



Módulo 1.

Servicios Profesionales



Presentación y práctica de bienestar

Parte 1. Revisión de conceptos

Actividad 1. Análisis de la estructura del sector

Actividad 2. Un vistazo general a la dinámica de trabajo de las empresas prestadoras de servicios

Receso

Parte 2. Revisión de conceptos

Actividad 3. Identificando retos y necesidades

Actividad 4. Diseño de la estrategia de financiamiento

Cierre



Presentación

Descubriendo talentos ocultos

1. Piensa en una situación en la que hayas destacado por alguna habilidad o talento que no sueles mencionar a menudo.
2. Reflexiona sobre momentos en que los clientes han notado esa destreza en ti, incluso cuando tú mismo no eras consciente de ella.
3. Comparte una historia breve sobre un talento oculto que posees y que ha sido reconocido por los demás, ya sea en el ámbito profesional o personal.

Estructura del sector de servicios profesionales en México



Contenidos:

- Identificación de sectores y subsectores.
- Análisis de la participación del sector a nivel entidad federativa.
- Análisis de los tipos de establecimientos.



Presencia del sector de servicios profesionales, científicos y técnicos

INEGI (2023)

Menciona que este sector constituye solamente el 1.95% de los establecimientos productivos.

REPRESENTA

Un potencial de 107,822 establecimientos a lo largo de la República Mexicana.



SE DESTACA

Por su diversidad y especialización. Abarca actividades en 9 subsectores diferentes.

SU ACTIVIDAD

Consiste en prestar servicios profesionales, científicos y técnicos.

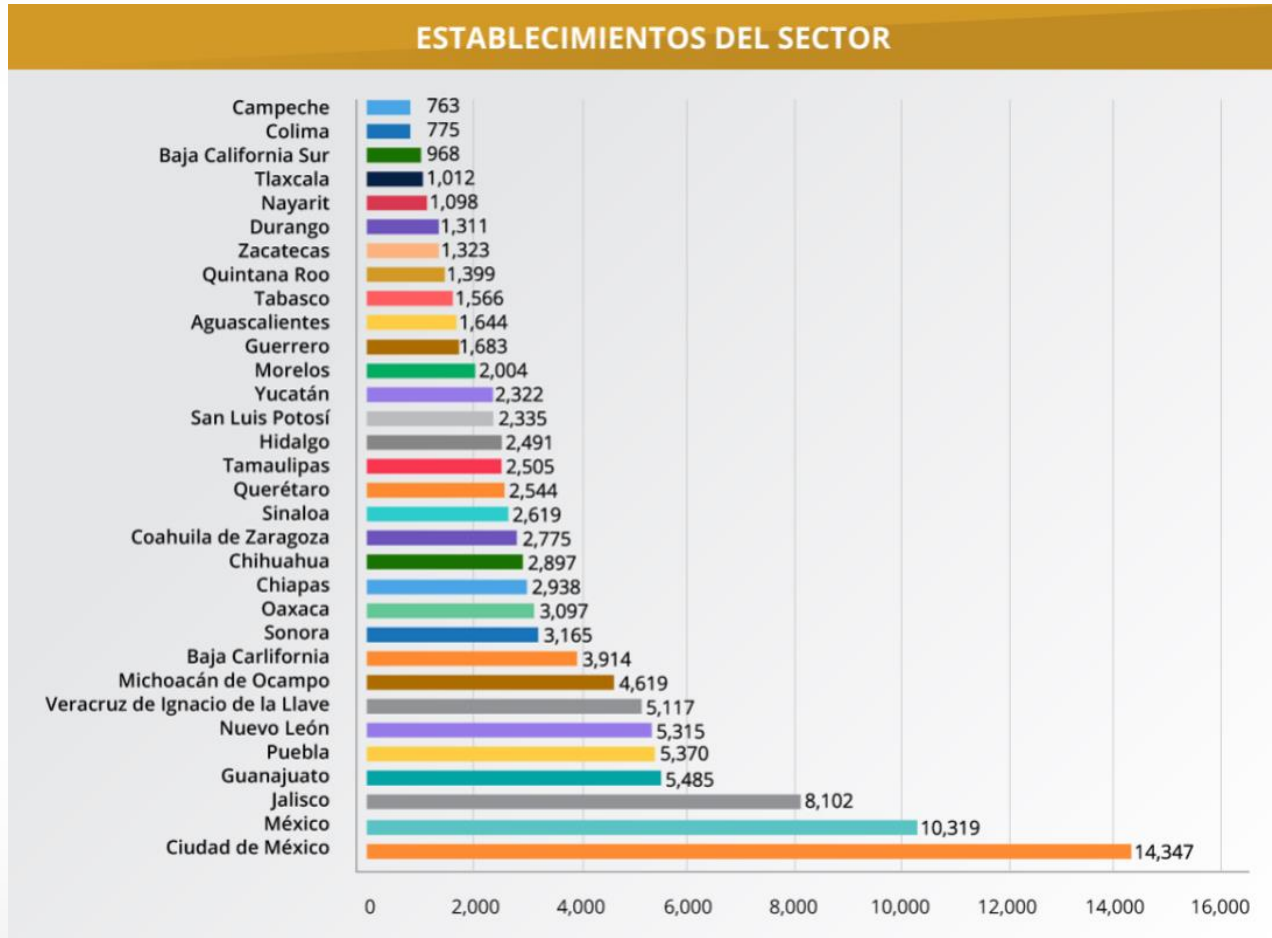
Explicación

Composición del sector de servicios profesionales



Fuente: Elaboración propia con base en datos del INEGI. (2023). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2023*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/scian/>

Análisis del sector por entidad federativa



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. (2023). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2023*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/scian/>

Análisis del sector por entidad federativa

1er lugar en el sector	2do lugar en el sector	3er lugar en el sector
La Ciudad de México con 14,347 establecimientos.	El Estado de México con 10,319 negocios.	Jalisco tiene 8,102 unidades económicas.

Nuevo León se encuentra en 6to lugar superado por Guanajuato y Puebla. Esto es esencial para plantear estrategias de apoyo financiero por entidad.



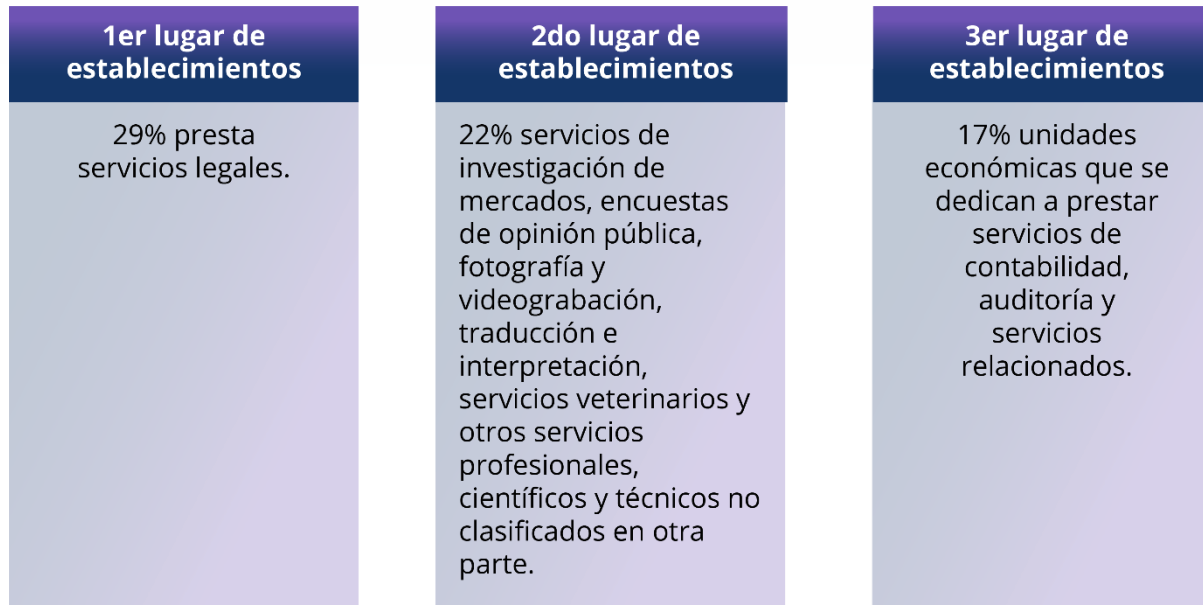
Esto debe tomarse muy en cuenta para el desarrollo de soluciones financieras a la medida.

Participación de establecimientos por subsectores



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. (2023). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2023*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/scian/>

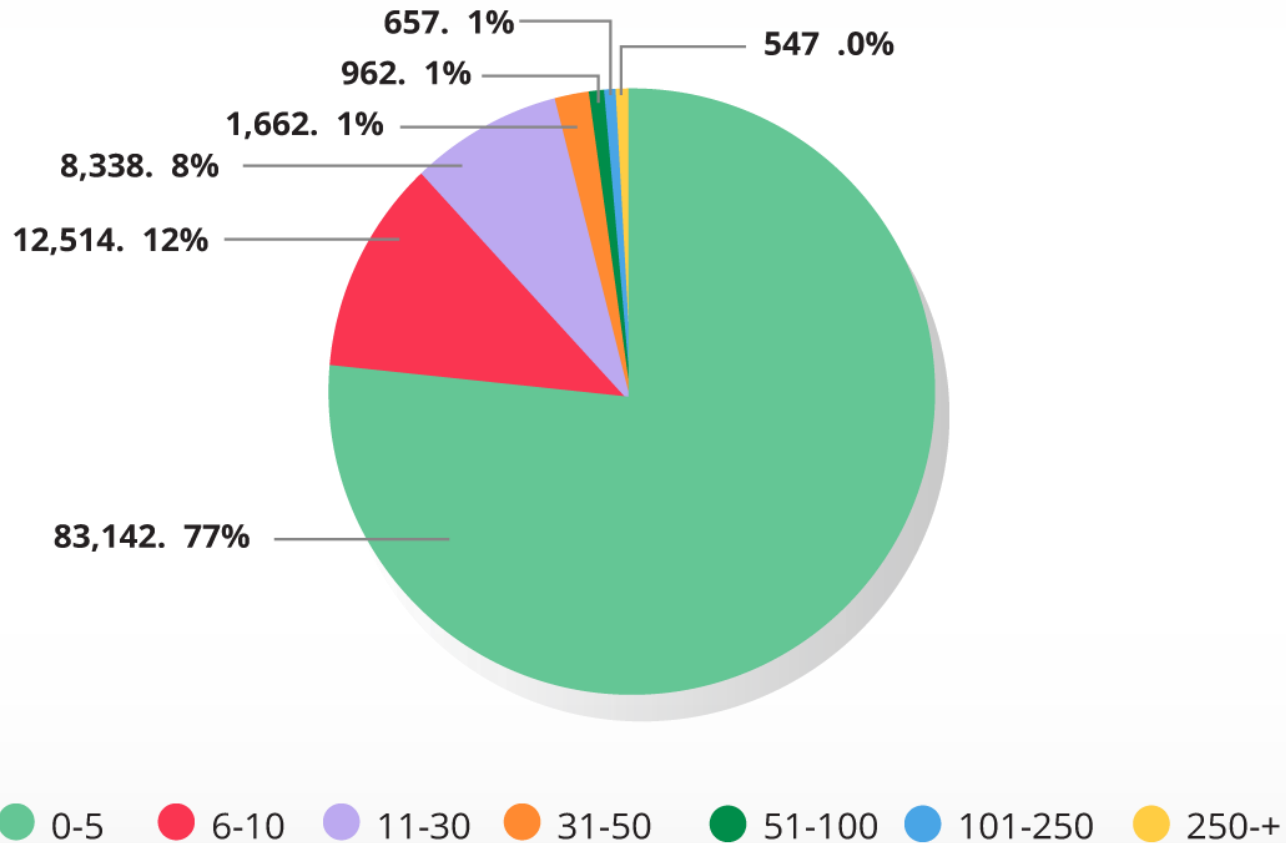
De acuerdo al análisis de la gráfica anterior, se afirma lo siguiente:



Estos 3 sectores representan el 68% del total de establecimientos de este rubro en México.

Esta situación, deja ver que **hay una oportunidad sustancial** para que los asesores proporcionen soluciones crediticias personalizadas que atiendan a las necesidades específicas y potencial de crecimiento de estas empresas.

Distribución del personal ocupado en el sector



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI. (2023). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2023*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/scian/>

Bibliografía

INEGI. (2023). *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2023*. Recuperado de <https://www.inegi.org.mx/scian/>

Importancia económica y dinámica de trabajo del sector de servicios profesionales en México



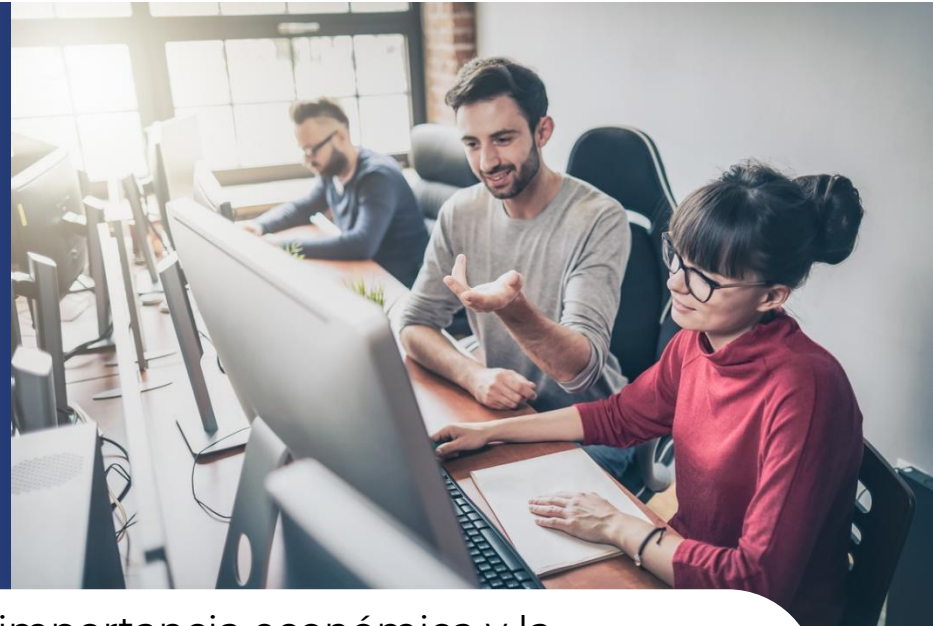
Contenidos:

- Importancia del sector servicios profesionales y su contribución al PIB.
- Contribución del sector en temas de ingreso.
- Dinámica de trabajo de este sector.



Importancia del sector

El sector de servicios profesionales en México no solo es un pilar fundamental para la economía, sino también un campo fértil para el emprendimiento y la innovación.

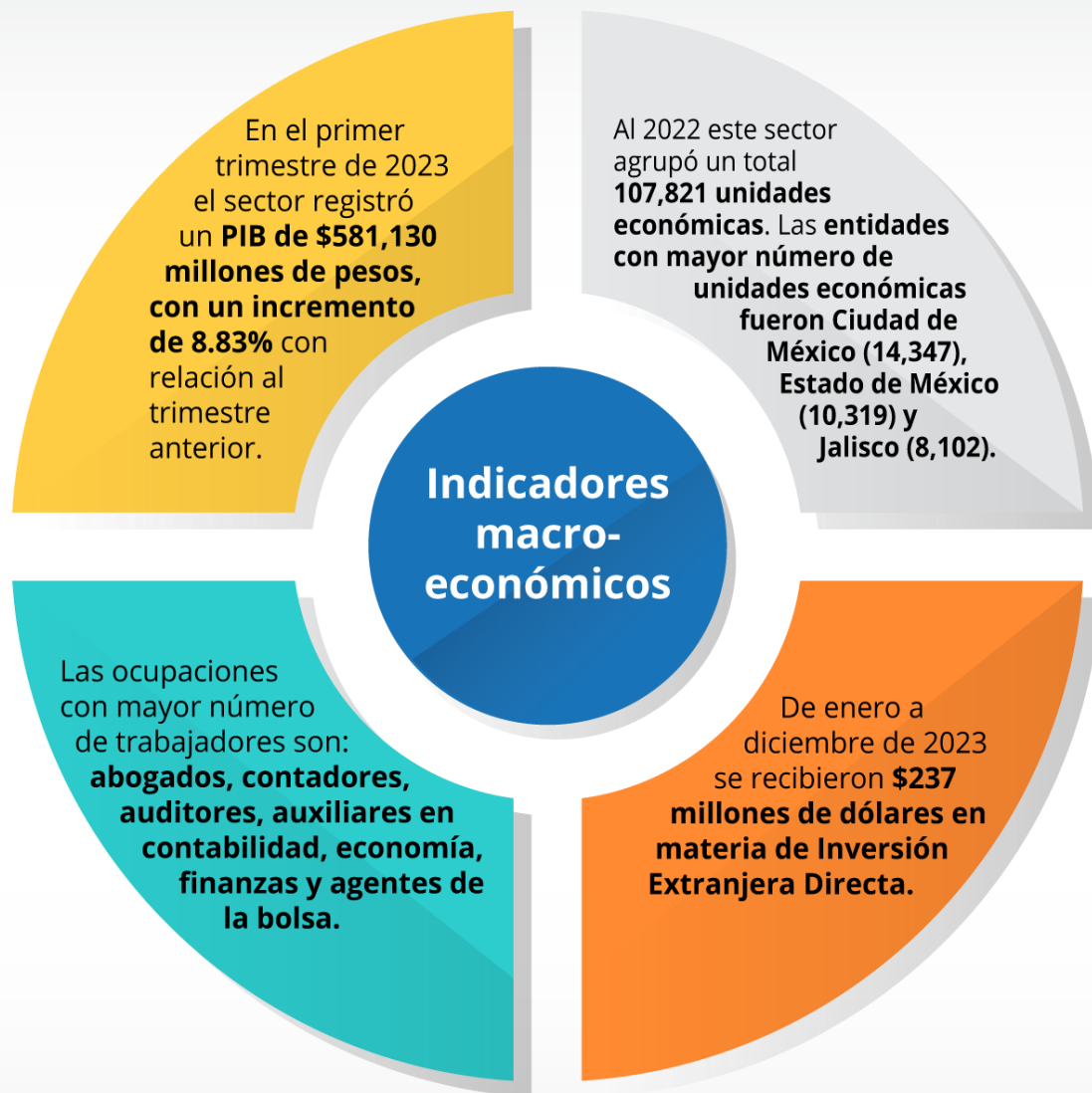


La comprensión clara de la importancia económica y la dinámica de trabajo de este sector es indispensable para aquellos que buscan incursionar en el.

Explicación

Contribución del sector al PIB

La comprensión de los indicadores macroeconómicos es esencial para analizar la salud y la dirección de cualquier sector económico.



Fuente: Realización propia con base en datos de la Secretaría de Economía México. (2023). *Datos del perfil del sector servicios profesionales, científicos y técnicos*. Recuperado de <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/professional-scientific-and-technical-services-541>

Procesos clave que aportan el valor que los clientes buscan en servicios profesionales



La dinámica de trabajo de este sector implica una serie de etapas críticas, desde la identificación de las necesidades del cliente hasta la entrega de soluciones estratégicas.

Bibliografía

Secretaria de Economía México. (2023). *Datos del perfil del sector servicios profesionales, científicos y técnicos*. Recuperado de <https://www.economia.gob.mx/datamexico/es/profile/industry/professional-scientific-and-technical-services-541>

Necesidades y retos de las pymes del sector



Contenidos:

- Análisis de los retos del sector de servicios profesionales.
- Detección de las necesidades de las pymes del sector.
- Identificación de las opciones de capacitación y certificación a nivel nacional e internacional.



Delimitaciones conceptuales de acuerdo con la Real Academia Española (s.f.)



NECESIDAD

Elementos o recursos esenciales para alcanzar los objetivos de una empresa, alineados con su misión y visión. Estos elementos incluyen:

- Gestión eficiente del tiempo.
- Desarrollo de los recursos humanos.
- Optimización de los recursos financieros.

RETO

Objetivo o meta difícil de alcanzar, que por su naturaleza representa un estímulo y un desafío.

Ventajas y desventajas de las micro y pequeñas empresas frente a las medianas y grandes

Ventajas

- Mayor cercanía con la clientela.
- Flexibilidad y facilidad en la toma de decisiones.
- Participación de todo el equipo.



Desventajas

- Financiamiento.
- Dificultad para posicionarse dentro del mercado.
- Inversión limitada en la tecnología y talento.

Fuente: Elaboración propia con base en Lizarazo. (2023). *Las Pymes en México retos e importancia*. Recuperado de <https://www.conekta.com/blog/las-pymes-en-mexico-retos-e-importancia>

Retos y desafíos de las pymes mexicanas

1 Falta de acceso a crédito	Limita el crecimiento en inversiones, expansión, <i>marketing</i> y pago de deudas.
2 Problemas en la capacitación	Impacta en la carga laboral y repercute negativamente en los resultados del negocio.
3 Inversión tecnológica	Ante el crecimiento del 54% en ventas digitales para el 2023, los negocios requieren desarrollar e invertir en herramientas tecnológicas.

Figura 2. Retos y desafíos de las pymes mexicanas.

Fuente: Elaboración propia con base en Lizarazo. (2023). *Las Pymes en México retos e importancia*. Recuperado de <https://www.conekta.com/blog/las-pymes-en-mexico-retos-e-importancia>

Explicación



- ✓ La mejora del acceso al crédito va de la mano con la capacidad de demostrar su solidez y potencial de crecimiento.
- ✓ Una estrategia efectiva para lograr esto es mediante la prospección activa de nuevos clientes y la consolidación de la marca en el mercado.

Necesidades de prospección y consolidación de la marca. Estrategias y *marketing* digital



Transformación digital de los servicios profesionales y administración de clientes

Transformación digital en el sector servicios profesionales:

La digitalización de los servicios profesionales ayuda a impulsar el crecimiento de los ingresos y a mejorar la eficiencia y la eficacia.

Administración de clientes:

Los clientes bien documentados, saben exactamente lo que buscan y tienen todas las facilidades **para filtrar a sus potenciales proveedores.**

Fuente: Elaboración propia con base en Neteris. (2021). *Sector de servicios profesionales*. Recuperado de <https://blog.neteris.com/stepforward/sector-servicios-profesionales>

Necesidades de las certificaciones nacionales e internacionales

La inversión en la capacitación y entrenamiento es clave para garantizar el éxito de las empresas.

- Fiscales y contables
- Aspectos legales
- Control de riesgos
- Administración de proyectos
- Desarrollo de *software*
- Administración de cambios tecnológicos
- Atención a clientes
- Procesos de liderazgo



Si las certificaciones son importantes para las empresas en general, para las pymes del sector de servicios profesionales son imprescindibles.



Bibliografía

Lizarazo, C. (2023). *Las Pymes en México retos e importancia*. Recuperado de <https://www.conekta.com/blog/las-pymes-en-mexico-retos-e-importancia>

Neteris. (2021). *Sector de servicios profesionales*. Recuperado de <https://blog.neteris.com/stepforward/sector-servicios-profesionales>

Real Academia Española. (s.f.). *Necesidad*. Recuperado de <https://dle.rae.es/necesidad>

Actividad 1

Actividad 1. Análisis de la estructura del sector

Objetivo: Desarrollar habilidades para la clasificación de los diferentes subsectores de servicios profesionales e identificar su participación en la economía nacional.

Parte 1. Análisis y exposición

1. Recupera los contenidos que desarrollaste en el *prework*, específicamente el informe de hallazgos sobre el SCIAN relativa a la clasificación de los subsectores que lo integran.
2. Apertura de la sesión: El instructor da la bienvenida y realiza una breve introducción sobre las principales necesidades y retos del sector, así como su importancia en la economía del país.
3. Revisión en equipos: Se invita a los participantes a compartir sus expectativas sobre la sesión y se organizan equipos de 4-5 personas. Entre todos revisarán el caso de la “Consultoría de proyectos”

Actividad 1

Parte 2. Trabajo colaborativo

1. Análisis en equipos: Cada equipo analizará la información obtenida del SCIAN y elaborará una gráfica en la cual mostrará cuantos establecimientos por subsector existen en el estado de la república de cada participante y cuáles son los tres subsectores con mayor participación.
2. Trabajo colaborativo: Con base en el punto anterior, los equipos decidirán cuales son los subsectores y estados de la república a los cuales deberían de dirigir la mayor parte de sus esfuerzos para la colocación de créditos.
3. Retroalimentación: Todos los equipos presentarán sus conclusiones al respecto.



15 minutos

Al concluir la actividad, se dispone de 15 minutos de receso para que los participantes puedan relajarse o interactuar informalmente contando algún caso relacionado con sus experiencias profesionales en el sector de servicios profesionales.

Actividad 2

Actividad 2. Un vistazo general a la dinámica de trabajo de las empresas prestadoras de servicios

Objetivo: Entender los procesos generales de trabajo de las empresas del sector de servicios profesionales para poder detectar opciones de financiamiento en cada una de sus fases.

Parte 1. Estableciendo las fases principales de la dinámica de trabajo

1. Trabajo colaborativo: El instructor pedirá a los equipos que compartan las principales fases o etapas que identificaron en la lista jerarquizada que realizaron en el *prework*.
2. Actividad en equipos: Cada equipo elaborará un diagrama de flujo en el cual presente sus conclusiones relativas al punto anterior.
3. Adaptación de caso: En los equipos adaptarán ese diagrama de flujo a la empresa del Maestro Bernardo Suarez del caso.

Actividad 2

Parte 2. Identificando oportunidades de financiamiento

1. Análisis por equipos: En cada equipo analizarán que necesidades de financiamiento identifican en cada etapa de la dinámica de trabajo de la empresa “Consultoría en soluciones estratégicas”.
2. Exposición de hallazgos: Se escogerán a dos equipos para que presenten ante el grupo los hallazgos obtenidos en esta actividad.

El instructor deberá enfatizar y concluir mostrando las cuatro fases en la dinámica de la prestación de servicios profesionales y cómo en cada una de ellas se pueden identificar oportunidades de financiamiento, mencionando ejemplos o retomando los hallazgos de los equipos.



Receso

Opciones de financiamiento



Contenidos:

1. Opciones de financiamiento que ofrece el gobierno de México para las pymes.
2. Alternativas de financiamiento disponibles en el sector bancario de México.
3. Ventajas y desventajas de las opciones de financiamiento públicas y privadas.
4. Estrategias de financiamiento adecuadas.



Los establecimientos de servicios se enfrentan a problemas de financiamiento en dos grandes rubros



Figura 1. Necesidades de inversión en las empresas de servicios profesionales.



Las necesidades de financiamiento de una empresa dependen de su escala operativa y situación específica.

Programas públicos de apoyo financiero a pymes y estructura de financiamiento de la banca de desarrollo

Destinatarios	Requisitos	Donde se tramita	Condiciones del crédito
Para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores industria, comercio y servicios.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ser una empresa formal o persona física con actividad empresarial. 2. Contar con antecedentes favorables en el buró de crédito. 3.-Al menos dos años de antigüedad. 4.-Comprobar la suficiente generación de flujos para hacer frente al financiamiento. 4.-La documentación que te solicite el banco participante de tu preferencia. 	<p>Afirme Banbajío Banca Mifel Bancoppel Banco Multiva Banorte Banregio Bansi BBVA Bx+ Citibanamex Financiera Bajío HSBC Scotiabank Start Banregio</p>	<p>Monto: Hasta \$20 millones de pesos.</p> <p>Plazo: 5 años máximo.</p> <p>Destino: Capital de trabajo y activos fijos.</p> <p>Tasas: Anuales conforme a destino.</p>

Fuente: Nacional financiera. (s.f.). *Financiamiento empresarial*. Recuperado de <https://www.nafin.com/portalfn/content/financiamiento/empresarial.html>

Explicación

Pasos que hay que seguir para tener acceso a créditos

Es necesario que las pymes de servicios consideren también a la banca privada y otros mecanismos como el factoraje, que pueden ofrecer condiciones más flexibles para sus necesidades específicas de financiamiento.

1

Selecciona y acude al banco de tu preferencia (incorporado a este programa).

2

Reúne toda la documentación y asegúrate de cumplir todos los requisitos.

3

El banco realizará la evaluación de crédito y determinará su autorización.

4

En caso de ser autorizado el crédito, deberás formalizar el contrato correspondiente con tu banco.

Fuente: Nacional Financiera. (s.f.). *Financiamiento empresarial*.

Recuperado de <https://www.nafin.com/portalfn/content/financiamiento/empresarial.html>

Programas privados de apoyo financiero a pymes (banca y factoraje)



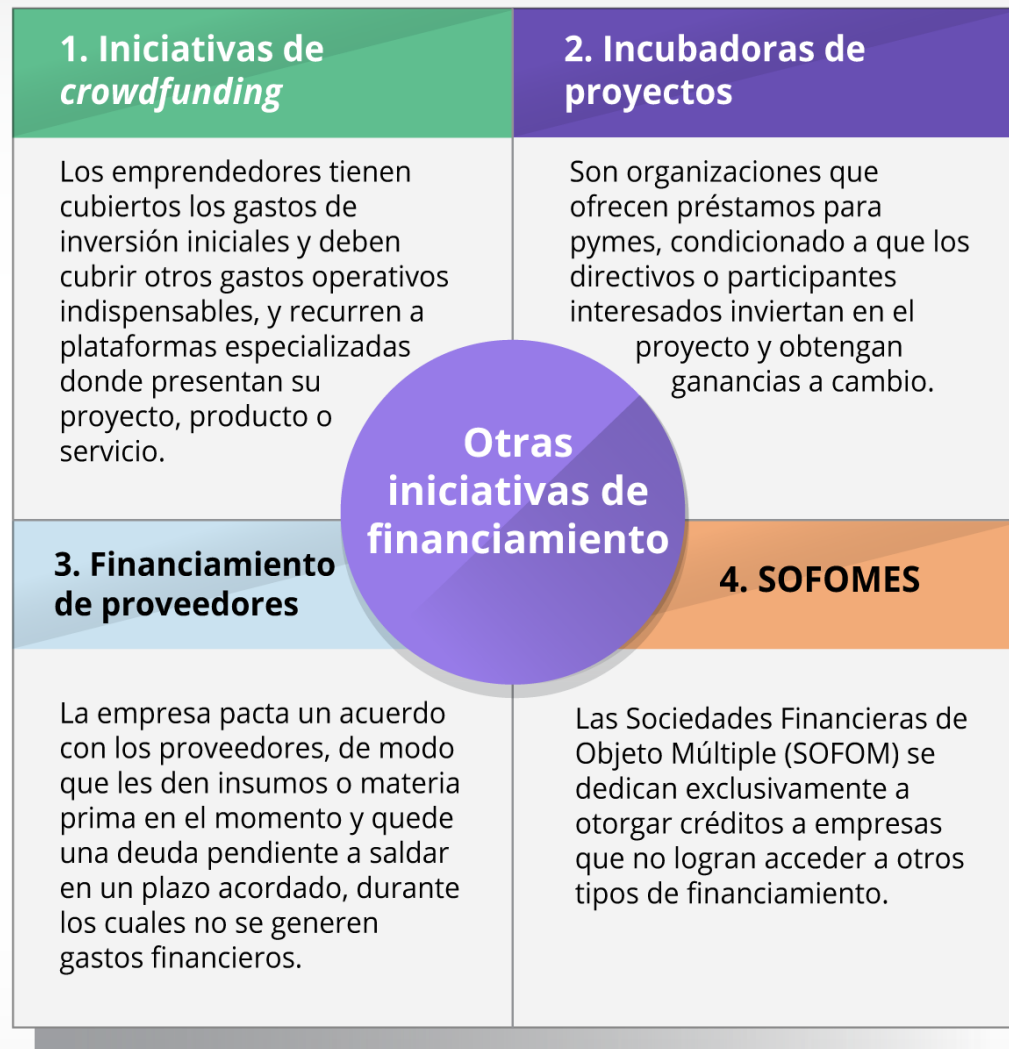
Más allá de la banca de desarrollo, la banca privada y el factoraje surgen como soluciones viables, ofreciendo una gama de productos financieros que pueden ser más flexibles y ajustarse mejor a las dinámicas empresariales actuales.



Las pymes se enfrentan al desafío de encontrar opciones que se alineen con sus necesidades y capacidad de endeudamiento.

Explicación

Iniciativas de crowdfunding



BBVA. (s.f.). *5 fuentes de financiamiento para micro y pequeñas empresas*. Recuperado de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/fuentes-de-financiamiento-para-micro-y-pequenas-empresas.html#:~:text=5%20fuentes%20de%20financiamiento%20para%20micro%20y%20peque%C3%B1as,4.%20SOFOMES%20...%205%205.%20Cr%C3%A9dito%20empresarial%20>

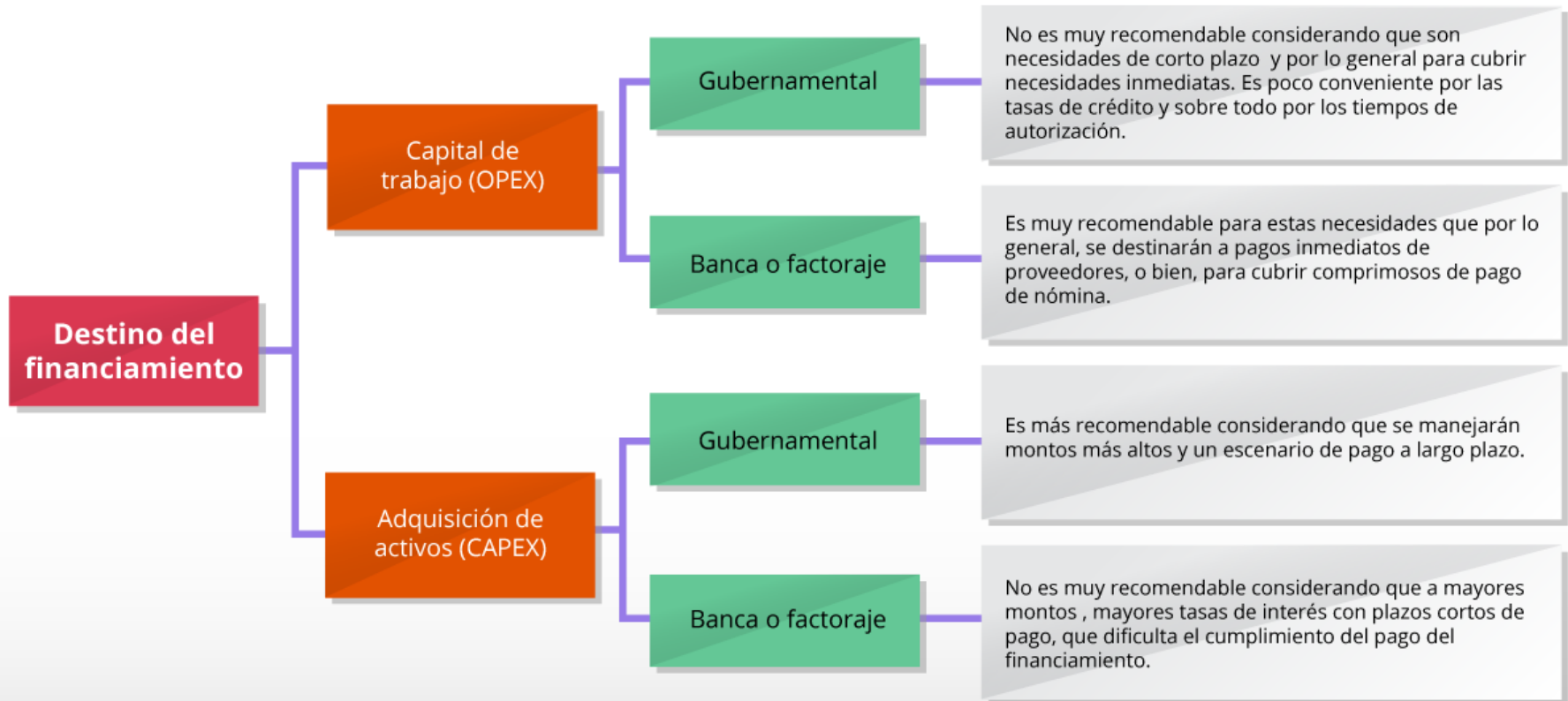
Explicación

Ventajas y desventajas de las opciones de financiamiento y su comparativa

Programas públicos de apoyos financieros (gobierno)	Programas privados de apoyos financieros (banca y factoraje)
<p data-bbox="896 339 1083 382">Ventajas</p> <ul data-bbox="765 401 1238 601" style="list-style-type: none">• Varias opciones en banca y respaldo de NAFIN.• Las tasas son variables.• Los plazos de pago pueden ir hasta 5 años.	<p data-bbox="1450 339 1638 382">Ventajas</p> <ul data-bbox="1317 401 1740 644" style="list-style-type: none">• Flexibilidad en los requisitos solicitados.• Las tasas son variables.• Trámite en línea.• En algunas opciones los montos son más altos.
<p data-bbox="861 708 1118 751">Desventajas</p> <ul data-bbox="765 775 1219 1061" style="list-style-type: none">• Los programas se dan por convocatoria.• Montos bajos en préstamos.• Tiempo de autorización variable.• Trámites engorrosos.	<p data-bbox="1402 718 1659 761">Desventajas</p> <ul data-bbox="1317 793 1731 908" style="list-style-type: none">• Las tasas altas incluyen costos por apertura.• Exceso de requisitos.

La elección de un programa público o privado debe estar guiada por una evaluación crítica de las condiciones particulares de cada empresa.

Estrategias de financiamiento de apoyo al sector con base a las necesidades y retos



Bibliografía

BBVA. (s.f.). *5 fuentes de financiamiento para micro y pequeñas empresas*. Recuperado de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/fuentes-de-financiamiento-para-micro-y-pequenas-empresas.html#:~:text=5%20fuentes%20de%20financiamiento%20para%20micro%20y%20peque%C3%Blas,4.%20SOFOMES%20...%205%205.%20Cr%C3%A9dito%20empresarial%20>

Nacional Financiera. (2023). *Financiamiento empresarial*. Recuperado de <https://www.nafin.com/portalfn/content/financiamiento/empresarial.html>

Tendencias del sector



Contenidos:

1. Tipos de tendencias que existen.
2. Cómo detectar nuevas tendencias en un sector.
3. Tendencias que están liderando el sector de servicios profesionales, científicos y tecnológicos.



Beneficios de la identificación de tendencias en el ámbito empresarial



Gran ventaja competitiva.

Descubrir oportunidades de mercado.

Simplificar procesos de innovación.

Prever necesidades financieras.

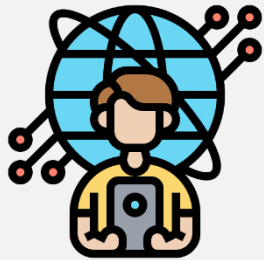
Identificar colaboradores potenciales.

Tipos de tendencias

Tendencias intermedias	Tendencias a largo plazo	Tendencias seculares
<p>Son cambios repentinos en dirección que pueden resultar de acciones y movimientos económicos o políticos, incluidas sus consecuencias posteriores. Estas tendencias pueden ser efímeras e imprevisibles, por lo que resulta difícil planificarlas.</p>	<p>Duran en un periodo de 26 a 52 semanas. Estas tendencias se caracterizan por un crecimiento sostenido o un declive en un mercado o industria concretos y están impulsadas por factores estructurales subyacentes que influyen en la oferta y la demanda.</p>	<p>Puede durar de una a tres décadas. Suelen estar impulsadas por cambios estructurales en la economía o la sociedad que tienen un impacto duradero en el comportamiento de los consumidores o las empresas.</p>

Fuente: Accept misión. (2023). *Cómo identificar las tendencias del sector: La Guía del Innovador 2023* Recuperado de <https://www.acceptmission.com/es/blog/how-to-identify-industry-trends-the-innovators-guide/#:~:text=Las%20tendencias%20de%20la%20industria,como%20retos%20para%20las%20empresas>

Tendencias generales del sector



Adopción de nuevas tecnologías

Financiamiento para adquirir estas tecnologías avanzadas.



Exigencia de valor y precios justos

Financiamiento para capacitaciones, certificaciones y reingeniería de procesos.



Sinergias entre empresas recomendadas

Financiamiento para cubrir los costos de estas colaboraciones sin afectar el capital de la empresa.

Redefiniendo las prácticas laborales profesionales



Esquemas de trabajo híbrido

Promueven un balance entre la vida personal y laboral, permitiendo a los colaboradores atender clientes desde cualquier lugar, incluso desde sus hogares.



El *nearshoring*

Fomenta una atención diferenciada entre clientes nacionales e internacionales, quienes buscan beneficios como incentivos fiscales y menores costos laborales.

Bibliografía

Accept misión. (2023). *Cómo identificar las tendencias del sector: La Guía del Innovador 2023*.

Recuperado de

<https://www.acceptmission.com/es/blog/how-to-identify-industry-trends-the-innovators-guide/#:~:text=Las%20tendencias%20de%20la%20industria,como%20retos%20para%20las%20empresas>

Actividad 3

Actividad 3. Identificando retos y necesidades

Objetivo: Analizar los diferentes retos y necesidades del sector para detectar las ventajas y desventajas que presentan este tipo de empresas e identificando oportunidades para colocación de créditos.

Parte 1. Comparativo de ventajas y desventajas

1. Retoma la tabla comparativa de ventajas y desventajas de las pymes de sector que elaboraste en el *prework*.
2. Elaboración de material para debate: Cada integrante del equipo con base a su tabla de ventajas y desventajas escribirá cada una de ellas por separado en un “post it”, las pegarán en una cartulina, en la cual del lado izquierdo se colocan las ventajas y en el derecho las desventajas.
3. Debate grupal: El líder del equipo moderará una discusión para elegir las 4 principales y más importantes.

Actividad 3

Parte 2. Identificación de necesidades y retos

1. Discusión grupal: Los equipos discutirán cuales son las causas y posibles soluciones a los siguientes puntos:
 - La falta de acceso al crédito
 - Los problemas de capacitación
 - La poca inversión en tecnología
2. Realización de propuestas en equipos: Una vez identificado lo anterior, los equipos deberán realizar una propuesta de solución factible a cada uno de los incisos del punto anterior y tendrán 5 minutos para exponerlo ante el grupo. Los equipos votaran por la mejor propuesta, excluyendo la suya.

El instructor deberá hacer un cierre destacando la factibilidad de las propuestas y la importancia de su identificación por parte de los ejecutivos para usarlas como herramientas en su labor de venta y colocación de créditos



15 minutos

Cierre

A continuación, tendrán 15 minutos de receso. Se sugiere dedicarlo a un descanso activo. Pueden utilizarlo para hacer Networking, intercambiar ideas, relajarse un poco, o emplearlo de manera libre.

Actividad 4

Actividad 4. Diseño de la estrategia de financiamiento

Objetivo: Diseñar una estrategia innovadora de financiamiento que considere diferentes opciones e instrumentos mostrando sus ventajas y ventajas.

Parte 1. Definición de la estrategia de financiamiento

1. Retoma el cuadro comparativo con las ventajas y desventajas de tus propuestas de financiamiento que realizaste en el *prework*.
2. Definición de condiciones de crédito: Con base a las ventajas y desventajas de la parte uno y de acuerdo con las normas y políticas del banco define las condiciones del crédito considerando lo siguiente
 - Una tabla en la que se muestren las fuentes de financiamiento y los montos correspondientes de acuerdo al caso de la Consultora del Maestro Suarez.
 - Los requisitos de cada uno de los instrumentos de financiamiento propuestos.
 - Los plazos de pago, tasas de interés, comisiones y otros para integrar el CAT de cada alternativa.
 - Tiempo máximo de autorización.

Actividad 4

Parte 2. Sketch del caso

Cada equipo realizará una actuación o dramatización del caso para mostrar las diferentes alternativas de resolución de la problemática presentando sus propuestas de fuentes de financiamiento. Se realizará de acuerdo con lo siguiente:

1. Preparación de sketch: El instructor Indicará que deberán preparar una actuación del caso con duración máxima de 5 minutos. El tiempo de preparación del Sketch será de 15-20 minutos
2. Asignación de roles: En cada equipo se escogerán tres integrantes con los siguientes roles:
 - Ingeniero Luis Medina (Gerente de Planta)
 - Maestro Bernardo Suarez (director general de Consultoría en soluciones estratégicas)
 - Ejecutivo o asesor financiero que proponga las fuentes de financiamiento

Actividad 4

Parte 2. Sketch del caso

1. Representación de papeles: Posteriormente se pedirá a cada actor que considerando la problemática del caso represente su papel ante el grupo resaltando los principales puntos, es decir, la entrevista de Medina con Suarez y finalmente la entrevista de Suarez con el asesor o ejecutivo financiero.
2. Entrevista de cierre: Al final, la parte más importante del Sketch o actuación será la entrevista de cierre de Suarez con el ejecutivo, en la cual, éste último deberá mostrar la propuesta de financiamiento resaltando las ventajas que ofrece en relación con la competencia y/o contra apoyos gubernamentales

Cierre

El instructor felicitará a los equipos y hará una reflexión final resaltando la importancia del conocimiento del sector y cómo el banco puede apoyarlo en la solución de sus principales necesidades de fondos al diseñar esas estrategias de financiamiento como “trajes a la medida” para las pymes del sector de prestación de servicios profesionales.



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

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.