

Modelos de negocios y la cadena de valor

Guía de impartición

Contenido

Contenido	2
Datos del curso	2
Temario.....	2
Metodología	3
Evaluación.....	7
Proyecto final.....	8
Notas de enseñanza	8

Datos del certificado

Clave	Nombre del curso
LSAD1810	Modelos de negocios y la cadena de valor

Competencia

Analiza los elementos de un modelo de negocios de la cadena de valor y sus interacciones con la cadena de suministro, con la finalidad de desarrollar negocios innovadores, productivos y sustentables.

Temario

1	El concepto de valor desde la perspectiva del cliente
2	Generación de valor para el cliente
3	Conociendo las necesidades del cliente
4	Gestión de la calidad
5	Mejorando procesos organizacionales
6	Elementos de un modelo de negocio
7	Plantilla y configuración del modelo de negocio
8	El modelo de negocio y los grupos de interés
9	Estilos de modelos de negocios
10	Modelos de negocios basados en Internet
11	Diferencias entre cadena de valor y cadena de suministro
12	Relaciones de interdependencia en la cadena de valor
13	Gobernanza de la cadena de valor
14	Movimientos de la empresa en su cadena de valor
15	Cadenas de valor para cadenas productivas

Metodología

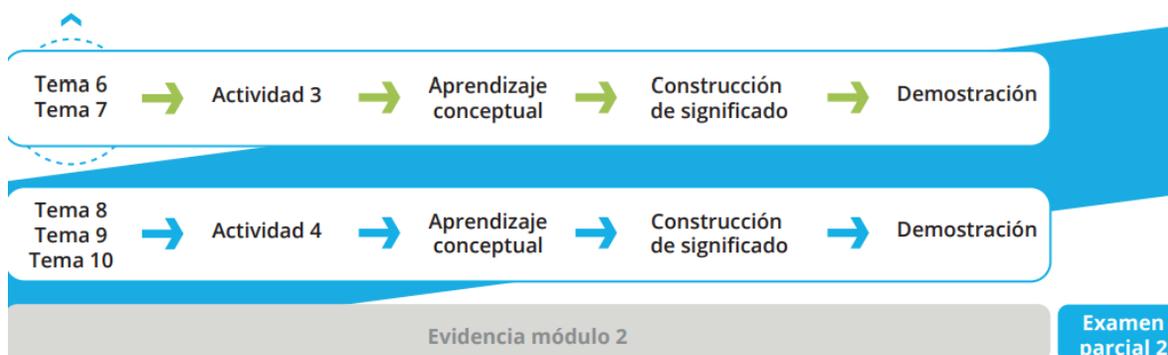
Características del curso

- El curso se imparte con la técnica didáctica de **Aula Invertida**.
- El curso está diseñado para desarrollar una competencia.
- Los contenidos están divididos en tres módulos.
- En cada módulo se revisan cinco temas.
- Hay tres evidencias en el curso, una por módulo.
- Se desarrollan seis actividades, dos por cada módulo.
- La evaluación del curso está integrada por:
 - 6 actividades
 - 6 exámenes rápidos de control de lectura
 - 3 evidencias
 - 2 exámenes parciales o 1 examen de medio término
 - 1 evaluación final

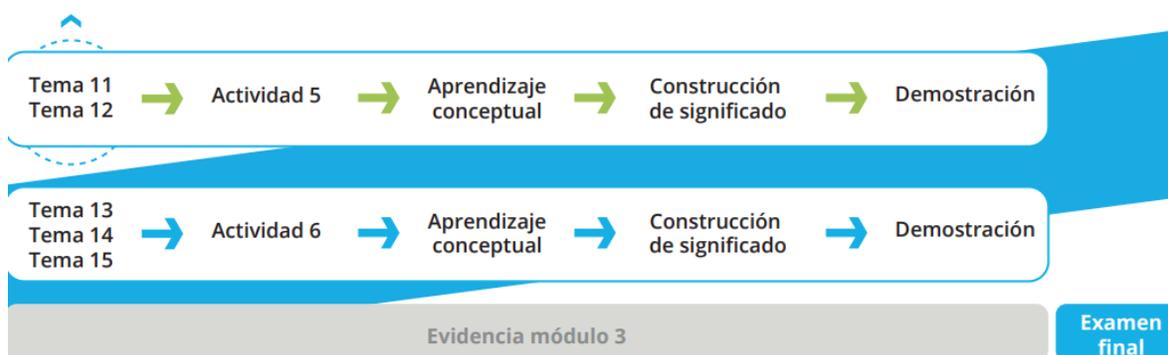
Estructura del curso



Módulo 2:



Módulo 3:



Modelo didáctico

El modelo educativo de la Universidad Tecmilenio, cuya visión es "Formar personas con propósito de vida y las competencias para alcanzarlo", está enfocado en el desarrollo de competencias que distingan a sus alumnos y los capaciten para actuar ante diversos contextos, previstos o impredecibles, dado que vivimos en constante cambio, empoderándolos para ser autoaprendices y para aprender a aprender. Todo esto para su florecimiento humano, tomando en cuenta los elementos del Ecosistema de Bienestar y Felicidad de la Universidad.

Nuestra meta más importante en el aula es lograr un aprendizaje centrado en el alumno, por lo cual, el modelo que seguimos para el diseño e impartición de cursos es también constructivista, al presentar un cambio en los roles:

- Los alumnos obtienen las bases para hacer una interpretación de la realidad y construir su propio conocimiento, al aprender haciendo (no solamente viendo, escuchando y leyendo).
- Los profesores, al ser expertos en su disciplina y trabajar en la industria, aportan su experiencia laboral para guiar a los alumnos y construir ambientes de aprendizaje en contextos reales que los motiven a aprender, enriqueciendo así, su experiencia de aprendizaje.

Con esta visión constructivista se ha incorporado la técnica didáctica de Aula Invertida para apoyar el aprendizaje activo. En seguida se explica la modalidad de este curso:

Modalidad: Aula Invertida con ciclo de dos semanas

Está fundamentada en el ciclo de aprendizaje activo o experiencial de Kolb, el cual implica el aprendizaje inductivo, es decir, los alumnos llegan a sus propias conclusiones sobre la experiencia

y contenido, facilitando la aplicación de su aprendizaje a situaciones del mundo real. Consta de las siguientes cuatro etapas y el aprendizaje puede comenzar en cualquiera de estas:

1. Experiencia concreta:

Tener una experiencia concreta, involucrándose completamente.

2. Observación reflexiva:

Reflexionar acerca de la experiencia, observándola desde diversas perspectivas y estableciendo conexiones para obtener más información o profundizar la comprensión de dicha experiencia.

3. Conceptualización abstracta:

Obtener y crear nuevos y más amplios conceptos, teorizando, generalizando e identificando patrones y normas. Esta etapa de "pensamiento" sirve para organizar el conocimiento y es crítica porque implica ser capaz de transferirlo de un contexto a otro.

4. Experimentación activa:

Aplicar o probar los conocimientos adquiridos en el mundo real y en situaciones nuevas, tomando decisiones y resolviendo nuevos problemas. La aplicación del aprendizaje es una nueva experiencia, desde la cual, el ciclo comienza nuevamente.

Considerando lo anterior, en la Universidad Tecmilenio se desarrollan las siguientes fases para esta modalidad:



Referencias

- Ramírez, J. (2016). *CICLO DE KOLB Y DISEÑO DE TAREAS*. Recuperado de <https://ined21.com/ciclo-de-kolb-diseno-tareas/>
- The Flipped Classroom. (2022). *¿Sabes lo que es el ciclo de Kolb?* Recuperado de <https://www.theflippedclassroom.es/sabes-lo-que-es-el-ciclo-de-kolb/>
- AFS Intercultural Programs. (2014). Kolb's Experiential Learning Cycle for AFS & Friends. Recuperado de https://issuu.com/afsinterculturalprograms/docs/kolb_s_experiential_learning_cycle

Cómo impartir el curso

El profesor debe revisar a fondo la actividad antes de que la realicen los alumnos y conocer todos los aspectos teóricos involucrados (capítulos de libros de texto o de apoyo y recursos), para brindar una respuesta o ayuda oportuna a los estudiantes dentro del modelo constructivista. Asimismo, debe indicar a los alumnos (previo a cada parte de la actividad) la información que requieren estudiar y buscar en Internet para que puedan llevarla a las sesiones de clase, en caso de que se requiera.

El profesor debe iniciar su clase con una breve explicación de la actividad y una visión general de los conceptos más importantes en los que los alumnos deben enfocar su atención. Considerando esta explicación, los alumnos inician su trabajo y el profesor monitorea su avance (no al frente del grupo, sino caminando entre las mesas y en ocasiones sentándose al lado de los alumnos para observar su trabajo), tratando de no interrumpir los procesos de aprendizaje, pero guiando la actividad para que los alumnos se enfoquen en lo que están haciendo.

Cada actividad se realiza en equipo (algunas de sus partes pueden llevarse a cabo de forma individual) y está diseñada para realizarse en, aproximadamente, seis horas, incluyendo la demostración. Independientemente del número de clases semanales, la actividad debe adaptarse por el profesor impartidor para realizarse en dos semanas, incluyendo la demostración.

Al finalizar la clase, el profesor recordará a los alumnos que su tarea consiste en estudiar los conceptos en los que se sustenta la actividad que están realizando. Los alumnos deben estudiar, revisar los capítulos asignados del libro de texto o de apoyo, revisar las explicaciones y los recursos de cada tema, lo cual es parte de la fase de aprendizaje conceptual.

El profesor desarrollará y aplicará comprobaciones de lectura, preferentemente en medio de cada actividad. Dichas comprobaciones tienen valor en la calificación final.

Como se comentó previamente, la tercera fase es la construcción de significado, la cual es muy importante, ya que es en la unión de la experiencia, los conceptos y la reflexión en donde se construye el significado de lo aprendido. Al finalizar la actividad, el profesor puede organizar una discusión de grupo para reflexionar sobre lo aprendido y corregir, en caso necesario, las interpretaciones erróneas o no fundamentadas. Se puede tomar como referencia lo que se establece en esta fase para cada actividad del curso.

Por último, en la fase de la demostración de la actividad el profesor seleccionará, aproximadamente, tres equipos por actividad para que presenten los resultados de su trabajo; debe incentivar a los alumnos a que su presentación sea breve y original (duración aproximada de 10 minutos por equipo, sin embargo, puede variar dependiendo del número de equipos y del tiempo disponible). Es importante que el profesor señale la importancia de escuchar las presentaciones de los demás equipos para incrementar el aprendizaje. Se debe enfatizar el respeto a quienes están presentando, así como escuchar en silencio y atentamente las exposiciones.

Las presentaciones, a través de la demostración, son una segunda oportunidad para que los alumnos reflexionen sobre sus hallazgos y el profesor invite al grupo a fundamentarlos.

En esta última fase, se detalla cómo se evaluará cada actividad, lo cual se integra por el proceso (puntos de los criterios de evaluación de dicha actividad), la fundamentación (puntos para el documento en el que se fundamenta el trabajo) y el resultado (puntos para la demostración de la actividad).

El proceso descrito previamente debe seguirse en cada una de las actividades del curso.

En las últimas clases del curso, dependiendo del tiempo que se tenga disponible, los alumnos presentarán los resultados de su última evidencia en forma breve y creativa, a través de su demostración.

Los exámenes parciales o de medio término se desarrollarán por el profesor impartidor (considerando el contenido del curso), y pueden ser teóricos o prácticos.

Evaluación

Unidades	Instrumento evaluador	Porcentaje
6	Comprobaciones de lectura	18
6	Actividades	24
3	Evidencias	23
1	Primer examen parcial	10
1	Segundo examen parcial	10
1	Evaluación final	15
Total		100

Actividad	Porcentaje
Comprobación de lectura 1	3
Actividad 1	4
Comprobación de lectura 2	3
Actividad 2	4
Evidencia 1	7
Comprobación de lectura 3	3
Actividad 3	4
Comprobación de lectura 4	3
Actividad 4	4

Evidencia 2	8
Comprobación de lectura 5	3
Actividad 5	4
Comprobación de lectura 6	3
Actividad 6	4
Evidencia 3	8
Primer examen parcial	10
Segundo examen parcial	10
Evaluación final	15
Total	100

Proyecto final

El proyecto final es la acumulación de las tres evidencias de cada módulo, que en este caso están diseñadas para que sean progresivas, es decir, el caso que se plantea en la evidencia 1 se va repitiendo en la evidencia 2 y en la 3. Se recomienda que vayan corrigiendo sus evidencias antes de iniciar con la siguiente.

Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es su involucramiento como facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla. Además, debe preparar a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales propios del área de estudio.

Enseguida puede revisar las notas de enseñanza generales y por tema para este curso.

Generalidades

Es relevante mencionar al estudiante, que adicional al contenido de cada tema para completar los conocimientos, se debe revisar la sección de los temas a

profundizar, ya que en algunos casos vienen preguntas de examen y las bases para el desarrollo de las actividades y el proyecto.

Existen paginas gratuitas donde se pueden consultar ejemplos de casos de modelos de negocios como <https://businessmodelanalyst.com/>

Tema 1

Es importante hacer énfasis en que el alumno aprenda a identificar propuestas de valor desde la perspectiva del cliente. Se recomienda que analicen ejemplos reales de productos o servicios que ellos adquieren y entender como ellos perciben el valor cuando los compran.

Tema 2

Este tema abarca cómo se genera valor para el cliente y es importante que siempre se analice esto partiendo de necesidades específicas a resolver para el cliente. Entender que a partir de los *pains and gains* de un segmento del mercado se deben generar las propuestas de valor.

Tema 3

Para generar valor al cliente primero hay que conocerlo y entender lo que el cliente necesita y valora de un producto o servicio. Las herramientas han cambiado, no solamente existen las formas tradicionales como encuestas o entrevistas, los mapas de empatía y otros métodos ayudan a conocer realmente lo que va a valorar un segmento de mercado.

Tema 4

Hablar de la gestión de calidad no solamente va para procesos de producción. En este tema se debe abordar la gestión de la calidad para lograr la satisfacción del cliente y enfocar los conceptos a disminuir la variabilidad de la propuesta de valor y estandarizarla.

Tema 5

En este tema se abordan principalmente los procesos que no generan valor y que lejos de aportar, solo producen desperdicios. Algunas herramientas nos ayudan a identificar procesos que no generan valor al cliente.

Tema 6

Uno de los temas más importantes de la materia, ya que aquí se tocan las bases de los modelos de negocios, que son los nueve elementos del modelo Canvas. Importante que se desarrolle siguiendo la línea de los temas anteriores, ya que este método debe desarrollarse basándose en cómo generar valor al cliente.

Tema 7

La platilla del modelo Canvas es fundamental para alinear cada uno de los elementos para la generación del valor para el cliente y para que el alumno

aprenda cómo modificando algunos elementos se puede construir un modelo de negocio distinto sobre el mismo producto o servicio.

Tema 8

La responsabilidad social no es ajena a un modelo de negocio. En este tema se aborda los grupos de interés que participan en un modelo de negocio y que pueden verse afectados o beneficiados. Se debe hacer énfasis en el impacto positivo que pueden tener las empresas si su modelo de negocio busca ayudar a los grupos de interés.

Tema 9

La tecnología ha impactado directamente en los modelos de negocio. En este tema se abordan los diferentes patrones ya existentes en los estilos al generar modelos de negocios. Se recomienda el uso de los servicios que los propios alumnos utilizan como Facebook o Google.

Tema 10

El internet ha revolucionado los negocios, y hoy en día es muy fácil hacerlos de manera virtual y con diferentes enfoques. Es importante ampliar la visión de los alumnos para que vean que los negocios por Internet van más allá del *e-commerce* tradicional.

Tema 11

En este tema se debe abordar la diferencia que existe entre la cadena de valor y la cadena de suministro. Es importante también tocar el impacto ambiental y social que implican todos los procesos dentro de la cadena de suministro y cómo estos generan la huella de carbono.

Tema 12

Este tema se basa en la cadena de valor de Porter, aquí se debe hacer análisis de estas actividades e identificar aquellas que no generan valor y que pudieran tercerizarse o pasarse a un servicio de *outsourcing*. Se recomienda analizar los casos de Zara, Nike, H&M, ya que son empresas que tercerizan su producción. También reflexionar sobre la responsabilidad social, ya que esas empresas son señaladas por maltrato laboral.

Tema 13

La gobernanza juega un papel muy importante en los procesos de una cadena de valor. Se pueden analizar ejemplos como el de Silicon Valley donde se ejemplifica como una industria establece las condiciones del mercado. Se pueden usar otros ejemplos de empresas o proveedores que ejercen su poder de negociación como Coca-Cola o Apple.

Tema 14

Es importante analizar la integración vertical y horizontal desde el punto de vista del modelo de negocios. Muchas empresas están innovando con estrategias de

integración ya sea horizontal o vertical. Se puede tocar casos como el de Disney o Heineken.

Tema 15

En este tema se debe analizar otra de las cadenas que se involucran en la cadena de valor que es la productiva. Se recomienda usar casos de productos locales que usan estos conceptos.

Proyecto final

No hay como tal un proyecto final, en esta materia se deben trabajar tres evidencias que están relacionadas y que se deben desarrollar partiendo de un caso en particular que se plantea desde la Evidencia 1:

Evidencia 1: Conociendo al cliente para generar valor.

Evidencia 2: Desarrollando un modelo de negocios.

Evidencia final: Desarrollando la cadena de valor.