



Modelos de negocios y la
cadena de valor
Modalidad Connect

Guía para el profesor
Clave LTAD1803
Nivel Profesional Ejecutivo

Contenido

Información general del curso.....	3
Competencias del curso	3
Introducción al curso.....	3
Metodología.....	3
Evaluación	4
Estructura de las sesiones.....	4
Actividades.....	5
Evaluación	7
Calendario	7
Contenido del curso.....	8
Herramientas.....	9
Preguntas frecuentes	9
Guía para las sesiones	10
Semana 1	10
Semana 2	15
Semana 3	19
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1.....	27
Anexo 2. Rúbrica evidencia 2.....	28

Información general del curso

Nombre del curso: Modelos de negocios y la cadena de valor

Nivel: Profesional Ejecutivo

Plan académico: 2018

Modalidad: **Connect**

Clave: LTAD1803

Competencias del curso

- Analiza los elementos en un modelo de negocios de la cadena de valor y sus interacciones con la cadena de suministro, con la finalidad de incrementar la eficiencia en la productividad.

Introducción al curso

Bienvenido al curso **Modelos de negocios y la cadena de valor**, en este podrás analizar diferentes modelos de negocios que están siendo utilizados por diferentes organizaciones; esto te permitirá desarrollar la habilidad de visualizar su cadena de valor.

Además, podrás especificar los elementos que crean valor dentro de los procesos de la organización y cómo a través de la mejora continua e innovación las compañías adaptan sus modelos de negocios para integrarse a un mundo competitivo, con el fin de mejorar su respuesta al cliente final.

Finalmente, serás capaz de identificar la diferencia entre las cadenas de valor y de suministro, y analizarás las cadenas de valor para las cadenas productivas.

Metodología

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer su formación, contrastando la realidad de su ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es **tetramestral** y tiene una distribución **semanal**; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia del participante a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tiene la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no poder asistir en el horario establecido.

Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible para su compra. Para conocer cuál es el libro que el alumno debe adquirir, revisa la sección Bibliografía del curso.

Evaluación

En la sección Evaluación el alumno puede consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Exámenes aplicados en plataforma en las semanas 1 y 3.
- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.

Estructura de las sesiones

Las sesiones se dividen en tres bloques; estas son las actividades que se recomienda realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none"> ● Bienvenida y presentación de agenda. ● Actividad de bienestar-mindfulness. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. ● Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre de la sesión mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz.

- Receso.

Antes de acudir a una sesión, es necesario que el alumno realice las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que le proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revise el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.

Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas, tú como profesor deberás integrar equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones puedes alternar intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen sus puntos de vista y al mismo tiempo les dan la oportunidad de presentar sus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual el alumno lo entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que el alumno revise el esquema de evaluación y los criterios que utilizarás para otorgarle una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tenga claro el nivel de complejidad y esfuerzo que se requiere para realizar las entregas semanales y garantizar el éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, el alumno puede contactarte a través de los medios que le indiques.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente.

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



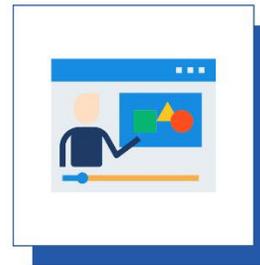
Red con conexión
ancha para tener
una excelente
comunicación,
mínimo con **6 MB** de
ancho de banda.



Uso de los
navegadores Chrome
o Firefox



Computadora



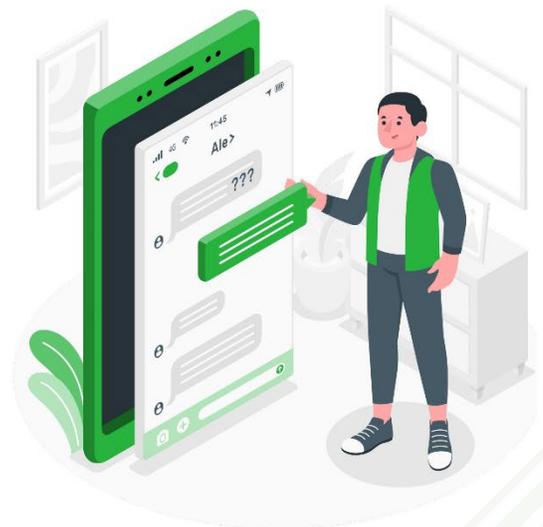
Durante la sesión se
recomienda no tener
otras aplicaciones
abiertas (ejemplo:
Facebook, Netflix,
YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Evaluación

Número	Evaluable	Ponderación
1	Evaluable semana 1	10
2	Evaluable semana 2	30
3	Evaluable semana 3	10
4	Evaluable semana 4	30
5	Examen final	20
Total:		100

Calendario ✓

Semana	Temas	Actividades	Tareas	Evidencia	Examen
1	<ul style="list-style-type: none"> Tema 1. El concepto de valor desde la perspectiva del cliente final. Tema 2. Mejora de la respuesta al cliente final. Tema 3. Administración de la calidad. Tema 4. Mejoras de eficiencia. 	✓			
2	<ul style="list-style-type: none"> Tema 5. Los requisitos del cliente. Tema 6. Elementos de un modelo de negocios. Tema 7. Configuración del modelo de negocios. 			✓	
3	<ul style="list-style-type: none"> Tema 8. El modelo de negocios y los grupos de interés de la empresa. Tema 9. Modelos de negocios basados en Internet. Tema 10. Plantilla de un modelo de negocios. Tema 11. Diferencias entre cadena de valor y cadena de suministro. 	✓			
4	<ul style="list-style-type: none"> Tema 12. Relaciones de interdependencia en la cadena de valor. Tema 13. Gobernanza de la cadena de valor. Tema 14. Movimientos de la empresa en su cadena de valor (integración hacia adelante, tercerización, etc.). Tema 15. Cadenas de valor para cadenas productivas. 			✓	
5	<ul style="list-style-type: none"> Examen final 				✓

Bibliografía y recursos especiales

Libros de texto

Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio* (e-book). EUA: Deusto. ISBN: 9788423428410

Libros de apoyo

- Francés, A. (2006). *Estrategia y planes para la empresa: con el cuadro de mando integral*. México: Pearson Educación. ISBN13: 9789702607014
- Hunger, D. y Wheelen, T. (2007). *Administración estratégica y política de negocios: conceptos y casos* (10ª ed.) México: Pearson Educación. ISBN: 9789702608783.

Contenido del curso

Tema 1.	El concepto de valor desde la perspectiva del cliente final
Tema 2.	Mejora de la respuesta al cliente final
Tema 3.	Administración de la calidad
Tema 4.	Mejoras de eficiencia
Tema 5.	Los requisitos del cliente
Tema 6.	Elementos de un modelo de negocios
Tema 7.	Configuración del modelo de negocios
Tema 8.	El modelo de negocios y los grupos de interés de la empresa
Tema 9.	Modelos de negocios basados en Internet
Tema 10.	Plantilla de un modelo de negocios
Tema 11.	Diferencias entre cadena de valor y cadena de suministro
Tema 12.	Relaciones de interdependencia en la cadena de valor
Tema 13.	Gobernanza de la cadena de valor
Tema 14.	Movimientos de la empresa en su cadena de valor (integración hacia adelante, tercerización, etc.)
Tema 15.	Cadenas de valor para cadenas productivas

Herramientas

Para asegurar que el alumno aproveche al máximo su experiencia educativa en esta modalidad de cursos, recomendamos que revise estos [tutoriales](#).

Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a través del botón **Mejora tu curso**, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los

Guía para las sesiones

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/C2J0ldXHrwg	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 1. El concepto de valor desde la perspectiva del cliente final. Tema 2. Mejora de la respuesta al cliente final.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 1 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 1

Parte 1

1. Llena el cuadro comparativo con la información que encuentres a cerca de las dos empresas en cuanto a sus productos.

Características de los 5 productos	Empresa 1	Empresa 2
Calidad	<ul style="list-style-type: none"> ○ Producto 1 ○ Producto 2 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Producto 1 ○ Producto 2

	○ Producto 3	○ Producto 3
Precio		
Satisfacción		

- Después de llenar el cuadro, realiza una conclusión donde indiques de acuerdo a la calidad, precio y satisfacción de los productos, a cuál de las dos empresas prefieres.
- Referente a la empresa que no seleccionaste, responde la siguiente pregunta: ¿Qué factores se deben tomar en cuenta para mejorar la respuesta al cliente final?

Entregables

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

● ● ● ● **Bloque 2** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 3. Administración de la calidad.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana.	20 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 1

Parte 2

4. Explica de una forma más extensa y anota ejemplos de las cuatro claves para el manejo de creación de valor al cliente que son las siguientes:
 - a. Cumplir a los clientes en sus estándares esperados de desempeño. Conocer lo que los clientes esperan, y facilitarlos.
 - b. Aduñarse del problema. Estar dispuesto a encontrar una solución y asegurarse de que el cliente quede satisfecho.
 - c. Comprender y seguir los procedimientos de administración establecidos para manejo de crisis y solución de problemas al cliente. Seguir las instrucciones que la empresa haya proporcionado.
 - d. Atender los problemas de inmediato. Ayudar a los clientes a cumplir con sus fechas promesa.
5. Piensa en algún episodio personal o laboral donde algún proveedor te haya decepcionado y escribe una lista de características. A partir de la situación, formula cuatro claves parecidas a las que analizaste en la instrucción anterior. Pero ahora desde su perspectiva.
6. Describe una situación en la que te hayas convertido en un "cliente perdido" considerando lo siguiente:
 - a. Si renunciaste a la compra debido a la mala calidad de los productos, señala cuales y por qué.
 - b. Si renunciaste a la compra debido a la mala calidad del servicio, indica el tipo de servicio y por qué.
 - c. Si fue por las dos razones anteriores, solo menciona de manera general el problema.
 - d. Escribe una conclusión donde señales qué consideras que debe hacer la empresa para 'recuperar' esos clientes perdidos como fue tu caso.

Entregables

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

• • • • **Bloque 3** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 4. Mejoras de eficiencia.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Actividad de la semana.	30 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Actividad 1

Parte 3

7. Recuerda una experiencia de compra en la que el asistente de ventas o algún otro representante de una organización iban más allá del esfuerzo normal y “dio el todo” para producir la máxima calidad del servicio y responde lo siguiente:
 - a. ¿Qué impacto notable tuvo el esfuerzo en el desenlace de compra?
 - b. ¿Volverías al lugar donde te atendieron de esta manera?
 - c. ¿Comprarías por segunda o tercera vez el producto ofrecido?

8. La gestión de calidad total es un instrumento importante para la satisfacción del cliente y los beneficios empresariales. ¿Cómo se podría lograr la calidad total para los siguientes productos y ofertas de servicios?
 - a. Una comida de restaurante.
 - b. La educación universitaria.

9. Organiza toda la información a manera de reporte y concluye sobre el aprendizaje obtenido.

Entregable

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación.

Criterios de evaluación de la semana

	Criterios de evaluación	Ponderación	Puntos sobre evaluación final
Criterio 1	<ul style="list-style-type: none"> Analiza e investiga dos empresas y tres productos para comparar sus características. 	20	2
Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Reflexiona sobre los factores se deben tomar en cuenta para mejorar la respuesta al cliente final. 	20	2
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla ejemplos de las cuatro claves para el manejo de creación de valor al cliente. 	20	2
Criterio 4	<ul style="list-style-type: none"> Describe una situación en la que te hayas convertido en un "cliente perdido" y otra con la mayor calidad de servicio. 	20	2
Criterio 5	<ul style="list-style-type: none"> Analiza la gestión de calidad de ambas experiencias. 	20	2
Totales:		100	10

Semana 2

 ● ● ● ● **Bloque 1** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/hSq87Fz0lY	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 5. Los requisitos del cliente.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos


Evidencia 1
Parte 1

1. Lee con atención plena el siguiente caso:

La idea del modelo de negocios de eBay es simple y vieja.

Los residentes de las comunidades rurales y urbanas lo que han hecho durante siglos es reunirse en las plazas y mercados para comprar, vender e intercambiar bienes y servicios. eBay se limitó a tomar esta vieja idea y eliminar la necesidad de un encuentro físico entre el comprador y el vendedor. El Internet proporciona el ciberespacio, donde el intercambio de marketing podría tener lugar. eBay simplemente creó los programas de *software* que permiten las transacciones. El sistema de eBay, sin embargo, mejora en el sistema antiguo de mercado en que el vendedor puede "mostrar" sus productos a un gran número de clientes potenciales al mismo tiempo. Teniendo en cuenta que puede haber más de una persona interesada en el tema, el vendedor puede celebrar una subasta virtual, con la esperanza de que la demanda para el artículo producirá un precio más alto que un típico mercado donde el número de compradores potenciales sería más limitada o incluso no existente. Obviamente, el proceso también depende de transporte moderno para la entrega física del producto, ya que eBay no juega ningún

papel en el cierre de la transacción. eBay cobra las tasas de inserción vendedores para la inclusión de un artículo, honorarios finales del valor de una venta, y una lista de tasas de actualización.

Fuente: Adler, J. (2002). The eBay way of life. *Newsweek*. 9, 50-58.

2. De acuerdo al caso anterior contesta lo siguiente:

- a. ¿Cómo describes el modelo de negocios?
- b. Describe los nueve elementos de este modelo de negocios, en un cuadro colócalos y explícalos brevemente.
- c. ¿Cómo puedes identificar los requisitos y necesidades de los clientes? Justifica tus respuestas.
- d. Si consideras que el servicio brindado por eBay es completo, indica las razones, en caso de no ser así menciona tres propuestas de mejora.
- e. Imagina que eres dueño de una empresa similar a eBay, en tu libreta realiza un mini proyecto considerando las nuevas tecnologías que existen, debes incluir lo siguiente:
 - I. Nombre de la empresa.
 - II. Servicio o productos que ofrece.
 - III. Clientes a los que se dirige.
 - IV. Novedades y promociones que los hace únicos en el mercado.

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 6. Elementos de un modelo de negocios.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Evidencia de la semana.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos

Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos
---------------	--	------------



Evidencia 1

Parte 2

Supón que eres el dependiente de una pastelería y un cliente ha llegado con una queja porque el pastel que compró sabía algo extraño y aparte tenía pedacitos de cascarón de huevo. Al momento de revisar los ingredientes te diste cuenta que los lácteos habían caducado. Entonces te solicitan un reporte en el que deberás indicar cuál sería la mejora del producto, y por lo tanto los cambios en tu modelo de negocios actual.

De acuerdo al caso realiza lo siguiente:

3. Análisis de los elementos.

Una vez que leíste el caso, deberás desglosar los elementos para su análisis, los cuales te ayudarán a realizar el reporte:

- a. Preocupación del cliente.
- b. Queja.
- c. Objetivos del cliente.
- d. Concepto de valor o valores deficiente(s).

4. Interacción con la cadena de suministro.

Una vez que tengas listos los elementos es necesario saber quién más está involucrado en el servicio del producto. Señala lo siguiente:

- e. Involucrados.
- f. Servicio directo o indirecto.
- g. ¿Se involucra al proveedor?
- h. ¿Cuál es la relación entre proveedor y cliente?

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

● ● ● ● **Bloque 3** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 7. Configuración del modelo de negocios.	25 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Evidencia de la semana.	20 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Evidencia 1

Parte 3

5. Propuesta de mejoras para el nuevo modelo de negocios.

Para que esto pueda mejorar debes desarrollar:

- a. Cómo se puede llevar a cabo la administración de la calidad en la Pastelería.
- b. Determinar la satisfacción del cliente.
- c. Mencionar cuáles serían las mejoras en la calidad, menciona al menos cuatro.

6. Comparación del modelo anterior con el propuesto.

Analiza y compara todos los elementos que decidiste mejorar, al menos cuatro, con relación al modelo anterior y menciona cómo agregarán valor a la pastelería y al cliente.

Entregables

Documento que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 1.

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/IU6cDVijggc	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 8. El modelo de negocios y los grupos de interés de la empresa. Tema 9. Modelos de negocios basados en Internet.	20 minutos
Cierre de bloque	Realizar la parte 1 de la Actividad 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Actividad 2

Parte 1

1. Lee con atención plena el siguiente caso:

Antecedentes

Eres un miembro del equipo que se formó para generar dinero en efectivo, tanto como sea posible. El mundo ha cambiado y el negocio no es lo que solía ser. Los miembros del equipo son diferentes partes interesadas, pero tienen un objetivo en común: la supervivencia. La supervivencia se traduce en este

ejercicio como toda la generación de efectivo que sea posible. En esta nueva economía mundial tenemos que aprender nuevas maneras de llevar a cabo nuestro negocio.

Proceso de licitación

Tendrás a la venta tus servicios de educación profesional en un mercado mundial. Tu objetivo es generar dinero en efectivo, tanto como sea posible. El proceso de licitación se verá facilitado por las ofertas secretas, y el proceso estará a cargo de un organismo externo, neutral (el mediador, maestro o tutor).

El proceso de licitación es relativamente simple: imagina un modelo de negocio. Debido a la estructura del proceso, el mercado decidirá qué modelo tendrá más aceptación. En este punto, la generación de efectivo es vital para el éxito en el futuro (de este ejercicio). Las ofertas (modelos de negocio) se decidirán por consenso y no deben ser mostradas a nadie hasta que la oferta se pida en el mercado abierto. La oferta deberá ser una decisión consensuada por todos.

Recuerda, la meta es generar efectivo, tanto como sea posible.

2. Revisa el siguiente formato para realizar un modelo de negocios.

Entregable

Reporte que incluya el análisis del caso planteado.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 10. Plantilla de un modelo de negocios.	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana	15 minutos

Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio	15 minutos



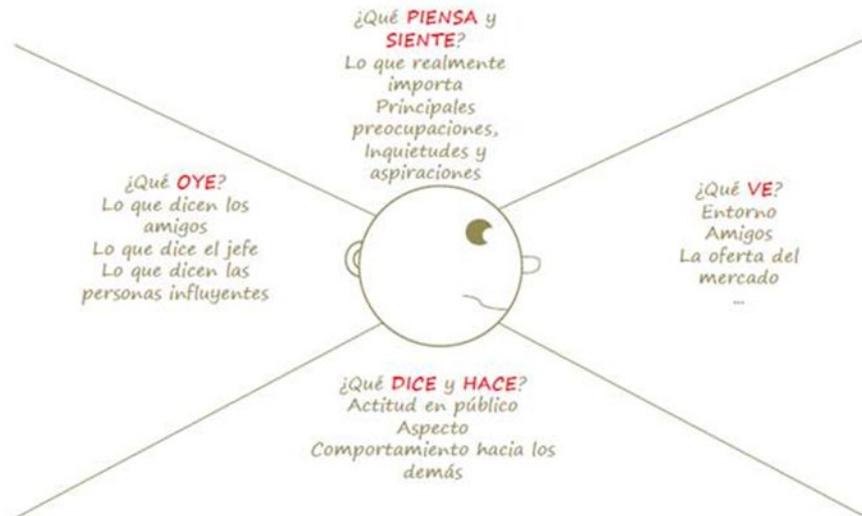
Actividad 2

Parte 2

- Define un modelo de negocios de acuerdo al caso analizado.
- Desarrolla la parte de segmento de mercado y el perfil del cliente que se presenta a continuación.

¿Qué quiere mi cliente?

b) El perfil del cliente



Entregable

Reporte con el desarrollo de la investigación.

● ● ● ● **Bloque 3** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 11. Diferencias entre cadena de valor y cadena de suministro.	30 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Actividad 2

Parte 3

5. Por último, realicen un modelo de negocios con los datos obtenidos tanto del caso como el perfil. Recuerden utilizar el formato que tienen.

Entregable

Reporte que integre el análisis de las situaciones planteadas.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación.

● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ● ●

Criterios de evaluación	Ponderación	Puntos sobre evaluación final
Criterio 1 <ul style="list-style-type: none"> Analiza una situación planteada para determinar las necesidades del negocio. 	30	3

Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla una propuesta de modelo de negocio con base en el formato entregado. 	40	4
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Integra el segmento del mercado y el perfil del cliente. 	30	3
Totales:		100	10

Semana 4

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/r-ctqMZnCd8	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 12. Relaciones de interdependencia en la cadena de valor. Tema 13. Gobernanza de la cadena de valor.	20 minutos
Cierre de bloque	Realizar parte 1 de la Evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 2

Parte 1

1. Lee con atención plena el siguiente caso:

Supón que eres parte de una compañía de elaboración de papel kraft, tú debes hacer un análisis de la cadena de valor. Ayuda a identificar las formas en que se crea valor para sus clientes y luego piensa en cómo se puede maximizar este valor; si es a través de productos, servicios excelentes, puestos de trabajo bien hechos, innovación etc.

De acuerdo a la información te solicitan que realices un cuadro comparativo donde coloques lo siguiente:

2. Análisis de los elementos de la cadena de valor.

Deberás desglosar los elementos para su análisis, los cuales te ayudarán a realizar el cuadro comparativo:

- Etapa análisis de la actividad: del proyecto debes identificar las actividades que se comprometen (las cinco actividades primarias) para entregar el producto.
- Etapa de análisis de valor: del proyecto identifica como puedes agregar mayor valor a cada actividad antes de que el producto o servicio llegue al cliente.
- Del proyecto identifica las cuatro áreas de apoyo y cómo estas pueden ayudar a crear valor para el cliente.

Entregables

Documento con el desarrollo del ejercicio para describir el proceso de producción.

● ● ● ● Bloque 2 ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos

Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 14. Movimientos de la empresa en su cadena de valor (integración hacia adelante, tercerización, etc.).	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la Evidencia 2.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 2

Parte 2

3. Interacción de la cadena de valor con la cadena de suministro.

Una vez que tengas listos los cinco elementos clave de la cadena de suministro, señala lo siguiente:

- ¿Qué asociaciones clave son requeridas?
- ¿Qué estrategia se puede seguir respecto a proveedores?
- ¿Qué tipo de estrategia de entrega a cliente pudieras implementar?

Entregables

Reporte que incluya la descripción de los clientes y el modelo de transporte.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 15. Cadenas de valor para cadenas productivas.	20 minutos

Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Evidencia 2

Parte 3

4. Análisis del tipo de gobernanza de la cadena de valor.

Una vez que tengas definidas las asociaciones clave en tu proyecto, determina a qué tipo de gobernanza encaja tu proyecto, explicando por qué.

- Mercado
- Modular
- Relacional
- Cautiva
- Jerárquica

5. Diseño y desarrollo de una cadena de valor.

Por último, para completar tu cuadro comparativo, agrega los pasos de análisis, interacción con la cadena de suministro y la estrategia de creación de valor.

Entregable

Documento con la solución al modelo planteado y el desarrollo de la conclusión.

El resultado de la evidencia realizada durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 2.

Criterios de evaluación de la semana

Ver Anexo 2

Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1

Competencia: Analiza los elementos en un modelo de negocios de la cadena de valor y sus interacciones con la cadena de suministro, con la finalidad de incrementar la eficiencia en la productividad.

Nivel taxonómico: Utilización

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Respuesta a las preguntas planteadas en el caso.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Responde correctamente las tres preguntas planteadas en el caso eBay además justifica con fuentes confiables.	Responde correctamente las tres preguntas planteadas en el caso eBay sin justificar sus respuestas.	Responde correctamente dos de las tres preguntas planteadas en el caso eBay además justifica con fuentes confiables.	
2. Análisis de elementos.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Desarrolla de manera eficiente los cuatro puntos requeridos en el análisis de elementos que crean valor.	Desarrolla de manera eficiente al menos tres puntos de los requeridos en el análisis de elementos.	Desarrolla de manera eficiente al menos dos puntos de los requeridos en el análisis de elementos.	
3. Interacción con la cadena de suministro.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Desarrolla de manera eficiente los cuatro puntos requeridos en la interacción con la cadena de suministros.	Desarrolla de manera eficiente al menos tres puntos requeridos en la interacción con la cadena de suministros.	Desarrolla de manera eficiente al menos dos puntos requeridos en la interacción con la cadena de suministros.	
4. Propuesta de mejoras para el nuevo modelo de negocios.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Desarrolla de manera correcta: a. Forma de llevar a cabo la administración de la calidad. b. La satisfacción del cliente. c. Menciona las cuatro mejoras en la calidad.	Desarrolla de manera correcta: a. Forma de llevar a cabo la administración de la calidad. b. La satisfacción del cliente. c. Menciona al menos tres mejoras en la calidad.	Desarrolla de manera correcta: a. Forma de llevar a cabo la administración de la calidad. b. La satisfacción del cliente. c. Menciona al menos dos mejoras en la calidad.	
	20 - 18	17 - 14	13 - 0	

5. Comparación del modelo anterior con el propuesto.	1. Analiza y compara los cuatro elementos. 2. Menciona cómo agregan valor a la pastelería y al cliente.	1. Analiza y compara al menos tres elementos. 2. Menciona cómo agregan valor a la pastelería y al cliente.	1. Analiza y compara al menos dos elementos. 2. Menciona cómo agregan valor a la pastelería y al cliente.	
TOTAL				100%

Anexo 2. Rúbrica evidencia 2

Competencia: Analiza los elementos en un modelo de negocios de la cadena de valor y sus interacciones con la cadena de suministro, con la finalidad de incrementar la eficiencia en la productividad.

Nivel taxonómico: Utilización

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Construcción de cuadro sinóptico sobre la cadena de valor.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Elabora un cuadro sinóptico correctamente estructurado incluyendo los cuatro puntos solicitados, además presenta evidencia de investigación en fuentes confiables.	Elabora un cuadro sinóptico correctamente estructurado incluyendo los cuatro puntos solicitados, sin embargo, no presenta evidencia de investigación en fuentes confiables.	Elabora un cuadro sinóptico correctamente estructurado incluyendo tres de los cuatro puntos solicitados, además presenta evidencia de investigación en fuentes confiables.	
2. Análisis de elementos de la cadena de valor.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Es capaz de distinguir los cinco elementos de las actividades primarias y las cuatro áreas de apoyo para la creación de valor.	Es capaz de distinguir los cinco elementos de las actividades primarias y tres de las áreas de apoyo para la creación de valor.	Es capaz de distinguir cuatro de los elementos de las actividades primarias y las cuatro áreas de apoyo para la creación de valor.	
	20 - 18	17 - 14	13 - 0	

3. Interacción de la cadena de valor con la cadena de suministro.	Es capaz de distinguir los cinco elementos de la cadena de suministro y como se ubican en la cadena de valor.	Es capaz de distinguir cuatro de los elementos de la cadena de suministro y como se ubican en la cadena de valor.	Es capaz de distinguir tres de los elementos de la cadena de suministro y como se ubican en la cadena de valor.	
4. Análisis del tipo de gobernanza de la cadena de valor.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Reconoce los cinco diferentes tipos de gobernanza de la cadena de valor.	Reconoce cuatro de los diferentes tipos de gobernanza de la cadena de valor.	Reconoce tres de los diferentes tipos de gobernanza de la cadena de valor.	
5. Diseño y desarrollo de una cadena de valor.	20 - 18	17 - 14	13 - 0	
	Es capaz de elaborar perfectamente una cadena de valor distinguiendo nueve áreas.	Es capaz de elaborar una cadena de valor distinguiendo al menos ocho áreas.	Es capaz de elaborar una cadena de valor distinguiendo al menos siete áreas.	
TOTAL				100%