



# Bloque 2. Módulo 1.

Sesión sincrónica 1



# Bienvenida y agenda

- Dinámica de bienestar
- Tema 1. ¿Quién eres como profesional? El modelo de negocios personal
- Tema 2. Factibilidad, gestión y evaluación de proyectos
- Tema 3. El modelo de negocio y su validación
- Tema 4. Financiamiento y estructura de capital
- Actividad
- Reflexión final

# Dinámica de bienestar

**Duración:** 5 minutos.

**Nombre de la práctica:** Crecimiento postraumático.

**Descripción de la práctica:** En esta práctica harás un recuento de las situaciones difíciles a las que te has enfrentado y reflexionarás sobre lo positivo que surgió de ellas.

**Palabras clave:** Resiliencia.

## Instrucciones para el aprendedor:

La resiliencia es la capacidad de reponerse tras la adversidad, de recuperarse después de vivir experiencias difíciles, dolorosas o traumáticas. Para algunos la resiliencia implica no solo salir adelante después de una situación muy dura, sino incluso crecer o ser mejor a raíz de esta experiencia. (Tarragona, 2012)

## La siguiente práctica te ayudará a fomentar esta importante cualidad:

1. Escribe acerca de un momento en el que enfrentaste una adversidad o pérdida significativa.
2. Primero escribe acerca de las puertas que se te cerraron debido a esa adversidad o pérdida, ¿qué perdiste?
3. Después escribe acerca de las puertas que se abrieron al término o como secuela de esa adversidad o pérdida.
4. ¿Hay nuevas maneras de actuar, pensar o relacionarse que son más probables de suceder ahora?

**Fuentes:** Ejercicio contribuido por Taylor Kreiss del Positive Psychology Center, University of Pennsylvania, basado en la fuente: Peterson, C. (2006). *A Primer in Positive Psychology*. Estados Unidos: Oxford University Press.

Tarragona, M. (2012). La Resiliencia: El Resorte del Bienestar. En Palomar, J., y Gaxiola, J. *Estudios de resiliencia en América Latina Volumen 1*. México: Universidad de Sonora.

# Tema 1.

## ¿Quién eres como profesional? El modelo de negocios personal

---

En este tema, asegúrate de:

- Realizar un autoanálisis para **detectar las áreas de oportunidad** en tu carrera profesional.
- Comprender y construir tu **modelo de negocios personal**.
- Implementar las **acciones necesarias para rediseñar tu carrera** y potenciar el éxito profesional.



# Explicación

---

## ¿Quién eres como profesional?

Para responder esta pregunta es necesario realizar un **autoanálisis** para identificar tus **fortalezas** y **áreas de oportunidad**, como individuo y profesionista.

Para alcanzar la satisfacción profesional es primordial, decidir por uno mismo lo que se quiere hacer, en vez de dejarse influir por agentes externos (familia, amigos, compañeros, dinero y la sociedad en general):

“Normalmente, los trabajos soñados se crean, no se encuentran, por lo que no suelen conseguirse por los medios tradicionales. El primer paso es conocerse bien a uno mismo” (Clark et al., 2018).

# Explicación

## Modelo de negocios personal

El **modelo de negocios Canvas**, según Clavijo (2022), es una **herramienta** que sirve para identificar los aspectos clave del negocio, la forma en la que se relacionan y complementan entre sí.

Este modelo hace visible:

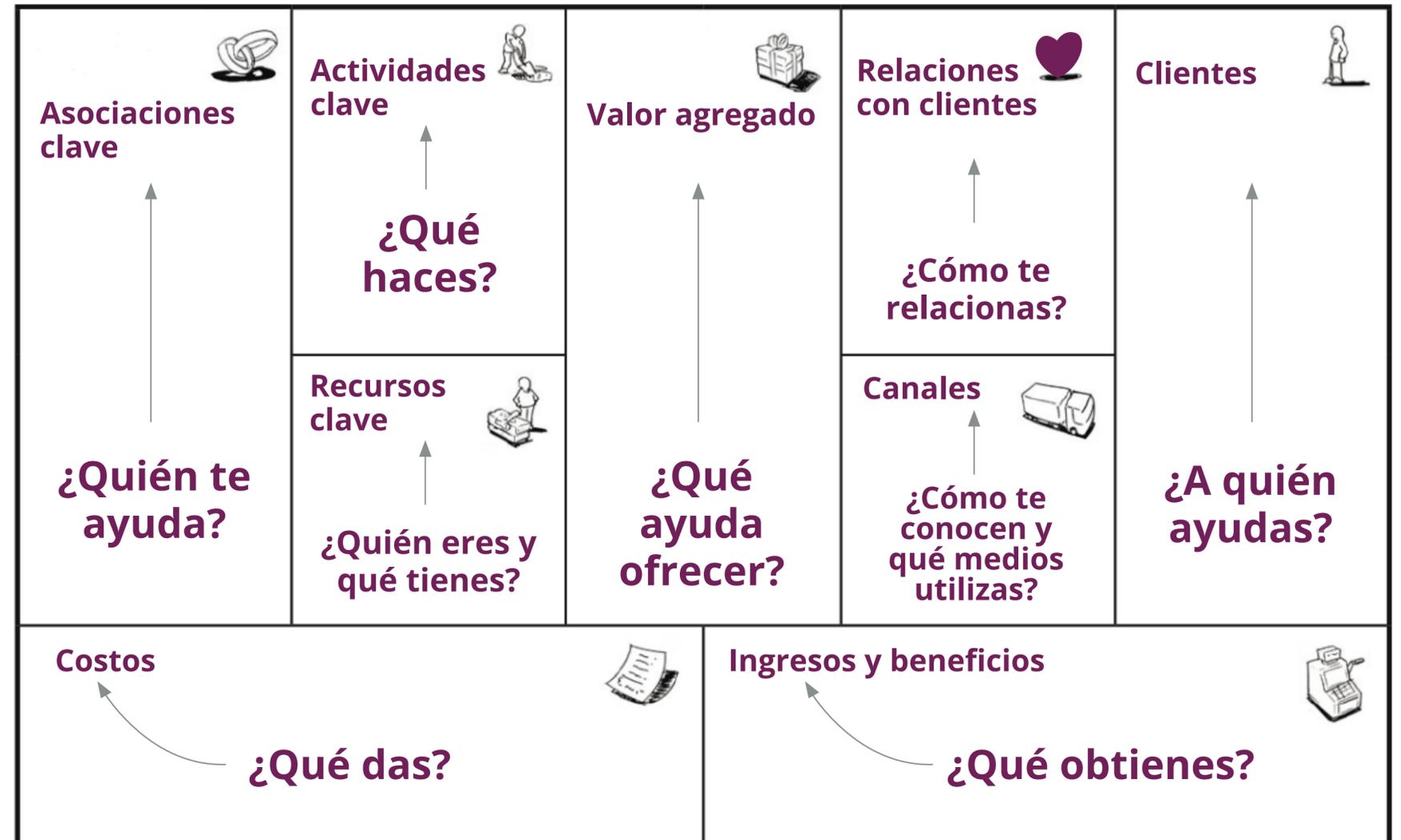
- Infraestructura.
- Oferta.
- Clientes.
- Situación financiera de la organización.



# Explicación

## Modelo de negocios personal

Canvas también puede aplicarse a la vida personal, de acuerdo con Clark et al. (2018).



Fuente: Clark, T., Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2018). *Business Model You: A One-page Method for Reinventing Your Career*. Estados Unidos: Great Neck Publishing.

# Explicación

---

## Rediseña tu carrera y potencializa el éxito profesional

Cuando desarrollas tu **modelo de negocios personal**, tienes la oportunidad de identificar si es necesario modificar algún aspecto y rediseñarlo. La prueba de fuego será cuando puedas mostrarlo a alguien más sin sentir temor a que te juzguen. Así sabrás que es un modelo que responde a tus intereses y se realizó de forma exhaustiva analizando cada variable de tu propuesta de valor.

Nadie es perfecto, pero todos somos perfectibles. Si sientes que las cosas no están resultando como planeabas, no te desanimes.

¡Siempre tendrás oportunidad de reinventarte!

## Tema 2.

# Factibilidad, gestión y evaluación de proyectos

---

En este tema, asegúrate de:

- Comprender el concepto de **proyecto de emprendimiento** y los **procesos principales de su gestión**.
- Diferenciar las etapas del **ciclo de vida del proyecto**.
- Analizar la **matriz de marco lógico** como **herramienta de gestión del proyecto** de emprendimiento social.

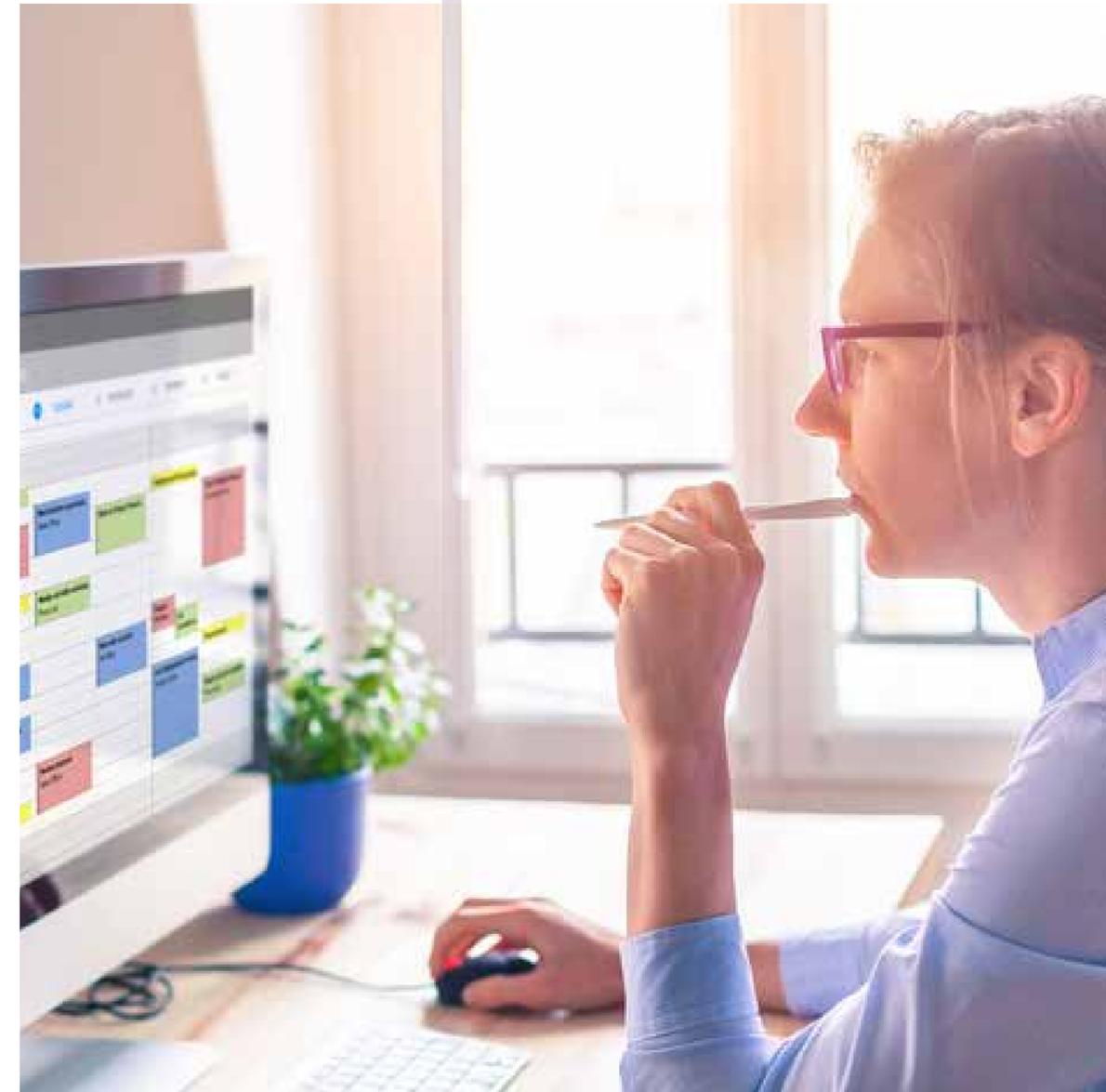


# Explicación

---

## Procesos principales en la gestión de proyectos

En palabras de López y Lanckenau (2018), en los proyectos sociales, inicialmente se busca la forma de conseguir los fondos necesarios para ser ejecutados en el tiempo establecido y así, alcanzar las metas previstas, que en última instancia pretenden resolver alguna problemática en particular.



# Explicación

---

## Procesos principales en la gestión de proyectos

Se trata de una gestión que abarca cinco procesos distintos:

1. Inicio.
2. Planeación.
3. Ejecución.
4. Monitoreo y control.
5. Cierre.

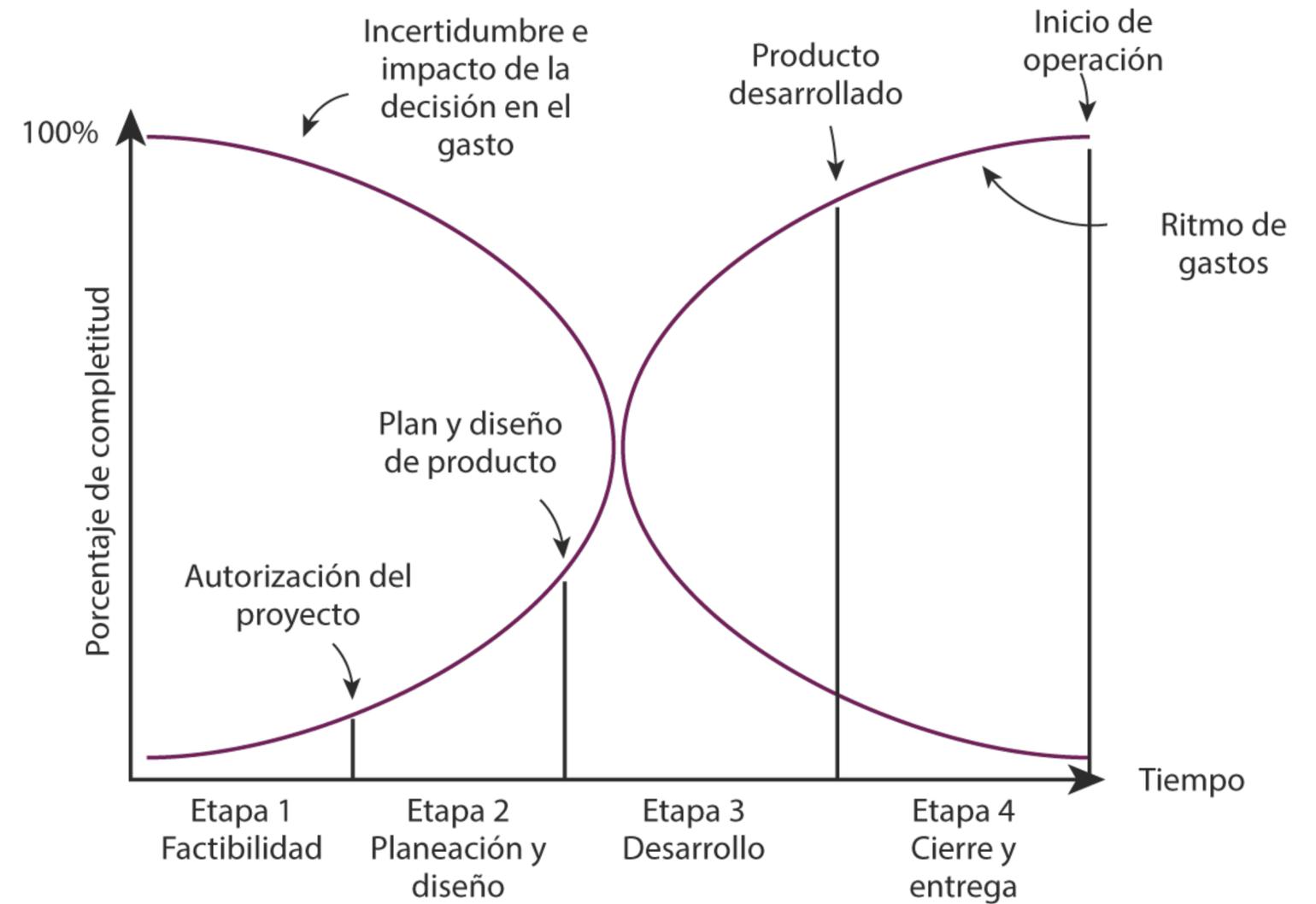


# Explicación

## Etapas del ciclo de vida de los proyectos

Otra de las formas de revisar la dinámica de los proyectos, es a través de las cuatro etapas conocidas como ciclos de vida, que son:

- Factibilidad.
- Planeación.
- Desarrollo .
- Cierre y entrega.



Fuente: López, A., y Lankenau, D. (2018). *Administración de proyectos: la clave para la coordinación efectiva de actividades y recursos*. México: Pearson Educación.

# Explicación

## Matriz de marco lógico

El marco lógico es una herramienta que se utiliza comúnmente en el sector social para la gestión de proyectos, ya que facilita la planeación, ejecución y evaluación.

Resumen narrativo de objetivos	Indicadores verificables objetivamente	Medios de verificación	Supuestos
<b>Fin</b>	Indicador de fin (calidad + cantidad + tiempo).	Medios a través de los cuales comprobarás el cumplimiento del fin del proyecto.	Condiciones que deberán cumplirse para lograr el fin.
<b>Propósito</b>	Indicador de propósito (calidad + cantidad + tiempo).	Medios a través de los cuales comprobarás el cumplimiento del propósito.	Condiciones que deberán cumplirse para lograr el propósito.
<b>Componentes</b>	Indicador de componente (calidad + cantidad + tiempo).	Medios a través de los cuales comprobarás el cumplimiento de los componentes.	Condiciones que deberán cumplirse para lograr los componentes.
<b>Actividades</b>	Presupuesto de cada actividad.	Medios a través de los cuales comprobarás la ejecución presupuestal de cada actividad.	Si llevas a cabo las actividades y ocurren ciertos supuestos en la fila de actividades, tienes las condiciones necesarias y suficientes para producir los componentes (productos) planteados.

Fuente: Álvarez, F., y Jiménez, A. (2018). *Formulación y evaluación de proyectos bajo la metodología del marco lógico*. Recuperado de

<https://repositorio.uco.edu.co/bitstream/20.500.13064/314/1/FORMULACION%20DE%20PROYECTOS%20BAJO%20LA%20METODOLOGIA%20DEL%20MARCO%20LOGICO.pdf>

# Tema 3.

## El modelo de negocio y su validación

---

En este tema, asegúrate de:

- Identificar los diferentes **modelos de negocio**.
- Comprender en qué consiste la **validación del modelo de negocio**.
- Utilizar el modelo de las **5 fuerzas competitivas de Porter** para **innovar en tu emprendimiento**.



# Explicación

---

## ¿Qué es un modelo de negocio?

Clavijo (2022) refiere que los modelos de negocios son "esquema[s] necesario[s] para comprender mejor todo lo que necesitarás para arrancar con tu proyecto. Definirlo de manera correcta te indicará claramente el valor de tu propuesta, los clientes ideales que pagarán por ella y cuánto te costará producirla".

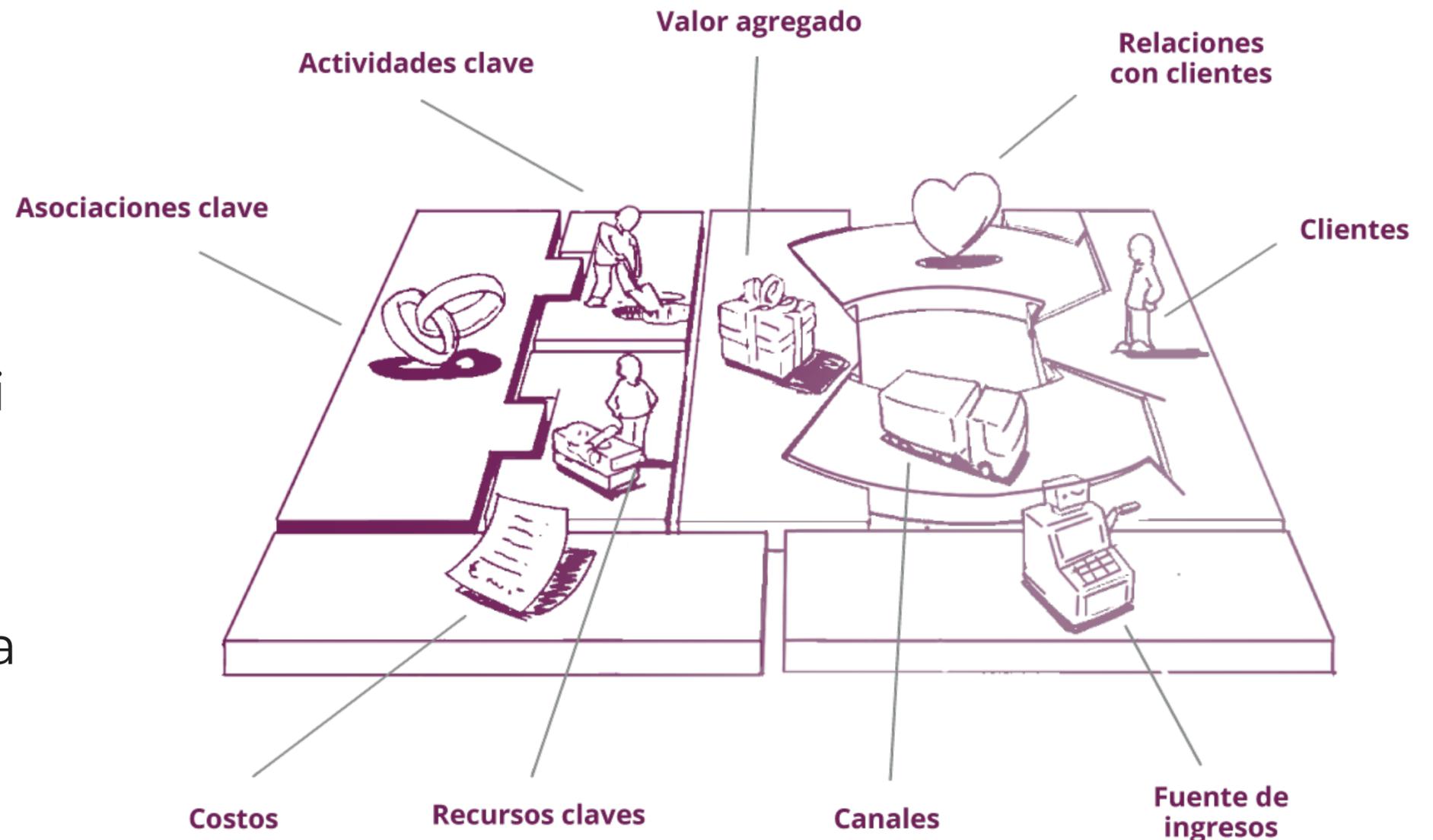
Muchas marcas compiten en el mercado con tal de ser la primera opción de compra de los consumidores. Por tanto, es importante definir cuál es el mejor modelo de negocio para ofrecer los productos o servicios de manera exitosa.



# Explicación

## Validación del modelo de negocio

Con el **modelo Canvas** “tienes una idea, rápidamente analizas si la idea puede funcionar, creas el prototipo y la pones en marcha. Si funciona, empiezas a escalarla, pero si no, la abandonas y pasas a otra cosa lo más rápido posible, para malgastar los mínimos recursos posibles” (Villalba, 2022).



Fuente: Clark, T., Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2018). *Business Model You: A One-page Method for Reinventing Your Career*. Estados Unidos: Great Neck Publishing.

# Explicación

## Modelo de las 5 fuerzas competitivas de Porter

Antes de llevar tu emprendimiento al mercado, se recomienda que realices un **análisis** más profundo para identificar los posibles **riesgos** del entorno. Especialmente, en lo que toca a tus competidores.

La idea es que desarrolles estrategias para contrarrestar las amenazas potenciales.



Fuente: Navío, J., Rodrigo, B., Pérez, E., Solórzano, M., Rodríguez, A., Sevilla, C., Fernández, V., Ruiz, L., y Rodríguez, L. (2022). *Fundamentos de Gestión Empresarial*. España: Sanz y Torres.

## Tema 4.

# Financiamiento y estructura de capital

---

En este tema, asegúrate de:

- Diferenciar las **fuentes de financiamiento** en internas y externas.
- Comprender el concepto de **estructura de capital**.
- Evaluar las diferentes **fuentes de financiamiento externo**.



# Explicación

## Fuentes de financiamiento

Cuando los **recursos económicos** para realizar un emprendimiento son limitados, se requieren fuentes de financiamiento, que Mundi (2022) define como “las vías de inversión que existen, desde las inversiones familiares, inversiones públicas (o gubernamentales) o inversiones privadas. La **finalidad** más común es **inyectar capital** para desarrollar o acelerar el crecimiento de un **negocio**”.

En términos generales, las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas. Las internas comprenden el dinero que aportan los socios o accionistas de una empresa y se conocen como capital social. Por otra parte, al capital que proviene de un tercero que no está relacionado con la empresa se le conoce como fuentes de financiamiento externo.



# Explicación

---

## Estructura de capital

En la etapa de planeación de tu proyecto debes incluir las **fuentes de ingresos** con las que cuentas, así como las proyecciones financieras reales, un plan de financiamiento y la fuente de los recursos.

Ross et al. (2018) precisan que “la **estructura de capital** representa las proporciones del financiamiento de la empresa, de deuda circulante (proveedores y acreedores), deuda a largo plazo y capital contable”.



# Explicación

---

## Fuentes de financiamiento externas

El capital que proviene de un tercero y que no está relacionado con la empresa, se conoce como fuente de financiamiento externo. Entre las principales destacan:

- *Friends, family and fools.*
- Bancos.
- Capital semilla.
- *Crowdfunding.*
- *Venture capital* o capital de riesgo.
- Financiamiento gubernamental.
- Incubadoras y aceleradoras.



# Referencias

---

- Álvarez, F., y Jiménez, A. (2018). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS BAJO LA METODOLOGÍA DEL MARCO LÓGICO*. Recuperado de <https://repositorio.uco.edu.co/bitstream/20.500.13064/314/1/FORMULACI%c3%93N%20DE%20PROYECTOS%20BAJO%20LA%20METODOLOG%c3%8dA%20DEL%20MARCO%20L%c3%93GICO.pdf>
- Clark, T., Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2018). *Business Model You: A One-page Method for Reinventing Your Career*. Estados Unidos: Great Neck Publishing.
- Clavijo, C. (2022). *Modelo Canvas: ¿qué es, para qué sirve y cómo se utiliza?* Recuperado de <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>
- López, A., y Lankenau, D. (2018). *Administración de proyectos: la clave para la coordinación efectiva de actividades y recursos*. México: Pearson Educación.
- Mundi. (2018). *Fuentes de financiamiento para emprendedores en México: Sus ventajas y desventajas*. Recuperado de <https://mundi.io/finanzas/fuentes-de-financiamiento-mexico/>
- Navío, J., Rodrigo, B., Pérez, E., Solórzano, M., Rodríguez, A., Sevilla, C., Fernández, V., Ruiz, L., y Rodríguez, L. (2022). *Fundamentos de Gestión Empresarial*. España: Sanz y Torres.
- Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J. y Jordan, B. (2018). *Finanzas corporativas* (11ª ed.). México: McGraw-Hill Education
- Villalba, R. (2022). *Validar una idea de negocios*. Recuperado de <https://asepyme.com/validar-una-idea-de-negocio/>

# Recursos

---

## Lecturas

Para conocer más acerca de **emprendimiento**, te sugerimos revisar lo siguiente:

- Crespo, M. (2022). *Modelo Canvas: ¿qué es y cómo utilizarlo?* Recuperado de <https://www.rdstation.com/blog/es/modelo-canvas-que-es/>
- MeFinancia. (2018). *¿CÓMO MEDIR LA FACTIBILIDAD FINANCIERA DE UN PROYECTO?* Recuperado de <http://mefinancia.com/medir-la-factibilidad-financiera-proyecto/>
- Rascón, J. (2021). *Cómo validar tu modelo de negocio*. Recuperado de <https://blog.clip.mx/como-validar-tu-modelo-de-negocio>
- Resendiz, F. (2021). *Fuentes de Financiamiento de una Empresa y Tipos de Fuentes*. Recuperado de <https://fondimex.com/blog/fuentes-de-financiamiento/>

## Videos

Para conocer más acerca de **emprendimiento**, te sugerimos revisar lo siguiente:

- Aprendiz Financiero. (2019, 9 de julio). *Modelo de negocios CANVAS explicado PASO A PASO en 6 minutos* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY>
- Complement Consulting Group. (2021, 13 de diciembre). *Validación del Modelo de Negocio* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=4pzYAKs6vZ4>
- Javier Hugo Palomino Jorge. (2020, 8 de junio). *Análisis de factibilidad* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=0O6BMb0qKCo>
- Startup México. (2020, 14 de septiembre). *Opciones de financiamiento para emprendedores y startups* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=fu2aMb2lkmg>

# Actividad

---

## **Objetivo:**

Elaborar una propuesta de valor que solucione alguna problemática de forma innovadora, para reforzar el planteamiento del modelo de negocios personal.

## **Contexto:**

90% de los negocios que se abren en México cierran durante sus primeros tres años de operaciones (La Jornada, 2022), principalmente porque no han establecido de forma correcta sus propuestas de valor, ni han ubicado con precisión a sus clientes potenciales. En esta actividad partirás de tus talentos e intereses, para desarrollar una propuesta de valor (también conocida como valor agregado), que puedas utilizar para reforzar tu modelo de negocios personal.

Específicamente, vas a formular propuestas de valor innovadoras para solucionar aquellos problemas de los clientes que no han sido resueltos y que tú puedes llegar a resolver, a través de los productos o servicios que ofertas.

# Actividad

---

## Instrucciones:

La actividad está centrada en la elaboración de propuestas de valor innovadoras, que realizarás individualmente a través de un documento de una cuartilla de extensión.

## Parte 1

- **Identificación de tu propuesta de valor actual.**

Tendrás que ubicar, al menos, 1 tarea principal que distinga a tu ocupación, así como el cliente que soluciona sus problemas a través de dicha tarea.

Enseguida, vas a especificar tu propuesta de valor, mencionando cómo los ayudas a realizar su trabajo y qué valor se produce con tu aportación, puedes redactar tu propuesta empleando frases como:

Colaboro para la creación de...  
Contribuyo a generar...

# Receso

# Actividad

---

## Parte 2

- **Generación de nuevas oportunidades de negocio.** Imagina formas novedosas de resolver problemas, ya sea para tus clientes actuales o para nuevos segmentos de clientes. Deberás ubicar, al menos, 2 propuestas de valor distintas.

Para concluir, incluye un apartado de conclusiones donde reflexiones en 250 palabras si crees que un emprendedor nace o se va formando, y qué tantas posibilidades crees que tienes de expandir tus oportunidades de negocio.

Si el tiempo de la sesión lo permite, el instructor dará oportunidad de presentar sus trabajos y recibir la retroalimentación correspondiente.

### **Entregable:**

Documento detallando la propuesta de valor actual, las nuevas oportunidades de negocio y una reflexión final sobre sus posibilidades como emprendedora.

# Actividad

## Criterios de evaluación

Criterio	Ponderación
Redacta la propuesta de valor actual, indicando al menos una tarea principal y el segmento de clientes al que atiende.	40
Construye nuevas oportunidades de negocio elaborando 2 propuestas de valor diferentes, que presenten formas novedosas de resolver problemas para clientes actuales o potenciales.	40
Realiza una conclusión final de 250 palabras, reflexionando sobre sus posibilidades como emprendedora.	10
Cumple con la redacción del documento de una cuartilla de extensión, con ortografía y sintaxis adecuada.	10
TOTAL	100

## Referencias

La Jornada. (2022). *El 90% de los negocios que se crean en México, cierran en los primeros 3 años de operación*. Recuperado de <https://www.jornada.com.mx/notas/2022/10/11/economia/el-90-de-los-negocios-que-se-crean-en-mexico-cierran-en-los-primeros-3-anos-de-operacion/>

# Reflexión final

