

---

## CURSO DE MODELOS DE NEGOCIO Y PALANCAS PARA EL BENEFICIO

### Objetivos Generales:

Es un curso orientado a describir e interpretar, mediante herramientas sencillas pero potentes, el modelo de negocio, y a identificar en el mismo los recursos, actividades y asociaciones clave que pueden convertirse en auténticas palancas para el beneficio de la compañía.

El curso presta una especial atención al contexto más actual e innovador, lo que podría denominarse negocios 3.0: internet, redes sociales, aplicaciones móviles ..., pero también es, por supuesto, de aplicación en sectores más tradicionales de la economía.

---

## CONTENIDOS FORMATIVOS

### MÓDULO I: DISEÑO Y ANÁLISIS DE MODELOS DE NEGOCIO

#### Tema 1. Representación del Modelo de Negocio

- 1.0 Introducción y objetivos
- 1.1 ¿Qué es un modelo de negocio?
- 1.2 Estrategia y modelo de negocio
- 1.3 ¿Para qué modelos de negocio?
  - 1.3.1 Creación de valor
  - 1.3.2 La búsqueda de la ventaja competitiva
  - 1.3.3 Sostenibilidad
- 1.4 Herramientas para representar modelos de negocio
  - 1.4.1 Diagrama de bucles causa-efecto
  - 1.4.2 El modelo Canvas
- 1.5 Resumen

#### Tema 2. Elementos del Modelo de Negocio

- 2.0 Introducción y objetivos
- 2.1 Segmentos de clientes
- 2.2 Propuesta de valor
- 2.3 Canales
- 2.4 Relaciones con clientes
- 2.5 Fuentes de ingresos
- 2.6 Recursos clave
- 2.7 Actividades clave
- 2.8 Asociaciones clave
- 2.9 Estructura de costes
- 2.10 Resumen

#### Tema 3. Patrones y Regularidades en Modelos de Negocio

- 3.0 Introducción y objetivos
- 3.1 Enfoque en actividades clave: desagregación de modelos de negocio
- 3.2 Modelos de negocio basados en la larga cola (long tail)
- 3.3 Plataformas multilaterales
- 3.4 Modelos basados en la gratuidad
  - 3.4.1 Plataformas multilaterales con oferta gratuita financiada por la publicidad
  - 3.4.2 Modelo freemium
  - 3.4.3 Modelo cebo y anzuelo
- 3.5 Modelos de negocio abiertos
- 3.6 Resumen

#### Tema 4. Modelo de Negocio y Evolución

- 4.0 Introducción y objetivos
- 4.1 La economía y el algoritmo evolutivo
- 4.2 Espacios que co-evolucionan

- 4.2.1 Tecnologías físicas
- 4.2.2 Tecnologías sociales
- 4.2.3 Modelos de negocio
- 4.3 Resumen

## MÓDULO II: DESCUBRIENDO Y EXPLOTANDO LAS PALANCAS PARA EL BENEFICIO

### Tema 1. Recursos y Actividades Clave del Modelo de Negocio

- 1.0 Introducción y objetivos
- 1.1 Concepto de competencia clave
- 1.2 Recursos diferenciados e indiferenciados
- 1.3 Características de las competencias clave de la empresa
- 1.4 Clasificación de las competencias clave
  - 1.4.1 Innovación
  - 1.4.2 Creación de activos estratégicos
- 1.5 Lo que no es la estrategia
- 1.6 La diferencia es el factor clave
- 1.7 Resumen

### Tema 2. Tecnología, Información y la Economía Transparente

- 2.0 Introducción y objetivos
- 2.1 Tecnología, bienes de información y externalidades de red
  - 2.1.1 La Economía de los bienes informacionales
  - 2.1.2 Externalidades de red
    - 2.1.2.1 Tipos de externalidades de red
    - 2.1.2.2 Realimentación positiva
- 2.2 La Economía transparente
  - 2.2.1 Aspectos clave de la economía transparente
  - 2.2.2 Información perfecta
  - 2.2.3 Interdependencia en la toma de decisiones
- 2.3 Un Nuevo paradigma
  - 2.3.1 La ley de distribución potencial
  - 2.3.2 Redes basadas en la ley de distribución potencial (redes potenciales)
  - 2.3.3 Estructura y dinámica de las redes potenciales
- 2.4 Resumen

### Tema 3. Palancas para el Beneficio

- 3.0 Introducción y objetivos
- 3.1 Recursos clave: propiedad, protección y puesta en valor
  - 3.1.1 Reputación y marca
  - 3.1.2 Propiedad industrial e intelectual y secreto industrial
  - 3.1.3 Protección regulatoria
  - 3.1.4 Procesos de negocio propietarios
  - 3.1.5 Recursos financieros comprometidos
- 3.2 Posicionamiento favorable
  - 3.2.1 Base de clientes con costes de cambio

- 
- 3.2.2 Control de los canales de distribución
  - 3.2.3 Posición dominante en una capa de la cadena de valor
  - 3.3 Habilidades informacionales
    - 3.3.1 Diseminación, monitorización, reacción
    - 3.3.2 Filtros y brokers
  - 3.4 Círculos virtuosos
    - 3.4.1 Utilidad mutua creciente
    - 3.4.2 Hubs
  - 3.5 Resumen

#### Tema 4. Las Reglas para Maximizar los Beneficios

- 4.0 Introducción y objetivos
- 4.1 Foco
- 4.2 Nuevos modelos de negocio basados en las palancas para el beneficio
- 4.3 Competencia en tres dimensiones (3-D)
- 4.4 Mercados basados en la ley de distribución potencial
- 4.5 Resumen