



# 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:

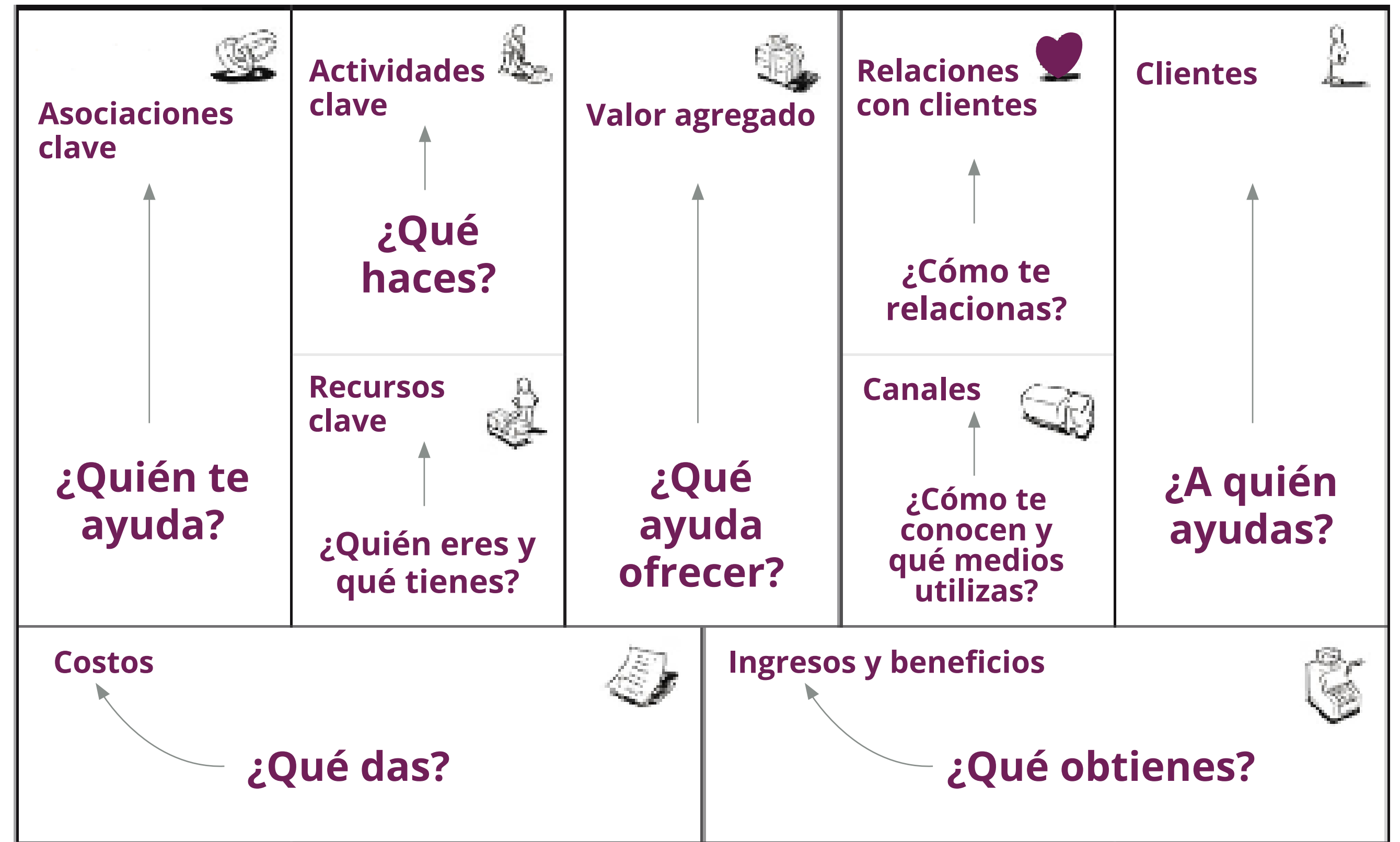
- Infraestructura.
- Oferta.
- Clientes.
- Situación financiera de la organización.



# 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.

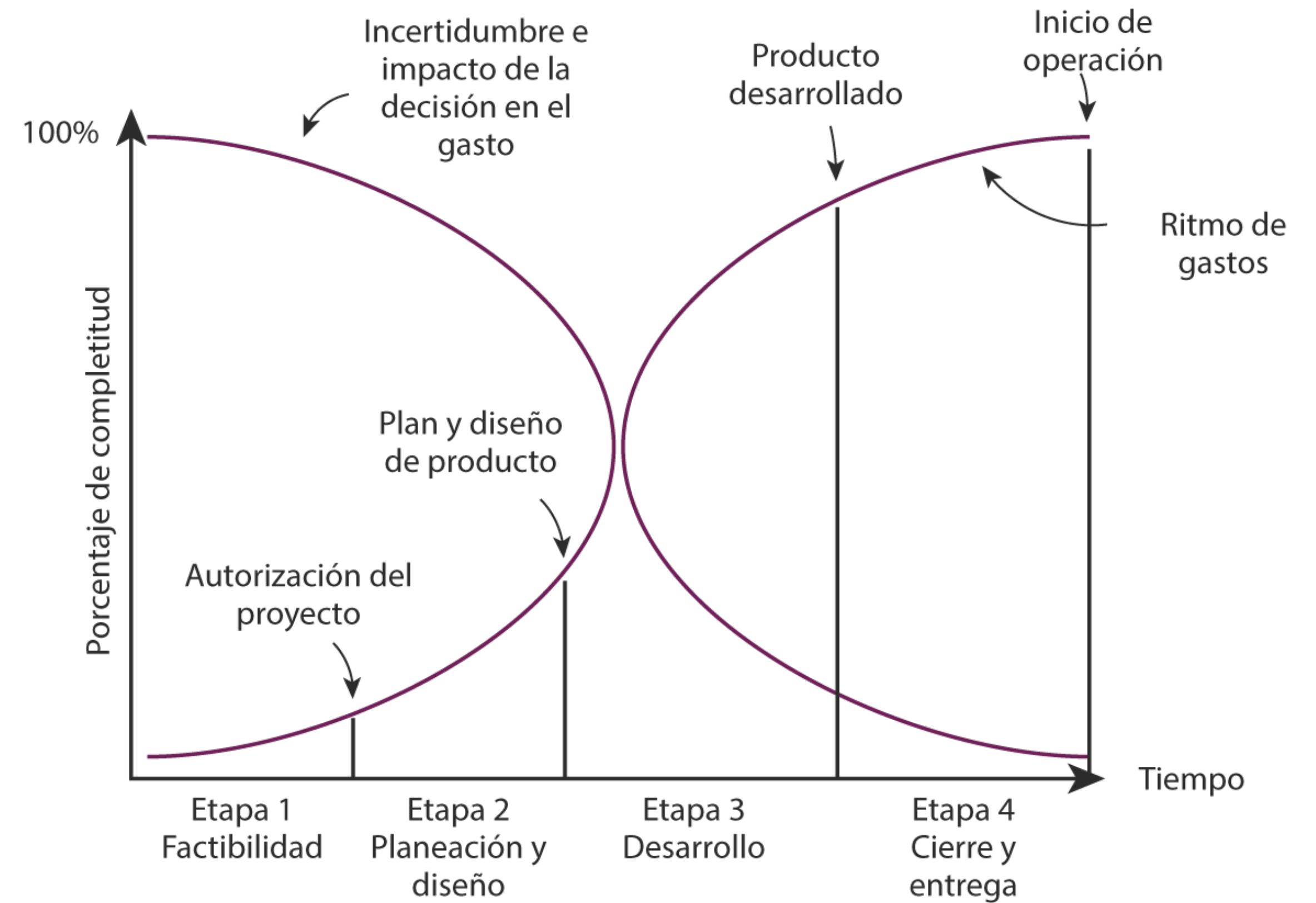


# Explicación

## 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 Lanckenau, 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/FORMULACI%c3%93N%20DE%20PROYECTOS%20BAJO%20LA%20METODOLOG%c3%8dA%20DEL%20MARCO%20L%c3%93GICO.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".

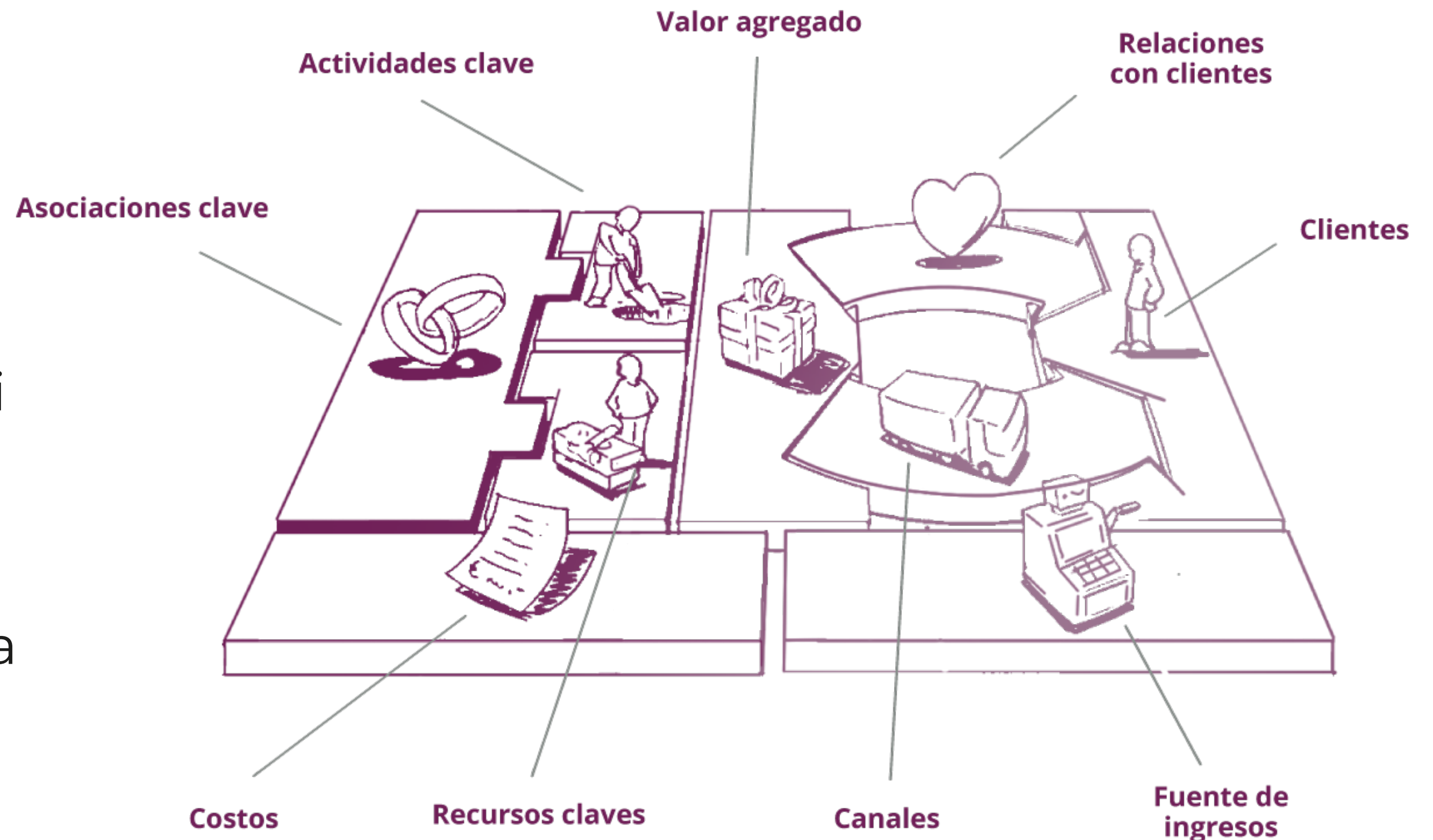
Muchas marcas compiten en el mercado con tal de ser la primera opción de compra de los consumidores. Por tanto, es importante definir cuál es el mejor modelo de negocio para ofrecer los productos o servicios de manera exitosa.



# 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.

# Necesidades y fuentes de financiamiento

---

En este tema, asegúrate de:




- Identificar las **necesidades de financiamiento** y su clasificación.
- Diferenciar las **fuentes de financiamiento** en internas y externas.
- Evaluar las diferentes **fuentes de financiamiento externo**.
- Comprender la importancia de la **presentación efectiva de un proyecto** de emprendimiento.



# Explicación

---

## Puntos para elegir la fuente adecuada para tu proyecto:

-  Define en qué vas a utilizar dicho financiamiento, cómo se administrará y considera si realmente tendrás la capacidad para pagarlo.
-  Diseña un plan de negocios en donde establezcas los objetivos y la problemática que solucionarás con la inversión solicitada.
-  Analiza las opciones de financiamiento para examinar sus ventajas y desventajas.

Por lo que toca a las pymes, las fuentes de financiamiento a corto plazo son la mejor opción para obtener liquidez de forma inmediata, requiere pocos requisitos y su solicitud es sencilla (Mundi, 2022).



# Explicación

## Fuentes de financiamiento

Realiza un análisis minucioso considerando los siguientes puntos para saber qué tipo de fuentes de financiamiento necesitas para tu negocio:

- Diseña tu plan de negocios resolviendo las siguientes preguntas:
  - ¿Qué necesidades cubrirá tu negocio?
  - ¿A quién va dirigido el producto o servicio?
  - ¿Cuál es tu competencia directa?
  - ¿Cuáles son los ingresos esperados?
  - ¿Qué tipo de financiamiento se adecua más a tu emprendimiento?
- Realiza un análisis de las ventajas y desventajas de los diferentes tipos de financiamiento.





# Explicación

---

## Fuentes de Financiamiento externo

- *Friends, Family and Fools.*
- Bancos.
- Capital semilla.
- *Crowdfunding.*
- *Venture Capital* o capital de riesgo.
- Financiamiento gubernamental.
- Incubadoras y aceleradoras.
- Subvenciones a fondo perdido.





# Explicación

---

## Presentación del proyecto

Para la presentación efectiva del proyecto, toma en cuenta:

- 1.- **Describir detalladamente que problemática resuelve tu emprendimiento.** Este es el factor fundamental para que las fuentes de financiamiento autoricen los fondos necesarios para tu negocio.
- 2.- **Presentar el modelo de negocio que implementarás.** A los inversionistas les interesa saber cómo planeas gastar el dinero obtenido.
- 3.- **Definir cuánto dinero necesitas y el plazo conveniente.** Si no tienes claro cuánto es el capital necesario los inversionistas no te tomarán en serio y no aprobarán tu solicitud.



# Referencias

---

- Álvarez, F., y Jiménez, A. (2018). *Formulación de proyectos bajo la metodología del marco lógico*. Colombia: Fondo Editorial Universidad Católica de Oriente. ISBN eBook: 978-958-5518-14-8
- Clark, T., Osterwalder, A., y Pigneur, Y. (2018). *Business Model You: A One-page Method for Reinventing Your Career*. Estados Unidos: Great Neck Publishing.
- Flux Financiera. (2022). *11 fuentes de financiamiento para PYMES en México*. Recuperado de <https://fluxfinanciera.com/2022/01/25/11-fuentes-de-financiamiento-para-pymes-en-mexico/>
- López, A., y Lankenau, D. (2018). *Administración de proyectos: la clave para la coordinación efectiva de actividades y recursos*. México: Pearson Educación.
- 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.
- Mundi. (2022). *Fuentes de financiamiento para emprendedores en México: Sus ventajas y desventajas*. Recuperado de <https://mundi.io/finanzas/fuentes-de-financiamiento-mexico/>
- 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.



# Recursos

---

## Lecturas

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

- Tecnológico de Monterrey. (2023). *El futuro de las MIPYMES en México: navegando los retos y oportunidades de la economía digital*. Recuperado de <https://blog.egobiernoytp.tec.mx/el-futuro-de-las-mipymes-en-mexico>

## Videos

Para conocer más acerca de **Tipos de Financiamiento para las pymes en México** te sugerimos revisar lo siguiente:

- Nrich. (2022, 10 de junio). *Tipos de Financiamiento para las pymes en México Webnair* [Archivo de video]. Recuperado de <https://youtu.be/y7OIE8AYWc?si=sf7yVfeyO6QyzFZN>
- Kuri, P. (2022). *Financiamiento clave para convertir el dinero en tiempo* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.americanexpress.com/es-mx/negocios/trends-and-insights/videos/financiamiento-clave-para-convertir-el-dinero-en-tiempo/>

# 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 distingue 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.
- **Detecta el tipo de financiamiento externo solicitado.** Justifica tu elección de financiamiento, analizando el impacto del proyecto a corto, mediano y largo plazo, considerando el contexto y problemática a resolver en tu proyecto.

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.	30
Construye nuevas oportunidades de negocio elaborando 2 propuestas de valor diferentes, que presenten formas novedosas de resolver problemas para clientes actuales o potenciales.	30
Justifica el tipo de financiamiento externo solicitado y el impacto a corto, mediano y largo plazo.	20
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

