

Programa Nacional de Formación



Unidad 5 - Capítulo 4 Internacionalizar y Escalar en las ICC



Bienvenidos

Este material de lectura corresponde a la Videoclase U5C4 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

La riqueza cultural y creativa de Panamá es innegable, pero surge una pregunta esencial: ¿estamos aprovechando este tesoro como deberíamos?

Al observar los emprendimientos culturales y creativos en el país, muchas iniciativas parecen limitarse a lo local. ¿Es por falta de oportunidades o porque hemos adoptado una actitud que nos limita a lo que conocemos? ¿Estamos aprovechando este tesoro como deberíamos?

Imagina que tienes en tus manos un proyecto creativo que refleja lo mejor de la cultura panameña: una obra de arte, un diseño, un libro, una canción o incluso una propuesta teatral.

Este proyecto ya es bien recibido en tu comunidad, pero ahora te preguntas: ¿Cómo puedo hacer que trascienda las fronteras de Panamá? ¿Cómo lo llevo al mundo y lo convierto en un modelo sostenible y exitoso? Este capítulo está diseñado para responder a estas preguntas, en el camino hacia la escalabilidad e internacionalización de tu emprendimiento cultural o creativo.



Algunas preguntas de este capítulo

- ◉ ¿De qué forma las redes sociales podrían convertirse en el puente hacia un público global?
- ◉ ¿Qué tan lejos podría llegar un emprendimiento si se combina creatividad con estrategia?
- ◉ ¿Cómo se puede hacer para que una idea creativa llegue a públicos de otros países sin perder su esencia local?
- ◉ ¿Qué tan poderoso sería un emprendimiento si combina autenticidad con herramientas digitales?



01

Soñar en Grande

¿Por qué es importante este tema?

Imagina esto: un músico que toca en un bar de Casco Viejo graba su primer álbum y, unos meses después, lo escuchan en playlists de Spotify desde Berlín hasta Tokio.

O una diseñadora que vende sus piezas en un mercado local y termina desfilando en la Semana de la Moda de Nueva York.

Esto no es un sueño imposible; es lo que pasa cuando entiendes cómo escalar e internacionalizar tu proyecto.

Tus creaciones tienen un valor único. No solo son productos o servicios, sino pedacitos de identidad panameña que el mundo está esperando descubrir.

Para ello, es necesario entender cuáles son las claves que te permitirán primero crecer con tus ideas y creatividad y luego, cómo puedes pensar trascender las fronteras físicas de nuestro querido país para proyectarte en otras latitudes.

Ya sea que eres tu propio emprendedor o que estás colaborando con creadores y creadoras, si tu sueño es hacer que tus propuestas de valor sean conocidas en otros países, este material te presenta algunas claves importantes para pasar **De la Idea a la Acción**.



Frases para tener en cuenta

"Exportar cultura es un acto de generosidad y estrategia: das y ganas al mismo tiempo." – Rubén Blades

"Una industria creativa crece cuando protege su raíz y extiende sus alas." – Jorge Drexler

"Crecer es un reto que empieza con creer en lo que haces y termina con estrategia." – Eduardo Verdurmen

"La internacionalización no es solo un proceso económico, sino cultural: llevar lo nuestro al mundo sin perderlo." – Néstor García Canclini

"La escalabilidad de tu proyecto depende solo de ti y la clave está en el poder de pensar en grande." – Norma Buendía



02

Escalar tu Emprendimiento

¿Qué significa escalar un emprendimiento cultural y creativo?

Escalar no es solo "hacer más"; es crecer de manera inteligente y sostenible. Significa ampliar el alcance de tu proyecto — llegar a más personas, generar más ingresos — sin que los costos se disparen ni pierdas la esencia de lo que haces.

Piensa en un artesano que empieza vendiendo collares en su pueblo y luego los ofrece en una tienda online que llega a clientes en Europa, todo mientras mantiene la calidad y autenticidad de su trabajo. O en un músico que comienza tocando en bares locales, luego graba un álbum y, finalmente, distribuye su música en plataformas globales como Spotify. Ese crecimiento no solo aumenta su público, sino que también multiplica su impacto y sus ingresos, sin que necesariamente toque más conciertos en vivo.

En las industrias creativas y culturales (ICC), la escalabilidad depende de tu capacidad para innovar, estandarizar tu producto o servicio, utilizar tecnología y formar alianzas estratégicas.

La Calidad: Tu Mejor Pasaporte al Mundo

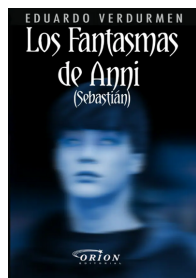
El mercado internacional tiene estándares altos, y cumplirlos es esencial para que tu oferta cultural o creativa sea competitiva. Esto no significa perder tu esencia, sino más bien presentarla de una manera que resuene con audiencias globales.

Por ejemplo, si eres artesano y trabajas con textiles tradicionales, puedes certificar tus productos como sostenibles o de comercio justo. Esto no solo añade valor, sino que también asegura a los compradores internacionales que están adquiriendo algo auténtico y ético. Del mismo modo, los músicos pueden grabar sus producciones en estudios que cumplan con estándares internacionales, mientras que los cineastas deben asegurarse de que sus obras estén subtituladas en varios idiomas.

Cómo elevar la calidad de tu oferta cultural y creativa

- 1. Certificaciones:** Investiga sellos como ISO o de sostenibilidad que apliquen a tu sector. Panamá cuenta con el sello “Hecho en Panamá”, aplícalo a tus creaciones.
- 2. Presentación:** Asegúrate de que tu producto o servicio luzca profesional (¡un buen empaque o una grabación bien producida hacen la diferencia!).
- 3. Adaptabilidad:** Ajusta detalles para diferentes culturas sin perder tu identidad.

Ejemplo inspirador



Tomemos a Eduardo Verdurmen, un emprendedor panameño que comparte su historia en el video U5C4. Empezó como guionista con un guion de 80 páginas que envió a España. Aunque al principio no tenía apoyo (ni siquiera su círculo cercano creyó en él), perseveró. Hoy tiene 11 libros, dos películas y una serie de televisión en camino. ¿Su secreto? No dejó que las dudas lo detuvieran y buscó ayuda de quienes ya habían tenido éxito.

Comprender la escalabilidad en las ICC

Veremos ahora que muchos de los temas que ya hemos analizado en las videoclases y los materiales anteriores, confluyen para que puedas generar nuevas oportunidades con tus talentos.

Como decíamos antes: la escalabilidad no se trata solo de vender más productos o servicios, sino de **generar modelos sostenibles** que permitan crecimiento sin perder calidad ni identidad.

En el sector creativo y cultural, esto puede significar:

- **Ampliar la audiencia** sin perder autenticidad.
- **Mejorar la rentabilidad** sin comprometer la esencia del proyecto.
- **Incorporar tecnología** y nuevas estrategias de distribución.

Estrategias para Escalar en el Mercado Interno de Panamá

Pensemos primero en cómo escalar en nuestro territorio. Para ello debemos considerar los siguientes aspectos:

a) Fortalecer la Identidad y la Propuesta de Valor

Un emprendimiento cultural debe tener una identidad clara y diferenciada. Es clave comunicar qué lo hace único y cómo aporta valor a la comunidad y a sus clientes.

b) Construir Alianzas Locales

Las redes de colaboración son fundamentales. Algunas opciones incluyen:

- Alianzas con otros emprendedores y artistas para eventos conjuntos.
- Vinculación con instituciones culturales y gubernamentales.
- Acuerdos con distribuidores locales para ampliar la venta de productos.

c) Digitalización y Marketing

La tecnología facilita el crecimiento. Algunas acciones clave incluyen:

- Crear presencia digital a través de redes sociales y plataformas de comercio electrónico.
- Implementar estrategias de marketing de contenido para atraer público.
- Desarrollar experiencias virtuales (ejemplo: cursos online, presentaciones virtuales, NFT en arte digital).

d) Diversificación de fuentes de ingreso

Para crecer de manera sostenible, es importante explorar múltiples fuentes de ingresos, como:

- Venta de productos y servicios relacionados con la creación principal.
- Monetización de contenidos digitales.
- Acceso a fondos y subsidios públicos para la cultura.
- Modelos de membresía y suscripción para contenido exclusivo.

e) Evaluación y Sostenibilidad del Crecimiento

El crecimiento debe ser medido para garantizar su sostenibilidad. Algunas claves incluyen:

- Definir indicadores de impacto (ventas, interacciones, participación en eventos).
- Evaluar el retorno de inversión en cada estrategia aplicada.
- Ajustar el modelo de negocio según los resultados obtenidos.

La mayoría de estos temas los hemos analizado anteriormente en este Programa, pero ahora lo estamos aplicando con un objetivo concreto: escalar, hacer crecer tus ideas y tu emprendimiento.



03

Exportar tu Emprendimiento

Exportar las ICC

Llevar tu emprendimiento al exterior es como tender un puente entre tu cultura y otras. No se trata solo de exportar productos, sino de compartir tu visión con el mundo. Para muchos emprendedores sin experiencia en comercio exterior, este proceso puede parecer complejo, pero con la estrategia adecuada es posible lograrlo.

A continuación analizamos algunas pautas y criterios para que cualquier emprendedor del sector cultural pueda expandir su negocio fuera de Panamá.

Comprender la Exportación en el Sector Creativo y Cultural

El comercio internacional en la economía creativa tiene características especiales que lo diferencian de otros sectores.

La exportación de bienes, servicios, contenidos y experiencias culturales panameñas no solo implica vender en otro país, sino también compartir identidad, valores y tradiciones. Para que un emprendimiento sea exportable, debe cumplir con algunos requisitos básicos:

- Tener una **propuesta de valor clara y atractiva** para mercados internacionales.
- **Garantizar calidad y autenticidad** en sus productos o servicios.
- Conocer las **regulaciones de exportación** y adaptar la oferta a los mercados meta.

Identificar el Mercado Objetivo

Antes de exportar, es fundamental investigar y seleccionar los mercados adecuados. Algunas preguntas clave incluyen:

- ¿Dónde hay demanda o interés para mi oferta cultural?
- ¿Existen comunidades interesadas en la identidad cultural que ofrezco?
- ¿Qué países tienen tratados comerciales con Panamá que faciliten la exportación?

Para responder estas preguntas, se recomienda realizar **estudios de mercado**, analizar tendencias globales y utilizar herramientas como reportes comerciales y plataformas digitales de investigación de mercado.

Adaptación del Producto o Servicio

Cada país tiene normas, gustos y expectativas distintas. Para que la oferta cultural sea aceptada en el exterior, es necesario considerar:

- **Requisitos legales y certificaciones** necesarias para la exportación.
- **Preferencias culturales** y ajustes de diseño, empaque o presentación.
- **Traducción del material promocional** y adaptación del mensaje de marca al idioma del mercado destino.

Canales de Exportación

Existen diversas maneras de exportar un producto o servicio creativo. Algunas opciones incluyen:

- **Exportación directa:** Venta directa a clientes internacionales a través de plataformas digitales o ferias comerciales.
- **Alianzas con distribuidores:** Trabajo con agentes comerciales o empresas que lleven los productos al exterior.
- **Plataformas de comercio electrónico:** Uso de marketplaces globales como Etsy, Amazon Handmade o plataformas especializadas en arte y cultura.
- **Licencias y franquicias:** Modelo donde una empresa extranjera obtiene derechos para distribuir la oferta cultural en su territorio.

Exportar las ICC

Estrategias de Comercialización Internacional

Para tener éxito en la exportación, es clave desarrollar una estrategia de comercialización efectiva. Esto incluye:

- Uso de **redes sociales y marketing digital** para atraer compradores internacionales.
- Participación en **ferias internacionales y misiones comerciales** para establecer contactos.
- Generación de **contenido en idiomas extranjeros** y adaptación del discurso para distintos públicos.
- Aprovechamiento de **programas de apoyo a exportadores culturales y creativos**.

Consideraciones Logísticas y Financieras

La logística y la financiación son aspectos esenciales en el proceso de exportación. Algunos elementos a tomar en cuenta son:

- **Costos de envío y distribución internacional**: Analizar opciones de transporte, tiempos de entrega y tarifas de aduana.
- **Métodos de pago y seguridad en transacciones**: Utilizar sistemas confiables como PayPal, transferencias bancarias internacionales o acuerdos de pago seguros.
- **Acceso a financiamiento para exportación**: Explorar programas de apoyo gubernamental, subsidios o créditos para exportadores culturales.

Protección de la Propiedad Intelectual

Uno de los principales activos de un emprendimiento cultural es su propiedad intelectual. Para evitar plagios o usos indebidos, es recomendable:

- **Registrar marcas, patentes o derechos de autor** en el país de origen y en mercados de destino.
- Incluir **cláusulas de propiedad intelectual** en contratos con distribuidores o aliados comerciales.
- **Monitorear el uso de la marca** en plataformas digitales y redes internacionales.

Evaluación y Mejora Continua

La exportación no es un proceso estático. Es importante medir el desempeño y ajustar estrategias para mejorar la penetración en mercados internacionales. Algunas acciones recomendadas incluyen:

- **Analizar métricas de ventas** y recepción del producto en el extranjero.
- **Recoger retroalimentación de clientes internacionales** para hacer ajustes.
- **Explorar nuevos mercados** o segmentos según el crecimiento del emprendimiento.

Conclusión

Exportar un emprendimiento en las industrias creativas y culturales requiere **planificación, investigación y estrategia**.

Siguiendo estas pautas, cualquier emprendedor del sector puede prepararse para llevar su oferta a mercados internacionales. La clave del éxito radica en la **autenticidad, la adaptabilidad y la construcción de redes** que permitan una expansión sostenible.

Barreras a la exportación de las ICC

Pregunta: ¿Por qué tan pocos emprendimientos culturales y creativos panameños logran llegar a mercados internacionales?

Respuesta y Consideración:

Las barreras principales son la falta de conocimiento sobre procesos de internacionalización, el limitado acceso a recursos financieros y una actitud que rechaza el riesgo. Sin embargo, estas barreras pueden superarse.

Los emprendedores deben aprender a buscar aliados estratégicos, participar en ferias y eventos internacionales, y usar herramientas digitales para llegar a audiencias globales.

Ejemplo: un cineasta panameño que inscribe su película en festivales internacionales y la distribuye en plataformas de streaming está aprovechando las oportunidades globales.

Llevar tu proyecto al exterior requiere planificación y adaptabilidad. No todos los mercados son iguales, y cada cultura tiene sus propias sensibilidades. La clave está en identificar los mercados que tienen afinidad con tu oferta y crear estrategias para conectar con ellos.

Ejemplo: si eres escritor, una buena idea sería traducir tus obras al inglés o al francés para alcanzar audiencias en Europa o Norteamérica. Participar en ferias internacionales del libro, como la de Francfort, te daría una plataforma para conectarte con editores, agentes y lectores globales. De manera similar, un músico podría lanzar su álbum en plataformas como Bandcamp o YouTube y complementar su estrategia con conciertos en festivales internacionales.

Pregunta: ¿Es suficiente tener presencia en redes sociales para llegar a mercados internacionales?

Respuesta y Consideración:

No. Tener presencia en redes sociales es un paso inicial, pero el marketing digital efectivo requiere estrategias específicas.

Esto incluye la creación de contenido en múltiples idiomas, campañas de publicidad segmentadas y el uso de SEO para posicionar productos en motores de búsqueda globales.

Ejemplo: un músico panameño puede utilizar plataformas como TikTok para lanzar desafíos virales que incorporen su música, logrando que su trabajo sea descubierto por audiencias en otros países.



04

Exportación y Derechos de Autor

Protección de las exportaciones culturales y creativas

Uno de los mayores desafíos de la internacionalización es proteger tu obra. En un mundo conectado, las ideas viajan rápido, y necesitas asegurarte de que nadie se aproveche de tu creatividad sin tu permiso.

Registrar tus derechos de autor, marcas o patentes es fundamental. Por ejemplo, si tienes un logo distintivo para tu marca de ropa, registrarlo como marca comercial te asegura que nadie más pueda usarlo en ningún país donde esté protegido. También es importante conocer tratados internacionales como el Convenio de Berna, que protege automáticamente las obras registradas en un país miembro en todos los demás países firmantes.

¿Por qué es importante la protección de la propiedad intelectual en la exportación?

Cuando un emprendedor exporta una oferta cultural o creativa, está llevando al mercado internacional una expresión única de su identidad, creatividad e innovación.

Sin la protección adecuada, pueden surgir problemas como:

- **Uso indebido de obras culturales** en otros países sin compensación para su creador.
- **Plagio** o reproducción sin autorización.
- **Falta de reconocimiento de la autoría** de los productos o servicios.
- **Pérdida de ingresos** por licencias o regalías no cobradas.

La propiedad intelectual y los derechos de autor permiten que los creadores tengan control sobre el uso de sus creaciones y obtengan beneficios justos por su explotación comercial.

Pregunta: ¿Por qué debería preocuparme por los derechos de autor si mi emprendimiento apenas está creciendo?

Respuesta y Consideración:

Los derechos de autor son el fundamento legal que te permite proteger tus creaciones y decidir cómo se usan, por quién y bajo qué condiciones. Esto no solo asegura que recibas ingresos por tu trabajo, sino que también agrega valor a tu emprendimiento, facilitando la negociación con socios internacionales.

Ejemplo: un músico que registra sus composiciones en la Dirección Nacional de Derecho de Autor de Panamá puede licenciar su música para uso en películas o comerciales internacionales, escalando sus ingresos sin tener que aumentar directamente su producción

Protección de las exportaciones culturales y creativas

Pregunta: ¿Realmente necesito preocuparme por los derechos de autor si planeo vender en el extranjero?

Respuesta y Consideración:

Sí, absolutamente. Cuando un producto o servicio cruza fronteras, se enfrenta a diferentes sistemas legales y prácticas comerciales. Proteger tus creaciones a nivel local es solo el primer paso; necesitas extender esa protección a otros países mediante el registro en tratados internacionales, como el Convenio de Berna, al que Panamá pertenece.

Ejemplo: un escritor panameño que publica su novela en formato digital puede ampliar su audiencia registrando la obra en territorios clave y traduciendo los textos bajo acuerdos que respeten su autoría y derechos.

Pregunta: ¿Es posible ganar dinero con derechos de autor sin vender directamente mis creaciones?

Respuesta y Consideración:

Sí, los derechos de autor permiten modelos de negocio como la licencia y la cesión. Estos modelos son especialmente útiles en la internacionalización, donde otras empresas pueden usar tus creaciones bajo términos que tú determines.

Ejemplo: un diseñador gráfico panameño podría licenciar una colección de patrones inspirados en los textiles indígenas para ser usados en una línea de moda internacional. Así, el diseñador genera ingresos recurrentes sin tener que involucrarse directamente en la producción.

Pregunta: ¿Qué podría pasar si ignoro los derechos de autor en mi negocio?

Respuesta y Consideración:

La falta de protección expone tu trabajo al plagio y la explotación no autorizada, lo que podría limitar tu capacidad de competir en mercados internacionales. Además, podrías perder oportunidades de generar ingresos pasivos a través de licencias o regalías.

Ejemplo: una película panameña podría ser distribuida ilegalmente en otro país, generando ganancias para terceros mientras el creador no percibe sus regalías. Registrar tus derechos y trabajar con contratos claros evita este tipo de situaciones.

Conclusión: Derechos de Autor como Pilar de la Internacionalización

Los derechos de autor **no son solo una formalidad**; son un pilar estratégico para cualquier emprendimiento cultural y creativo que quiera escalar y proyectarse internacionalmente.

Este capítulo cierra el Programa De la Idea a la Acción con un llamado a proteger tu trabajo, maximizar su valor y abrir las puertas al mundo. Con las herramientas adquiridas, estás listo para llevar tus ideas de Panamá al escenario global.

Protección de las exportaciones culturales y creativas

Uno de los mayores desafíos de la internacionalización es proteger tu obra. En un mundo conectado, las ideas viajan rápido, y necesitas asegurarte de que nadie se aproveche de tu creatividad sin tu permiso.

Registrar tus derechos de autor, marcas o patentes es fundamental. Por ejemplo, si tienes un logo distintivo para tu marca de ropa, registrarlo como marca comercial te asegura que nadie más pueda usarlo en ningún país donde esté protegido. También es importante conocer tratados internacionales como el Convenio de Berna, que protege automáticamente las obras registradas en un país miembro en todos los demás países firmantes.

¿Por qué es importante la protección de la propiedad intelectual en la exportación?

Cuando un emprendedor exporta una oferta cultural o creativa, está llevando al mercado internacional una expresión única de su identidad, creatividad e innovación.

Sin la protección adecuada, pueden surgir problemas como:

- **Uso indebido de obras culturales** en otros países sin compensación para su creador.
- **Plagio** o reproducción sin autorización.
- **Falta de reconocimiento de la autoría** de los productos o servicios.
- **Pérdida de ingresos** por licencias o regalías no cobradas.

La propiedad intelectual y los derechos de autor permiten que los creadores tengan control sobre el uso de sus creaciones y obtengan beneficios justos por su explotación comercial.

Principales mecanismos de protección de la propiedad intelectual

Tal como hemos visto en la Unidad 4 Capítulo 4, existen diversas herramientas legales que los emprendedores deben considerar al momento de exportar sus creaciones:

a) Registro de derechos de autor

- Protege obras literarias, artísticas, audiovisuales, musicales y digitales.
- En Panamá, se realiza ante la Dirección Nacional de Derecho de Autor del Ministerio de Cultura.
- Ofrece una prueba legal de autoría en caso de disputas.

Además podemos mencionar también:

b) Registro de marcas

- Permite la protección del nombre, logotipo o elementos distintivos de un emprendimiento creativo.
- Se gestiona en la Dirección General del Registro de la Propiedad Industrial (DIGERPI).
- Es fundamental para garantizar la exclusividad del uso comercial de una marca en mercados internacionales.

Protección de las exportaciones culturales y creativas

c) Patentes y modelos de utilidad

- Protegen invenciones, procesos o tecnologías innovadoras dentro del sector creativo.
- Aplican a herramientas digitales, nuevos métodos de producción o procesos creativos originales.

d) Licencias y contratos internacionales

- Permiten regular el uso de una obra en otros países bajo condiciones establecidas por el creador.
- Se recomienda contar con asesoría legal para su elaboración.

e) Uso de tratados internacionales

- Panamá forma parte de convenios como el Convenio de Berna y el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor, lo que facilita la protección en otros países.
- Permiten que las obras registradas en Panamá sean reconocidas en diversas jurisdicciones.

Protección de contenidos digitales en la exportación

En la era digital, la distribución de bienes y servicios culturales a través de internet conlleva riesgos específicos. Para mitigarlos, se recomienda:

- **Uso de licencias digitales:** Creative Commons es una opción para definir cómo pueden usarse las obras.
- **Plataformas seguras de distribución:** Subir contenido a plataformas con mecanismos de protección contra copias y descargas no autorizadas.
- **Marcas de agua y firmas digitales:** Agregar elementos de autenticación a imágenes, videos y documentos digitales.

Conclusión:

La riqueza cultural y creativa de Panamá tiene todo para triunfar en el mundo. Con pasión, estrategia y una mentalidad abierta, los emprendedores panameños pueden llevar sus proyectos más allá de las fronteras, convirtiéndose en embajadores de una identidad única y vibrante.

¿Estás listo para dar el siguiente paso? El mundo está esperando lo mejor de ti. Pasa ¡De la idea a la Acción!

Sociedades de Gestión Colectiva en Panamá

En la Videoclase U5C4, la experta Norma Buendía nos ilustra acerca de las Sociedades de Gestión Colectiva y su papel en la protección de los derechos de los autores y de la recaudación de las regalías tanto a nivel nacional como internacional. Resumimos aquí algunos aspectos relevantes.

Las **Sociedades de Gestión Colectiva (SGC)** son entidades que administran los derechos de autor y conexos en representación de creadores y artistas. Su función principal es garantizar que los titulares de derechos reciban una compensación justa por el uso de sus obras.

¿Cómo funcionan las Sociedades de Gestión Colectiva?

- **Recaudan regalías y licencias** por el uso de obras protegidas en medios de comunicación, espectáculos y plataformas digitales.
- **Negocian tarifas y condiciones de uso** con entidades comerciales e internacionales.
- **Representan legalmente a los creadores** ante posibles infracciones de derechos.

Principales Sociedades de Gestión Colectiva en Panamá

En la videoclase U4C4 de Derechos de Autor listamos las 7 sociedades existentes en Panamá que repetimos aquí:

En Panamá existen 7 sociedades de gestión colectiva:

- Sociedad Panameña de Autores y Compositores SPAC
- Sociedad Panameña de Productores Fonográficos PRODUCE
- Asociación Panameña de Artistas, Intérpretes y Ejecutantes PANAIE
- Asociación de Editores y Autores de Panamá SEA
- Entidad de Gestión Colectiva de los Derechos de los Productores Audiovisuales EGEDA
- Asociación de Derechos de Intérpretes Audiovisuales de Panamá ASDAP
- Asociación de Escritores Guionistas, Dramaturgos y Directores Audiovisuales de Panamá EDAP

Los emprendedores del sector creativo pueden afiliarse a estas sociedades para recibir protección y compensación por el uso de sus obras en mercados nacionales e internacionales.

Estrategias para proteger la oferta cultural en el mercado internacional

Para evitar problemas legales y garantizar una exportación segura, se recomienda:

- Investigar las **regulaciones en los países destino**. Cada país tiene normativas distintas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.
- **Registrar marcas y derechos en mercados clave**. Asegurar la protección antes de iniciar la comercialización en el extranjero.
- **Elaborar contratos detallados**. Incluir cláusulas de protección de derechos en acuerdos con distribuidores, agentes y colaboradores.
- **Monitorear el uso de la obra**. Implementar sistemas de seguimiento para detectar usos no autorizados.
- **Utilizar certificaciones de autenticidad**. En el caso de productos físicos, incluir elementos de validación de origen y autoría.

05

Ejercicios



Ejercicios para la videoclase U5C4

Internacionalizar y escalar en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C4 Internacionalizar y escalar en las ICC

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

Ejercicio 1: Identificando los Riesgos de No Registrar los Derechos de Autor Antes de Exportar

Objetivo:

Comprender los riesgos legales y comerciales de no proteger los derechos de autor antes de internacionalizar un emprendimiento creativo.

Instrucciones:

- Identifica un producto o servicio creativo que podrías exportar.
- Investiga qué tipo de protección de propiedad intelectual necesita (derechos de autor, marca, patente).
- Enumera al menos tres riesgos específicos que podrías enfrentar si no registras tu creación antes de exportarla.
- Proporciona soluciones o estrategias para mitigar estos riesgos.

Autoevaluación:

¿Identificaste correctamente los riesgos de no registrar tu obra o marca?

¿Conociste los mecanismos para proteger la propiedad intelectual?

¿Planteaste estrategias concretas para evitar estos riesgos?

Ejemplo: *"Si exporto mis ilustraciones sin registrarlas, podrían ser copiadas sin compensación para mí. Esto podría generar pérdida de ingresos, dificultad para reclamar la autoría y competencia desleal. Para evitarlo, registraré mis ilustraciones en DIGERPI y utilizaré licencias Creative Commons en mercados digitales."*

Ejercicios para la videoclase U5C4

Internacionalizar y escalar en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C4 Internacionalizar y escalar en las ICC

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

Ejercicio 2: Identificando Mercados Internacionales para tu Emprendimiento

Objetivo:

Seleccionar mercados objetivos para la internacionalización de un emprendimiento creativo.

Instrucciones:

- Investiga y elige tres países donde tu producto o servicio cultural podría tener demanda.

Responde estas preguntas:

- ¿Por qué crees que tu producto o servicio tendría éxito en esos países?
- ¿Existen comunidades interesadas en la identidad cultural panameña en esos lugares?
- ¿Qué plataformas podrías utilizar para llegar a ese mercado?
- Elabora un plan breve para probar tu emprendimiento en uno de esos mercados.

Autoevaluación:

- ¿Identificaste mercados con potencial de compra?
- ¿Relacionaste la oferta con la demanda cultural de cada país?
- ¿Planteaste estrategias realistas para alcanzar estos mercados?

Ejemplo:

"Los textiles artesanales pueden tener gran aceptación en Francia, Japón y Estados Unidos, donde hay interés por la moda sostenible y las artesanías étnicas. Para Francia, participaría en ferias de diseño; para Japón, promocionaría en plataformas de moda ética; y para EE.UU., vendería en marketplaces como Etsy."

Ejercicios para la videoclase U5C4

Internacionalizar y escalar en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C4 Internacionalizar y escalar en las ICC

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

Ejercicio 3: Creando una Estrategia de Escalabilidad

Objetivo:

Desarrollar estrategias para escalar un emprendimiento creativo en el mercado interno y prepararlo para la exportación.

Instrucciones:

- Identifica dos formas en las que podrías escalar tu emprendimiento en Panamá.
- Selecciona una estrategia digital y una estrategia de alianzas para expandir tu negocio.
- Explica cómo estas estrategias pueden facilitar la internacionalización.
- Esboza un plan de acción con pasos concretos para implementar estas estrategias.

Autoevaluación:

- ¿Definiste estrategias de crecimiento en el mercado local?
- ¿Relacionaste estas estrategias con la posibilidad de exportar tu producto o servicio?
- ¿Elaboraste un plan de acción claro?

Ejemplo:

"Para escalar en Panamá, crearía una tienda en línea con catálogo digital y me uniría a una red de artesanos para exportación colectiva. Estas acciones facilitarían la exportación, permitiendo mostrar mi trabajo a clientes internacionales sin intermediarios."

Ejercicios para la videoclase U5C4

Internacionalizar y escalar en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C4 Internacionalizar y escalar en las ICC

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

Ejercicio 4: Protegiendo tu Propiedad Intelectual

Objetivo:

Aplicar estrategias de protección de la propiedad intelectual en la exportación de productos y servicios creativos.

Instrucciones:

- Identifica qué elementos de tu emprendimiento requieren protección (marca, diseño, contenido, etc.).
- Investiga qué tipo de registro de propiedad intelectual necesitarías para exportar.
- Escribe un plan con los pasos necesarios para registrar tu emprendimiento en Panamá y en el extranjero.
- Reflexiona sobre los riesgos de no proteger tu propiedad intelectual y cómo podrías evitarlos.

Autoevaluación:

- ¿Identificaste los activos creativos que requieren protección?
- ¿Conociste los mecanismos legales para resguardarlos?
- ¿Planteaste acciones concretas para evitar el uso no autorizado de tu obra?

Ejemplo:

"Mi emprendimiento de ilustraciones necesita proteger los diseños. Registraré mi marca en DIGERPI y utilizaré licencias Creative Commons en contenido digital para evitar su uso indebido. Para mercados internacionales, evaluaré el Convenio de Berna y registraré en EE.UU. y la UE."

Ejercicios para la videoclase U5C4

Internacionalizar y escalar en las ICC

Los siguientes ejercicios están diseñados para afianzar los conocimientos ofrecidos en esta videoclase en conjunto con el material de lectura U5C4 Internacionalizar y escalar en las ICC

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

Ejercicio 5: Desarrollando un Plan de Comercialización Internacional

Objetivo:

Definir un plan para promocionar y vender un producto o servicio cultural en el extranjero.

Instrucciones:

- Escoge un producto o servicio de tu emprendimiento que sea exportable.
- Define tres estrategias de comercialización internacional (por ejemplo, venta online, ferias internacionales, alianzas con distribuidores).
- Explica cómo cada estrategia facilitaría el acceso a mercados extranjeros.
- Diseña una breve campaña de marketing para promocionar tu producto en otro país.

Autoevaluación:

- ¿Identificaste canales adecuados para vender en el exterior?
- ¿Relacionaste las estrategias con el tipo de producto o servicio?
- ¿Diseñaste una campaña coherente con el mercado objetivo?

Ejemplo:

"Para vender mis esculturas de madera, usaré marketplaces como Etsy y Amazon Handmade, participaré en ferias de arte en España y buscaré galerías que quieran distribuir mis obras. Mi campaña de marketing se centrará en destacar el trabajo artesanal panameño con videos y publicaciones en redes sociales."



¡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**