



 **TECMILENIO**

Certificado en Liderazgo y Proyección de Imagen Profesional

**Tema 9. ¿Quién eres
como profesional?
El modelo de negocios
personal**



Introducción

Obtener un título representa un logro personal importante, pues es la culminación de tu formación profesional, algo que anhelaste por años. Sin embargo, la historia no termina ahí, sino que comienza un nuevo camino en el que hay que plantearse nuevas metas y enfrentar retos diferentes.

Necesitas identificar las ventajas competitivas que te ayudarán a distinguirse de los demás y que te darán la pauta para contar con un plan para entrar y mantenerte vigente en el mercado a través de los años.

En este tema analizarás quién eres como profesional, cómo te proyectas y qué áreas de oportunidad tienes que trabajar para poder competir con los demás, pues, al igual que tú, son personas que buscan alcanzar posiciones destacadas en la sociedad.



¿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).

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.



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.

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!

Cierre

En este tema reflexionaste sobre la necesidad de hacer énfasis en el desarrollo de competencias que potencian tu perfil profesional y sobre lo importante que es el autodescubrimiento, ya que es de gran ayuda para definir fácilmente el propósito de vida y así poder determinar si el propósito profesional está alineado a él, lo que potencializará el éxito.

Solo resta tomar acción, sin temor al cambio. Recuerda que el éxito no significa no fracasar, sino intentar de nuevo cada vez que no resulten las cosas como las tenías planeadas.

¿Te imaginas cuántos avances científicos no existirían si los investigadores se hubieran rendido al primer intento fallido de sus hipótesis?



- 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>

Certificado en Liderazgo y Proyección de Imagen Profesional

Tema 10. Factibilidad, gestión y evaluación de proyectos



Introducción

Una de las preocupaciones centrales del polifacético empresario estadounidense Elon Musk fue la dependencia de la humanidad de los combustibles fósiles, que se vincula, a su vez, con altos niveles de contaminación y el calentamiento global (Neubox, 2020).

Con esta problemática en mente, Musk desarrolló un auto eléctrico denominado Tesla, cuya función central es promover la movilidad centrada en el uso de energías limpias. Si te fijas, el éxito de Tesla reside, en buena medida, en su capacidad para resolver alguna problemática en particular, en este caso, vinculada a dos temas centrales para la humanidad: la movilidad y el medio ambiente.

De igual forma, tú puedes generar toda una serie de proyectos que estén encaminados a solventar problemáticas o necesidades concretas de la sociedad. Sin duda alguna, emprender un nuevo proyecto genera gran satisfacción, pero también representa un gran reto, sobre todo cuando no se cuenta con los recursos financieros para desarrollarlo.



Procesos principales en la gestión de proyectos

En palabras de López y Lankenau (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.

Se trata de una gestión que abarca cinco procesos distintos:

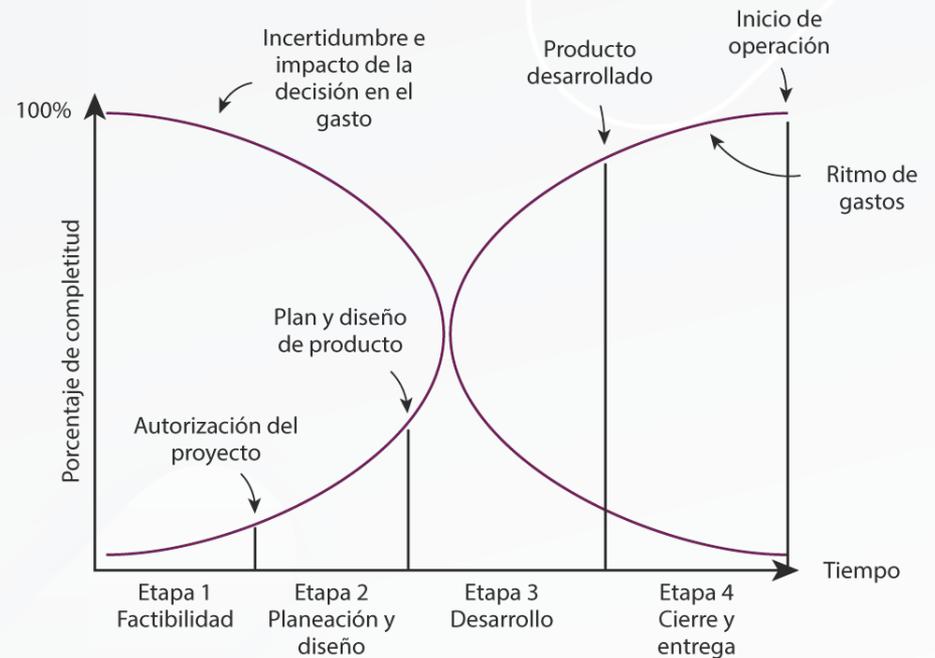
1. Inicio.
2. Planeación.
3. Ejecución.
4. Monitoreo y control.
5. Cierre.



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.

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
Fin	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.
Propósito	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.
Componentes	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.
Actividades	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>

Objetivo de la actividad	Comprender y construir tu modelo de negocios personal, además del concepto de proyecto de emprendimiento y los principales procesos de su gestión.
Instrucciones	<ol style="list-style-type: none">1. Realiza una propuesta de negocios innovadora en tu área profesional a partir del modelo Canvas.2. Asegúrate de incluir todos los elementos que componen al modelo Canvas: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relaciones con los clientes, fuente de ingresos, estructura de costos, actividades, recursos y asociaciones claves.3. Representa de manera gráfica la propuesta en un organigrama atractivo, identificando cada elemento pensando en un cliente potencial.4. Una vez elaborada la propuesta identifica y describe la problemática en tu empresa que apremie el interés e involucramiento de la comunidad.5. Especifica la problemática que buscas resolver y tres componentes para realizarla.6. Haz un registro de todos los involucrados en el proyecto, considera que pueden ser clientes o usuarios, encargados de la realización de las actividades planeadas, así como posibles inversionistas.
Checklist	<p>Asegúrate de:</p> <ul style="list-style-type: none">• Presentar una propuesta innovadora de negocios basada en el modelo Canvas.• Incluir y justificar cada elemento que compone el modelo Canvas.• Representar gráficamente en un organigrama su propuesta de negocios.• Describir una problemática identificada en su empresa, especificando un área de aplicación y sus componentes.• Presentar un registro de personas que pueden participar en el proyecto y señala las funciones de cada uno.

Cierre

En este tema se destacó la importancia de validar un proyecto antes de comenzar el desarrollo del mismo.

De igual forma se explicaron los componentes del proceso y ciclo de vida de los proyectos, además de sugerirse la herramienta de la matriz del modelo lógico que muestra gráficamente la esencia del proyecto.

Con los conceptos aprendidos, ya conoces cómo iniciar con el emprendimiento que tienes en mente o tal vez esto te motivará a plantear posibles soluciones a problemáticas que has identificado en la comunidad.

¿Todo listo para innovar y potencializar tu éxito profesional?



Bibliografía

- 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>
- López, A., y Lanckenau, D. (2018). *Administración de proyectos: la clave para la coordinación efectiva de actividades y recursos*. México: Pearson Educación.
- Neubox. (2020). *Los 5 mejores inventos de Elon Musk y cómo han beneficiado a la humanidad*. Recuperado de <https://neubox.com/blog/los-5-mejores-inventos-de-elon-musk/>

Certificado en Liderazgo y Proyección de Imagen Profesional

Tema 11. El modelo de negocio y su validación



Introducción

Seguramente has escuchado hablar sobre la empresa Kodak, líder indiscutible de la industria fotográfica. Esta empresa acaparó el mercado internacional hasta los años setenta, pero tres décadas después se declaró en bancarrota como resultado de una fuerte resistencia al cambio y a la adopción de las nuevas tecnologías digitales (Díaz, 2022).

Esto sucede cuando no se tiene la visión necesaria para transformar un modelo de negocios y adaptarlo al ritmo de los tiempos actuales, caracterizados por los cambios que se generan en los mercados globales, ante los avances tecnológicos. Al final del día, los mercados cambian de forma constante y los consumidores también. En este contexto, es de vital importancia que se evalúen de forma periódica los modelos de negocios para determinar si es momento de modificarlo y reinventarse. Idealmente, se deben ubicar las tendencias globales en materia tecnológica e incluso a nivel socioeconómico. Se trata de innovar y mantenerse vigentes.



¿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.

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).



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.

Cierre

En este tema se presentaron diferentes modelos de negocios que se pueden utilizar para plantear tu proyecto de emprendimiento. De igual forma, se destacó la importancia de validar los proyectos con un análisis más profundo utilizando la metodología de las 5 fuerzas de Porter.

Después del último análisis del proyecto, podrás hacer los ajustes necesarios para, ahora sí, iniciar con el emprendimiento que te ayudará a plantear posibles soluciones a problemáticas que quizás ya tienes identificadas en tu entidad.



Bibliografía

- Clavijo, C. (2022). *¿Qué es un modelo de negocios? Definición, tipos y cómo crearlo*. Recuperado de <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-negocio>
- Díaz, J. (2022). *La historia de Kodak, la empresa que quebró por falta de visión*. Recuperado de <https://www.negociosyemprendimiento.org/2022/07/historia-kodak.html>
- 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.
- Villalba, R. (2022). *Validar una idea de negocios*. Recuperado de <https://asepyme.com/validar-una-idea-de-negocio/>

Certificado en Liderazgo y Proyección de Imagen Profesional

Tema 12. Financiamiento y estructura de capital



Introducción

Probablemente la mayoría de los emprendedores comienzan su idea de negocio con capital propio o quizá piden apoyo a familiares y amigos. Solo que, en algunas ocasiones, la situación se puede complicar ante falta de liquidez, de manera que es preciso buscar otra fuente de financiamiento.

Por ello, antes de que empieces a emprender, es esencial que te preguntes (Mundi, 2022):

1. ¿Cuánto dinero necesito para lanzar mi proyecto?
2. ¿Cuánto dinero tengo actualmente?
3. ¿Cómo obtendré los recursos faltantes?
4. ¿Cómo voy a saldar las deudas si decido pedir un préstamo?

Son preguntas que tal vez en este punto podrían llegar a inquietarte, pero es importante responderlas, esto con el fin de que desde un inicio sepas en qué situación te encuentras y cuáles son los caminos más favorables para llevarte hasta la cima del éxito.



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.

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”.



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.



Objetivo de la actividad

Identificar los diferentes modelos de negocio y diferenciar las fuentes de financiamiento internas y externas.

Instrucciones

1. Busca un ejemplo de los diferentes modelos de negocio en México: cola larga, cebo y anzuelo o modelo de posventa, franquicia o licencia y *freemium* y justifica el por qué consideras ha sido un modelo de negocio que ha funcionado. Recuerda que puedes incluir ejemplos de productos o servicios.
2. Con este ejemplo, ahora imagina que quieres comenzar un negocio, pero no tienes el capital suficiente, así que necesitas una fuente de financiamiento externa.
3. Describe tu propuesta de negocio y explica por qué es un proyecto que obtendrá rendimientos atractivos para los posibles inversionistas, además de incluir a qué modelo de negocio pertenecería tu propuesta.
4. De las diferentes fuentes que se mencionan en el tema:
 - a) Friends, Family and Fools
 - b) Bancos
 - c) Capital semilla
 - d) Crowdfunding
 - e) Venture capital o capital de riesgo
 - f) Financiamiento gubernamental
 - g) Incubadoras y aceleradoras

Selecciona solo una que consideras puede ser la más factible para tu proyecto.

Checklist

Asegúrate de:

- Describir y ejemplificar con claridad el modelo de negocio.
- Escribir una justificación del modelo seleccionado.
- Presentar y describir la propuesta de negocio de manera clara y detallada.

Cierre

En este tema conociste las diversas opciones de financiamiento disponibles para inyectar capital a tu proyecto y se destacó en qué consiste la estructura de capital. Estos son conceptos que van de la mano, pues debes cerciorarte no solamente de seleccionar la mejor opción de financiamiento para tu emprendimiento, sino también de que cuentas con la estructura de capital óptima para no poner en riesgo la rentabilidad de tu proyecto.

De esta forma, cuando estés exponiendo tu proyecto y algún posible inversionista te pregunte, ¿por qué debemos invertir nuestro capital en tu emprendimiento? Podrás explicarle con calma y seguridad la serie de razones por las que tu propuesta de valor es la más adecuada para obtener excelentes rendimientos, al tiempo que impulsan a las nuevas generaciones de emprendedores.



- Mundi. (2022). *Fuentes de financiamiento para emprendedores en México: Sus ventajas y desventajas*. Recuperado de <https://mundi.io/finanzas/fuentes-de-financiamiento-mexico/>
- Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J., y Jordan, B. (2018). *Finanzas corporativas* (11^a ed.). México: McGraw-Hill.

Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio.

Todos los derechos reservados @ Universidad Tecmilenio

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.