

Programa Nacional de Formación

Idea de la ACCIÓN

Unidad 1 - Capítulo 4 Modelos de negocios



Bienvenidos

Este material de lectura corresponde a la Videoclase U1C4 “Modelos de negocios” disponible en: micultura.gob.pa y forma parte de un total de 20 videoclases y sus respectivos materiales de lectura y trabajo.



Objetivo de este Capítulo

Para los creadores en las industrias creativas y culturales, el objetivo es que su trabajo sea reconocido, valorado y que pueda generar ingresos para sostener su labor. Aunque el talento es esencial, no basta para garantizar la viabilidad económica que permita seguir creando.

La tendencia actual favorece el fortalecimiento de las estructuras productivas y económicas del sector cultural, exigiendo a los creadores desarrollar habilidades que les permitan vivir de su creatividad. El desafío radica en equilibrar la pasión por la creación con la necesidad de comercializar sus propuestas, conectando con audiencias dispuestas a pagar por propuestas creativas.

Se trata de establecer un adecuado intercambio de valor: los creadores ofrecen su talento y creatividad, satisfaciendo necesidades y deseos culturales, y a cambio, reciben el reconocimiento y el sustento económico que les permite continuar su labor.

En este capítulo abordaremos diversos conceptos y herramientas para que puedas desarrollar tus habilidades como emprendedores de las industrias creativas y culturales.

Algunas preguntas de este capítulo

- ◊ ¿Cómo crear un intercambio de valor entre mi trabajo creativo y el público?
- ◊ ¿Cómo puedo hacer que mi trabajo creativo genere ingresos sostenibles?
- ◊ ¿Qué es el modelo Canvas y cómo puede ayudarme a crear un emprendimiento sostenible?
- ◊ ¿Qué significa "intercambio de valor por valor" en la economía creativa?
- ◊ Soy artista o creador... ¿para qué necesito saber de todo esto?



01

Modelos de Negocios en la Economía Creativa



¿Qué es un Modelo de Negocio?

Si eres artista, creador, diseñador, artesano, escritor, compositor o similar, seguramente introducir la palabra “negocios” pueda generar emociones encontradas. Sin embargo, se trata de crear las condiciones para que tu trabajo, tu creación, pueda circular por la sociedad y llegar a los públicos interesados, a fin de que estos te acompañen y sustenten tu trabajo creativo.

Es decir, buscamos crear las condiciones para intercambiar **valor por valor**: tú ofreces elementos valiosos a través de tu creatividad a determinados públicos, satisfaciendo sus intereses y necesidades culturales, y a su vez los públicos te ofrecen elementos valiosos que te permitirán seguir creando y pagando tus cuentas.

Es una situación donde todos ganan. Ahora bien ¿cómo lo hacemos?

Un **Modelo de Negocios** es una forma de expresar de qué manera tú piensas **crear valor**, cómo te imaginas que lo vas a **entregar** y a quién y, no menos importante, cómo piensas “**capturar**” **valor**, es decir, de qué manera vas a recibir valor a cambio que te permita seguir adelante con tus ideas. El **Modelo de Negocios** busca explicar:

- ◀ **A quién sirves:** Cuáles son tus (posibles) segmentos de públicos.
- ◀ **Qué ofreces:**Cuál es tu propuesta de valor (productos, servicios, contenidos, experiencias).
- ◀ **Cómo lo haces:** Cuáles son tus actividades clave, recursos y socios.
- ◀ **Cuánto ganas:**Cuál es tu estructura de ingresos y cuáles son los costos a realizar.

Un modelo de negocio bien definido es crucial porque te ayuda a:

- ◀ **Validar tu idea:** Asegura que puedas encontrar el público adecuado para tu oferta.
- ◀ **Atraer inversión:** Genera confianza en personas o entidades que pueden invertir en tu idea.
- ◀ **Gestionar tu empresa:** Proporciona una hoja de ruta para tomar decisiones estratégicas.
- ◀ **Adaptarte al cambio:** Te permite ajustar tu estrategia a medida que evoluciona el mercado.

Puedes ver al Modelo de Negocios como un mapa que te permitirá identificar los aspectos relevantes de tu actividad así como las relaciones entre ellos.

Es decir, te permite pensar a tu emprendimiento como un sistema compuesto por varios componentes que interactúan entre sí. Y tú eres quién controla este sistema para crear diversos tipos de valores.



Poner en valor tu identidad cultural y emprendedora

El modelo de negocios trasciende los aspectos económicos, abarcando la narrativa cultural y la identidad del emprendedor como miembro de una comunidad.

Integrar la propia cultura y crear conexiones emocionales con el público genera valor y diferenciación en el mercado.

Al incluir historias significativas y reflejar la identidad cultural, se fomenta una base de públicos leales y se contribuye al fortalecimiento de la comunidad, celebrando y promoviendo su herencia cultural. Esta estrategia permite atraer nuevos públicos que valoran los aspectos que van más allá de los meramente prácticos.

Categoría	Descripción	Ejemplo
Humanizar tu emprendimiento	Incluir relatos personales y de la comunidad para hacer la marca más cercana.	Marca de café que cuenta la historia de los agricultores locales.
Emoción como Conector	Evocar sentimientos para conectar con el público más allá del producto.	Campaña mostrando momentos familiares compartidos alrededor de un producto.
Resonancia Cultural	Alinear las historias con eventos o movimientos culturales relevantes.	Marca de ropa que lanza una colección inspirada en festividades locales.
Arco Narrativo	Utilizar una estructura clara (comienzo, desarrollo, desenlace) en las historias.	Video que sigue el proceso de creación y uso del producto, mostrando desafíos y logros.
Inclusión y Diversidad	Incluir diversas perspectivas y experiencias en las narrativas.	Campaña comunicacional mostrando a personas de diferentes orígenes vinculadas por un mismo elemento cultural.
Autenticidad	Ser genuino y reflejar los valores de la marca en las historias.	Negocio familiar que comparte su historia de cómo comenzaron y los valores que guían su crecimiento.
Contenido Generado por el Usuario	Involucrar a los públicos para que compartan sus propias historias relacionadas con la oferta cultural.	Campañas donde los públicos envían fotos o relatos sobre cómo se vinculan con la oferta cultural en su vida diaria.

Integrar la narrativa cultural en modelo de negocios no solo te servirá para definir mejor el perfil identitario de tu emprendimiento, generando conexiones emocionales más profundas, sino que también fortalece la identidad de tu marca al reflejar las experiencias y valores de tu comunidad.

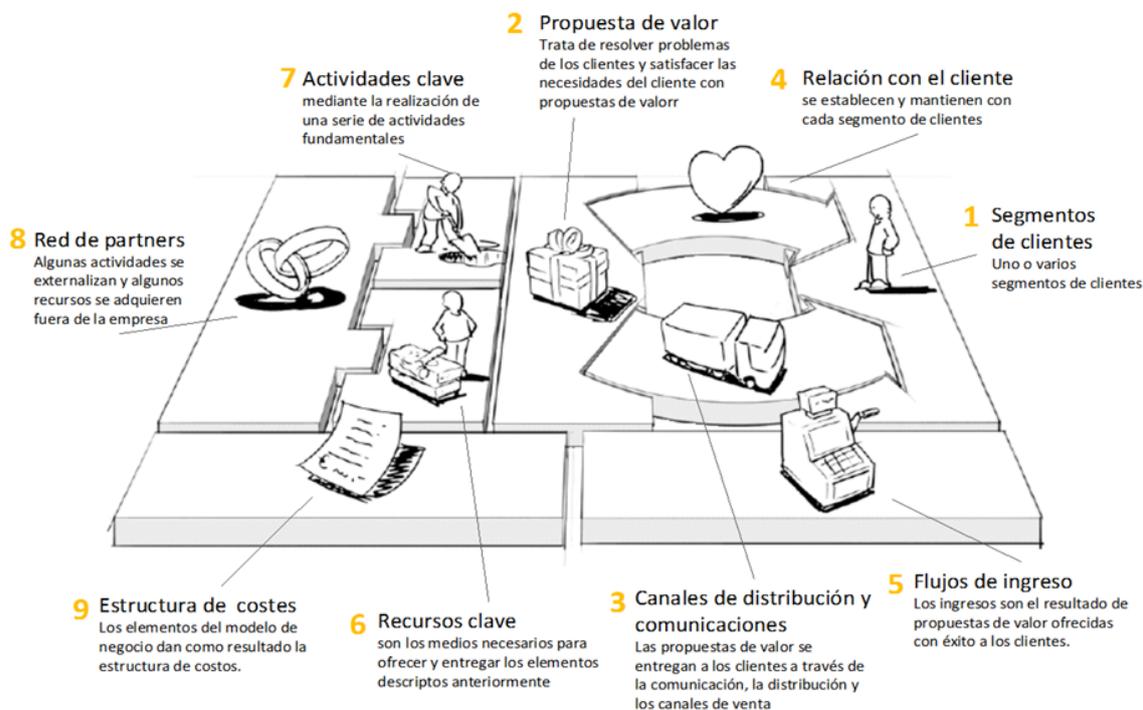


02

¿Cómo Se Hace? El Modelo Canvas

El Lienzo de Modelo de Negocio (Business Model Canvas)

El **Modelo Canvas**, es una herramienta visual muy potente que nos ayuda a ordenar nuestras ideas, identificar los elementos más relevantes y nos ayuda a proponer rutas de acción para que tus creaciones lleguen a los públicos correspondientes y que puedas recibir el valor que te mereces por tu trabajo, adaptándote a la realidad del entorno donde trabajas.



El Modelo Canvas es una herramienta muy útil para diseñar y analizar modelos de negocios. Fue desarrollado por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur.

El Modelo Canvas se compone de nueve bloques que representan diferentes aspectos esenciales de un emprendimiento. Imagina cada bloque como un área especializada de tu emprendimiento, el cual va a funcionar adecuadamente si todos los bloques están bien definidos y tenemos claridad en cómo interactúan unos con otros.

Te sugerimos que veas [este video](https://youtu.be/OnvW8vbM02U?si=QswOdWNo63BfVhGy) para comprender mejor cómo elaborar tu modelo de negocios utilizando el Modelo Canvas. Ten en cuenta que es necesario adaptar los contenidos del video a la realidad particular de tu sector y emprendimiento. (enlace al video: <https://youtu.be/OnvW8vbM02U?si=QswOdWNo63BfVhGy>)

Por ejemplo, cuando se plantea que en la Propuesta de Valor se analizan las necesidades de los clientes, podemos pensar en turistas internacionales que quieren conocer más de la cultura panameña. Su necesidad puede ser también un deseo o un interés que vamos a satisfacer con nuestras propuestas de valor.

Algunas preguntas que pueden servir para orientar el diseño puedes encontrarlas en la tabla de la siguiente página.

Los bloques del Modelo Canvas

Bloque	Descripción	Preguntas clave para el diseño
Segmento de Clientes	Define los grupos específicos de personas o empresas a los que tu emprendimiento busca servir, identificando sus necesidades, hábitos y preferencias.	<ul style="list-style-type: none"> -¿Qué valoran más estas personas en una experiencia creativa o cultural? -¿A quién va dirigido principalmente tu proyecto creativo o cultural? (¿Jóvenes, adultos, turistas, etc.?) -¿Dónde se encuentran estas personas? (¿En redes sociales, eventos culturales, etc.?) -¿Existen diferentes tipos de clientes o audiencias que podrían beneficiarse de mi propuesta?
Propuesta de Valor	Describe lo que tu emprendimiento ofrece y cómo satisface las necesidades o deseos de tus públicos. No son las actividades o productos, sino qué valor agrega tu oferta a tus públicos.	<ul style="list-style-type: none"> -¿Qué problema o necesidad resuelve tu oferta en el ámbito creativo o cultural o qué oportunidad aprovecha? -¿Qué emociones, experiencias o valores aporta tu oferta a tu audiencia o clientes? -¿Qué beneficios ofrece tu proyecto a tus clientes?
Canales	Define cómo tu oferta llegará a los públicos, incluyendo canales de distribución y comunicación.	<ul style="list-style-type: none"> -¿Cómo vas a dar a conocer tu proyecto a tus clientes? (¿Redes sociales, boca a boca, medios de comunicación, etc.?). -¿Dónde y cómo van a poder acceder tus clientes a tu proyecto? -¿Qué canales son más efectivos para llegar a tu público objetivo en las industrias creativas y culturales? -¿Cómo puedes mejorar la experiencia de compra o acceso a mi producto o servicio cultural?
Relación con Clientes	Planifica la interacción con los públicos para fomentar lealtad y satisfacción.	<ul style="list-style-type: none"> -¿Cómo puedes construir una comunidad en torno a tu proyecto creativo? -¿Qué estrategias puedes usar para fidelizar a tu audiencia y mantener su interés en el tiempo? -¿Cómo puedes transformar público ocasional en seguidores leales y embajadores de tu marca? -¿Qué tipo de experiencia quieres que tengan tus clientes con tu proyecto? (¿Cercana, profesional, divertida, etc.?)
Recursos Clave	Identifica cuáles son los elementos necesarios para llevar a cabo tu propuesta de valor (físicos, intelectuales, humanos, comunicacionales, digitales y financieros).	<ul style="list-style-type: none"> -¿Qué necesitas para que tu proyecto creativo o cultural funcione? (¿Equipamiento, talento humano, propiedad intelectual, etc.?) -¿Cuáles son los activos más valiosos con los que ya cuentas (equipo, infraestructura, propiedad intelectual, dinero, etc.)? -¿Qué recursos puedes conseguir a través de alianzas o colaboraciones?
Actividades Clave	Define las acciones esenciales para hacer funcionar tu modelo de negocio y entregar tu propuesta de valor.	<ul style="list-style-type: none"> -¿Qué tienes que hacer para que tu proyecto creativo o cultural sea un éxito? (¿Crear contenido, promocionar, gestionar eventos, etc.?) -¿Qué actividades son esenciales para entregar tu propuesta de valor a tus clientes? -¿Cómo puedes innovar en la forma en que desarrollas y entregas tu propuesta de valor?
Socios Clave	Establece alianzas estratégicas con personas, empresas o entidades que puedan ayudarte a alcanzar tus objetivos.	<ul style="list-style-type: none"> ¿Quiénes te pueden ayudar a que tu proyecto creativo o cultural sea más exitoso? (¿Otros artistas, empresas, instituciones, etc.?) ¿Cómo puedes crear alianzas estratégicas que beneficien a todas las partes involucradas y fortalezcan tu proyecto creativo o cultural?
Flujo de Ingresos	Define cómo generarás ingresos, diversificando las ofertas (ventas directas, suscripciones, talleres, etc.).	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo vas a generar ingresos con tu proyecto creativo o cultural? (¿Venta de entradas, patrocinios, publicidad, crowdfunding, etc.?) ¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes por tu proyecto? ¿Cómo puedes diversificar tus fuentes de ingresos para asegurar la sostenibilidad económica de tu proyecto?
Estructura de Costos	Analiza todos los costos involucrados en la operación del negocio, incluyendo fijos, variables, impuestos y cargas sociales.	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuáles son los principales gastos fijos y variables de tu proyecto creativo o cultural? (¿Alquiler, materiales, salarios, marketing, etc.?) ¿Cómo puedes reducir tus costos sin comprometer la calidad de tu proyecto? ¿Qué estrategias puedes implementar para gestionar tus costos y asegurar la sostenibilidad económica de tu proyecto creativo o cultural?



03

Ejemplos de Uso del Modelo Canvas

Ejemplo 1: Plataforma de Streaming para Música Panameña "Sonido PTY"

Bloque	Descripción	Cómo utilizar
Segmento de Clientes	1. Artistas visuales que buscan visibilidad y ventas. 2. Coleccionistas y amantes del arte. 3. Empresas que desean adquirir arte panameño para sus espacios.	Definir la Estrategia de Clientes: <ul style="list-style-type: none"> • Artistas: Ofrecerles una plataforma que les ayude a ganar visibilidad y generar ingresos. • Oyentes: Crear experiencias únicas como playlists personalizadas, contenido exclusivo y recomendaciones según sus gustos. • Marcas y empresas: Buscar alianzas con empresas que quieran patrocinar a artistas locales o publicidad dentro de la plataforma.
Propuesta de Valor	Plataforma digital que conecta artistas panameños con compradores y coleccionistas a nivel nacional e internacional, permitiendo la compra de obras físicas y digitales, así como exhibiciones virtuales.	Clarificar la Propuesta de Valor: <ul style="list-style-type: none"> • Enfocarse en lo que hace única a Sonido PTY: es una plataforma de streaming exclusiva para música panameña. • Esto les ayudará a atraer a un público específico (jóvenes, adultos y artistas panameños), y a diseñar estrategias de marketing más efectivas.
Canales	1. Artistas visuales que buscan visibilidad y ventas. 2. Coleccionistas y amantes del arte. 3. Empresas que desean adquirir arte panameño para sus espacios.	Optimizar los Canales de Distribución: <ul style="list-style-type: none"> • Tener una app y un sitio web accesibles y bien diseñados. • Usar redes sociales como Instagram, TikTok y YouTube para atraer usuarios y promover artistas. • Realizar eventos en vivo y participar en festivales para fortalecer la marca.
Relación con Clientes	Experiencia interactiva con tours virtuales de exposiciones, asesoría para compradores, contenido educativo sobre el arte panameño, comunidad de artistas y coleccionistas.	Construir Relaciones con los Clientes: <ul style="list-style-type: none"> • Incentivar la interacción en redes sociales y la creación de contenido generado por los usuarios. • Ofrecer herramientas para que los oyentes descubran y compartan música nueva fácilmente.
Recursos Clave	Plataforma digital, red de artistas y compradores, equipo de curadores, tecnologías de realidad aumentada y digital, sistemas de pago en línea.	Fortalecer los Recursos Clave: <ul style="list-style-type: none"> • Construir una base de datos sólida de música panameña. • Contar con un equipo técnico para mantener la plataforma funcionando sin fallas. • Tener expertos en marketing digital que sepan posicionar la plataforma.
Actividades Clave	Desarrollo y actualización de la plataforma, captación y curaduría de artistas, marketing y publicidad, organización de exposiciones digitales y físicas, alianzas con empresas y coleccionistas.	Desarrollar Actividades Clave: <ul style="list-style-type: none"> • Promoción constante para atraer oyentes y artistas. • Mantener actualizada la plataforma con mejoras tecnológicas y nuevas funciones. • Negociaciones con sellos y artistas para ampliar el catálogo musical.
Socios Clave	Artistas emergentes y consolidados, galerías físicas y museos, plataformas de pago digital, empresas de logística para envíos de obras, expertos en blockchain.	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar las Alianzas Estratégicas: • Firmar acuerdos con artistas, festivales y emisoras de radio para aumentar la visibilidad. • Aliarse con empresas de tecnología y marcas patrocinadoras
Flujo de Ingresos	Comisión por venta de obras, membresías premium para artistas, patrocinios de empresas, eventos de exhibición, venta de arte digital s y cursos online de arte.	Generar Ingresos de Forma Sostenible: <ul style="list-style-type: none"> • Monetizar a través de suscripciones premium, publicidad, eventos en vivo y patrocinios. • Evaluar el modelo de negocio de plataformas como Spotify o Apple Music para adaptar las mejores prácticas a la realidad panameña.
Estructura de Costos	Desarrollo y mantenimiento de la plataforma, costos de transacción en ventas, marketing y publicidad, organización de exposiciones, soporte técnico y logístico.	Administrar los Costos Inteligentemente: <ul style="list-style-type: none"> • Priorizar la inversión en tecnología, marketing y derechos de transmisión. • Buscar alternativas para reducir costos en servidores y almacenamiento en la nube

Ejemplo 2: Galería Digital y Mercado de Arte "ArtePTY"

Bloque	Descripción	Cómo utilizar
Segmento de Clientes	1. Artistas visuales que buscan visibilidad y ventas. 2. Coleccionistas y amantes del arte. 3. Empresas que desean adquirir arte panameño para sus espacios.	Definir la Estrategia de Clientes: <ul style="list-style-type: none"> Artistas: Ofrecerles una plataforma que les ayude a ganar visibilidad y generar ingresos. Oyentes: Crear experiencias únicas como playlists personalizadas, contenido exclusivo y recomendaciones según sus gustos. Marcas y empresas: Buscar alianzas con empresas que quieran patrocinar a artistas locales o publicidad dentro de la plataforma.
Propuesta de Valor	Plataforma digital que conecta artistas panameños con compradores y coleccionistas a nivel nacional e internacional, permitiendo la compra de obras físicas y arte digital, así como exhibiciones virtuales.	Clarificar la Propuesta de Valor: <ul style="list-style-type: none"> Enfocarse en lo que hace única a Sonido PTY: es una plataforma de streaming exclusiva para música panameña. Esto les ayudará a atraer a un público específico (jóvenes, adultos y artistas panameños) y a diseñar estrategias de marketing más efectivas.
Canales	Página web con galería virtual, redes sociales (Instagram, Pinterest, TikTok), exposiciones físicas temporales en espacios aliados, colaboración con influencers del arte.	Optimizar los Canales de Distribución: <ul style="list-style-type: none"> Tener una app y un sitio web accesibles y bien diseñados. Usar redes sociales como Instagram, TikTok y YouTube para atraer usuarios y promover artistas. Realizar eventos en vivo y participar en festivales para fortalecer la marca.
Relación con Clientes	Experiencia interactiva con tours virtuales de exposiciones, asesoría para compradores, contenido educativo sobre el arte panameño, comunidad de artistas y coleccionistas.	Construir Relaciones con los Clientes: <ul style="list-style-type: none"> Incentivar la interacción en redes sociales y la creación de contenido generado por los usuarios. Ofrecer herramientas para que los oyentes descubran y compartan música nueva fácilmente.
Recursos Clave	Plataforma digital, red de artistas y compradores, equipo de curadores, tecnologías de realidad aumentada y arte digital, sistemas de pago en línea.	Fortalecer los Recursos Clave: <ul style="list-style-type: none"> Construir una base de datos sólida de música panameña. Contar con un equipo técnico para mantener la plataforma funcionando sin fallas. Tener expertos en marketing digital que sepan posicionar la plataforma.
Actividades Clave	Desarrollo y actualización de la plataforma, captación y curaduría de artistas, marketing y publicidad, organización de exposiciones digitales y físicas, alianzas con empresas y coleccionistas.	Desarrollar Actividades Clave: <ul style="list-style-type: none"> Promoción constante para atraer oyentes y artistas. Mantener actualizada la plataforma con mejoras tecnológicas y nuevas funciones. Negociaciones con sellos y artistas para ampliar el catálogo musical.
Socios Clave	Artistas emergentes y consolidados, galerías físicas y museos, plataformas de pago digital, empresas de logística para envíos de obras, expertos en blockchain y arte digital.	<ul style="list-style-type: none"> Aprovechar las Alianzas Estratégicas: Firmar acuerdos con artistas, festivales y emisoras de radio para aumentar la visibilidad. Aliarse con empresas de tecnología y marcas patrocinadoras
Flujo de Ingresos	Comisión por venta de obras, membresías premium para artistas, patrocinios de empresas, eventos de exhibición, venta de arte digital y cursos online de arte.	Generar Ingresos de Forma Sostenible: <ul style="list-style-type: none"> Monetizar a través de suscripciones premium, publicidad, eventos en vivo y patrocinios. Evaluar el modelo de negocio de plataformas como Spotify o Apple Music para adaptar las mejores prácticas a la realidad panameña.
Estructura de Costos	Desarrollo y mantenimiento de la plataforma, costos de transacción en ventas, marketing y publicidad, organización de exposiciones, soporte técnico y logístico.	Administrar los Costos Inteligentemente: <ul style="list-style-type: none"> Priorizar la inversión en tecnología, marketing y derechos de transmisión. Buscar alternativas para reducir costos en servidores y almacenamiento en la nube

Ejemplo 3: "Arte en Madera PTY"

Bloque	Descripción	Cómo utilizar
Segmento de Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Coleccionistas de arte y decoración. - Hoteles, restaurantes y empresas que buscan piezas únicas. - Turistas interesados en artesanía local. 	<p>Definir la Estrategia de Clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigar qué buscan estos clientes en una pieza de arte en madera. • Segmentar ofertas según cada tipo de cliente (ejemplo: piezas exclusivas para coleccionistas, decoración para hoteles).
Propuesta de Valor	<ul style="list-style-type: none"> - Creaciones únicas en madera con diseños innovadores inspirados en la naturaleza panameña. - Producción sostenible con materiales reciclados o provenientes de fuentes responsables. - Personalización de piezas según el cliente. 	<p>Clarificar la propuesta de valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Comunicar qué hace especial al producto (ejemplo: historia detrás de cada pieza, proceso artesanal). • Destacar el impacto ambiental positivo del uso de madera sostenible.
Canales	<ul style="list-style-type: none"> - Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok) para mostrar procesos y productos. - Tienda en línea con envío internacional. - Venta en ferias de arte y mercados turísticos. 	<p>Optimizar los canales de distribución:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar qué canal genera más ventas y potenciarlo. • Establecer alianzas con tiendas de souvenirs y galerías de arte.
Relación con Clientes	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia personalizada en el diseño de piezas. - Contenidos en redes sociales que muestren el proceso creativo. - Atención directa y seguimiento postventa para fidelización. 	<p>Construir relaciones con los clientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer descuentos o beneficios a clientes recurrentes. • Crear una comunidad en redes sociales donde los clientes compartan fotos de sus piezas.
Recursos Clave	<ul style="list-style-type: none"> - Habilidad en la talla de madera y diseño. - Materia prima de alta calidad. - Herramientas especializadas para el tallado. 	<p>Fortalecer los recursos clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Invertir en capacitación y nuevas técnicas de tallado. • Buscar proveedores confiables de madera sostenible.
Actividades Clave	<ul style="list-style-type: none"> - Diseño y producción de piezas. - Estrategias de marketing y presencia digital. - Participación en ferias y exposiciones. 	<p>Desarrollar actividades clave:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear un calendario de producción y promoción para evitar tiempos muertos. • Priorizar la creación de contenido visual atractivo en redes sociales.
Socios Clave	<ul style="list-style-type: none"> - Proveedores de madera certificada. - Galerías de arte y tiendas de souvenirs. - Influencers o expertos en arte que promuevan el producto. 	<p>Aprovechar las alianzas estratégicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Negociar precios y términos de colaboración con proveedores. • Conseguir embajadores de marca que recomienden el producto.
Flujo de Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> - Venta directa de tallas en madera. - Personalización y encargos especiales. - Cursos y talleres sobre técnicas de tallado. 	<p>Generar ingresos de modo sostenible:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diversificar fuentes de ingreso para no depender solo de la venta de productos. • Crear modelos de suscripción o preventas para garantizar flujo de caja.
Estructura de Costos	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de materia prima y herramientas. - Gastos de promoción y logística. - Costos de participación en ferias y exposiciones. 	<p>Administrar los costos inteligentemente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Optimizar la compra de materiales para reducir desperdicio. • Evaluar qué gastos generan más retorno y enfocarse en ellos.



Sugerencias

Las oportunidades para desarrollar modelos de negocios sostenibles en las industrias creativas y culturales de Panamá son inmensas.

Te compartimos algunas ideas que pueden servir de inspiración.

- **Economía de la Experiencia:** Ofrece experiencias memorables en lugar de productos (ej. Tours inmersivos en el Casco Antiguo, festivales de música con gastronomía local).
- **Crowdfunding:** Financia proyectos a través de pequeñas contribuciones de un gran número de personas (ej. Producción de un documental sobre la historia del Canal de Panamá realizado con pequeños aportes de muchos interesados).
- **Suscripción:** Ofrece acceso continuo a contenidos o servicios por una tarifa recurrente (ej. Plataforma de streaming de música panameña, membresía a un club de lectura de autores locales).
- **Licencias y Propiedad Intelectual:** Genera ingresos a través de la venta o alquiler de derechos de autor (ej. Licenciar diseños de personajes para su uso en publicidad o animaciones digitales).
- **Comercio Justo:** Promueve prácticas comerciales éticas y sostenibles (ej. Tienda que vende productos artesanales directamente de las comunidades indígenas).
- **Turismo Cultural:** Ofrece experiencias turísticas que resaltan la riqueza cultural de Panamá (ej. Tours a comunidades indígenas, clases de cocina panameña).

Conclusión

Integrar la narrativa cultural en modelo de negocios no solo te servirá para definir mejor el perfil identitario de tu emprendimiento, generando conexiones emocionales más profundas, sino que también fortalece la identidad de tu marca al reflejar las experiencias y valores de tu comunidad.

Otros enlaces:

Modelo Canvas: ¿Qué es, para qué sirve y cómo hacerlo con ejemplos?

<https://asana.com/es/resources/business-model-canvas>

Lean Canvas: qué es y plantilla

<https://founderz.com/es/blog/que-es-lean-canvas/>

05

Ejercicios



Ejercicios para la videoclase U1C4

Modelos de Negocios en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U1C4 Modelos de Negocios.

Los ejercicios contienen las instrucciones, una autoevaluación y un ejemplo para que puedas realizarlos por tu cuenta.

U1C4 Modelos de negocios en las ICC

1. Ejercicio 1: Identificación de segmentos de clientes

Objetivo:

Desarrollar la capacidad de identificar y caracterizar detalladamente los segmentos de clientes para un emprendimiento cultural/creativo.

Instrucciones Prácticas:

1. Lee la sección "Segmento de Clientes" del documento U1C4 Introducción a los modelos de negocios en las ICC.
2. Identifica 3 segmentos diferentes de clientes potenciales para tu emprendimiento creativo
3. Para cada segmento, describe:
 - Características demográficas (edad, ubicación, nivel socioeconómico)
 - Intereses culturales específicos
 - Hábitos de consumo cultural
 - Canales de comunicación que utilizan
 - Capacidad y disposición de pago

Autoevaluación:

- ¿Identifiqué claramente las características distintivas de cada segmento?
- ¿Los segmentos identificados son lo suficientemente diferentes entre sí?
- ¿La información es específica y confiable?
- ¿Consideré aspectos culturales relevantes para Panamá?

Ejemplo:

Segmento 1: Turistas culturales internacionales

- Demografía: 35-60 años, norteamericanos y europeos, nivel socioeconómico alto
- Intereses: Artesanía tradicional panameña, historia local, experiencias culturales auténticas
- Hábitos: Viajan 2-3 veces al año, buscan productos únicos y con historia
- Canales: TripAdvisor, blogs de viaje, Instagram
- Disposición de pago: Alta, valoran productos artesanales auténticos

Ejercicios para la videoclase U1C4

Modelos de Negocios en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U1C4 Modelos de Negocios.

Los ejercicios contienen las instrucciones, una autoevaluación y un ejemplo para que puedas realizarlos por tu cuenta.

U1C4 Modelos de negocios en las ICC

1. Ejercicio 2; Desarrollo de propuesta de valor cultural

Objetivo:

Crear una propuesta de valor diferenciada que integre elementos culturales panameños.

Instrucciones Prácticas:

1. Lee la sección "Lectura base: Sección "Propuesta de Valor" del documento U1C4 Introducción a los modelos de negocios en las ICC.
2. Define tu propuesta de valor respondiendo:
 - ¿Qué necesidad/deseo cultural satisfaces?
 - ¿Qué elementos culturales únicos incorporas?
 - ¿Qué te diferencia de otras ofertas similares?
 - ¿Cómo integras la identidad cultural panameña?
 - ¿Qué valor emocional aportas?

Autoevaluación:

- ¿Mi propuesta comunica claramente el valor cultural?
- ¿Incorpora elementos distintivos de la cultura panameña?
- ¿Es relevante para mis segmentos identificados?
- ¿Es única y diferenciada?

Ejemplo:

"Conectamos a artesanos tradicionales del interior con compradores internacionales a través de una plataforma digital que cuenta las historias detrás de cada pieza, preservando técnicas ancestrales y generando ingresos justos para las comunidades artesanas."

Ejercicios para la videoclase U1C4

Modelos de Negocios en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U1C4 Modelos de Negocios.

Los ejercicios contienen las instrucciones, una autoevaluación y un ejemplo para que puedas realizarlos por tu cuenta.

U1C4 Modelos de negocios en las ICC

1. Ejercicio 3: Mapeo de recursos culturales

Objetivo:

Identificar y catalogar los recursos clave necesarios para un emprendimiento cultural.

Instrucciones Prácticas:

1. Lee la sección "Recursos Clave" del documento U1C4 Introducción a los modelos de negocios en las ICC.
2. Elabora un inventario detallado de recursos en estas categorías:
 - Recursos culturales/creativos
 - Recursos humanos
 - Recursos físicos
 - Recursos digitales
 - Recursos financieros
3. Para cada recurso, especifica:
 - Disponibilidad actual
 - Cómo obtenerlo
 - Costo estimado
 - Alternativas posibles

Autoevaluación:

- ¿Identifiqué todos los recursos esenciales?
- ¿Las fuentes de obtención son realistas?
- ¿Consideré alternativas viables?
- ¿Los costos son realistas para el contexto panameño?

Ejemplo:

Recurso: Maestro artesano tradicional

- Disponibilidad: Limitada, hay 5 maestros en la región
- Obtención: Programa de colaboración con comunidad indígena local
- Costo: \$500 mensuales por capacitación
- Alternativa: Programas de formación en línea + prácticas presenciales

Ejercicios para la videoclase U1C4

Modelos de Negocios en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U1C4 Modelos de Negocios.

Los ejercicios contienen las instrucciones, una autoevaluación y un ejemplo para que puedas realizarlos por tu cuenta.

U1C4 Modelos de negocios en las ICC

1. Ejercicio 4: Diseño de estrategia de relaciones con los públicos

Objetivo:

Desarrollar estrategias para construir relaciones duraderas con los públicos basadas en la identidad cultural.

Instrucciones Prácticas:

1. Lee la sección "Sección "Relación con Clientes" del documento U1C4 Introducción a los modelos de negocios en las ICC.
2. Diseña una estrategia de relación para cada fase:
 - Captación inicial
 - Fidelización
 - Crecimiento de la relación
 - Conversión en embajadores culturales
3. Para cada fase, define:
 - Acciones específicas
 - Contenido cultural a compartir
 - Canales de comunicación
 - Métricas de éxito

Autoevaluación:

- ¿Las estrategias son culturalmente relevantes?
- ¿Son viables con los recursos disponibles?
- ¿Generan valor para el cliente?
- ¿Son medibles y evaluables?

Ejemplo:

Fase de Fidelización:

- Newsletter mensual con historias de artesanos locales
- Invitaciones a talleres presenciales de técnicas tradicionales
- Programa de puntos canjeables por experiencias culturales
- Métrica: % de clientes que regresan en 6 meses

Ejercicios para la videoclase U1C4

Modelos de Negocios en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U1C4 Modelos de Negocios.

Los ejercicios contienen las instrucciones, una autoevaluación y un ejemplo para que puedas realizarlos por tu cuenta.

U1C4 Modelos de negocios en las ICC

1. Ejercicio 4: Narrativa cultural del emprendimiento

Objetivo:

Desarrollar estrategias para construir relaciones duraderas con los públicos basadas en la identidad cultural.

Instrucciones Prácticas:

1. Lee la sección Sección "Poner en valor tu identidad cultural y emprendedora" del documento U1C4 Introducción a los modelos de negocios en las ICC.
2. Desarrolla tu narrativa cultural respondiendo:
 - Historia personal/familiar relacionada con el emprendimiento
 - Conexión con la tradición cultural panameña
 - Impacto social/cultural que buscas generar
 - Valores culturales que representas
 - Visión de futuro para la cultura local

Autoevaluación:

- ¿La narrativa es auténtica y personal?
- ¿Conecta con la identidad cultural panameña?
- ¿Genera conexión emocional?
- ¿Comunica valores culturales claros?

Ejemplo:

"Crecí viendo a mi abuela tejer molas en Guna Yala. Cada puntada contaba una historia de nuestra cultura, cada color representaba un elemento de nuestra cosmovisión. Hoy, mi emprendimiento busca preservar estas técnicas ancestrales mientras creamos oportunidades económicas para las nuevas generaciones de artesanas..."



¡Gracias!

Por utilizar este material. Siéntete libre de compartirlo con quienes creas que pueden beneficiarse de sus contenidos.



Es una iniciativa de la Dirección Nacional de Economía Creativa del Ministerio de Cultura de Panamá.

Su objetivo es aportar conocimientos, herramientas y formación para desarrollar la Economía Creativa en Panamá.

Está dirigido a (potenciales) emprendedores de las Industrias Creativas y Culturales panameñas, funcionarios, gestores culturales, comunicadores, docentes y todas las personas con interés en este tema.

Producido por:



Dirección Nacional de Economía Creativa

Director Nacional: Miguel Fábrega

Idea y realización: Gerardo Neugovsen

Producción Videoclases: Monkristo Producciones

Febrero 2025


GOBIERNO NACIONAL
★ CON PASO FIRME ★

MINISTERIO
DE CULTURA