por lo tanto, pueden ser una buena fuente de capital "inteligente y paciente".

Tema 5: Business angels (continuación)

- El lado positivo de los business angels es que aportan conocimientos valiosos, apoyo experto, contactos y orientación. Su experiencia y recursos pueden ser de gran valor para el crecimiento empresarial. Además, a diferencia de los bancos, los business angels financian empresas o emprendedores con el dinero que necesitan para ponerse en marcha, obteniendo a cambio una participación en la propiedad de la empresa. Esta participación de propiedad comienza en aproximadamente el 10%, no se requiere reembolso.
- El lado negativo puede ser que los dueños de negocios comúnmente se quedan con entre el 10% y el 50% de la puesta en marcha de su negocio a cambio de capital. Pueden alentarlos a vender su nueva empresa antes de que esté listo si el negocio fracasa, pero también pueden optar por contratar a un ejecutivo con más experiencia y sacarlo de la empresa. Además, es fundamental evaluar si la empresa puede crecer al ritmo que espera un inversor ángel y determinar las expectativas de crecimiento.

Tema 6: Responsabilidad social corporativa

- Se entiende por RSE la forma en que las empresas integran las preocupaciones sociales, ambientales y económicas en sus valores, cultura, toma de decisiones, estrategia y operaciones de manera transparente y responsable y establecen mejores prácticas dentro de la empresa, crean riqueza y mejoran la sociedad.
- Puede involucrar a una amplia gama de partes interesadas: organizaciones no gubernamentales, socios comerciales, prestamistas, aseguradoras, comunidades, reguladores, organismos intergubernamentales, consumidores, empleados e inversores.
- La RSE es un punto de entrada para comprender las cuestiones del desarrollo sostenible y Responder a ellos en la estrategia de negocios de una empresa.
- también puede ayudar en las finanzas: generar valor de las acciones, reducir el costo del capital y garantizar mejor capacidad de respuesta a los mercados

Tema 6: Responsabilidad social corporativa (continuación)

- Los beneficios potenciales de implementar la RSE incluyen:
 - Mejor anticipación y gestión de un espectro de riesgos en constante expansión
 - Tener en cuenta los intereses de las partes preocupadas por el impacto de una empresa es una forma de anticipar y gestionar mejor el riesgo.
 - Gestión de reputación mejorada
 - La reputación se basa en valores como la confianza, la credibilidad, la confiabilidad, la calidad y consistencia
 - Mayor capacidad para reclutar, desarrollar y retener personal
 - Mejora de la innovación, la competitividad y el posicionamiento en el mercado
 - Eficiencias operativas mejoradas y ahorro de costos
 - Acceso al capital

Actividad de aprendizaje 1: Título

Proporcione aquí herramientas y ejercicios prácticos relevantes para la sección específica y elabore un mini kit de herramientas.

(3-5 actividades de aprendizaje por módulo idealmente –1 por unidad). La siguiente tabla proporciona una estructura para la actividades. Describa cada actividad dentro de la tabla. Proporcionar materiales adicionales para una actividad como una lista de enlaces o como anexo (por ejemplo, folletos, imágenes, gráficos, tablas, presentaciones, juegos, mapas mentales, vídeos). etc.). La tabla está llena de un ejemplo.

Educativo meta	Tipo de actividad	Contenido	Materiales adicionales
Conocimiento y habilidades relacionadas con Sostenible Finanzas	Ejercicio individual Después	de revisar la Unidad 1, encontrar 2 mejores maneras de financiación para su productos y explicar sus importancia en una creatividad forma.	https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/

Evaluación

Resumen

Por favor mencione aquí los aprendizajes, hallazgos o también sugerencias/consejos más importantes que el beneficiario no debe olvidar al pasar al siguiente paso del proceso. Mantenga el formato de viñetas.

- Dependiendo del país, las pequeñas empresas pueden solicitar y patrocinar su puesta en marcha con fondos de la UE. y programas.
- Se otorga apoyo al autoempleo a personas desempleadas para cubrir los costos del establecimiento y puesta en marcha de una entidad comercial.
- Los micropréstamos son pequeños préstamos diseñados intencionalmente para ayudar a satisfacer las necesidades de empresas emergentes y pequeñas empresas que pueden no calificar para financiamiento en otros lugares
- Un fondo de inversión es un producto que combina los ahorros de muchas personas y luego los pone en manos de un equipo de expertos en inversión, los gestores del fondo, para que puedan realizar la inversión. el dinero crece
- Un business angel es un particular que invierte directamente parte de su patrimonio en empresas privadas nuevas y en crecimiento.

Más material

- <https://culture.ec.europa.eu/funding/cultureu-funding-guide/discover-funding-opportunities-for-the-cultural-and-creative-sectors>
- <http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/RedesBusinessAngels/Paginas/MapaRedesBA.aspx>

Unidad 2: Patrocinio: herramientas para encontrar una oportunidad de financiación

Módulo 4: Finanzas Sostenibles y Patrocinio	
Unidad 2	Patrocinio: herramientas para encontrar una oportunidad de financiación
Tema 1	Redacción de una propuesta de patrocinio
Tema 2	Propuesta de valor y definición de PVU
Tema 3	Prospección de patrocinios
Tema 4	Cabeceo

Tema 1: Redacción de una propuesta de patrocinio

- Conozca a su audiencia
 - Cuando te comunicas con un patrocinador, necesitas saber y demostrar que sabes quién eres. contacto, su papel en su empresa y cómo encajan en sus necesidades de patrocinio
- Mencionar objetivos comunes
 - Resalte cómo el apoyo a sus esfuerzos se cruza con los objetivos filantrópicos más amplios de la empresa.
 - Demuestra que quieres ayudar a tu comunidad y que todos ganan con el patrocinio de tu empresas, incluida la comunidad
- Incluir información de contacto
 - La mayoría de las empresas querrán hablar sobre el patrocinio, así que proporcione una variedad de formas para que los patrocinadores potenciales puedan comunicarse con usted fácilmente.

Tema 2: Propuesta de valor y definición de PVU

- Es importante saber quiénes son sus futuros clientes. Cuando conozca los grupos de clientes clave potenciales, podrá utilizar la tabla de propuesta de valor para definir sus servicios con mayor precisión según ella:
- ¿ Cómo es un día típico de nuestro cliente?
- ¿ Qué objetivos quiere alcanzar?
- ¿ Qué problemas encuentra al lograr estos objetivos?
- ¿ Qué beneficios quiere lograr al cumplir esas metas?
- ¿ Cómo puede mi producto o servicio ayudarle a aliviar esos problemas?
- ¿ Cómo puede mi producto o servicio ayudarlo a lograr los beneficios deseados?

Tema 2 (continuación)

- Un punto de venta único (PVU) es una declaración de marketing que diferencia un producto o una marca de sus competidores.
- Un PVU puede presumir de tener el costo más bajo, la calidad más alta, la mayor experiencia, ser el primero en su clase de producto u otro rasgo que distinga la oferta de la competencia. Un punto de venta único puede considerarse como "lo que usted tiene y los competidores no tienen".
- Al desarrollar un punto de venta único, una organización debe prestar mucha atención a la concentración de su mercado y a la competencia, teniendo en cuenta sus fortalezas y debilidades e identificando formas de diferenciar la marca o el producto de los de ellos.

Tema 3: Prospección de patrocinios

- Es importante saber quiénes son sus futuros clientes. Cuando conozca los grupos de clientes clave potenciales, podrá utilizar la tabla de propuesta de valor para definir sus servicios con mayor precisión según ella:
- ¿ Cómo es un día típico de nuestro cliente?
- ¿ Qué objetivos quiere alcanzar?
- ¿ Qué problemas encuentra al lograr estos objetivos?
- ¿ Qué beneficios quiere lograr al cumplir esas metas?
- ¿ Cómo puede mi producto o servicio ayudarle a aliviar esos problemas?
- ¿ Cómo puede mi producto o servicio ayudarlo a lograr los beneficios deseados?

Tema 4: Lanzamiento

- Un discurso de ascensor es un discurso persuasivo que puedes pronunciar en unos 30 segundos ante una persona. minuto.
- Dígales a sus patrocinadores quién es usted, de qué se trata su negocio y qué lo hace único. Termine el discurso con una pregunta u oración que dirija la conversación en la dirección que desee.
- También debes tener cuidado de que tu discurso sea lo más natural posible, que fluya hacia la conversación y no se siente ensayado.

Actividad de aprendizaje 2: Título

Proporcione aquí herramientas y ejercicios prácticos relevantes para la sección específica y elabore un mini kit de herramientas (idealmente de 3 a 5 actividades de aprendizaje por módulo, 1 por unidad). La siguiente tabla proporciona una estructura para las actividades. Describa cada actividad dentro de la tabla. Proporcione materiales adicionales para una actividad como una lista de enlaces o como un anexo (por ejemplo, folletos, imágenes, gráficos, tablas, presentaciones, juegos, mapas mentales, videos, etc.). La tabla está llena de un ejemplo.

Meta educativa	Tipo de actividad	Contenido	Materiales adicionales
Conocimientos y habilidades relacionados con Patrocinio	Ejercicio individual Después de	revisar la Unidad 2, prepare una propuesta para un patrocinio para su negocio y preséntela a otros.	https://www.youtube.com/watch?v=p8jSi1Wm_ppm

Evaluación

Pregunta 1:

¿A quién se le puede dar el apoyo al autoempleo?

- a) Se entrega a toda persona que lo necesite.
- b) Se otorga a personas desempleadas para cubrir los costos de establecimiento y puesta en marcha de una entidad comercial.
- c) Se entrega a todo aquel que lo solicite.

Respuesta correcta: b) Se otorga a personas desempleadas para cubrir los costos de establecimiento y puesta en marcha de una entidad comercial.

Pregunta 2:

¿Cuál es el objetivo principal de proporcionar apoyo al autoempleo a personas desempleadas?

- a) Animarlos a iniciar negocios en industrias altamente competitivas.
- b) Para cubrir los costos de sus negocios existentes
- c) Ofrecer apoyo financiero para cubrir los costos de establecimiento y puesta en marcha de una nueva entidad comercial.
- d) Proporcionar programas de formación para quienes buscan empleo.

Respuesta correcta: c) Ofrecer apoyo financiero para cubrir los costos de establecimiento y puesta en marcha de una nueva entidad comercial.

Pregunta 3:

Seleccione los lados positivos de los microcréditos.

- a) Tasa de interés muy baja
- b) Te da un incentivo para una planificación adecuada
- c) Es necesario generar ingresos para poder devolverlos mes tras mes

Respuestas correctas: a), b).

Pregunta 4:

¿Qué es un fondo de inversión?

- a) Un producto que combina los ahorros de muchas personas para invertir en un solo emprendimiento empresarial
- b) Una plataforma para que inversores individuales negocien directamente acciones y valores
- c) Un producto que reúne los ahorros de muchas personas y los confía a administradores de inversiones profesionales para hacer crecer el dinero.
- d) Un tipo de póliza de seguro que garantiza el rendimiento de las inversiones.

Respuesta correcta: c) Un fondo de inversión es un producto que agrupa los ahorros de muchas personas y los confía a gestores de inversiones profesionales para que hagan crecer el dinero.

Pregunta 5:

¿Qué significa RSE (Responsabilidad Social Empresarial) en el contexto de las empresas?

- a) Una forma para que las empresas se centren únicamente en preocupaciones económicas para maximizar las ganancias.
- b) Integrar las preocupaciones sociales, ambientales y económicas en los valores, la cultura, la toma de decisiones, la estrategia y las operaciones de la empresa de manera transparente y responsable.
- c) Establecer prácticas que solo beneficien a la empresa sin considerar el impacto social
- d) Un proceso de generación de riqueza sin considerar el impacto ambiental

Respuesta correcta: b) Integrar las preocupaciones sociales, ambientales y económicas en los valores, la cultura, la toma de decisiones, la estrategia y las operaciones de la empresa de manera transparente y responsable.

Resumen

- Al redactar una propuesta de patrocinio, conozca a su audiencia, mencione objetivos comunes y incluya información de contacto.
- Cuando conozca los grupos de clientes clave potenciales, puede utilizar la tabla de propuesta de valor para definir sus servicios con mayor precisión.
- Un punto de venta único (PVU) es una declaración de marketing que diferencia un producto o una marca de sus competidores.
- Cuando realice una presentación, dígaselo a sus patrocinadores quién es usted, de qué se trata su negocio y qué lo hace único. Termine el discurso con una pregunta u oración que dirija la conversación en la dirección que desee.

Referencias

Ejemplos de referencias de la séptima edición de APA:

Para artículos:

Apellido, AA (Año). Título de la obra. Título de la publicación en cursiva, volumen en cursiva(número), páginas. doi o enlace

Oliver, KL y Lalik, R. (2004). Investigación crítica sobre el cuerpo en las clases de educación física de niñas: una perspectiva postestructural crítica. *Revista de Enseñanza de Educación Física*, 23(1), 162-195. <https://doi.org/10.1123/jtpe.23.2.162>

Para libros:

Apellido, AA (Año). Título en cursiva. Editor.

Spiegel, D. (1981). *Leer por placer: Pautas*. Asociación Internacional de Lectura.

Para capítulos de libros:

Apellido, AA, & Apellido, AA (Año). Título del capítulo. En A. Surname & AA Surname (Eds.), *Título del libro en cursiva* (págs. xx-xx). Editor.

Aron, L., Botella, M. y Lubart, T. (2019). Artes culinarias: El talento y su desarrollo. En RF Subotnik, P. Olszewski-Kubilius y FC Worrell (Eds.), *La psicología del alto rendimiento: desarrollar el potencial humano en talento de un dominio específico* (págs. 345–359). Asociación Americana de Psicología. <https://doi.org/10.1037/0000120-016>

Citas en el texto

Ejemplos de citas de la séptima edición de la APA:

Si hay 1 o 2 autores, la primera y sucesivas veces que se cite se deberá mencionar a todos los autores.

Si hay 3 o más autores, el apellido del primer autor y “et al.” desde la primera vez que se citan (en referencias SE CITA TODOS LOS AUTORES).

PARAFRASEANDO

Si bien se han demostrado mejoras en la capacidad aeróbica después de 8 a 12 semanas de entrenamiento (Eather et al., 2016; Goins, 2014; Heinrich et al., 2014; Murawska-Cialowicz et al., 2015; Smith et al., 2013), solo Goins (2014) obtuvo resultados significativos. Mejoras en la capacidad anaeróbica después de 6 semanas del programa CrossFit.

COTIZACIONES

Díaz y Hernández (2010), consideran que el aprendizaje cooperativo es “el uso pedagógico de una pequeña comunidad, en la que los estudiantes trabajan juntos para incrementar su formación y la de los demás miembros” (p. 87).