



PAINT THE BIT

Rethinking artistic
and creative
competences and
job
profiles

PROYECTO PINTAR LA BROCA MÓDULO FORMATIVO

GESTIÓN EMPRESARIAL PARA ARTISTAS

COMPETENCIAS TRANSFERIBLES

ESCRITO POR: CENTRO STUDI CIUDAD DE FOLIGNO

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



RESUMEN

¿POR QUÉ LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA LOS ARTISTAS ES UNA HABILIDAD IMPORTANTE?	3
ACERCA DE LA HABILIDAD	6
ESTUDIO DE CASO : Dificultad en la gestión empresarial	7
ESCALA DE AUTOEVALUACIÓN	10
EJERCICIO	11
PARA SABER MÁS	12

Descargo de responsabilidad: El apoyo de la Comisión Europea a la producción de esta publicación no constituye una aprobación de los contenidos, que reflejan únicamente las

opiniones de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

¿POR QUÉ LA GESTIÓN EMPRESARIAL PARA LOS ARTISTAS ES UNA HABILIDAD IMPORTANTE?

La gestión empresarial es el campo de las actividades y responsabilidades empresariales relacionadas con la gestión de una empresa. Entre estos, los principales son:

- pLanning
- Implementación de estrategias
- Seguimiento de los resultadosof
- la organización de la explotación
- La asignación de tareas ai sub-alterni

Contar con las habilidades adecuadas en **gestión empresarial** es fundamental para analizarz

An escenario cada vez más dinámico, inestable y desafiante, la gestión estratégica de sus recursos se vuelve esencial e identifica en quéactivos organizativos invertir. La Beingsostenibilidad sustainabl se vuelven insostenibles a medio y largo plazo. in the short term slt is not solo es importante la dirección en la que avanzamosimportant , la velocidad marca la diferencia.

Llegar tarde o estar al día con los cambios contingentes ya no es sostenible. Tener excelentes recursos y ser un buen gerente ya no es suficiente. Necesitas ser un buen líder y saber cómo invertir what you have para marcar la diferencia.

Wdejar de lado un aspecto muy importante, como es saber interactuar activa y proactivamente con el entorno y crear un proceso de desarrollo y progreso on medio y largo plazo.

In summaría:

- **Cambio.** Hoy en día, el cambio ya no es una opción, sino una necesidad y una prioridad. El cambio ya no puede ser una respuesta a una situación, debe ser una acción estratégica capaz de anticiparse a las necesidades y retos futuros.

- **Recurso humano.** El recurso humano es el verdadero activo estratégico de un sistema, el recurso que, precisamente porque es único e irrepetible, es capaz de marcar una diferencia real y requiere una transición de una perspectiva de gestión cortoplacista a un centered .
- **Actitud.** La actitud determina los resultados que cada uno de nosotros gets, es la clave del éxito de nuestras acciones.

¿Cuáles son los beneficios de la GESTIÓN EMPRESARIAL PARA ARTISTAS?



La **gestión de empresas** artísticas identified con la the meaning of ?? gestión de las artes", especialmente en los campos artísticos que grasp de las obras de arte y el patrimonio cultural.

En general podríamos decir que es la gestión de todas las actividades que giran en torno a la carrera de un artista: negocios, marketing, negociación y actividades administrativas.

Lo que hace que la gestión de las artes sea más compleja but also la vez más estimulante es el actual escenario tecnológico y digital, que ha influido claramente en el sector artístico y cultural. as well

La innovación y las herramientas de vanguardia ofrecen nuevas y más poderosas oportunidades para la promoción y la comunicación, pero al mismo tiempo requieren habilidades y conocimientos adicionales. Hay que tener en cuenta un dato importante: la forma en que se percibe y aborda el artes it, por lo que es fundamental que la expresión artística se alinee con estos cambios.

La profesionalidad es indispensable tanto para los personajes emergentes como para los que ya están establecidos a the nivel artístico.

El objetivo final es la puesta en valor del artista y de su producto artístico. Its activity starts from a punto de partida es un .

Entre las principales actividades se encuentra la promoción del nombre y la imagen del artista a través de la participación en eventos. and events

Identifies, prepares and takes care of the marketing and promotion strategies; plans advertising in traditional and digital media; engages relationships with artistic organizations, etc.

It also includes economic and fiscal consultancy; in others, collaborates through a network of qualified professionals, in which lawyers, art commissioners, financial advisors, etc. are re-established.

En resumen, estas son las principales tareas realizar:

- Actividades de marketing y promoción de la imagen del artista y su producto
- Actividades de asesoramiento orientadas a desarrollar estrategias ganadoras para la carrera de un artista
- Negociación y celebración de contratos en colaboración con otras profesiones
- Gestión de aspectos burocráticos, administrativos y comerciales
- Gestión de alianzas y colaboraciones
- Actividades de supervisión de proyectos

ACERCA DE LA HABILIDAD

Iniciar un **negocio** no es un **negocio sencillo**. No basta con encontrar una idea. Es necesario calcular el potencial y evaluar la demanda del mercado para comprender si la idea puede tener éxito o no después lanzamiento.

Al contrario de lo que se podría pensar, un plan de negocios no solo es útil to contadores e inversores. Por el contrario, si puedes entender cómo escribir un plan de **negocios** completo, tendrás find in your hands una herramienta extremadamente poderosa para definir todos los aspectos de tu estrategia comercial, desde el marketing hasta cualquier obstáculo.

Aquí tienes un ejemplo de cómo podrías organizar tu plan de negocios:

- **Resumen ejecutivo:** que contiene el resumen de toda la información del documento.
- **Información de la empresa:** para describir quién es usted y qué planea lograr.
- **Análisis de mercado:** donde hablará sobre el tamaño del mercado, analizará la posición de su empresa y describirá el panorama competitivo.
- **Productos y servicios:** para describir el producto o servicio que vende tu empresa.
- **Estrategias de marketing:** sección donde describirás tus decisiones de marketing actuales y estrategias futuras.
- **Plan logístico y de gestión:** el plan de negocio también deberá analizar los aspectos de gestión del negocio.
- **Plan financiero:** ¿Cómo sobrevivirá su empresa? ¿Cuánto es el capital inicial y cuál are la forecasts of gain?

ESTUDIO DE CASO : Dificultad en la gestión empresarial

Andrea se da cuenta que la situación de su empresa es crítica, cuando los números no son positivos, cuando las opiniones sobre cómo resolver los problemas críticos son contradictorias, cuando la situación es objetivamente compleja y difícil de resolver. No sabe muy bien qué hacer...

➤ *¿Cómo puede Andrea manejar esta situación de crisis?*

Respuesta posible:

Comienza por llevar a cabo una auditoría real check-up de toda la organización, útil para reunir, además de los números de los estados financieros, todas las etapas productivas y financieras que han tenido lugar dentro de la empresa en los últimos años. Se trata básicamente de un diagnóstico de la empresa que sienta las bases para estudiar y planificar las mejoras a implementar en el futuro.

Si quisiéramos enumerar las acciones tomadas en orden cronológico, tendríamos 5 pasos estratégicos fundamentales:

1) Análisis de los estados financieros de la empresa de los últimos 3 años

En esta fase se procede a una comprobación y control del estado de salud de la empresa con el fin de tener un análisis completo por ratios y márgenes con indicadores fuera de parámetros resaltados en rojo y analizarlos flujos de liquidez también con gráficos.

Este paso tiene 3 funciones importantes:

1. Pone de manifiesto los errores de las cuentas y procede a las correcciones adecuadas;
2. nos ayuda a entender la how moves in its ordinary la empresa ;
3. brings out every situation de las cuentas de la empresa.

Este análisis es la clave para la mejora continua de la empresa y para aumentar el grado de eficiencia de cada recurso implicado en el proceso.

2) Análisis de la cuenta de resultados de la empresa

El objetivo de la reclasificación es obtener una estructura de estado de resultados que agrupe las cuentas de acuerdo a una lógica de gestión, para medir márgenes, resultados intermedios y resaltar los factores críticos que determinan el resultado operativo.

En este punto, el emprendedor y la dirección podrán entender dónde are problemas y cómo gestionarlos. Esta fase conduce a intervenciones dirigidas a:

1. separar los costos de producción de los costos generales para calcular el margen;

2. Distinguir entre costes fijos y variables para calcular el margen de contribución.
3. Monitorear datos (costo de personal, cargos financieros, gastos generales).

3) Redefinición de los precios de venta

El precio de venta de un producto o servicio no debe ser una decisión arbitraria y orientada a los beneficios, debe ser equilibrado, justo y tener en cuenta la identidad corporativa, la marca y la estabilidad financiera.

En el caso que nos ocupa, nos enfrentamos a las condiciones excepcionales de mercado que se produjeron principalmente en 2022 caracterizadas, por un lado, por el aumento de los precios de las materias primas, y por otro, por la baja rentabilidad de las inversiones para aumentar la capacidad de producción de las plantas. La combinación de estos dos factores requirió la redefinición de las estrategias de precios para impulsar el crecimiento del negocio y garantizar una rentabilidad adecuada.

4) Elaboración de un Plan Estratégico

Los empresarios que lideran una empresa hoy en día deben preguntarse sin demora. Design, la planificación y el control son requisitos esenciales para construir una empresa exitosa. today

¿Dónde y cómo será my business en 3 años?

El Plan Estratégico es un documento destinado a representar prospectivamente el proyecto de desarrollo empresarial, objetivo with the of evaluar su viabilidad tanto en relación con la estructura societaria en la que se inserta este proyecto, como con insertedel contexto en el que opera la empresa proponenteto and to analyze así los posibles efectos on las principales elecciones empresariales y on its Resultados económico-financieros, above all, también es una excelente tarjeta de visita with instituciones de crédito e inversores.

5) Ajuste de las líneas de crédito bancario

Comenzamos midiendo la calificación como lo hacen los bancos, con base en los últimos datos oficiales: balance, riesgos centrales, análisis de líneas de crédito existentes, verifíes la presencia de los elementos cualitativos clave: innovación y formación, calificación de legalidad, modelo 231, patentes, adaptación al 2086 2º párrafo del Código Civil italiano, plan estratégico.

El resultado obtenido no es solo la mejora del R, sobre todo se ha podido entender los puntos débiles y las corrective measures necessary para have en orden todos los parámetros.

Consultoría Estratégica: un camino que requiere compromiso pero que da resultados

La consultoría estratégica no tiene una duración definida porque depende de los tiempos de reacción del empresario y de su organización empresarialz. Cuanto

mayor sea la implicación del emprendedor, antes se alcanzarán los resultados esperadosarrive.

Conclusiones

Winston Churchill dijo una vez: "Nunca dejes que una buena crisis se desperdicie". ¡Tenía toda la razón...!

Las crisis y los problemas empresariales son tu mejor oportunidad para mejorar tus habilidades, encontrar nuevas soluciones y avanzar con éxito. Puedes hacer frente a los problemas (gastos enormes, proyectos no rentables, empleados improductivos, etc.), pero, antes que nada, tienes que aprender a salir de tu zona de confort.

Primero, aprende a controlarte. Un jefe que grita a su equipo cuando hay problemas no es un espectáculo agradable de ver, sobre todo ni siquiera puede motivar a sus colaboradores. Tendrás que convertirte en una persona más sabia (no hay alternativa). Apacigua tu ira y dirige tus emociones hacia la resolución de problemas, no hacia la destrucción de la empresa.

Esquema de módulos

Este módulo te preparará para el tipo de trabajo que emprenderás, fortaleciendo tu capacidad para reconocer e interpretar la información gerencial y financiera con el fin de desarrollar una comprensión consciente de lo que sucede dentro de una empresa. El análisis de datos empresariales y financieros se estudiará a través del análisis de casos de negocio, donde tendrás la oportunidad de aplicar, analizar e interpretar la información empresarial. Se familiarizará con la forma en que los datos empresariales y financieros ofrecen una visión de las siguientes áreas de una empresa:

- Estrategia
- Competitividad
- Operación
- Contabilidad
- Financiero

Resultados results de aprendizaje del módulo

Integrate and synthesize previous knowledge and apprenticeship from multiple and different thematic areas of business and management.

Seleccione los datos secundarios relevantes y analícelosz them para construir una comprensión holística de la gestión en un caso de negocio específico.

Aplicar el conocimiento y las habilidades sintetizadas para construir una comprensión holística de la gestión en un caso de negocio específico.

ESCALA DE AUTOEVALUACIÓN

Nivel 1:

- **Lo sé:** lo que significa ser un buen gerente
- **Soy capaz de:** organizar las actividades de un artista

Nivel 2:

- **Lo sé:** Evaluar la demanda del mercado
- **Soy capaz de:** iniciar un negocio

Nivel 3:

- **Lo sé:** Identificar herramientas innovadoras to do negocios
- **Soy capaz de:** aumentar la competitividad de mi empresa en el mercado

