



codespa

Proyecto Red Emprende: Ecosistema de emprendimiento y empleo digno
para 1.500 jóvenes y mujeres de los Departamentos de Sololá, Sacatepéquez y Chiquimula



CURSO

MODELO DE NEGOCIOS

Una iniciativa en el marco del Programa de Empleo Digno de la Unión Europea con el Ministerio de Economía



Programa Empleo Digno

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al proyecto
Red Emprende.

Publicación de PRODETUR ONG Red Emprende Sacatepéquez

Copyright © Red Emprende, 2023

Todos los derechos reservados

Contenido: Juan José Alvarado

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN.....	4
2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO.....	5
3. OBJETIVOS	6
3.1 Objetivo general.....	6
3.2 Objetivos específicos	6
4. COMPETENCIAS A DESARROLLAR	6
4.1 Competencia general	6
4.2 Competencia específica	7
5 PERFIL DEL CURSO	8
5.1 Perfil de ingreso.....	8
5.2 Perfil de egreso	8
6 CONTENIDOS DE CADA MÓDULO	9
6.1 Módulo I: Modelo de negocios y consolidación del modelo de negocios I	9
6.2 Módulo II: Consolidación del modelo de negocios II.....	9

1. INTRODUCCIÓN

En Guatemala, según el Ministerio de Economía, el parque empresarial guatemalteco está conformado por el 90.34% de microempresas, 8.42% de pequeñas empresas, 0.90% de medianas empresas y 0.34% de grandes empresas; siendo un total de 481,570 empresas registradas, esto para el año 2017 y según el Informe de situación y evolución de la MIPYME de Guatemala 2015-2017. Al observar estas cifras, se puede constatar que la MIPYME contribuye a la sobrevivencia de muchos guatemaltecos, en vista de las altas tasas de desempleo que se registran en el país, por el poco dinamismo de la actividad económica, lo que ha contribuido a la problemática social de la migración de muchos guatemaltecos.

Además, es importante considerar el crecimiento demográfico y poca capacidad del sector formal para generar otras alternativas de empleo, ha ocasionado un excedente permanente y estructural de la fuerza de trabajo que no logra colocarse, viéndose obligada a buscar el emprendimiento local o la migración como las alternativas para buscar su subsistencia. Es aquí en donde se confirma una vez más la necesidad de educar en diversos temas que atañen a la empresa; desde cómo iniciarla, hasta desarrollar temática más profunda y compleja como el mercadeo, la administración y las finanzas, entre otros.

Para el caso de Sacatepéquez, el Ministerio de Economía de Guatemala, refiere que el 4% del total de las empresas del país se encuentran en esta región, existiendo 17,003 empresas activas y 13,698 inactivas; lo que genera un parque empresarial de 30,721 empresas. Adicional a ello, las micro, pequeñas y medianas empresas generaron a nivel nacional Q. 223,672.79 millones, exportando aproximadamente Q. 35,746.94 millones en productos como frutas y frutos comestibles, café, té, hierba mate, especias, jabón, etc.; lo que representa una oportunidad que propiciar crecimiento mediante la formación profesional y técnica. Además, ha generado crecimiento y mejora de ingresos individuales y la dinamización del sistema económico.

Lo anterior, hace necesario considerar la implementación de planes de formación profesional y técnica que fortalezcan las capacidades empresariales, con la finalidad que puedan desempeñarse eficiente y eficazmente, para fortalecer y hacer crecer los negocios.

Considerando los elementos antes mencionados, se ha diseñado el curso modelo de negocios, el que nace con el propósito de fortalecer la creación y ordenamiento de los emprendimientos y MYPYME'S, así como de desarrollar una mejor planificación de su modelo empresarial y su implementación práctica, a través de poder conocer y orientar ese proceso a la luz de las nueve áreas básicas que lo conforman. El curso se desarrolla en el marco del proyecto RED EMPRENDE de la Unión Europea, que desarrolla PRODETUR, institución garante de la calidad pedagógica y didáctica de este proceso.

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO

El curso se constituye como una aproximación a la estructura preliminar de lo que será la idea de un potencial negocio que el emprendedor ha visualizado. Para las MYPYME'S es importante tener claridad en el modelo de negocio a ejecutar; sin embargo, este no es estático, ya que varía en el tiempo y de acuerdo a los cambios que en el mercado van ocurriendo.

Este espacio de aprendizaje, es un recorrido por las nueve áreas principales que hacen funcional un emprendimiento o MYPYME'S, resume concretamente las áreas y los aspectos a tomar en cuenta para implementar la idea de negocio.

El carácter práctico de este curso y su metodología de rápida aplicación a los emprendimientos nacientes ofrece un manejo fácil y entendible del tema.

El curso formativo de modelo de negocios es de naturaleza teórica en un 50% y práctica para el otro 50%; empleará para su desarrollo una metodología híbrida, pudiendo impartirse mediante sesiones sincrónicas virtuales y trabajo asincrónico. Aporta al perfil del emprendedor y/o propietario de una MIPYME, que es microempresario, como competencia general, del desarrollo de una mentalidad empresarial que permita diseñar y describir el modelo de negocio.

Además, el curso contribuye con el desarrollo profesional del participante, al introducirlo al lienzo *Business Model Canvas* de Osterwalder, como una herramienta para estructurar de forma general y resumida el modelo de su emprendimiento o empresa.

Adicionalmente, facilitará el estudio de fundamentos de los modelos de negocios y herramientas útiles para la construcción de cada módulo que conforma el lienzo, esto a la luz de los conocimientos actuales sobre la temática, lo que le ayudará a comprender la técnica durante su formación y a afrontar los desafíos complejos que se presentan al analizar y definir un negocio completo.

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo general

Desarrollar en emprendedores o propietarios de las MYPYME´S, conocimientos base del modelo de negocios para consolidar sus emprendimientos o microempresas, considerando los componentes que favorezcan la toma de decisiones estratégica.

3.2 Objetivos específicos

- Establecer la importancia y sentido de cada una de las nueve áreas que componen un *Business Model Canvas* para iniciar su emprendimiento o estructurar mejor su MYPYME con el propósito de favorecer el desarrollo integral de su negocio.
- Diseñar propuesta que favorezca la consolidación del modelo de negocios y que de valor diferenciado a su emprendimiento o MIPYMES para favorecer su competencia en el mercado.

4. COMPETENCIAS A DESARROLLAR

4.1 Competencia general

- Desarrolla una mentalidad empresarial que permita diseñar y describir el modelo de negocio: Piensa, define, diseña y estructura en forma sintetizada el modelo comercial de su emprendimiento o MYPYME´S de forma integral.

Elemento	Nivel de dominio	Resultado de Aprendizaje
Pensamiento emprendedor	Define y organiza su negocio conforme a los componentes del <i>Business Model Canvas</i> .	Identifica, comprende y aplica los componentes del <i>Business Model Canvas</i> , dándole estructura a su negocio.

4.2 Competencia específica

- Ordena y explica lógicamente el modelo de su negocio: Desarrolla correctamente cada una de las áreas que conforman el lienzo *Business Model Canvas* para explicarlo correctamente.

Elemento	Nivel de dominio	Saberes	Resultado de Aprendizaje
Análisis empresarial	Identifica elementos emocionales y lógicos de su negocio a través del <i>Business Model Canvas</i> .	MÓDULO I MÓDULO II	Analiza la dinámica del proceso para conformar su negocio, detectando oportunidades y aspectos a mejorar para su consolidación.
Pensamiento lógico empresarial	Define analítica y profundamente cada elemento del <i>Business Model Canvas</i> .	MÓDULO II	Diseña un modelo de negocio consolidado, objetivo y de fácil comprensión.

5 PERFIL DEL CURSO

5.1 Perfil de ingreso

Para la participación en este curso, cuya dinámica busca la fácil comprensión y el aprendizaje significativo, el participante debe reunir el siguiente perfil mínimo:

- Poseer estudio mínimo del nivel primario (sexto primaria aprobada).
- Desempeñar una actividad económica de auto sostenimiento (emprendimiento, negocio propio).
- Contar con acceso a conectividad.
- Tener deseo de superación y proactividad

5.2 Perfil de egreso

El participante al finalizar este curso, podrá realizar las siguientes acciones:

- Ordena coherentemente su idea de negocio o emprendimiento.
- Define detalladamente cada una de las áreas que comprenden el *Business Model Canvas*.
- Analiza estratégicamente los diferentes elementos o insumos a tomar en cuenta para ejecutar su idea de negocio o emprendimiento.
- Estructura propuesta de valor diferenciada.

6 CONTENIDOS DE CADA MÓDULO

6.1 Módulo I: Modelo de negocios y consolidación del modelo de negocios I

Este módulo considera como parte de su desarrollo, temas relacionados con el modelo de negocios y la tipología de este. En primer lugar, persigue que el participante conozca y se empodere en los dos modelos de negocios más importantes en el mundo del emprendimiento. En tal sentido, que, de ambos lienzos, pueda conocer las nueve áreas que los conforman.

En un segundo momento, el participante conocerá el lienzo *Lean Canvas* como el origen de esta técnica para estructura un negocio; podrá a partir de este, profundizar en sus nueve áreas y le proveerá de ejemplos que le permitan describir cada una de ellas, relacionándolas con su emprendimiento.

Como parte de un tercer momento, se estudiará el *Business Model Canvas*, el que también se compone de nueve áreas que dan estructura al negocio. En general, este primer módulo le permitirá aprender a describir e integrar las primeras cinco, las que estarán llevando a la práctica mediante el trabajo que complementará su aprendizaje; esto, luego de asistir sincrónica o asincrónicamente a las sesiones de trabajo o estudio programadas.

Es importante destacar que el lado derecho del modelo de negocios, hace referencia al área emocional porque toca aspectos de vinculación con el cliente como la definición del segmento, los canales como puntos de contacto, la propuesta de valor, la relación que se establecerá con él y las ideas para generar ingresos.

6.2 Módulo II: Consolidación del modelo de negocios II

Este módulo comprende el aprendizaje de las cuatro áreas restantes del *Business Model Canvas*. Facilitará ejemplos que puedan ser adaptados o sirvan de referente a la realidad de sus emprendimientos; pudiendo así, desarrollar una descripción detallada de cada una.

En este se estudiará el lado izquierdo del modelo, siendo el que hace referencia al lado lógico del negocio; pues, define si es viable o no su funcionamiento. Aprenderá, además: a definir los recursos y actividades clave que sean realizables para llevar a la

realidad el negocio; a analizar los socios clave que pueden contribuir a que este sea una realidad; y finalmente a cuantificar estas tres áreas expresadas en costos, lo que definirá si es viable o no.

Le permitirá desarrollar habilidades para describir e integrar todo el lienzo de Alexander Osterwalder, así como interactuar a través del trabajo práctico que es complementario para su aprendizaje; esto, tras participar de forma sincrónica o asincrónica en las sesiones programadas.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al proyecto
Red Emprende.

Publicación de PRODETUR ONG Red Emprende Sacatepéquez

Copyright © Red Emprende, 2023

Todos los derechos reservados

Contenido: Juan José Alvarado