

AGENCIA DE EMPRENDIMIENTO CULTURAL

SÁBADO 15 DE JUNIO DE 2013

El mundo de la cultura se enfrenta a desafíos descomunales que obligan a repensar muchas de las pautas con las que ha venido funcionando hasta ahora. Poner en marcha un negocio cultural hoy es para muchos la mejor opción de futuro en un contexto marcado por el impacto de las nuevas tecnologías de la información en la producción, distribución y consumo de la cultura y la retirada del sector público en su financiación. Con la celebración del Taller Emprende Cultural, el Centro UNESCO-Gran Canaria da el primer paso en la puesta en marcha de la Agencia de Emprendimiento Cultural, un instrumento destinado a contribuir al fortalecimiento del sector cultural en la isla.

Destinado a personas con una idea para emprender en el sector cultural o interesadas en acercarse al campo del emprendimiento en el mismo, el Taller Emprende-Cultural será tutorizado por profesionales del mundo del emprendimiento y la cultura.

De carácter eminentemente práctico, partiendo de ideas propuestas y seleccionadas por los propios participantes, el Taller de Emprende Cultural utilizará las técnicas más actuales en diseño de modelos de negocios, los dos conocidos canvas (lienzos), Value Proposition Canvas y Business Model Canvas de Alexander Osterwalder. Los participantes conocerán como aprender a describir y transformar de manera lógica su idea en forma de un modelo de negocio.

Todo ello orientado por la metodología Lean Startup, basada en un enfoque obsesivo en el cliente en vez de en el producto. Esta metodología perfeccionada por Eric Ries (*) durante años y recogida en su libro *The Lean Startup*, nace de la nueva realidad y las nuevas necesidades de las nuevas empresas en los últimos años. No obstante su origen se viene forjando hace ya bastante años gracias a otras figuras como Steve Blank (*) y su libro *The Four Steps to the Epiphany* en el que definía la metodología Customer Development,

A lo largo de una jornada intensiva los participantes trabajarán sobre cuestiones como generación y análisis de ideas, propuesta de valor *versus* necesidades del cliente, modelo de negocio, comunicación de la idea y aspectos jurídicos y fiscales básicos.

(*) Steve Blank, profesor de la Universidad de Stanford, líder de opinión y pionero en las nuevas teorías de administración. Eric Ries, emprendedor y autor del popular blog *Startup Lessons Learned*, asesor de grandes compañías y empresas de capital riesgo, colaborador de la Harvard Business School.

Organiza:

Centro Unesco Gran Canaria

Lugar:

Gabinete Literario de Las Palmas de G.C.
Plaza de Cairasco, 1 35002 - Las Palmas de Gran Canaria.

Fecha y horario:

Sábado 15 de Junio de 09:30 a 19:30 horas

Inscripción e información:

Inscripción e información.-

- Conserjería del Gabinete Literario de Las Palmas de Gran Canaria
Plaza de Cairasco, 1 35002 - Las Palmas de Gran Canaria. Tel. 928 369 146
- www.gabineteliterario.com
- www.unescograncanaria.com

Plazo de Matrícula del 27 de Mayo al 13 de Junio

Matrícula: 40,00 € (incluida comida)

Plazas Limitadas por riguroso orden de pago

Perfil:

Personas con una idea para emprender en el sector cultural, o interesadas en acercarse al campo del emprendimiento en el sector cultural.

Objetivo principal:

Crear modelos de negocios en el sector cultural. Dar a conocer herramientas y procesos para transformar una Idea Inicial en una Idea de Negocio

Metodología:

Se trabajarán diferentes aspectos utilizando distintas herramientas:

- **Análisis del perfil**, a través de fichas diseñadas para evidenciar diferentes aspectos relativos a características de su personalidad, condiciones y habilidades personales, cualificación personal o experiencia en el sector
- **Generación y análisis de ideas**, con técnicas talés como la "7-N-5", o la evaluación por criterios, conectando a su vez con la investigación de mercado.

- **Análisis de la proposición de valor**, teniendo en cuenta su relación con las necesidades de los clientes, a través del Value Proposition Canvas o Lienzo de Proposición de Valor. Esta herramienta de Alexander Osterwalder se basa, tal como hemos mencionado, en la contraposición de las necesidades del propio segmento de clientes con la propia proposición de valor, y tiene el siguiente aspecto:
- **Análisis del Modelo de Negocio**, a través de la herramienta Business Model Canvas', de Alexander Osterwalder. El modelo, realizado por el equipo de Osterwalder busca realizar un diagrama conformado por 9 bloques de construcción que revise las diferentes formas de ser rentables en su industria. Con ello se tendrá una mayor noción y visión de la organización, a través de un enfoque sistémico que englobe todos los aspectos del negocio. **Modelo de negocio** es saber cuál es el ADN del propio negocio. En otras palabras: es una herramienta previa al plan de negocio que permitirá al emprendedor cultural definir con claridad qué va a ofrecer al mercado, cómo lo va a hacer, a quién se lo va a vender, cómo se lo va a vender y de qué forma va a generar ingresos. Cuanto más sencillo sea el modelo de negocio, mejor funciona. Cuanto más complejo, más difícil será de implementar.
- **Introducción a las principales cuestiones jurídicas y fiscales** vinculadas al emprendimiento en las industrias culturales
- **Comunicación de modelos de negocio**, a través de la técnica del “Elevator Pitch”, concepto acuñado en 1980 por Philip B. Crosby, y en la actualidad ampliamente utilizado en el mundo del emprendimiento como herramienta estratégica. Por definición, el “elevator pitch” es la presentación de un proyecto de negocio o empresa a un potencial inversor en breves minutos. La idea surge a partir de un escenario hipotético: cómo vender un proyecto a un posible inversor al que se encuentra en un ascensor. El emprendedor debe ser directo, concreto, transmitir pasión y hacer todo ello en menos de 3 minutos.

Programa:

1. Introducción 09:30 h.
2. Perfil del emprendedor 09:45 h.
3. Generación y análisis de ideas 10:15 h.
4. Descanso 11:30 h.
5. Sector industrias culturales 12:00 h.
6. Propuesta de valor *versus* necesidades del cliente 12:30 h
7. Comida rápida de trabajo 14:00 h.
8. Modelo de negocio 15:00 h.
9. Descanso 16:30 h.
10. Aspectos jurídicos y fiscales 17:00 h
11. *Elevator pitch* 17:30
12. Presentación de modelos de negocio y focus group 18:00 h

Tutores del taller

Profesionales miembros del proyecto Orpyme Gran Canaria-Cultural

- **Carlos Alberto Hernández González**

Director Proyecto ORPYME (Orientación a la Pequeña y Mediana Empresa), Fundador y Gerente de la empresa Analysis Database CRM, S.L. Consultor de LOPD y LSSICE. CRM. Ha desarrollado su labor profesional en diferentes ámbitos de asesoramiento a empresas del sector cultural. Ha ejercido la docencia y la consultoría en diferentes ámbitos, entre otros Socio Fundador Delegación Las Palmas Leader Tecna Ingenieros, SL.(I+D+i.), Profesor Titular de las Cursos Superiores de Innovación. E.O.I., Profesor titular de Master de ESIC. Miembro de la Comisión de Nuevas Tecnologías de la Cámara de Comercio de Las Palmas, Profesor en ESCOEX, etc

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing, Máster de Comercio Electrónico y Marketing, Máster en Experto Universitario en Ley Orgánica de Protección de Datos y Consultor Experto en Internet y Aplicaciones E-Commerce

- **Mariano de Santa Ana Pulido**

Crítico de arte, ensayista, editor de varios libros, ex redactor de la sección de cultura del periódico La Provincia/DLP, ha sido además profesor de Enseñanzas Medias y es conferenciante habitual y organizador de seminarios. Colabora en periódicos como La Provincia y El País, y en publicaciones especializadas como Revista de Occidente y Fluor.

Licenciado en Geografía e Historia, rama Historia del Arte por la Universidad Complutense.

- **Fco. Javier Hernández Santana**

Cofundador proyecto ORPYME (Orientación a la Pequeña y Mediana Empresa). Director de ETP-Consultores, profesionales especializados en el asesoramiento a emprendedores y empresarios en la creación del modelos de negocios y confección de planes de empresa. Asesor fiscal y mercantil. Tutor de Empresa y Formador en el Servicio de Apoyo a la Creación y Consolidación de Empresas del Centro de Emprendedores Universitarios- FULP. Ha desarrollado su labor de Experto en Emprendimiento en diferentes programas de apoyo a emprendedores Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, Experto en Contabilidad y Finanzas y Certificado de Aptitud Pedagógica (CAP).