



Del 13 al 22 de noviembre de 2018

Sesiones: Martes, miércoles y jueves.

Horarios: 19:00 a 22:00 hrs.

Lugar: Aulas CENACE del Campus UPSA.

Contacto: Ronie Kruklis Cel. 73656072
Tel. 346-4000 int. 218.

Correo: cenace@upsa.edu.bo

OBJETIVO

Explicar de manera práctica las nociones básicas para la generación de modelos de negocio utilizando el concepto del *lienzo de modelo de negocio*, concepto aplicado y probado a nivel mundial en empresas de primer nivel.

El lienzo de modelo de negocio es una herramienta práctica para:

- Describir, analizar, diseñar y evaluar modelos de negocio
- Tener una visión clara y compartida del modelo de negocio actual
- Facilitar la descripción, comprensión, debate e

innovación dentro del equipo de trabajo

- Describir y comprender el modelo de negocio de la competencia
- Enfocar a las distintas áreas de la empresa en su rol dentro del modelo de negocio
- Identificar nuevas opciones de negocio
- Clarificar la idea de un nuevo emprendimiento
- Explicar un emprendimiento o idea a socios e inversionistas

PÚBLICO OBJETIVO

Empresarios, colaboradores y emprendedores que:

- Deseen comprender mejor el modelo de negocios de su empresa
- Quieran crear valor, mejorar y transformar su empresa
- Vean nuevas opciones de negocio
- Necesiten una guía para validar un nuevo emprendimiento
- Busquen formas innovadoras de hacer negocios

METODOLOGÍA

Explicación de los conceptos de cada uno de los 9 módulos a través de presentaciones, videos y algunas prácticas. Análisis de modelos de negocio de empresas reales. Elaboración del lienzo del modelo de negocio de la empresa en la que están trabajando o de la idea de negocio que tienen.

CERTIFICACIÓN

Al finalizar el curso se entregará un certificado de asistencia avalado por la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra – UPSA. Podrán acceder a dicha certificación quienes cumplan como requisito una asistencia mínima del 80%.

DURACIÓN

18 horas reloj.

CONTENIDO MÍNIMO

DEFINICIÓN DEL MODELO DE NEGOCIO



Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, brinda y capta valor.

LOS 9 MÓDULOS DEL MODELO DE NEGOCIO

Una buena manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en 9 módulos que muestran la lógica en la que una empresa genera sus ingresos.

Los 9 módulos reflejan los componentes principales de cualquier negocio: sus clientes, su oferta, su infraestructura y su viabilidad económica:

- 1. Segmentos de Mercado:** Una empresa atiende uno o varios segmentos de mercado.
- 2. Propuesta de valor:** La empresa quiere solucionar los problemas y satisfacer las necesidades de sus clientes con una propuesta que les genera valor.
- 3. Canales:** La propuesta de valor llega a los clientes a través de canales de comunicación, distribución y venta.
- 4. Relaciones con clientes:** La empresa busca generar y mantener una relación con sus clientes por la que ellos la prefieren sobre otras propuestas que les ofrece la competencia.
- 5. Recursos clave:** Para ofrecer y brindar los anteriores elementos a sus clientes, la empresa necesita ciertos recursos que son claves para hacerlo.
- 6. Actividades clave:** De igual forma, la empresa requiere realizar ciertas actividades clave para lograrlo.
- 7. Socios clave:** Algunos recursos y actividades clave, no son generados por la empresa, sino que los obtiene de sus socios clave.
- 8. Fuentes de ingresos:** La empresa genera ingresos cuando sus clientes están dispuestos a pagar por el valor que se les ofrece.
- 9. Estructura de costos:** Los distintos elementos del modelo de negocio generan costos que la empresa debe cubrir.

LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIO

Cada uno de los 9 módulos del modelo de negocio, son plasmados en esta herramienta que permite visualizar y comprender cada uno y las relaciones que tienen entre sí.

INSTRUCTOR

Juan Sebastián Contreras Tellería

MBA, IAE Business School, Argentina. Diplomado en Finanzas, Tec de Monterrey, México. Ingeniería química y Administración, Tec de Monterrey, México.

Obtuvo la licenciatura en Ingeniería Química y Administración por el Tec de Monterrey, México y un MBA por el IAE Business School, Argentina.

Trabajó durante 16 años en la industria cementera de México (CEMEX) y Bolivia (SOBOCE) ocupando puestos de liderazgo y management con experiencia en Operaciones, Procesos, Control de Calidad, Energía, Implementación de Proyectos, Mantenimiento e implementación de SAP Hana. Desde el 2010 fue Gerente de Planta de Cemento Warnes donde pudo impulsar una cultura de calidad, eficiencia y liderazgo basada en Equipos de Alto Desempeño.

Desde el 2018 impulsa a la difusión de sus conocimientos y experiencias y la de otros profesionales destacados para lograr una formación integral de excelencia desde el Centro de Innovación y Empresa.