

# 01.

## MIRADAS AL ECOSISTEMA **CULTURAL Y CREATIVO**

Emprendimiento e innovación en el  
sector cultural, creativo y de las artes





Miradas al ecosistema cultural y creativo : emprendimiento e innovación en el sector cultural, creativo y de las artes / Fundación Gilberto Alzate Avendaño – FUGA ; Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. – Bogotá, 2022.

89 páginas : ilustraciones, fotografías a color, tablas, gráficas ; 20 cm. – (Cartilla didáctica Aula Creativa para emprendedores y creativos ; Curso 01)

ISSN XXXXX

1. Economía de la cultura. 2. Cultura y desarrollo. 3. Emprendimiento. 4. Planificación cultural. 5. Industria creativa. I. Tít. II. Serie.

CDD 338.477

© Fundación Gilberto Alzate Avendaño - FUGA y Universidad Jorge Tadeo Lozano

## **FUNDACIÓN GILBERTO ALZATE AVENDAÑO - FUGA**

### **Claudia López Hernández**

Alcaldesa de Bogotá

### **Nicolás Francisco Montero Domínguez**

Secretario de Cultura, Recreación  
y Deporte

### **Margarita Díaz Casas**

Directora Fundación Gilberto  
Alzate Avendaño - FUGA

### **María del Pilar Maya Herrera**

Subdirectora para la Gestión del  
Centro de Bogotá Fundación  
Gilberto Alzate Avendaño - FUGA

### **Ángela María Reyes Gómez**

### **Lucas Mateo Sánchez Torres**

### **Jaime Augusto de Greiff Cabezas**

### **María Angélica López Ahumada**

### **Freddy Ernesto Ramírez**

### **Rodríguez**

Equipo de Fortalecimiento al  
Ecosistema de la Economía  
Cultural y Creativa

Subdirección para la Gestión del  
Centro de Bogotá

Fundación Gilberto Alzate  
Avendaño - FUGA

## **UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO**

### **Carlos Sánchez Gaitán**

Rector

### **Andrés Franco**

Vicerrector Académico

### **Liliana Álvarez**

Vicerrectora Administrativa

### **Felipe César Londoño**

Decano de la Facultad de  
Artes y Diseño

### **Julián Dicker Echeverry**

Jefe de Educación Continua

### **Alejandra Villamil Mejía**

### **Renata Marcela Gómez**

### **Sandoval**

### **Marcela Castro**

### **Daniela Cuervo González**

### **Angela Buitrago**

Equipo Programa Aula  
Creativa

### **David Osorio**

Ilustraciones Observatorio  
de Creación y Diseño

### **Daniela Cuervo González**

Diseño Editorial

### **Alejandra Villamil Mejía**

### **Renata Marcela Gómez**

### **Sandoval**

Compiladoras

### **Enrique Rodero**

Tallerista Curso 1. Miradas  
al Ecosistema Cultural y  
Creativo: Emprendimiento  
e innovación en el sector  
cultural, creativo y de las  
artes

# O1.

## MIRADAS AL ECOSISTEMA **CULTURAL Y CREATIVO**

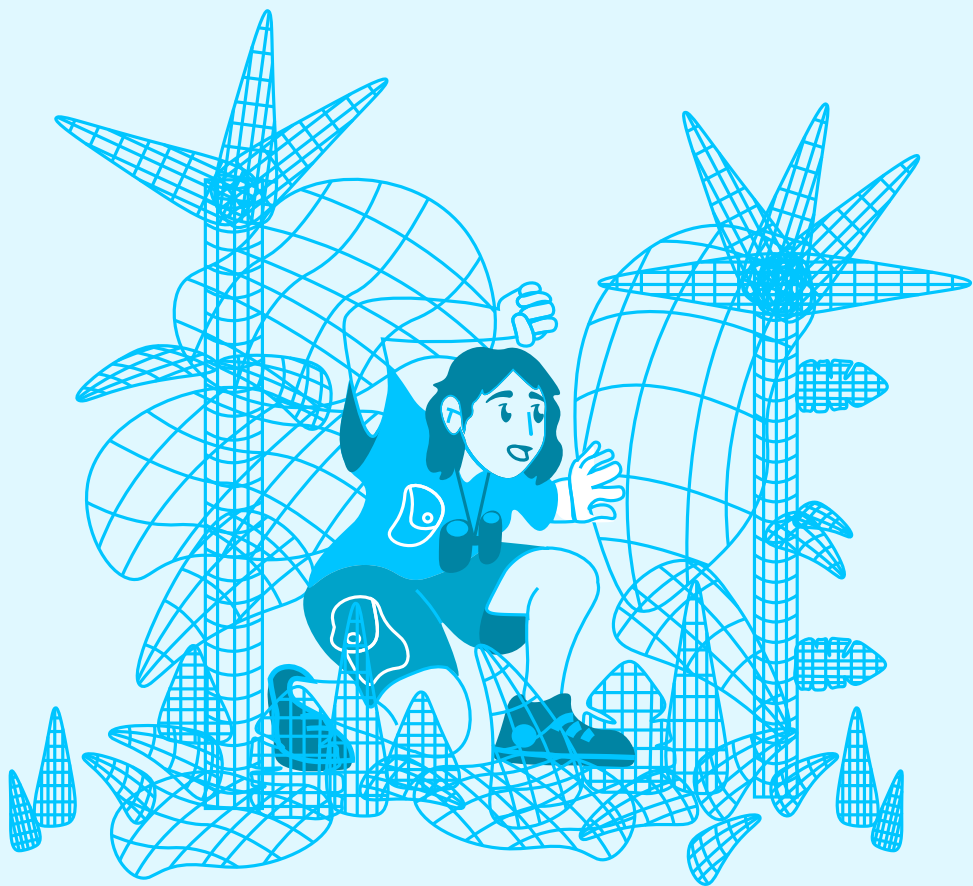
Emprendimiento e Innovación en el  
sector cultural, creativo y de las artes

Curso 1

---

# Miradas al Ecosistema Cultural y Creativo

Emprendimiento e innovación en el sector cultural, creativo y de las artes





**1.**

**“Algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con que pasará, otras hacen que suceda”.**

**Michael Jordan**

Ex-Basquetbolista profesional



## Introducción

El objetivo de este módulo consiste en alinear los propósitos culturales y creativos de los emprendedores con las directrices de la política pública del distrito y del país.

## Descripción del curso

La Economía cultural y creativa, en lo correspondiente al emprendimiento e innovación del sector cultural, se ha constituido como una política pública, tanto del Distrito Capital como del Gobierno de Colombia por lo cual se hace importante conocer las posibilidades y alternativas del sector para incrementar la sostenibilidad de los oficios, del trabajo en red, de la sostenibilidad de los agentes y, en síntesis, de los ecosistemas culturales y creativos.

## Perfil de los expertos

### Enrique Rodero

enrique.rodero@utadeo.edu.co

- Emprendedores entusiastas
- Embajadores del emprendimiento
- Estudiosos empedernidos

## Temas específicos a desarrollar

1. La Economía cultural y creativa y el Ecosistema Cultural: marco general
2. Política Publica del Sector Creativo y Cultural en Colombia
3. El emprendimiento y el espíritu emprendedor
4. El Diseño de productos, servicios y experiencias
5. La propuesta de valor



**A**

**Conceptos**



### Sectores de la Economía Creativa

A continuación se presentan los **quince sectores** que hacen parte de la Economía Creativa según Howkins.

- El sector de la publicidad
- El sector de la arquitectura
- El sector del arte
- El sector de las artesanías
- El sector del diseño
- El sector de la moda
- El sector de la cinematografía
- El sector de la música
- El sector de las artes escénicas
- El sector editorial
- El sector investigación y desarrollo
- El sector del *software*
- El sector de juguetes y juegos
- El sector de la radio y la televisión
- El sector de los videojuegos

[https://www.segundaoportunidad.com.co/la-economia-naranja-en-colombia/#Economia\\_creativa](https://www.segundaoportunidad.com.co/la-economia-naranja-en-colombia/#Economia_creativa)

## Industrias creativas y culturales

El término industria cultural se refiere a aquellas industrias que crean, producen y comercializan contenidos creativos de naturaleza cultural, es una industria que tiene como principal actividad económica la producción cultural con fines lucrativos. Estos contenidos, normalmente protegidos por la propiedad intelectual que pueden ser reproducidos a escala industrial pueden tomar la forma de un bien (Industria creativa=talento) o servicio (Industria Cultural = patrimonio) siendo su seña de identidad la mercantilización de una creación u obra culturalmente significativa<sup>2</sup>.

### Para tener en cuenta:

1. Actividades principalmente de naturaleza económica (generación de riqueza y empleo) aunque también de naturaleza cultural (generación de valores, sentido e identidades)
2. Interrelación entre sectores y desarrollo principalmente asociado a los medios de comunicación masivos.

2. <https://www.divulgaciondinamica.es/blog/tipos-de-industrias-culturales-categorias-y-ejemplos/>



## Delimitación de los Distritos de Innovación y ADN en Bogotá

En 2020, Bogotá identificó aglomeraciones (empresas del sector cultural y creativo concentradas en diferentes territorios de la ciudad) y con ello declaró 12 Distritos Creativos, a través del Decreto 280 de 2020, como parte de los proyectos de la Alcaldía de Bogotá. Estos Distritos son:

- Centro (Candelaria - Santa Fe)
- Chapinero
- La 85
- La Playa
- San Felipe
- Teusaquillo
- Usaquén
- Parque de La 93
- Centro Internacional
- Bronx D.C.
- Fontibón
- Ciencia Tecnología e Innovación

Dichas zonas están destinadas a la implementación de usos de este carácter cultural y creativo para el desarrollo económico en la ciudad; y se ubican en sectores específicos de manera espontánea caracterizándose por concentrar economías propias a través de la recuperación y redesarrollo establecidos por los programas de gobierno o la implementación de políticas públicas, produciendo la transformación de estos espacios para convertirlos en promotores de desarrollo económico. En Bogotá, se contemplan 13 Áreas de Desarrollo Naranja, dos de ellas han sido declaradas Distritos Creativos: Bronx D.C. y la Zona F-Fontibón.

El Bronx Distrito Creativo es una apuesta de la Alcaldía de Bogotá por recuperar un sector reconocido por sus problemáticas sociales complejas, que se busca resignificar a través de la promoción del arte, la cultura, la creatividad y el emprendimiento. Adicionalmente, esta iniciativa se apoya en procesos de renovación urbana, en los que se crearán espacios multifuncionales y una sede del Servicio Nacional de Aprendizaje-SENA, con una oferta académica enfocada a programas artísticos y culturales.







## Universo naranja a nivel nacional

### Emprendimiento creativo

#### Artes visuales



1



2



3



4



5



6

#### Artes escénicas y espectáculos



1



2



3



4



5



6

#### Turismo y Patrimonio cultural material e inmaterial



1



2



3



4



5



6



7

#### Educación artística y cultural



1



1



2



3



4



5

#### Audiovisual



1

### Arte y patrimonio

#### Artes visuales

1. Pintura
2. Escultura
3. Instalaciones y videoarte
4. Arte en movimiento
5. Fotografía
6. Moda - Alta costura

#### Artes escénicas y espectáculos

1. Teatro, danza, marionetas
2. Orquestas, ópera y zarzuela
3. Conciertos
4. Circos
5. Improvisaciones organizadas
6. Moda - Pasarela

#### Turismo y Patrimonio cultural material e inmaterial

1. Artesanías, antigüedades, laudería y productos típicos
2. Gastronomía
3. Museos, galerías, archivos y bibliotecas
4. Arquitectura y restauración
5. Parques naturales y ecoturismo
6. Monumentos, sitios arqueológicos, centros históricos, etc.
7. Conocimientos tradicionales, festivales, carnavales, etc

#### Educación artística y cultural

**Fonográfica**



1

**Diseño**



1



2



3



4



5

**Software de contenidos**



1



2



3

**Agencias de noticias y otros servicios de información**



1

**Publicidad**



1



1

Información tomada de *La economía naranja: una oportunidad infinita*. BID, 2013

**Industrias culturales convencionales**

**Editorial**

1. Libros, periódicos y revistas
2. Industria gráfica (impresión)
3. Edición
4. Literatura
5. Librerías

**Audiovisual**

1. Cine, televisión y video

**Fonográfica**

1. Radio y Música Grabada

**Creaciones funcionales, nuevos medios y software**

**Diseño**

1. Interiores
2. Artes gráficas e ilustración
3. Joyería
4. Juguetes
5. Industrial (productos)

**Software de contenidos**

1. Videojuegos
2. Otros contenidos interactivos audiovisuales
3. Medios de soporte para contenidos digitales

**Agencias de noticias y otros servicios de información**

**Publicidad**

**Moda**



**“Cada Distrito Creativo es único, obedece a un tejido orgánico y evolutivo que se enriquece con las dinámicas de colaboración, a nivel público y privado”.**

Nicolás Montero Domínguez, Secretario de Cultura, Recreación y Deporte, 2020

## Parte II. Política pública en el marco Nacional y Distrital

En su publicación ‘Políticas para la creatividad, guía para el desarrollo de las industrias culturales y creativas’, la Unesco señala que a partir de 2007, cuando entró en vigor la Convención sobre la Protección y la Promoción de la Diversidad de las Expresiones Culturales, se propuso un marco general de gobernanza de la cultura que obtenga los siguientes resultados: Favorecer la introducción de políticas y medidas que apoyen la creatividad y den posibilidades para que artistas y creadores participen en los mercados nacionales e internacionales con el fin de que sus productos sean remunerados y accesibles a un público amplio.

### “Las 7i”

#### Estrategias para el desarrollo de la Economía Naranja

7 líneas estratégicas en las que participan 21 entidades del Gobierno Nacional con más de 70 programas enfocados en generar condiciones para que los proyectos creativos de los colombianos en cualquier territorio sean sostenibles, representan una articulación sin precedentes para trabajar por la cultura y la creatividad del país.

1. Información

2. Institución

3. Infraestructura

4. Integración

5. Inclusión

6. Inspiración

7. Infraestructura

## ¿Qué se busca con la Política Pública de Economía Naranja en Colombia?

Fortalecer y crear mecanismos que permitan desarrollar el potencial económico de la cultura y generar condiciones para la sostenibilidad de las organizaciones y agentes que la conforman, con concordancia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Se pretende propiciar condiciones para generar empleo digno en el sector cultural, apoyar la materialización de nuevas ideas creativas y productos innovadores, fortalecer los saberes ancestrales, las prácticas del patrimonio cultural y la transmisión de conocimientos tradicionales.

Es así como se pretende:

- Reconocer la contribución de las industrias al desarrollo social y económico, particularmente en los países en desarrollo.
- Integrar la cultura en las estrategias de desarrollo sostenible y las políticas nacionales de desarrollo.
- Promover la cooperación internacional para facilitar la movilidad de los artistas, así como los intercambios de bienes y servicios culturales, especialmente de los países del Sur.

A partir de esta reglamentación, los entes territoriales han comenzado a crear políticas de carácter local que permitan la dinamización de esta economía. La

creciente economía necesita de mayores reglamentaciones y más cuidado por parte de los entes reguladores que garanticen su perpetuación en el tiempo, las ganancias de los miembros de las organizaciones subsumidas en esta, el respeto de los derechos laborales y la dinamización cultural. Además, es necesario resaltar que no todos los modelos de negocio ni todas las formas de industrias de la Economía Creativa son organizaciones con fines de lucro.

*Ley 1834 de 2017*, Ley Naranja que tiene como objetivo desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas.

*Ley 397 de 1997*, definió la institucionalidad de la cultura y consolidó los principios inspirados en la Constitución Política de 1991, en especial lo relacionado con el papel de la ciudadanía frente al patrimonio y los procesos de creación.

*Ley 98 de 1993* (Ley del Libro), la *Ley 814 de 2003* (Ley de Cine), la *Ley 1493 de 2011* (Ley de Espectáculos Públicos de Artes Escénicas), y Colombia se adhirió a la Convención de la UNESCO de 2005 sobre la protección y promoción de la diversidad de expresiones culturales.

**“El Observatorio de Cultura y Economía es un espacio para compartir y generar conocimiento del sector cultural”**

[www.culturayeconomia.org](http://www.culturayeconomia.org)





**“No hay nada más  
poderoso que  
una idea a la que  
le ha llegado su  
momento”**

Honoré de Balzac



A partir del trabajo con emprendedores culturales y creativos, se han evidenciado algunos rasgos que cumplen este tipo de emprendedores, que los diferencia en algunos casos de emprendedores de otros sectores económicos.

- Quieren trascender con sus creaciones
- Tienen un sueño y una visión de crear comunidad a partir de sus historias, contenidos, sentido social y posición política. Quiere transmitir un mensaje
- Los emprendedores culturales y creativos gestionan. Conocen el ecosistema de emprendimiento y a también el Sistema Distrital y Nacional de Cultura
- Son persistentes
- Tienen su propia idea de lo que es el éxito
- Pertenecen a la cultura del Hágalo usted mismo
- ¿Se identifica con estas características?
- ¿Cree que debe desarrollar alguna habilidad o conocimiento?

## TEST

### ¿Sabe usted si posee un espíritu emprendedor?

“Es la motivación y la capacidad que tiene una persona, ya sea de forma independiente o dentro de una empresa u organización, de identificar una oportunidad y luchar por ella, de llevar a cabo cambios, de reaccionar con intuición, flexibilidad y apertura”.

### TEST: ¿Tiene usted madera de emprendedor?

[www.123emprende.com](http://www.123emprende.com)

## Definición del Ecosistema Emprendedor

Es un escenario para favorecer la aparición de empresas y hacer que se desarrollen, se enmarca en un contexto en el que concurren emprendedores, universidades, conocimiento, redes, capitales de riesgo, infraestructura, laboratorios, asesores, política pública, acuerdos privados, industrias y fuerza laboral.

## Habilidades que los jóvenes buscan desarrollar

De acuerdo al reporte que la British Council comisionó a la consultoría de innovación Cirklo en México estas son las **habilidades que los jóvenes buscan desarrollar**: Según los resultados de la encuesta, las habilidades que los jóvenes creadores consideran más difíciles de desarrollar son: la creatividad y la innovación (77%), la integración de tecnología (46%) y el desarrollo de negocios (36%).

Figura 1. Las cuatro categorías de habilidades que los jóvenes creadores buscan desarrollar



### Digitales

#### Habilidades Duras

- Posicionamiento
- Conexiones y colaboración
- Lanzamiento de productos y servicios



### Técnicas

#### Habilidades Duras

- Ampliar conocimientos técnicos de su área de experiencia y de otras áreas



### Gestión de relaciones

#### Habilidades Blandas

- Liderazgo
- Gestión de clientes
- Trabajo colaborativo y multidisciplinario



### Desarrollo de negocios

#### Habilidades Duras

- Gestión de proyectos
- Finanzas
- Contaduría (fiscal)
- Oportunidad de negocio





## 1. Sistema Persona - Producto - Proceso\*

El sistema persona-producto-proceso consiste en entender y obtener el conocimiento completo de un objeto, desde los materiales, saberes técnicos, proceso de transformación, comportamiento ergonómico y relaciones directas para la obtención final de un producto. Se aplica cuando se quiere controlar todos los procesos productivos de un producto<sup>6</sup>.

*\*aplica para productos*

## 2. Jobs to be done<sup>7\*</sup>

Esta técnica es de gran utilidad para identificar oportunidades de innovación en la vida cotidiana<sup>6</sup>. Esta herramienta está basada en la identificación de soluciones que un cliente espera de un producto o servicio.

### Pasos:

1. Identificar oportunidades
2. Identificar el trabajo que el cliente potencial desea
3. Categorizar las actividades (tareas) a realizar
4. Declaración de las tareas
5. Priorizar actividades

*\*aplica para productos y servicios*

## 3. Sistema Productos - Servicios - Experiencia\*

Pretende identificar el grado en que el desempeño percibido de un producto concuerda con las expectativas del comprador (satisfacción al cliente) a través del acto de obtener de alguien un objeto deseado mediante el ofrecimiento de algo a campo (intercambio) en donde se establecen condiciones previas y acordadas para que con ese intercambio entre dos partes (transacción)

**Producto:** Cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado.

**Servicio:** Cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra y que es básicamente intangible y que no tiene como resultado la propiedad de algo.

**Experiencia:** Es lo que las ofertas de los productos hacen por los clientes.

*\*aplica para productos y servicios*

## 4. Diseño de Servicio\*

“El diseño de servicios es la actividad de planear y organizar los recursos de una empresa para mejorar directamente la experiencia de los empleados e indirectamente la de los clientes”. Partiendo del concepto que expresó Nielsen Norman Group, el (SD) ayuda al emprendedor a

6. <https://www.lifeder.com/sistema-persona-producto/>

7. Jobs to be Done. ¿entiende todo sobre esta metodología! (rockcontent.com)





## Parte V. La propuesta de valor

Es una descripción breve, clara y específica de las ventajas y beneficios únicos del producto, servicios o marca ofrecidos a los clientes y cómo se diferencian de la competencia. Un recurso para transmitir de manera objetiva y directa las ventajas que una empresa puede aportar a sus clientes.

- Como los productos o servicios resuelven los problemas o satisfacen las necesidades de sus clientes.
- Cuales son los beneficios para su cliente o negocio
- Cuales son las diferencias que hacen que su producto o servicios sea la mejor opción para sus clientes.

Mostrarle a sus clientes lo que su empresa puede ofrecer es indispensable para involucrarlos. La propuesta de valor se enmarca siempre dentro de un modelo de negocio.

### Ventajas de redactar una propuesta de valor

Hoy en día, precio y calidad han dejado de ser elementos diferenciadores de las marcas, motivo por el cual, las propuestas de valor han ganado una importancia esencial. Algunas de las ventajas más relevantes que puede aportar una buena propuesta a tu marca son las siguientes:

- Le permite dirigirse directamente a su público objetivo. Ante el enorme volumen de información digital disponible, es esencial poder dirigir a sus clientes ideales hacia su marca.
- Comunica una promesa. Su marca puede que ofrezca un producto extraordinario de enorme valor o un servicio como ningún otro, pero aún así necesita poder conectar con el cliente haciéndole saber cómo va a solucionarle su problema.

#### Ejemplo de Enfoque del emprendimiento (situación a transformar)

Un caso es tener una situación a transformar, Por ejemplo:

##### 1. Disponibilidad de agua, referido a la distancia que hay que recorrer para encontrarla

Este mensaje, aunque habla de disponibilidad de agua, incluye la dificultad de recorrer distancias para encontrarla. Por lo que el enfoque puede cambiar a:

##### 2. Calidad de Agua, nivel de salubridad y potabilidad del agua

Esto reconoce que en la situación hay que recorrer distancias pero a cambio obtienes calidad y potabilidad.



## Conceptos básicos de la propuesta de valor

- **Objetivo:** seleccione dos o tres atributos que sean los más representativos de su marca y elija uno que encabece su propuesta
- Responda a esta pregunta de sus clientes potenciales: **¿Por qué debería interesarme su marca?**
- **Resultado:** conecte con su cliente ideal bajo la promesa de cumplir uno o dos requisitos de gran valor mejor que cualquier otra marca en su categoría.
- **Globalidad:** esfuércese por que su propuesta de valor pueda reconocerse en cualquier lugar sin problema y con la misma eficacia.
- Ya que la propuesta de valor es un reflejo de las más altas aspiraciones de la marca, también debería ayudar a los empleados a priorizar la forma en que se desarrolla el producto o servicio que ofrece a sus clientes.

## Conecte fortalezas con los problemas de tus clientes

- Lo que quiere o necesita su prospecto ideas
- Lo que sus competidores hacen mejor que nadie pero usted puede emular
- Lo que hace mejor que nadie

### Anotaciones

## Verifique su propuesta de valor para una máxima conver-

- Se centra en un problema concreto y relevante para su cliente
- Ofrece una solución específica
- Se dirige a un tipo de cliente determinado
- Es cierta, relevante, creíble, diferenciadora y es sostenible
- Se adapta a cualquier elemento de su marketing







# B

**Casos  
de éxito**

## El BID menciona algunos ejemplos de emprendimientos en Colombia:

- **Torre:** es el mayor banco digital de voces con sello colombiano, es una plataforma de crowdsourcing que cuenta con una base de datos de 135.000 actores de doblaje y narración. Su algoritmo identifica al mejor talento para cada proyecto entre cientos de miles de voces, en menos de 10 minutos.

Torre, es un grupo de diferentes compañías. Estas dos páginas representan sus mayores productos. Coincide con la descripción en cartilla. Voice 123 <https://voice123.com/#how-to-search> y Voice Bunny <https://bunnystudio.com/es/affiliates/>



**Great ideas need great voice overs.**

Hire the best voice actors in the world.

[SEARCH VOICE ACTORS](#) [POST A PROJECT](#)

or [JOIN AS A VOICE ACTOR](#)

PROGRAMA DE AFILIADOS DE BUNNY STUDIO

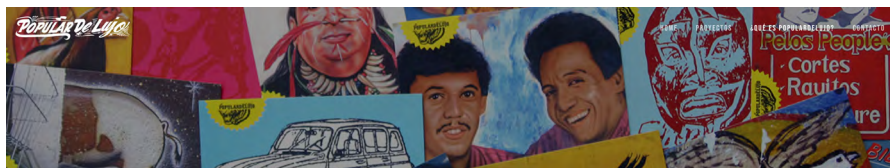
**Recomienda nuestros servicios de realización de proyectos creativos y gana dinero**

[ÚNETE Y GANA](#)





- **Popular de lujo:** una plataforma digital que promueve la investigación y la divulgación de la gráfica popular latinoamericana como cultura visual (avisos, carteles, letreros de autobuses, murales, entre otros)<sup>8</sup>.



## ¿QUÉ ES POPULARDELUJO?

Populardelujo es un proyecto de investigación y divulgación dedicado a la gráfica popular. A lo largo de quince años nos hemos dedicado a investigar esta cultura visual haciendo especial énfasis en rastrear y trabajar de cerca con sus autores. Junto a ellos hemos realizado exposiciones, talleres, conferencias, publicaciones y numerosos proyectos en diferentes lugares del mundo.

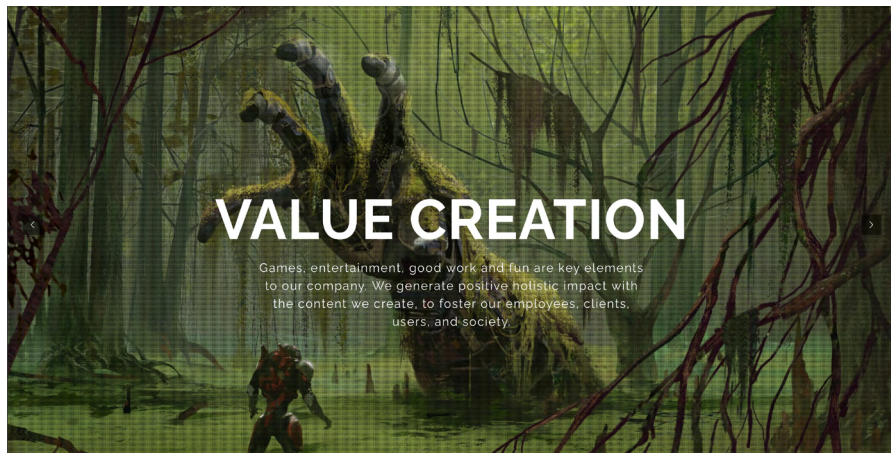
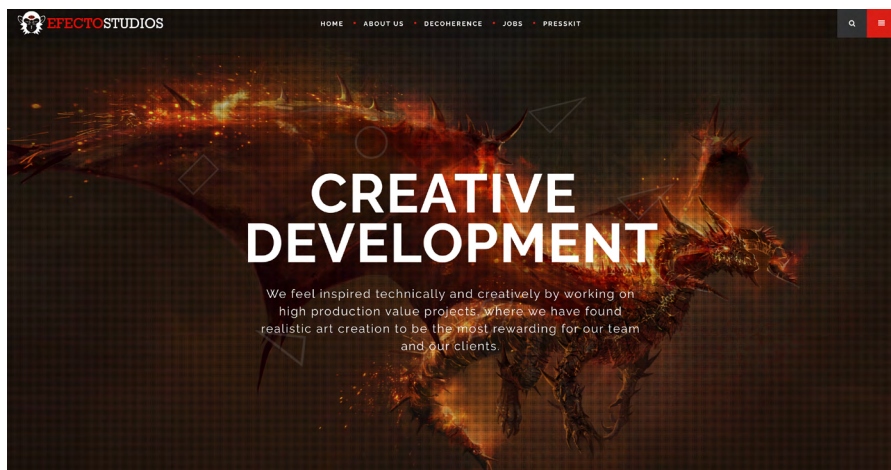
Creemos que al revisar la gráfica popular con respeto, cariño y gracia estamos señalando el valor de una valiosa cultura visual largamente subestimada y contribuyendo a dar mayor visibilidad a personas, comunidades, experiencias y costumbres que no han tenido suficiente representación en América Latina.

POPULARDELUJO FUE FUNDADO EN BOGOTÁ, COLOMBIA, EN 2001 POR  
JUAN ESTEBAN DUQUE, ROXANA MARTÍNEZ Y ESTEBAN UCRÓS.



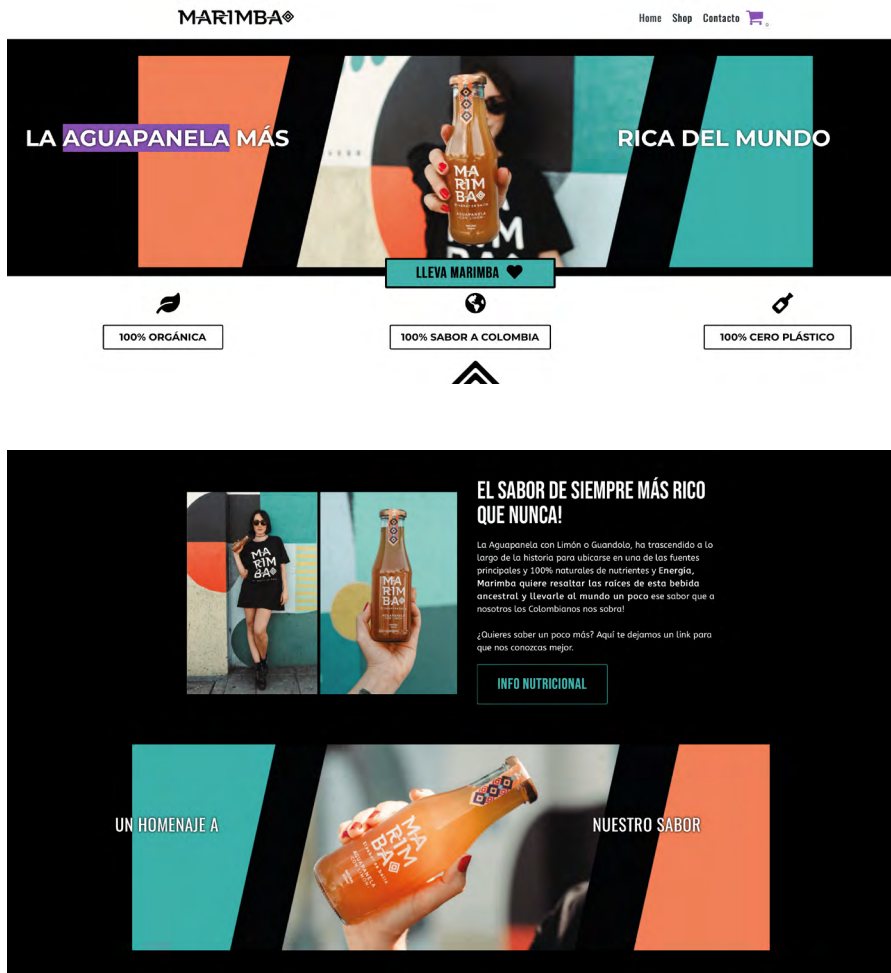
8. <http://www.populardelujo.com>

- **Efecto Studios:** una empresa de desarrollo de videojuegos con más de 10 años de experiencia. La compañía, que ha producido juegos como 'El Chavo Kart' y 'AAA Lucha libre: Héroe del ring', ha trabajado con empresas entre las que se cuentan Ubisoft, Televisa, Wildcard Studios y Minority Media<sup>9</sup>.



9. <https://efectostudios.com>

- **Marimba:** la aguapanela con limón que busca hacerle competencia a las gaseosas y jugos artificiales<sup>10</sup>.



10. <https://marimbacompany.co>

؟

## Preguntas detonantes\*

- 1.** ¿Qué actividades desarrollas dentro de la Economía cultural y creativa?
- 2.** ¿Cuál es su ubicación en el ecosistema de valor?
- 3.** ¿Cuál es su modelo de gestión?
- 4.** ¿Cuál es la oferta?

Conclusiones

\*Para ampliar tus respuestas sugerimos consultar la cartilla ABC de la Economía Naranja. Mincultura.



**D**

**Actividades**





## Ficha técnica de la actividad



### Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto ó puede realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla, puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciar a mano.



### Duración

9 horas



### Nivel de Dificultad

Bajo



### Recursos de apoyo

Herramienta 1.1. Perfil del Emprendedor  
 Herramienta 1.2. Descripción del Emprendimiento  
 Herramienta 1.3. Estado de desarrollo y madurez del emprendimiento



### Casos de éxito

<https://youtu.be/30KJeeOa5WY>

TEDxJoven Andrés Barreto. Su experiencia como emprendedor a temprana edad.



### Tips para realizar la actividad

Las actividades diagnóstico son valiosas en la medida en que se realizan de manera honesta y transparentes con uno mismo, evita las generalidades y ve abordando los hallazgos con detalle y responsabilidad.



### 1. ¿Qué tan frecuentemente eres **PROACTIVO**?

**Definición de PROACTIVIDAD:** Es la capacidad que tiene una persona para tomar el control sobre su conducta, hábitos y actitudes alrededor de su vida personal, el trabajo y los proyectos que emprende. Una persona proactiva tiene iniciativa para tomar acción (no espera que le digan qué hacer), si bien se puede tomar algo de tiempo para evaluar su entorno, sabe en qué momento debe tomar acción (manos a la obra). Una persona proactiva se caracteriza también porque se hace responsable de los resultados de su actuar (buenos o malos) y porque todo lo que empieza, lo termina.

Nunca		Pocas veces		Frecuentemente		Casi siempre		Siempre	
-------	--	-------------	--	----------------	--	--------------	--	---------	--

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

### 2. ¿Qué tan frecuentemente usted se **ADAPTA** con naturalidad a los cambios del entorno o condiciones de trabajo?

**Definición de ADAPTABILIDAD:** Es la capacidad que tiene una persona para modificar sus patrones actitudinales, de comportamiento y trabajo para ajustarse a las normas de un nuevo entorno. Una persona que se adapta con facilidad es capaz de reconocer las oportunidades de una nueva situación y aprovecharlas para el progreso de sus propias capacidades e intereses. Adaptarse al cambio tiene beneficios indudables en la vida de las personas, como crecimiento personal, flexibilidad, oportunidades y progreso.

Nunca		Pocas veces		Frecuentemente		Casi siempre		Siempre	
-------	--	-------------	--	----------------	--	--------------	--	---------	--

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

3. ¿Qué tan frecuentemente usted tiene un comportamiento **PACIENTE** ante la expectativa de resultados propios o de terceros?

**Definición de PACIENCIA:** Es la capacidad que tiene una persona para tolerar resultados adversos, situaciones molestas u ofensivas sin perder el control sobre sus emociones. Es saber esperar. Ser PACIENTE permite expandir el panorama y reconocer en el entorno y situaciones oportunidades para apalancar el “éxito” o alcanzar un objetivo determinado. La paciencia implica entender que para alcanzar las metas propuestas se requiere tiempo, esfuerzo y aprendizaje.

Nunca		Pocas veces		Frecuentemente		Casi siempre		Siempre
-------	--	-------------	--	----------------	--	--------------	--	---------

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

4. ¿Qué tan frecuentemente usted tiene un comportamiento **CURIOSO** ante una decisión o reto de emprendimiento?

**Definición de CURIOSIDAD:** Es la capacidad que tiene una persona para abrir su pensamiento a nuevas preguntas y formas de hacer las cosas. Una persona curiosa es capaz de romper con paradigmas buscando siempre fortalecer su capacidad crítica para tomar decisiones de calidad forjando en sí criterios claros en pro del desarrollo de un emprendimiento.

Nunca		Pocas veces		Frecuentemente		Casi siempre		Siempre
-------	--	-------------	--	----------------	--	--------------	--	---------

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

**5. ¿Qué tan frecuentemente usted tiene un comportamiento INTUITIVO ante una decisión o reto de emprendimiento?**

**Definición de INTUICIÓN:** Es la capacidad que tiene una persona para adelantarse a los hechos y de percibir en las otras personas sus verdaderas motivaciones al actuar, y de esta manera trazar un camino para la toma de decisiones que lleven un emprendimiento al “éxito”. La intuición es un modo de reconocer la realidad y de juzgar si un plan de acción es adecuado o no. Los juicios intuitivos son rápidos, inconscientes, involuntarios, y cargados de cierto grado de emotividad; son la consecuencia de un proceso de pensamiento inconsciente en el que el cerebro hace sinopsis de información conscientemente irrelevante, pero que con el tiempo cobran valor y surgen como “destellos de lucidez” ante una situación determinada.

Nunca		Pocas veces		Frecuentemente		Casi siempre		Siempre
-------	--	-------------	--	----------------	--	--------------	--	---------

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

**6. ¿Qué tan frecuentemente usted tiene un comportamiento ORGANIZADO ante su cotidianidad y manejo del dinero?**

**Definición de ORGANIZACIÓN:** Es la capacidad que tiene una persona para identificar, delimitar, evaluar y jerarquizar los elementos de trabajo (tiempo, actividades, tareas, recursos) propios y los de su equipo de trabajo. Es un hábito cotidiano que se debe desarrollar y complementar con diferentes técnicas y herramientas que permiten que un determinado proyecto o emprendimiento logre sus objetivos dentro de los términos estimados en tiempo y costos, y con la calidad esperada.

Nunca		Pocas veces		Frecuentemente		Casi siempre		Siempre
-------	--	-------------	--	----------------	--	--------------	--	---------

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

### 7. ¿Qué tan frecuentemente usted es **DISCIPLINADO**?

**Definición de DISCIPLINA:** Es la capacidad que tiene una persona para coordinar actitudes y actos conscientes de manera ordenada y habitual que le permite conseguir resultados positivos en un plazo determinado. La disciplina suele estar acompañada de una serie de reglas y normas personales de comportamiento que con el tiempo se convierten en hábitos cotidianos que facilitan alcanzar metas concretas.

Nunca

Pocas veces

Frecuentemente

Casi siempre

Siempre

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

### 8. ¿Qué tan frecuentemente usted es **RESILIENTE** ante las adversidades?

**Definición de RESILIENCIA:** Es la capacidad que tiene una persona para salir fortalecida de las adversidades y de convertir con rapidez e inteligencia emocional un fracaso o frustración en oportunidades de aprendizaje y cambio. Una persona resiliente se caracteriza por: tener un estado mental sólido, unas emociones estables que le permiten mantener una sobresaliente capacidad para tomar decisiones a pesar de los miedos, tristezas, ansiedades y estrés; tener la capacidad para mantener y buscar un buen estado físico y de salud que le permitan trabajar sin agotamiento por el cumplimiento de sus objetivos.

Nunca

Pocas veces

Frecuentemente

Casi siempre

Siempre

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

9. ¿Qué tan frecuentemente usted es **AUTÓNOMO** en la toma de decisiones y en su actuar?

**Definición de AUTONOMÍA:** Es la capacidad que tiene una persona para tomar decisiones por sí misma y para ejecutar acciones sin esperar instrucciones o aprobaciones de terceros. Una persona autónoma tiene la capacidad para afrontar sus miedos y tomar riesgos sin temor a la equivocación o al señalamiento. En cualquier caso, ser autónomo supone saber calcular los riesgos y moderar el “apetito al riesgo” mitigando al máximo las consecuencias negativas de una decisión. Es importante aclarar que la autonomía absoluta no existe, ya que es importante para cualquier persona u organización contar con otras personas u organizaciones que contribuyan a asegurar el bienestar.

Nunca	Pocas veces	Frecuentemente	Casi siempre	Siempre
-------	-------------	----------------	--------------	---------

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

10. ¿Qué tan frecuentemente usted se **PROYECTA EN EL FUTURO**?

**Definición de PROYECTAR EL FUTURO:** Es la capacidad que tiene una persona para estar constantemente informada sobre las tendencias y cambios que el mercado sufre en su entorno y fuera de sus fronteras, para anticiparse estratégicamente a los nuevos cambios que presupone ocurrirán. Proyectar el futuro no tiene nada que ver con ser adivino, es más bien el hábito constante de formular hipótesis (¿Qué pasaría si...?) y formular planes de acción para resolver esos escenarios que aún no ocurren y evaluar su probabilidad de ocurrencia. Una persona que se proyecta en el futuro, apalanca el logro de sus objetivos en su actuar presente, es decir, no aplaza su acción esperando que “las cosas cambien para mejorar”.

Nunca	Pocas veces	Frecuentemente	Casi siempre	Siempre
-------	-------------	----------------	--------------	---------

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?





### 13. ¿Qué tan frecuentemente usted **TRABAJA EN EQUIPO**?

**Definición de TRABAJO EN EQUIPO:** Es la capacidad que tiene una persona para integrar a personas y organizaciones con diferentes capacidades, personalidades y creencias alrededor del logro de un objetivo concreto, con mutua colaboración y reconociendo en los demás oportunidades para crear. El trabajo en equipo privilegia la interdependencia activa y la responsabilidad de los miembros del equipo, implica compartir la misión y la visión como un hecho colectivo real y posible.

Nunca		Pocas veces		Frecuentemente		Casi siempre		Siempre	
-------	--	-------------	--	----------------	--	--------------	--	---------	--

¿Cuáles son los retos que debe enfrentar para desarrollar esta capacidad?

#### Anotaciones



### 3. Categorización del emprendimiento cultural o creativo

Marque con una X la(s) subcategoría(s) en la(s) que se enmarca su emprendimiento

#### Arte y patrimonio

<b>Arte Visuales</b>	Pintura	
	Escultura	
	Instalaciones y videoarte	
	Arte en movimiento	
	Fotografía	
	Moda – Alta costura	
<b>Artes escénicas y espectáculos</b>	Teatro – Danza - Marionetas	
	Orquestas – Opera y Zarzuela	
	Conciertos	
	Circos	
	Improvisaciones organizadas	
	Moda - Pasarela	
<b>Turismo y Patrimonio cultural material e inmaterial</b>	Artesanías, antigüedades, laudería y productos típicos.	
	Gastronomía	
	Museos, galerías, archivos y bibliotecas.	
	Arquitectura y restauración	
	Parques naturales y ecoturismo	
	Monumentos, sitios arqueológicos, centros históricos, etc.	
	Conocimientos tradicionales, festivales, carnavales, etc.	
<b>Educación artística y cultural</b>		

### 3. Categorización del emprendimiento cultural o creativo

Marque con una X la(s) subcategoría(s) en la(s) que se enmarca su emprendimiento

#### Industrias culturales convencionales

<b>Editorial</b>	Libros, periódicos y revistas	
	Industria gráfica (impresión)	
	Edición	
	Literatura	
	Librerías	
<b>Audiovisual</b>	Cine, televisión y video	
<b>Fonográfica</b>	Radio y música grabada	

#### Creaciones funcionales, nuevos medios y *software*

<b>Diseño</b>	Interiores	
	Artes gráficas e ilustración	
	Joyería	
	Juguetes	
	Industrial (productos)	
<b>Software de contenidos</b>	Video juegos	
	Otros contenidos interactivos audiovisuales	
	Medios de soporte para contenidos digitales	
<b>Agencias de noticias y otros servicios de información</b>		
<b>Publicidad</b>		
<b>Moda prêt-à-porter</b>		

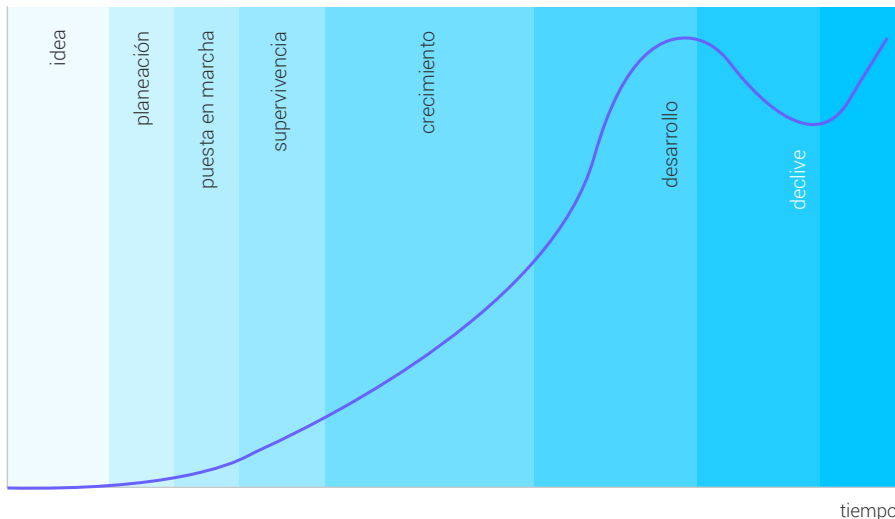
Otro:

#### 4. Descripción del emprendimiento

Realice una breve descripción del emprendimiento:	
¿Cuál es el tamaño actual de su equipo de trabajo?	
Enumere los productos – servicios – experiencias que desarrolla y comercializa (o los que proyecta realizar):	
Describa la audiencia (público - clientes) a la que se dirige el emprendimiento:	
¿Cuáles son las principales expectativas, necesidades y motivaciones del público objetivo que su emprendimiento va a satisfacer?	
¿Cuál es el beneficio principal que ofrece su emprendimiento?	
Describa los principales atributos diferenciales de su emprendimiento:	
Enumere los principales competidores (directos o indirectos) de su emprendimiento:	
Enumere los principales referentes o casos de éxito en los que se ha inspirado:	
Identifique el principal elemento o atributo innovador de su emprendimiento:	

## Herramienta 1.3. Estado de desarrollo y madurez del emprendimiento

Ingresos



En la gráfica anterior se representan las etapas de desarrollo y madurez que de manera general caracterizan a un emprendimiento y su ciclo de vida. Sin embargo, la experiencia y el proceso de maduración de cada emprendimiento es único y posee sus propios retos e iteraciones. Viva su propio proceso a plenitud basado en acciones y hechos haciendo realidad su sueño.

Realice el siguiente análisis de la manera más sincera con usted mismo, con el fin de determinar cuál ha sido su proceso e identificar las etapas que aún requieren de su intervención. Es importante que tenga en cuenta que algunas de ellas,

aunque usted las marque como “finalizadas”, son procesos que en realidad requieren de su constante revisión.

En la casilla “% de avance” marque el porcentaje que usted considera cumplido y resuelto según el alcance que cada una de ellas exige, en donde 0% significa que usted aún no aborda esta tarea y 100% si considera que la tarea está totalmente resuelta.

*Nota: Este reconocimiento del % de Avance, solo considera la fase de Ideación y Planeación, teniendo en cuenta que las demás fases son relativas a la planeación de cada proceso emprendedor.*

## Anotaciones

Fase	Etapa	Alcance esperado
<b>IDEA</b>	<b>Alineación personal</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de un propósito</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Análisis y desarrollo del perfil emprendedor (competencias y habilidades)</li> </ul>
	<b>Identificación y análisis de la oportunidad de emprendimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocimiento del entorno</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocimiento del mercado (dinámicas – mecánicas – cultura)</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocimiento de la audiencia – público – clientes. (hábitos, motivaciones, expectativas, necesidades, frustraciones, objeciones)</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Conocimiento de las tendencias y últimos desarrollos (¿qué está en vanguardia?)</li> </ul>
	<b>Diseño de la propuesta de valor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificación de los dolores del cliente – audiencia – público</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificación de las alegrías del cliente – audiencia – público</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Realización conceptualización del encaje de valor</li> </ul>
	<b>Definición de la base operativa del negocio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Esquema básico del flujo de servicios</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Esquema básico del flujo de productos</li> </ul>	





Fase	Etapa	Alcance esperado
<b>IDEA</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esquema básico del flujo de recursos propios</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esquema básico del flujo de recursos de terceros</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Esquema básico integrado</li> </ul>
	<b>Factibilidad</b>	Elaboración del primer "Producto Mínimo Viable"
		Testeo de mercado
<b>Planeación</b>	<b>Viabilidad</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formulación del modelo de negocio</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planeación operativa:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Administración</li> <li>• Comercial</li> <li>• Legal</li> <li>• Servucción</li> <li>• Producción</li> <li>• Distribución</li> <li>• Divulgación</li> <li>• Promoción</li> </ul> </li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planeación financiera</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planeación estratégica</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de negocios</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apalancamiento financiero</li> </ul>





## Ficha técnica de la actividad



### Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto o puedes realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si, por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla, puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciarlo a mano.



### Duración

6 horas



### Nivel de dificultad

Bajo



### Recursos de apoyo

Guía práctica suministrada por la plataforma AVATA



### Tips para realizar la actividad

Los ejercicios diagnósticos son valiosos en la medida en que se realizan de manera honesta y transparente con uno mismo, evitando la generalidades y abordando los hallazgos con detalle y responsabilidad.



Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Equipo de trabajo:</b> Grupo de personas que trabajan (con o sin remuneración económica) para el emprendimiento colocando a su servicio todos sus conocimientos, capacidades, habilidades o recursos técnicos y tecnológicos específicos.</p>				





Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Recursos financieros:</b></p> <p>Capacidad con la que cuenta el emprendimiento para reunir dinero con el que operar y llevar a cabo sus desarrollos. Estos recursos financieros pueden ser propios, provenientes de un crédito, inversión de un tercero (institución pública o privada) o de otras fuentes alternas.</p>				

Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Recursos técnicos y tecnológicos:</b></p> <p>Capacidad que tiene el emprendedor para acopiar o acceder a los recursos técnicos y tecnológicos que necesita para alcanzar sus objetivos.</p> <p><b>Recursos técnicos</b> son los que se valen del conocimiento y la experiencia humana. Pueden ser, por ejemplo, métodos, técnicas para realizar alguna tarea, sistemas y protocolos para ejecutar tareas.</p> <p><b>Recursos tecnológicos</b> son los que se valen de la tecnología para cumplir con su propósito. Los recursos tecnológicos pueden ser tangibles (herramientas, máquinas, equipos) o intangibles (software o aplicación virtual).</p>				

Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Mercado (audiencia - público - clientes)</b></p> <p>Nivel de conocimiento que se tiene sobre el comportamiento de determinado mercado y del <b>cómo y por qué</b> una audiencia determinada se motiva a consumir determinados productos y servicios, sus motivaciones, necesidades y expectativas.</p> <p>Cliente: relación transaccional</p> <p>Audiencia: relación medible</p> <p>Público: relación personal</p>				



Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Entorno normativo y política pública</b></p> <p>Conocimiento que se tiene sobre la estructura del ecosistema creativo y cultural de la ciudad, y del cómo puedo sacar provecho de este entorno.</p>				

## Ejemplo elaborado por participante M del Programa Aula Creativa, 2021

Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Liderazgo</b></p> <p>Capacidad para influenciar en un grupo de personas de manera positiva y motivarlas para lograr un mismo objetivo.</p>	<p>1</p> <p>Los grupos en los que he sido líder me han ayudado a descubrir que, por medio de mis consejos y palabras de ánimo, mantengo la motivación alta en los miembros del grupo.</p>	<p>1</p> <p>Ayudar a los estudiantes que nunca han interactuado o han tenido malas experiencias con los programas CAD a descubrir que con perseverancia, constancia y práctica pueden aprender y dominar este tipo de programas.</p>	<p>1</p> <p>Aportar más valor en la vida de los miembros de los grupos en los que soy o seré líder, por medio del desarrollo de un entorno flexible, adaptable al cambio y que favorece la cooperación entre todos los miembros del grupo.</p>	
<p><b>Equipo de trabajo:</b></p> <p>Grupo de personas que trabajan (con o sin remuneración económica) para el emprendimiento colocando a su servicio todos sus conocimientos, capacidades, habilidades o recursos técnicos y tecnológicos específicos.</p>	<p>1</p> <p>Creo que no puedo identificar las fortalezas y logros porque en este momento soy la única persona que trabaja en el emprendimiento y tampoco he tenido la oportunidad de liderar a un equipo de trabajo en un entorno empresarial.</p>	<p>1</p> <p>Estructurar mi futura empresa para que mis empleados sientan y crean que su esfuerzo y trabajo son vitales para la empresa.</p>	<p>1</p> <p>Lograr que en mi futura empresa se desarrolle el talento humano de todos los empleados, que disfruten hacer las tareas asignadas y perseveren en la consecución de los objetivos planteados.</p>	

Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Productos, servicios, experiencias:</b></p> <p>Oferta tangible del emprendimiento. Esta oferta puede ser una mezcla interdependiente entre productos - servicios y experiencias.</p>	<p>1</p> <p>Las personas con las que he trabajado diseñando de forma conjunta sus piezas de joyería me han dicho que mi trato es amable, cálido y que demuestro compromiso en la satisfacción de sus necesidades.</p>	<p>1</p> <p>Considero que el mayor logro es la confianza que los clientes depositan en mí.</p>	<p>2</p> <p>Identificar mejor los procesos de compra para así dar respuestas a preguntas como:</p> <p>¿Dónde busca información antes de realizar la compra?</p> <p>¿Qué factores lo motivan a buscar una solución a sus problemas?</p> <p>¿Cómo los productos y servicios que ofrezco pueden mejorar sus vidas?</p>	<p>1</p> <p>Comunicar de forma efectiva que mi futura empresa tiene el producto o el servicio que ellos (clientes) necesitan.</p>
	<p>1</p> <p>Agilidad en la solución de las necesidades de mis clientes.</p>	<p>2</p> <p>Fidelidad y recomendación a otros clientes.</p>		

Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Recursos financieros:</b></p> <p>Capacidad con la que cuenta el emprendimiento para reunir dinero con el que operar y llevar a cabo sus desarrollos. Estos recursos financieros pueden ser propios, provenientes de un crédito, inversión de un tercero (institución pública o privada) o de otras fuentes alternas.</p>	<p>5</p> <p>Comprar poco a poco (con los ahorros) las máquinas que permiten fabricar prototipos y productos terminados.</p>		<p>3</p> <p>Aprovechar las facilidades que brinda el ecosistema de instituciones que favorecen la creación y sostenimiento de las Industrias Creativas y Culturales.</p>	<p>1</p> <p>Aprender administrar de forma eficiente todos los recursos de mi futura empresa.</p>



Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Recursos técnicos y tecnológicos:</b></p> <p>Capacidad que tiene el emprendedor para acopiar o acceder a los recursos técnicos y tecnológicos que necesita para alcanzar sus objetivos.</p> <p><b>Recursos técnicos</b> son los que se valen del conocimiento y la experiencia humana. Pueden ser, por ejemplo, métodos, técnicas para realizar alguna tarea, sistemas y protocolos para ejecutar tareas.</p> <p><b>Recursos tecnológicos</b> son los que se valen de la tecnología para cumplir con su propósito. Los recursos tecnológicos pueden ser tangibles (herramientas, máquinas, equipos) o intangibles (software o aplicación virtual).</p>	1	1	4	1
	Uso eficiente de las herramientas técnicas y tecnológicas utilizadas en la fabricación de joyería.	Obtención de títulos y graduaciones de cursos especializados en el uso e implementación de las herramientas técnicas y tecnológicas de vanguardia utilizadas en la joyería.	Acceder a formación gratuita en joyería y emprendimientos impartida por instituciones de educación pública o privada.	2

1  
Especializarme en técnicas avanzadas de fabricación de joyería.

2  
Adquirir máquinas que me permitan ofrecer todos los procesos de fabricación de joyería.

Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Mercado (audiencia - público - clientes)</b></p> <p>Nivel de conocimiento que se tiene sobre el comportamiento de determinado mercado y del <b>cómo y por qué</b> una audiencia determinada se motiva a consumir determinados productos y servicios, sus motivaciones, necesidades y expectativas.</p> <p>Cliente: relación transaccional</p> <p>Audiencia: relación medible</p> <p>Público: relación personal</p>	<p>1</p> <p>Las personas con las que he trabajado diseñando de forma conjunta sus piezas de joyería me han dicho que mi trato es amable cálido y que demuestro compromiso en la satisfacción de sus necesidades.</p>	<p>1</p> <p>Considero que el mayor logro es la confianza que los clientes depositan en mí.</p>	<p>2</p> <p>Identificar mejor los procesos de compra, para así dar respuestas a preguntas como: ¿Dónde busca información antes de realizar la compra? ¿Qué factores lo motivan a buscar una solución a sus problemas? ¿Cómo los productos y servicios que ofrezco pueden mejorar sus vidas?</p>	<p>1</p> <p>Comunicar de forma efectiva que mi futura empresa tiene el producto o el servicio que ellos (clientes) necesitan.</p>
	<p>1</p> <p>Agilidad y en la solución de las necesidades de mis clientes.</p>	<p>2</p> <p>Fidelidad y recomendación a otros clientes.</p>		

Categorías claves de éxito	CRITERIOS DE DIAGNÓSTICO PRELIMINAR			
	Fortalezas y potencialidades	Logros	Oportunidades	Retos
<p><b>Competencia (directa e indirecta)</b></p> <p>Nivel de conocimiento que se tiene sobre el nivel de saturación de ofertas de valor que tiene un mercado, iguales, similares o sustitutas de la oferta de valor propia del emprendimiento. Implica el conocimiento profundo de los productos y servicios de la competencia, y de referentes de éxito de otros mercados, y sus modelos de negocio. Este conocimiento facilita el proceso de diferenciación e innovación de la propia oferta.</p>	<p>1</p> <p>Implementación de tecnologías de fabricación digital de bajo costo para el cliente.</p>	<p>1</p> <p>Empezar a ser conocido en el sector de los productos y servicios para joyería.</p>	<p>1</p> <p>Implementación de tecnologías de fabricación digital de bajo costo para el cliente.</p>	<p>1</p> <p>Definir y conocer con mayor detalle a mis competidores.</p>
<p><b>Entorno normativo y política pública</b></p> <p>Conocimiento que se tiene sobre la estructura del ecosistema creativo y cultural de la ciudad, y del cómo puedo sacar provecho de este entorno.</p>	<p>3</p> <p>Hasta este momento no he identificado una fortaleza radical o diferenciadora en este aspecto.</p>	<p>3</p> <p>Hasta este momento no he identificado una fortaleza radical o diferenciadora en este aspecto.</p>	<p>2</p> <p>Aprovechar de forma eficiente todas las oportunidades que brindan las leyes, decretos e instituciones públicas o privadas para la creación de emprendimientos creativos y culturales.</p>	<p>1</p> <p>Conocer de pies a cabeza el ecosistema creativo, las leyes y decretos sobre las que se fundamenta, y las instituciones públicas y privadas que ayudan a la creación, desarrollo y fortalecimiento de emprendimientos creativos y culturales.</p>



## Ficha técnica de la actividad



### Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto o puedes realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si, por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla, puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciarlo a mano.



### Duración

6 horas



### Nivel de dificultad

Bajo



### Recursos de apoyo

Guía práctica suministrada por la plataforma AVATA



### Tips para realizar la actividad

Los ejercicios diagnósticos son valiosos en la medida en que se realizan de manera honesta y transparente con uno mismo, evitando la generalidades y abordando los hallazgos con detalle y responsabilidad.



1. Producto / servicio	2. Atributos creadores de alegrías	3. Atributos aliviadores de frustraciones





1. Perfil de cliente	2. Logros y tareas del cliente	3. Alegrias y satisfacciones del cliente	4. Frustraciones y molestias que no desea el cliente

Nota de apoyo: **DEFINICIÓN DE TRABAJOS DEL CLIENTE:** Actividades que su cliente desea resolver o satisfacer en su vida cotidiana o laboral, por ejemplo mejorar habilidades por medio de un servicio educativo, generar confianza por medio del uso de un producto, evaluar sus finanzas por medio de una aplicación, etc.



### Tabla D: Alegrías y expectativas de clientes

Ahora es momento de contrastar los resultados de las tablas anteriores identificando con claridad qué aspectos son las ALEGRÍAS del cliente y cuáles son las que el cliente SATISFACE con el producto o servicio que se ofrece.

Producto / servicio	Alegrías y expectativas del cliente que se satisfacen	Alegrías y expectativas del cliente que no se satisfacen

Nota de apoyo: **DEFINICIÓN DE CREADORES DE ALEGRÍAS:** Describir cómo los productos y servicios que ofrece el emprendedor pueden generar beneficios que el cliente desea o espera, como por ejemplo ofertas 2X1, algún tipo de ahorro, acceso a nuevos contenidos premium, comodidad.









