

Programa Nacional de Formación

Idea de la ACCIÓN

Unidad 5 - Capítulo 3 Diseño y Gestión de Modelos de Negocios



Bienvenidos

Este material de lectura corresponde a la Videoclase U5C3 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

En la Unidad 1, Capítulo 4 introdujimos el concepto de Modelo de Negocios y la herramienta CANVAS para diseñarlo. Vimos su utilidad, sus 9 componentes y analizamos brevemente cómo integrar los distintos aspectos de un emprendimiento con esta herramienta visual.

En este capítulo vamos a explorar juntos el Modelo Canvas, para ayudarte a organizar tus ideas y darles forma paso a paso. Usaremos ejemplos locales para que todo tenga sentido y sea cercano a tu realidad.

Al final, tendrás claro cómo aplicar este modelo a tu emprendimiento en las industrias creativas y culturales de Panamá. ¡Empecemos!



Algunas preguntas de este capítulo

- ◊ ¿Cómo se puede asegurar que tu propuesta de valor realmente resuene con las necesidades y deseos del segmento de tus públicos?
- ◊ ¿De qué manera la identificación y ejecución de las actividades clave correctas puede impulsar el éxito de un emprendimiento creativo?
- ◊ ¿Cómo la creación de alianzas estratégicas sólidas puede ampliar las capacidades y el alcance de un negocio cultural?
- ◊ ¿De qué manera la aplicación del Modelo Canvas puede transformar una idea creativa en un modelo de negocio sostenible?



01

Diseña el Mapa de tu Emprendimiento

¿Por qué es importante este tema?

Imagina que tienes un rompecabezas con muchas piezas: **tu talento, tus clientes, los recursos** que necesitas y cómo vas a generar ingresos para que tu emprendimiento sea sostenible y perdure en el tiempo.

Cada una de esas piezas contiene una parte de la información, pero es la integración de todas las piezas sobre un tablero que nos permite ver la obra terminada. Al encajarlas de la manera adecuada podemos ver y entender el contenido.

El Modelo Canvas, que ya hemos conocido, es como ese tablero donde colocas cada una de las piezas para que encajen y formen una imagen clara: **tu emprendimiento**. Fue creado por Alexander Osterwalder y es usado en todo el mundo porque es visual, práctico y perfecto para quienes están empezando.

En las industrias creativas y culturales de Panamá —piensa en artesanías, gastronomía, música o turismo cultural— este modelo es ideal porque combina tu pasión con una estrategia para que sea rentable y sostenible.

El desafío para ti es diseñar cada una de esas piezas y en este capítulo analizamos cómo hacerlo, para que puedas pasar **¡De la idea a la acción!**



Frases para tener en cuenta

"La sostenibilidad es un camino hacia la justicia social." — Vandana Shiva

"Cada acción cuenta; cada pequeño paso hacia la sostenibilidad suma." — Jane Goodall

"El desarrollo sostenible requiere un cambio en nuestra forma de pensar y actuar." — Ban Ki-moon

"Las comunidades creativas son las que pueden transformar el mundo." — Carlos Salcedo

"La gestión adecuada de recursos es esencial para el éxito a largo plazo de cualquier emprendimiento." — Peter Drucker



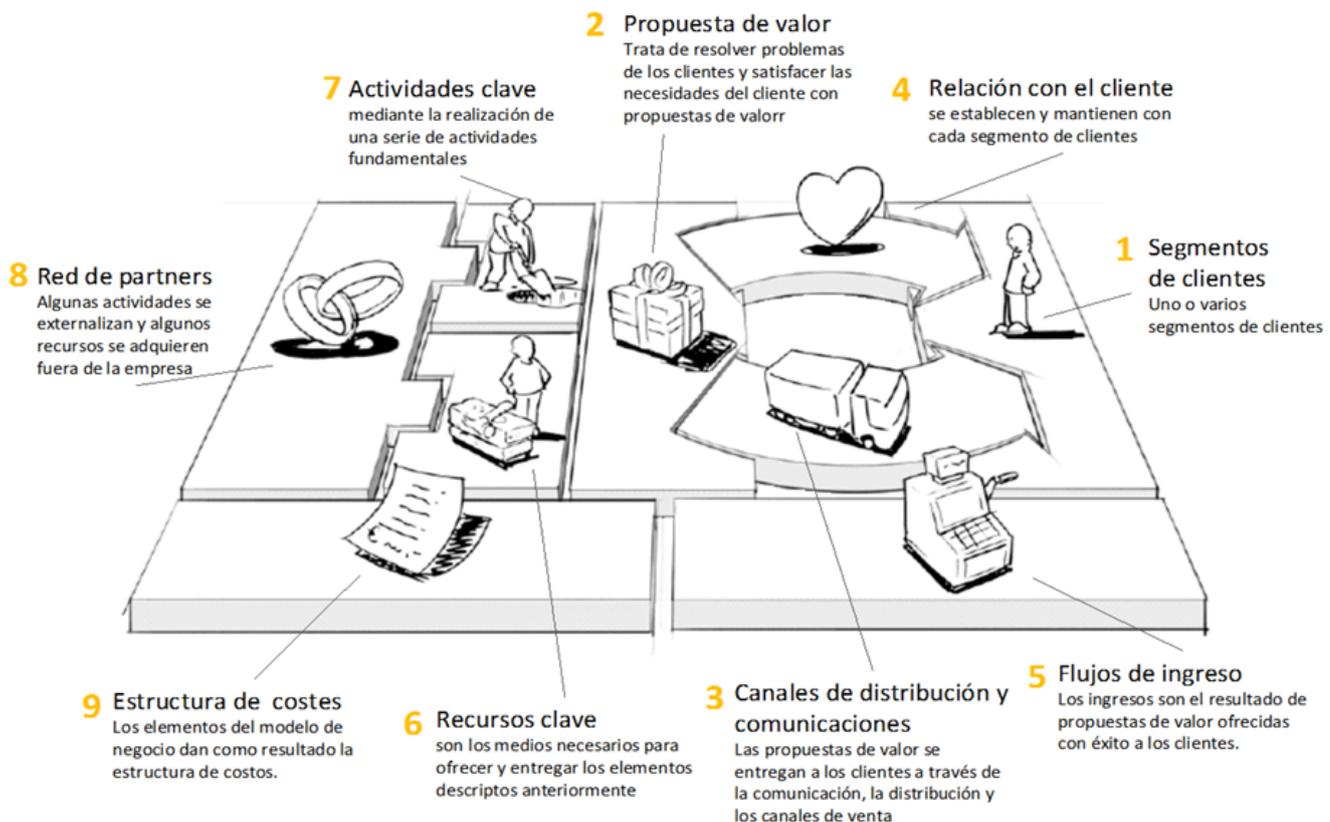
02

Modelo Canvas en Acción

Los 9 bloques del Modelo Canvas

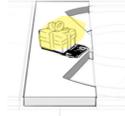
Recordemos la estructura del Modelo Canvas, que nos servirá para analizar cómo podrías aplicarlo a tu emprendimiento. Tal como vimos en la Unidad 1, el Modelo se basa en 9 bloques:

1. **Propuesta de Valor:** ¿Qué ofreces que sea especial? ¿Cuál es tu solución?
2. **Segmentos de Clientes:** ¿A quién le vas a ofrecer tu propuesta de valor?
3. **Canales:** ¿Cómo vas a llegar a tus clientes o públicos?
4. **Relación con los Clientes:** ¿Cómo vas a conectar con ellos?
5. **Fuentes de Ingresos:** ¿Cómo vas a generar ingresos?
6. **Recursos Clave:** ¿Qué necesitas para hacer tu idea realidad?
7. **Actividades Clave:** ¿Qué tienes que hacer para que funcione?
8. **Socios Clave:** ¿Con quién vas a colaborar?
9. **Estructura de Costos:** ¿Cuánto te va a costar todo esto?



Los 9 bloques del Modelo Canvas

Recordemos la estructura del Modelo Canvas, que nos servirá para analizar cómo podrás aplicarlo a tu emprendimiento. Tal como vimos en la Unidad 1, el Modelo se basa en 9 bloques:



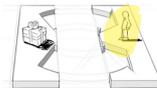
1.Propuesta de Valor: ¿Qué es? La propuesta de valor es el corazón de tu negocio. Es el beneficio único que ofreces a tus clientes, aquello que te diferencia de la competencia y que resuelve un problema o satisface una necesidad. No se trata solo de lo que vendes, sino del impacto emocional y cultural que generas.

Componentes Clave:

- **Solución a desafíos:** ¿Qué problemas o necesidades resuelves para tus clientes?

Diferenciación: ¿Qué hace que tu oferta sea única? (diseño, historia, proceso artesanal, sostenibilidad, etc.)

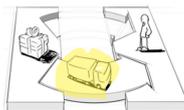
- **Beneficios tangibles:** (calidad, durabilidad, funcionalidad)
- **Beneficios intangibles:** (experiencias emocionales, simbolismo, autenticidad, prestigio, conexión con valores culturales)



2.Segmentos de Clientes: ¿Qué es? Tus segmentos de clientes son los grupos específicos de personas u organizaciones a los que tu emprendimiento cultural busca servir. Estos segmentos comparten características, necesidades, intereses o comportamientos similares relacionados con tus productos o servicios.

Características Clave:

- **Búsqueda de autenticidad:** Valoran productos y experiencias únicas que representen la identidad cultural local.
- **Diversidad en las motivaciones:** Algunos buscan recuerdos, otros experiencias y otros aprendizajes.
- **Preferencia por lo sostenible:** Suelen preferir productos que apoyen a comunidades locales y sean respetuosos con el medio ambiente.



3. Canales: ¿Qué es? Los canales son las vías a través de las cuales tu emprendimiento cultural entrega la propuesta de valor a los clientes. Incluyen cómo los clientes descubren, compran y reciben tu producto o servicio, y cómo te mantienes conectado con ellos.

Tipos de Canales:

- **Canales directos:** Contacto directo con el consumidor final (tienda física, venta online, etc.).
- **Canales digitales:** Redes sociales y otras plataformas digitales donde la creación de comunidad es clave.
- **Canales indirectos:** Alianzas, convenios y colaboraciones con otras organizaciones.

Los 9 bloques del Modelo Canvas



4. Relación con los Clientes: ¿Qué es? Este bloque describe el tipo de relación que estableces con tus clientes. ¿Es una relación personal y cercana, o más impersonal y automatizada?

Tipos de Relaciones:

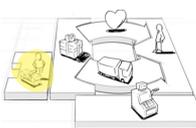
- **Asistencia personal:** Interacción directa con un representante (ej: en un taller, en una tienda).
- **Autoservicio:** El cliente se sirve a sí mismo (ej: compra online).
- **Comunidades:** Creación de un espacio para que los clientes interactúen entre sí y contigo (ej: grupos en redes sociales).
- **Co-creación:** Involucrar a los clientes en el diseño o desarrollo de tus productos o servicios.



5. Fuentes de Ingresos: ¿Qué es? Este bloque describe cómo tu emprendimiento genera ingresos a partir de cada segmento de clientes.

Tipos de Ingresos:

- **Venta de productos:** Venta directa de artesanías, obras de arte, productos gastronómicos, etc.
- **Tarifas por servicios:** Cobro por tours guiados, talleres, clases de cocina, etc.
- **Suscripciones:** Cobro recurrente por acceso a contenido exclusivo, membresías, etc.
- **Alquiler/Arrendamiento:** Alquiler de espacios para eventos culturales, alquiler de equipos, etc.
- **Publicidad:** Ingresos por publicidad en tu sitio web, redes sociales o eventos.



6. Recursos Clave: ¿Qué es? Los recursos clave son los activos más importantes que necesita tu emprendimiento cultural para desarrollar y entregar su propuesta de valor, alcanzar su público, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos.

Tipos de Recursos:

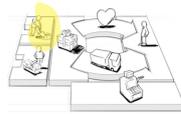
Físicos: Espacio de trabajo, equipos, herramientas, inventario, etc.

Humanos: Personal capacitado, artesanos, guías turísticos, chefs, etc.

Intelectuales: Propiedad intelectual (patentes, derechos de autor, marcas registradas), conocimiento especializado, bases de datos de clientes, etc.

Financieros: Capital inicial, acceso a financiamiento, líneas de crédito, etc.

Los 9 bloques del Modelo Canvas



7. Actividades Clave: ¿Qué es? Las actividades clave son las tareas esenciales que tu emprendimiento debe realizar para que su modelo de negocio funcione. Estas actividades están directamente relacionadas con la propuesta de valor, los canales, la relación con los clientes y las fuentes de ingresos.

Tipos de Actividades:

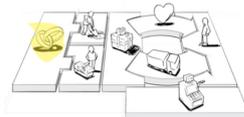
Producción: Diseño, creación y fabricación de productos.

Marketing y ventas: Promoción, publicidad, venta directa, distribución.

Servicio al cliente: Asistencia, soporte técnico, gestión de quejas y reclamos.

Gestión de la cadena de suministro: Compra de materias primas, inventario, logística.

Investigación y desarrollo: Innovación, nuevos productos y servicios, mejora de procesos.



8. Socios clave: ¿Qué es? ¿Qué es? Los socios clave son las personas, organizaciones o instituciones con las que tu emprendimiento establece alianzas estratégicas para optimizar sus recursos, reducir riesgos y fortalecer su propuesta de valor.

Tipos de Socios:

- **Proveedores:** Suministran materias primas, ingredientes, equipos, etc.
- **Distribuidores:** Ayudan a llegar a nuevos mercados y clientes.
- **Alianzas estratégicas:** Colaboraciones con otras empresas u organizaciones.
- **Organismos gubernamentales:** Ofrecen apoyo financiero, capacitación, asesoramiento, etc.



9. Estructura de Costos: ¿Qué es? La estructura de costos describe todos los gastos que tu emprendimiento incurre para operar su modelo de negocio.

Tipos de Costos:

- **Costos fijos:** Alquiler, salarios, seguros, etc.
- **Costos variables:** Materias primas, comisiones por ventas, publicidad, etc.
- **Economías de escala:** Reducción de costos al aumentar la producción.
- **Economías de alcance:** Reducción de costos al diversificar la oferta de productos o servicios.



03

Ejemplos de Uso del Canvas

Ejemplos de aplicación

La mejor manera de comprender **cómo utilizar el Modelo Canvas** y aplicarlo a tu emprendimiento es con ejemplos. Te presentamos 6 casos de las ICC en Panamá

Modelo 1: Gastronomía Cultural – Talleres de Cocina Santeña 1

Imagina que eres de La Villa de Los Santos y desde pequeño has visto a tu abuela preparar tamales con ese sabor único que solo se encuentra en las fiestas patronales. Ahora quieres compartir esa tradición con otros a través de talleres de cocina santeña. Este emprendimiento combina la riqueza gastronómica de Panamá con una experiencia práctica: los participantes no solo aprenden, sino que se llevan un pedacito de nuestra cultura en el paladar. Es un negocio pequeño pero con gran potencial, ideal para alguien apasionado por la comida y las historias detrás de cada receta. Analicemos cada bloque del CANVAS:

Bloque	Reflexión	Preguntas de aplicación
1. Propuesta de Valor	<p>La propuesta de valor es como el ingrediente secreto de tu receta: lo que hace que la gente quiera probar lo que ofreces. No es solo lo que vendes, sino el beneficio que das, algo que toca el corazón o resuelve un problema.</p> <p>Les das más que comida: les das una experiencia, un recuerdo, una conexión. Este bloque es el centro del Canvas y se conecta con quiénes son tus clientes (Segmentos de Clientes) y cómo se lo cuentas (Canales).</p> <p>Por qué es especial: No es solo comer un tamal; es vivir una historia, sentir orgullo o aprender algo útil, cosas que no encuentras en cualquier lugar.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué necesidad o deseo satisface tu comida para las personas que conoces? Piensa en emociones como nostalgia o en cosas prácticas como aprender. Si le contaras a un amigo por qué debería probar tu idea, ¿qué le dirías para emocionarlo? ¿Qué hace tu oferta diferente de lo que ya hay cerca de ti (ej. un restaurante, una tienda)?
2. Segmentos de Clientes	<p>Imagina que estás cocinando para una fiesta: no todos comen lo mismo ni por las mismas razones. Este bloque es sobre saber a quién invitas a tu mesa. No puedes venderle a todo el mundo, así que eliges grupos específicos que realmente quieran lo que ofreces.</p> <p>Esto se conecta con la Propuesta de Valor (¿qué les das?) y la Relación con los Clientes (¿cómo los tratas?). La clave es conocerlos bien para que tu idea les llegue al corazón.</p> <p>Características comunes: Todos valoran lo auténtico, pero uno busca aventura, otro memoria y otro negocio. Tú decides cómo hablarles a cada uno.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Quién cerca de ti estaría dispuesto a pagar por lo que ofreces? Piensa en amigos, vecinos o visitantes. Si tuvieras que describir a tus clientes ideales, ¿cómo serían? (Ej. edad, gustos, dónde los encuentras). ¿Qué grupos podrías elegir según lo que quieren: diversión, recuerdos, algo útil?
3. Canales	<p>Los canales son como los caminos que llevan tu tamal del fogón a la mesa de tus clientes. No basta con cocinar rico; ellos tienen que saber que existes, probarlo y llevárselo. Este bloque te ayuda a pensar cómo llegas a ellos, ya sea en persona o por internet.</p> <p>Se vincula con Segmentos de Clientes (¿dónde están?) y Relación con los Clientes (¿cómo los alcanzas después?).</p> <p>Por qué funciona: Estos caminos son baratos y directos, y aprovechan lo que la gente ya hace: comer en ferias o mirar videos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Dónde pasa tiempo la gente que te compraría? (Ej. mercados, redes, hoteles). Si pudieras mostrar tu idea mañana, ¿qué harías: un video, una mesa en la calle? ¿Qué tienes a la mano (ej. celular, un puesto) para que te vean?
4. Relación con los Clientes	<p>Este bloque es como el abrazo que le das a alguien después de servirle tu plato. No basta con que compren; quieres que te recuerden y vuelvan.</p> <p>Se trata de cómo los haces sentir especiales, y eso depende de quiénes son (Segmentos de Clientes) y cómo ganas dinero (Fuentes de Ingresos).</p> <p>Por qué importa: Estos detalles refuerzan el valor: los turistas se sienten viajeros, los locales orgullosos y los restaurantes motivados a colaborar más.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué podrías hacer para que quien te compre sienta que le diste algo especial? ¿Cómo mantendrías el contacto con alguien que probó tu idea? (Ej. mensaje, regalito). ¿Qué pequeño toque panameño podrías agregar para que te recuerden?

Ejemplos de aplicación

La mejor manera de comprender cómo utilizar el Modelo Canvas y aplicarlo a tu emprendimiento es con ejemplos. Te presentamos 6 casos de las ICC en Panamá

Modelo 1: Gastronomía Cultural – Talleres de Cocina Santeña 2

Habilidad	Reflexión	Preguntas de aplicación
5. Fuentes de Ingresos	<p>Aquí es donde tu idea empieza a darte frutos, como cuando vendes un tamal y te pagan con una sonrisa y unos billetes. Este bloque te hace pensar cómo el valor que das se convierte en dinero.</p> <p>Se conecta con la Propuesta de Valor (¿por qué pagan?) y Segmentos de Clientes (¿cuánto pueden dar?). En emprendimientos culturales, no todo es vender productos; puedes cobrar por experiencias o servicios. La clave es probar opciones y ver qué funciona.</p> <p>Por qué funciona: Ofreces algo para cada tipo de cliente: una experiencia completa, un bocado rápido o una lección virtual.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuánto crees que alguien pagaría por lo que tú das? Prueba con un precio pequeño primero. ¿Qué más podrías vender además de tu idea principal? (Ej. un producto, un servicio extra). ¿Cómo sabrías si tus precios son justos para tus clientes?
6. Recursos Clave	<p>Los recursos son como los utensilios de tu cocina: sin ellos, no puedes cocinar. Este bloque te ayuda a listar lo esencial para que tu idea funcione y entregue el valor que prometes. Se vincula con Actividades Clave (¿qué haces con ellos?) y Estructura de Costos (¿cuánto valen?).</p> <p>En Panamá, muchas veces ya tienes cosas en casa o en tu comunidad, como recetas de familia o un patio. Usa lo que está a tu alcance para empezar sin complicaciones.</p> <p>Por qué son clave: Estos son el alma de tu valor: sabor auténtico y una experiencia real. Sin ellos, no hay negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué tienes en casa o cerca que puedas usar para tu idea? (Ej. herramientas, conocimientos). ¿Qué te falta para que tu oferta sea especial, y dónde podrías conseguirlo? ¿Quién en tu familia o barrio tiene algo que te ayude a empezar?
7. Actividades Clave	<p>Las actividades clave son los pasos que das para que tu tamal llegue al plato y la gente lo disfrute. Es como seguir una receta: cada cosa que haces importa. Este bloque se conecta con Recursos Clave (¿qué usas?) y Canales (¿cómo lo llevas?).</p> <p>En un negocio cultural, suele ser crear algo, mostrarlo y compartirlo. No te abrumes: empieza con lo básico y ve creciendo.</p> <p>Por qué importa: Sin estas tareas, tu valor no llega: no hay sabor, no hay clientes, no hay negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué tienes que hacer para que tu idea llegue a las manos de alguien? Escribe 3 pasos simples. Si tuvieras que empezar mañana, ¿qué harías primero? (Ej. cocinar, grabar). ¿Qué podrías hacer en una hora para mostrar lo que ofreces?
8. Socios Clave	<p>Nadie cocina solo una fiesta entera: siempre hay alguien que te ayuda con los platos o el fuego. Los socios clave son esas personas o grupos que te facilitan el camino, ya sea dándote cosas, clientes o ideas.</p> <p>Este bloque se vincula con Recursos Clave (¿quién te da lo que necesitas?) y Estructura de Costos (¿cómo ahorras?). En Panamá, tu comunidad es oro: vecinos, negocios o amigos pueden ser tus aliados.</p> <p>Por qué son clave: Estos socios te dan lo que no tienes solo: materia prima, clientes y alcance.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Quién cerca de ti tiene algo que te falta (ej. ingredientes, contactos)? Si le pidieras ayuda a alguien, ¿qué le ofrecerías a cambio? (Ej. tamales gratis, promoción). ¿A quién podrías escribir hoy para proponerle trabajar juntos?
9. Estructura de Costos	<p>Este bloque es como tu lista de compras antes de cocinar: te dice cuánto vas a gastar para que todo salga bien. Saber tus costos te ayuda a no quedarte sin dinero y a decidir cuánto cobrar.</p> <p>Se conecta con Recursos Clave (¿cuánto cuestan?) y Fuentes de Ingresos (¿los cubres?). En un negocio pequeño, empieza gastando poco y usa lo que ya tienes para no asustarte con los números.</p> <p>Por qué importa: Si gastas más de lo que ganas, el negocio no dura. Estos costos son bajos para que empieces sin miedo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuánto podrías gastar para probar tu idea sin preocuparte? Haz una lista rápida. ¿Qué podrías ahorrar usando cosas que ya tienes o pidiéndole a alguien? Si vendes algo, ¿cuánto necesitas ganar para no perder dinero?

Ejemplos de aplicación

Ahora vamos a crear nuestro lienzo Canvas con los datos que hemos generado en la tabla anterior, esto nos permite visualizar los componentes más importantes de nuestro modelo de negocios y tomar decisiones en base a esta estructura. Siempre podemos modificar sus contenidos e ir ajustando los mismos a medida que vamos ganando experiencia y conocimientos.

Modelo 1: Gastronomía Cultural – Talleres de Cocina Santeña 3

Dos aspectos relevantes e íntimamente vinculados son la propuesta de valor y los clientes. En este caso podemos considerar los siguiente puntos:

	Propuesta de valor (¿Qué ofrecemos?)	Clientes (¿Qué buscan/desean/neesitan?)
Turistas	Una conexión auténtica con la cultura panameña a través de sabores tradicionales que pueden recrear en casa. Esto responde a su necesidad de llevarse algo especial de su viaje, más allá de una foto: un sabor que puedan compartir con sus amigos.	Curiosos por la comida local: Gente de 25 a 50 años, quizás extranjeros o de otras partes de Panamá, que viajan para probar cosas nuevas. Les encanta llevarse algo auténtico, como una receta para presumir en casa.
Panameños	Reencuentro con sus raíces y orgullo por su herencia culinaria santeña. Muchos extrañan los aromas de la infancia o quieren enseñar a sus hijos lo que significa ser de Los Santos; tu taller les da esa alegría.	Queriendo reconectar con sus raíces: Adultos, especialmente de la ciudad, que extrañan los sabores de su pueblo o quieren que sus hijos los conozcan. Buscan orgullo y nostalgia, como cuando olían los tamales de su abuela.
Restaurants	Recetas auténticas que enriquecen su menú con un toque local único. En un mundo de comida rápida, ellos quieren destacar con algo que hable de Panamá, y tú les das esa ventaja.	Buscando recetas tradicionales: Pequeños negocios en lugares como Penonomé o Chitré que quieren atraer clientes con comida única. Necesitan algo que los haga diferentes de la competencia.

Modelo 1: Gastronomía Cultural – Talleres de Cocina Santeña

Asociaciones clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relaciones con los clientes	Clientes
<ul style="list-style-type: none"> Productores locales Hoteles y agencias de turismo Influencers gastronómicos 	<ul style="list-style-type: none"> Preparación y dictado de talleres Creación de contenido para redes Alianzas con hoteles y ferias Elaboración de tamales 	<ul style="list-style-type: none"> Turistas: un recuerdo gastronómico auténtico. Panameños: orgullo y nostalgia culinaria. Restaurants: recetas tradicionales que destacan en sus menús. 	<ul style="list-style-type: none"> Certificado de participación Recetario digital gratuito. 	<ul style="list-style-type: none"> Turistas (25-50 años) interesados en experiencias gastronómicas. Panameños que desean reconectar con sus raíces. Restaurants que buscan autenticidad en su menú.
	Recursos clave <ul style="list-style-type: none"> Ingredientes locales (Maíz, culantro, etc.) Cocina equipada Redes sociales y publicidad 		Canales <ul style="list-style-type: none"> Ferias gastronómicas (para degustación en vivo). Videos en TikTok (contenido visual atractivo). Alianzas con hoteles y agencias (ofrecen el taller a turistas). 	
Costos <ul style="list-style-type: none"> Compra de ingredientes Alquiler de espacio (si aplica) Publicidad digital 		Ingresos <ul style="list-style-type: none"> Talleres presenciales (\$20 por persona) Venta de tamales (\$2 cada uno) Clases online (\$15) 		

Ejemplos de aplicación

La mejor manera de comprender cómo utilizar el Modelo Canvas y aplicarlo a tu emprendimiento es con ejemplos. Te presentamos 6 casos de las ICC en Panamá

Modelo 2: Música – Clases de Tamborito 1

Si creciste en Azuero escuchando el repique del tamborito en las fiestas del pueblo, este emprendimiento es para ti. Se trata de ofrecer clases de tamborito, esa danza y música que enciende el alma panameña, enseñada por músicos locales. Es un negocio que mezcla pasión por el folclor con la oportunidad de preservar y compartir nuestra identidad. Perfecto para alguien que toca o conoce el tamborito y quiere convertirlo en algo más que un hobby. Vamos a armarlo con el Canvas, como si fuera una partitura que te guía paso a paso. ¡A tocar se ha dicho! Analicemos cada bloque del CANVAS:

Bloque	Reflexión	Preguntas de aplicación
1. Propuesta de Valor	<p>La propuesta de valor es la melodía que hace que la gente se pare a escucharte. No es solo tocar tambores, sino lo que eso significa para ellos: una emoción, un aprendizaje, un momento especial. Este bloque es el alma de tu negocio y se conecta con quiénes te escuchan (Segmentos de Clientes) y cómo les llega tu ritmo (Canales).</p> <p>En Panamá, la música como el tamborito no es solo sonido; es cultura, alegría y raíces. Tu valor está en lo que haces sentir.</p> <p>Por qué es especial: Es más que clases; es sentir el tambor en el pecho, viajar en el tiempo o aprender jugando.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué emoción despierta tu idea en alguien que la prueba? (Ej. alegría, curiosidad). • Si le contaras a alguien por qué debería unirse, ¿qué le dirías para que sonría? • ¿Qué hace tu música o arte diferente de lo que ya hay por ahí?
2. Segmentos de Clientes	<p>Imagina que estás tocando en una fiesta: no todos bailan por lo mismo. Este bloque es elegir a quién le dedicas tu música. No puedes tocar para todos, así que encuentras los grupos que vibran con tu ritmo. Se conecta con la Propuesta de Valor (¿qué quieren?) y la Relación con los Clientes (¿cómo los cuidas?).</p> <p>En Panamá, la música une generaciones y culturas, así que busca quiénes quieren ese tambor en su vida.</p> <p>Características comunes: Todos quieren algo auténtico, pero unos buscan diversión, otros aventura y otros educación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién cerca de ti ama la música o la cultura como tú? • Si tuvieras que elegir 3 tipos de personas para tu idea, ¿quiénes serían? • ¿Qué buscan esas personas cuando escuchan o bailan (ej. diversión, recuerdos)?
3. Canales	<p>Los canales son como el escenario donde tocas tu tamborito: lugares o formas de que la gente te oiga y se una. No basta con practicar en casa; tienes que salir al mundo. Este bloque se vincula con Segmentos de Clientes (¿dónde están?) y Relación con los Clientes (¿cómo los alcanzas?).</p> <p>En Panamá, puedes usar festivales donde la gente se reúne o redes donde ven videos. Empieza con lo que ya conoces y crece.</p> <p>Por qué funciona: Estos canales son fáciles, baratos y llegan directo a quienes quieren tu ritmo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Dónde pasa tiempo la gente que te gustaría que te oyera? (Ej. fiestas, internet). • Si quisieras mostrar tu idea hoy, ¿qué usarías: un video, un evento? • ¿Qué tienes a la mano para que te vean o escuchen?
4. Relación con los Clientes	<p>Este bloque es como invitar a alguien a bailar contigo después de tocar: quieres que se queden y sigan el ritmo. Se trata de hacerlos sentir parte de tu música, no solo oyentes. Se conecta con Segmentos de Clientes (¿qué esperan?) y Fuentes de Ingresos (¿cómo los mantienes?).</p> <p>En nuestra cultura, un saludo o un rato juntos crea lazos. Hazlo simple pero cálido.</p> <p>Por qué importa: Esto hace que los jóvenes se queden por diversión, los turistas cuenten su experiencia y las escuelas te llamen otra vez.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué podrías hacer para que alguien que pruebe tu idea quiera volver? • ¿Cómo podrías mantener el contacto con ellos fácil (ej. mensaje, grupo)? • ¿Qué detalle panameño podrías usar para que se sientan en casa?

Ejemplos de aplicación

La mejor manera de comprender cómo utilizar el Modelo Canvas y aplicarlo a tu emprendimiento es con ejemplos. Te presentamos 6 casos de las ICC en Panamá

Modelo 2: Música – Clases de Tamborito 2

Bloque	Reflexión	Preguntas de aplicación
5. Fuentes de Ingresos	<p>Aquí es donde tu tamborito empieza a sonar con billetes. Este bloque te hace pensar cómo la gente paga por la alegría o el aprendizaje que das. Se vincula con Propuesta de Valor (¿por qué pagan?) y Segmentos de Clientes (¿cuánto quieren dar?).</p> <p>En la música, no todo es vender discos; puedes cobrar por clases, shows o incluso videos. Prueba y ajusta.</p> <p>Por qué funciona: Cada opción da algo diferente: aprendizaje, show o apoyo continuo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuánto crees que alguien pagaría por lo que tú das? Empieza pequeño. • ¿Qué podrías cobrar además de tu idea principal? (Ej. un show, algo extra). • ¿Cómo sabrías si la gente está feliz con lo que les cobras?
6. Recursos Clave	<p>Los recursos son como tus tambores y tu voz: sin ellos, no hay música. Este bloque te ayuda a ver qué necesitas para que tu idea suene bien. Se conecta con Actividades Clave (¿qué usas?) y Estructura de Costos (¿cuánto vale?).</p> <p>En Panamá, usa lo que ya tienes: un patio, un amigo músico, tu talento. No hace falta todo nuevo para empezar.</p> <p>Por qué son clave: Sin tambores o alguien que toque, no hay valor ni clases.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tienes ahora que puedas usar para tu idea? (Ej. instrumentos, espacio). • ¿Qué te falta para que suene bien, y dónde lo consigues? • ¿Quién cerca de ti tiene algo que te ayude a empezar?
7. Actividades Clave	<p>Las actividades son los pasos de tu baile: lo que haces para que la música llegue a los demás. Este bloque te organiza para que no te pierdas. Se vincula con Recursos Clave (¿qué usas?) y Canales (¿cómo lo muestras?).</p> <p>En la música, suele ser tocar, enseñar y compartir. Haz una cosa a la vez y verás cómo crece.</p> <p>Por qué importa: Sin estas, tu valor se queda en casa; hay que sacarlo al mundo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tienes que hacer para que alguien escuche tu idea? Escribe 3 pasos. • Si empezaras mañana, ¿qué harías primero? (Ej. tocar, grabar). • ¿Qué podrías hacer en un rato para que te oigan?
8. Socios Clave	<p>Los socios son como los músicos que tocan contigo: te ayudan a que la banda suene mejor. Este bloque te muestra quién puede darte una mano. Se conecta con Recursos Clave (¿quién te da algo?) y Estructura de Costos (¿cómo ahorras?).</p> <p>En Panamá, tu barrio o tus amigos son un gran apoyo; no tengas miedo de pedir ayuda.</p> <p>Por qué son clave: Te dan lugares, gente y ritmo que no tienes solo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién cerca de ti tiene algo que te falta (ej. espacio, talento)? • ¿Qué le darías a alguien que te ayude? (Ej. un rato gratis, tu amistad). • ¿A quién podrías llamar hoy para tocar juntos?
9. Estructura de Costos	<p>Este bloque es como contar tus monedas antes de ir al mercado: saber cuánto gastas para no quedarte sin nada. Te ayuda a planear y no asustarte. Se vincula con Recursos Clave (¿cuánto cuestan?) y Fuentes de Ingresos (¿los pagas?).</p> <p>En un negocio chico, usa lo que tienes y mantén los gastos bajitos para empezar con calma.</p> <p>Por qué importa: Si controlas esto, tu música sigue sonando sin deudas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuánto podrías gastar para probar tu idea sin preocuparte? Haz una lista. • ¿Qué podrías ahorrar usando lo que ya tienes o pidiéndole a alguien? • ¿Cuánto necesitas ganar para que no te cueste dinero?

Ejemplos de aplicación

Ahora vamos a crear nuestro lienzo Canvas con los datos que hemos generado en la tabla anterior, esto nos permite visualizar los componentes más importantes de nuestro modelo de negocios y tomar decisiones en base a esta estructura. Siempre podemos modificar sus contenidos e ir ajustando los mismos a medida que vamos ganando experiencia y conocimientos.

Modelo 2: Música – Clases de Tamborito 3

	Propuesta de valor (¿Qué ofrecemos?)	Clientes (¿Qué buscan/desean/needitan?)
Jóvenes locales	Una forma divertida de conectar con su cultura y sentirse parte de ella. Les das un rato de alegría y un pedacito de orgullo que pueden compartir con amigos.	Chicos de 15 a 25 años que buscan diversión y algo que los haga sentir panameños, quizás en Azuero o la ciudad.
Turistas	Una experiencia auténtica que les permite “vivir” Panamá desde adentro. No es solo un souvenir; es meterse en el ritmo de nuestro país.	Visitantes de 20 a 50 años que quieren más que fotos; buscan meterse en nuestra música y llevarse una historia.
Escuelas	Una herramienta educativa que enseña historia y ritmo a los niños. Les das una lección viva que no olvidarán.	Maestros o padres que quieren que los niños de 6 a 12 años aprendan jugando sobre su cultura.

Modelo 2: Música – Clases de Tamborito				
Asociaciones clave <ul style="list-style-type: none"> Escuelas: Dan espacio y niños. Asociaciones: Te llevan a festivales. Músicos: Tocan contigo. 	Actividades Clave <ul style="list-style-type: none"> Enseñar clases. Realiza promoción para cada segmento de clientes. Tocar en eventos. Grabar videos. 	Propuesta de valor <ul style="list-style-type: none"> Jóvenes locales: Necesidad de diversión y orgullo por su cultura. Turistas: Viven una experiencia auténtica de Panamá. Escuelas: Aprendizaje vivo de historia y ritmo. 	Relaciones con los clientes <ul style="list-style-type: none"> Clases festivas: Todos tocan juntos. Crear Grupo WhatsApp: Tips y ritmo entre clases. 	Clientes <ul style="list-style-type: none"> Jóvenes (15-25): Quieren diversión y compartirla. Turistas (20-50): Buscan una experiencia cultural único para compartirla. Escuelas (6-12): Aprenden jugando.
Costos <ul style="list-style-type: none"> Costos de instrumentos musicales Costos de transporte a las locaciones Honorarios músicos Costos de promoción 		Ingresos <ul style="list-style-type: none"> Clases: \$10/sesión. Shows: \$50/evento. Patreon: \$5/mes por videos. 		

Ejemplos de aplicación

La mejor manera de comprender cómo utilizar el Modelo Canvas y aplicarlo a tu emprendimiento es con ejemplos. Te presentamos 6 casos de las ICC en Panamá

Modelo 3: Turismo Cultural – Rutas en Portobelo 1

Portobelo es un tesoro vivo de Panamá, con su historia afrocolonial, los fuertes y la tradición de los Congos. Este emprendimiento propone rutas guiadas que llevan a los visitantes a través de esos relatos, desde el fuerte San Lorenzo hasta las danzas en el pueblo. Es ideal para alguien que ama contar historias y quiere mostrar al mundo la riqueza cultural de Colón, generando ingresos mientras promueve el orgullo local. Con el Canvas, vamos a trazar tu camino como un guía que lleva a otros a descubrir Portobelo. ¡A caminar y contar! Analicemos cada bloque del CANVAS:

Bloque	Reflexión	Preguntas de aplicación
1. Propuesta de Valor	<p>La propuesta de valor es como la chispa que enciende los ojos de alguien cuando cuentas una buena historia. No es solo caminar por Portobelo, sino lo que la gente se lleva: un momento especial, un aprendizaje, un recuerdo.</p> <p>Este bloque es el inicio de tu viaje y se une con Segmentos de Clientes (¿a quién le cuentas?) y Canales (¿cómo lo saben?). En Panamá, nuestro pasado y nuestras tradiciones son mágicas; tu valor está en hacerlas vivas para otros.</p> <p>Por qué es especial: Es sentir la historia, aprenderla o quererla más, algo que un mapa no da.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué siente alguien cuando escucha tu historia o prueba tu idea? (Ej. asombro, conexión). • Si le dijeras a un amigo por qué venir contigo, ¿qué le contarías? • ¿Qué hace tu lugar o idea especial frente a otros?
2. Segmentos de Clientes	<p>Imagina que estás guiando un grupo por el fuerte: no todos vienen por lo mismo. Este bloque es elegir a quiénes llevas de la mano. No puedes guiar a todo el mundo, así que encuentras los que quieren tu ruta. Se conecta con la Propuesta de Valor (¿qué buscan?) y la Relación con los Clientes (¿cómo los tratas?).</p> <p>En Panamá, hay gente que ama la historia y otros que solo quieren un paseo; tú decides quiénes son tus compañeros de viaje.</p> <p>Características comunes: Todos quieren algo vivo: aventura, lección o amor por su tierra.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién cerca de ti ama las historias o los paseos como tú? • Si tuvieras que elegir 3 tipos de personas para tu idea, ¿quiénes serían? • ¿Qué buscan esas personas en un día fuera (ej. diversión, saber más)?
3. Canales	<p>Los canales son como las señales que pones para que encuentren tu ruta. No basta con saber contar; la gente tiene que saber que estás ahí. Este bloque se une con Segmentos de Clientes (¿dónde los encuentras?) y Relación con los Clientes (¿cómo los traes?).</p> <p>En Panamá, puedes usar desde el boca a boca hasta Instagram; lo importante es que te vean y quieran caminar contigo</p> <p>Por qué funciona: Estos canales llegan a quienes ya están curiosos, sin que gastes mucho.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Dónde está la gente que te seguiría? (Ej. internet, ferias). • Si quisieras que te vieran mañana, ¿qué harías: una foto, un flyer? • ¿Qué usas todos los días que podría mostrar tu idea?
4. Relación con los Clientes	<p>Este bloque es como el rato que te quedas charlando después del paseo: hacer que la gente quiera volver contigo. No es solo guiarlos; es hacerlos sentir parte de la historia. Se conecta con Segmentos de Clientes (¿qué esperan?) y Fuentes de Ingresos (¿cómo los fidelizas?).</p> <p>En Panamá, un cuento bien contado o un detalle pequeño crea amigos para siempre.</p> <p>Por qué importa: Esto hace que los turistas cuenten su aventura, los estudiantes recuerden y las familias te llamen otra vez.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué podrías hacer para que alguien que te siga quiera volver? • ¿Cómo podrías quedar en su memoria con algo simple? • ¿Qué detalle panameño podrías darles para que hablen de ti?

Ejemplos de aplicación

La mejor manera de comprender cómo utilizar el Modelo Canvas y aplicarlo a tu emprendimiento es con ejemplos. Te presentamos 6 casos de las ICC en Panamá

Modelo 3: Turismo Cultural – Rutas en Portobelo 2

Habilidad	Reflexión	Preguntas de aplicación
5. Fuentes de Ingresos	<p>Aquí es donde tu ruta empieza a darte algo más que aplausos: dinero para seguir caminando. Este bloque te hace pensar cómo pagan por la historia que cuentas. Se vincula con Propuesta de Valor (¿por qué pagan?) y Segmentos de Clientes (¿cuánto dan?).</p> <p>En turismo cultural, puedes cobrar por el paseo o por extras; prueba y ajusta según lo que les guste.</p> <p>Por qué funciona: Cada opción da algo diferente: un paseo, un recuerdo o una experiencia completa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuánto pagarían por lo que tú das? Empieza con un número pequeño. • ¿Qué podrías vender además de tu idea principal? (Ej. algo chico, un extra). • ¿Cómo sabrías si tus precios funcionan para la gente?
6. Recursos Clave	<p>Los recursos son como tu mochila de guía: lo que llevas para que el paseo sea bueno. Este bloque te ayuda a ver qué necesitas para contar tu historia. Se conecta con Actividades Clave (¿qué usas?) y Estructura de Costos (¿cuánto vale?).</p> <p>En Panamá, tu conocimiento y la gente de tu comunidad son tesoros; empieza con eso y crece.</p> <p>Por qué son clave: Sin historias ni forma de moverte, no hay ruta que valga.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tienes ahora que puedas usar para tu idea? (Ej. cuentos, un carro). • ¿Qué te falta para que tu paseo sea especial, y dónde lo buscas? • ¿Quién cerca de ti sabe algo que puedas aprender o usar?
7. Actividades Clave	<p>Las actividades son los pasos de tu caminata: lo que haces para que la gente viva tu historia. Este bloque te organiza como un mapa. Se vincula con Recursos Clave (¿qué usas?) y Canales (¿cómo lo llevas?).</p> <p>En turismo, es guiar, contar y mostrar; empieza pequeño y verás cómo fluye.</p> <p>Por qué importa: Sin estos pasos, tu historia se queda en tu cabeza y no en sus corazones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tienes que hacer para que alguien viva tu idea? Escribe 3 pasos. • Si empezaras mañana, ¿qué harías primero? (Ej. contar, mostrar). • ¿Qué podrías hacer en un rato para que te sigan?
8. Socios Clave	<p>Los socios son como los amigos que te ayudan a cargar la mochila: te hacen el camino más fácil. Este bloque te muestra quién puede sumarse a tu ruta. Se conecta con Recursos Clave (¿quién te da algo?) y Estructura de Costos (¿cómo ahorras?). En Panamá, la comunidad y los negocios locales son tus aliados; solo hay que invitarlos.</p> <p>Por qué son clave: Te dan gente, comida y apoyo para que no camines solo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién cerca de ti tiene algo que te falta (ej. contactos, comida)? • ¿Qué le darías a alguien que te ayude? (Ej. un paseo gratis). • ¿A quién podrías escribir hoy para caminar juntos?
9. Estructura de Costos	<p>Este bloque es como contar tus pasos antes de salir: saber cuánto gastas para no quedarte a mitad de camino. Te ayuda a planear y no gastar de más. Se conecta con Recursos Clave (¿cuánto cuestan?) y Fuentes de Ingresos (¿los cubres?).</p> <p>En un negocio chico, usa lo que tienes y mantén los costos bajitos para empezar tranquilo.</p> <p>Por qué importa: Para mover al grupo, un costo que cambia según cuántos vengan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuánto podrías gastar para probar tu idea sin preocuparte? Haz una lista. • ¿Qué podrías ahorrar usando lo que ya tienes o pidiéndole a alguien? • ¿Cuánto necesitas ganar para que no te cueste dinero?

Ejemplos de aplicación

Ahora vamos a crear nuestro lienzo Canvas con los datos que hemos generado en la tabla anterior, esto nos permite visualizar los componentes más importantes de nuestro modelo de negocios y tomar decisiones en base a esta estructura. Siempre podemos modificar sus contenidos e ir ajustando los mismos a medida que vamos ganando experiencia y conocimientos.

Modelo 3: Turismo Cultural – Rutas en Portobelo 3

	Propuesta de valor (¿Qué ofrecemos?)	Clientes (¿Qué buscan/desean/neesitan?)
Estudiantes	Una forma divertida de conectar con su cultura y sentirse parte de ella. Les das un rato de alegría y un pedacito de orgullo que pueden compartir con amigos.	Niños o jóvenes de 10 a 18 años, con maestros que quieren clases afuera del salón. Buscan aprender fácil.
Turistas	Una aventura que los sumerge en la historia afropanameña con relatos emocionantes. Les das un viaje que no olvidan, lleno de fuertes y Congos.	De 20 a 50 años, buscando aventuras culturales en sus viajes. Quieren historias que contar en casa.
Familias	Un paseo que fortalece su orgullo por Portobelo. Les das un día para sentir su tierra más cerca.	Papás y niños de Portobelo o Colón que quieren un día especial y sentir orgullo.

Modelo 3: Turismo Cultural – Rutas en Portobelo				
Asociaciones clave	Actividades Clave	Propuesta de valor	Relaciones con los clientes	Clientes
<ul style="list-style-type: none"> • Guías: Apoyan rutas. • Hoteles: Traen turistas. • Restaurantes: Dan comida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Guiar tours. • Promocionar en redes. • Coordinar socios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiantes: Aprender caminando. • Turistas: Sumergirse en la historia afropanameña. • Familias: Orgullo por Portobelo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Historias en vivo: Cuentas mientras caminan. • Mapa dibujado: Un souvenir chico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudiantes (10-18): Lecciones vivas. • Turistas (20-50): Aventura cultural. • Familias (30-60): Orgullo local.
	Recursos clave		Canales	
	<ul style="list-style-type: none"> • Guías: Tú o locales. • Transporte: Carro o caminar. • Historias: Tu conocimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Agencias: Venden tu ruta. • Instagram: Fotos de Portobelo. • Ferias: Cuentas en vivo. 		
Costos <ul style="list-style-type: none"> • Costos de promoción • Costos de transporte • Souvenirs • Honorarios 		Ingresos <ul style="list-style-type: none"> • Clases: \$10/sesión. • Shows: \$50/evento. • Patreon: \$5/mes por videos. 		

Estas introducciones y modelos Canvas te dan un mapa claro para empezar. Cada duda que tengas — desde cómo empezar sin dinero hasta cómo atraer clientes — tiene una respuesta en los 9 bloques. Usa estas ideas como base, ajusta los números y detalles a tu realidad, y prueba.

¡En Panamá, nuestra cultura es el ingrediente secreto: ¡hazla brillar con tu emprendimiento!

04

Ejercicios



Ejercicios para la videoclase U5C3

Modelos de negocios.

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C3 Modelos de negocios.

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

Ejercicio 1: Construyendo tu Propuesta de Valor

Objetivo:

Identificar y definir la propuesta de valor de un emprendimiento creativo o cultural.

Instrucciones:

Define un emprendimiento (puede ser real o ficticio).

Escribe en máximo 5 líneas cuál es la propuesta de valor de ese emprendimiento.

Responde estas preguntas:

- ¿Qué problema o necesidad resuelve?
- ¿Qué lo hace diferente de la competencia?
- ¿Qué beneficios tangibles e intangibles ofrece?
- Comparte tu propuesta de valor con alguien y pídele una retroalimentación.

Autoevaluación:

¿La propuesta de valor está claramente definida?

¿Diferencia al negocio de su competencia?

¿Responde a una necesidad del público objetivo?

Ejemplo:

“Mi emprendimiento ofrece talleres de cocina santeña donde los participantes aprenden a preparar tamales tradicionales, mientras descubren la historia y cultura detrás de cada receta. Más que un curso, es una experiencia gastronómica que conecta a los asistentes con las tradiciones panameñas.”

Ejercicios para la videoclase U5C3

Modelos de negocios.

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C3 Modelos de negocios.

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

Ejercicio 2: Identificando a tus Clientes Ideales

Objetivo:

Definir los segmentos de clientes clave para un emprendimiento.

Instrucciones:

Piensa en un negocio creativo y describe quiénes serían sus clientes ideales. Define al menos tres segmentos de clientes considerando edad, intereses y necesidades.

Responde estas preguntas:

- ¿Por qué estos clientes estarían interesados en tu producto o servicio?
- ¿Qué características tienen en común?
- ¿Dónde los puedes encontrar?

Comparte tu análisis con otra persona y ajusta según su retroalimentación.

Autoevaluación:

¿Identificaste al menos tres segmentos específicos?

¿Relacionaste sus intereses con la propuesta de valor del negocio?

¿Ubicaste dónde puedes encontrarlos?

Ejemplo:

Para un taller de cocina santeña:

Turistas extranjeros (25-50 años) → Buscan experiencias culturales auténticas.

Panameños en la ciudad (30-45 años) → Quieren reconectar con sus raíces culinarias.

Restaurantes locales → Necesitan recetas auténticas para diferenciarse.

Ejercicios para la videoclase U5C3

Modelos de negocios.

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C3 Modelos de negocios.

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

Ejercicio 3: Estrategia de Canales de Comunicación

Objetivo:

Definir los canales de comunicación y distribución para un emprendimiento.

Instrucciones:

1. Piensa en un emprendimiento cultural y escribe 3 formas en que podrías llegar a tus clientes.
2. Explica por qué cada canal es efectivo según el tipo de cliente.
3. Clasifica los canales en:
 - Directos (ventas cara a cara, ferias, tiendas físicas).
 - Digitales (redes sociales, página web, WhatsApp).
 - Alianzas (hoteles, agencias de turismo, tiendas de terceros).
 - Piensa en una estrategia para mejorar la efectividad de uno de los canales seleccionados.

Autoevaluación:

- ¿Identificaste al menos tres canales adecuados?
- ¿Relacionaste cada canal con el tipo de cliente?
- ¿Planteaste mejoras en la estrategia?

Ejemplo:

Para un taller de cocina santeña:

- *Canales Directos: Stand en ferias gastronómicas.*
- *Canales Digitales: Videos en TikTok con recetas tradicionales.*
- *Canales de Alianzas: Promoción a través de hoteles que ofrecen experiencias locales.*

Ejercicios para la videoclase U5C3

Modelos de negocios.

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C3 Modelos de negocios.

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

Ejercicio 4: Fuentes de Ingresos y Modelo de Monetización

Objetivo:

Identificar y estructurar las fuentes de ingresos de un negocio.

Instrucciones:

1. Define un emprendimiento y enumera al menos tres fuentes de ingresos potenciales.
2. Clasifícalas en:
 - **Venta directa:** Producto físico o servicio.
 - **Servicios adicionales:** Talleres, asesorías, experiencias.
 - **Membresías o suscripciones:** Acceso a contenido exclusivo, descuentos.
3. Calcula cuánto cobrarías por cada fuente de ingreso y justifica tu precio.
4. Pregunta a un amigo o colega si los precios parecen justos y ajusta si es necesario.

Autoevaluación:

- ¿Identificaste al menos tres fuentes de ingresos?
- ¿Relacionaste los precios con el valor del producto o servicio?
- ¿Justificaste los precios según el público objetivo?

Ejemplo:

Para un taller de cocina santeña:

Venta directa: Talleres presenciales (\$20 por persona).

Servicios adicionales: Venta de tamales para eventos (\$2 por unidad).

Membresías: Clases online en suscripción mensual (\$15/mes).

Ejercicios para la videoclase U5C3

Modelos de negocios.

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C3 Modelos de negocios.

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

Ejercicio 5: Estructura de Costos y Rentabilidad

Objetivo:

Analizar la estructura de costos y determinar la rentabilidad de un emprendimiento cultural.

Instrucciones:

1. Enumera los costos fijos y variables de un emprendimiento.
2. Diferencia entre:
 - Costos fijos: Alquiler, salarios, licencias.
 - Costos variables: Materias primas, publicidad, comisiones de venta.
3. Calcula cuántos productos o servicios debes vender para cubrir los costos.
4. Evalúa si el precio de tu producto es adecuado para alcanzar rentabilidad.

Autoevaluación:

- ¿Listaste costos fijos y variables?
- ¿Calculaste el punto de equilibrio del negocio?
- ¿Evaluaste si el precio cubre los costos y genera ganancias?

Ejemplo:

Para un taller de cocina santeña:

Costos fijos: Alquiler de espacio (\$30/mes).

Costos variables: Ingredientes (\$10 por taller), publicidad en redes (\$5 por semana).

Cálculo de equilibrio: Si cada taller cuesta \$20, necesito al menos 3 participantes por sesión para cubrir costos.

Ejercicios para la videoclase U5C2

Modelos de negocios.

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C2 Modelos de negocios.

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

Ejercicio 1: Construyendo tu Propuesta de Valor

Objetivo:

Identificar y definir la propuesta de valor de un emprendimiento creativo o cultural.

Instrucciones:

Define un emprendimiento (puede ser real o ficticio).

1. Escribe en máximo 5 líneas cuál es la propuesta de valor de ese emprendimiento.
2. Responde estas preguntas:
 - ¿Qué problema o necesidad resuelve?
 - ¿Qué lo hace diferente de la competencia?
 - ¿Qué beneficios tangibles e intangibles ofrece?
3. Comparte tu propuesta de valor con alguien y pídele una retroalimentación.

Autoevaluación:

- ¿La propuesta de valor está claramente definida?
- ¿Diferencia al negocio de su competencia?
- ¿Responde a una necesidad del público objetivo?

Ejemplo:

“Mi emprendimiento ofrece talleres de cocina santeña donde los participantes aprenden a preparar tamales tradicionales, mientras descubren la historia y cultura detrás de cada receta. Más que un curso, es una experiencia gastronómica que conecta a los asistentes con las tradiciones panameñas.”



¡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