

**UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ESPECIALIZACIÓN EN INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE
NEGOCIOS**

**LUIS ALBERTO HINCAPIÉ FRANCO
MI MODELO DE NEGOCIO**

**BOGOTÁ
JULIO - 2017**

**UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ESPECIALIZACIÓN EN INNOVACIÓN Y DESARROLLO DE
NEGOCIOS**

**LUIS ALBERTO HINCAPIÉ FRANCO
MI MODELO DE NEGOCIO**

**Informe final para optar al título de Especialista en Innovación y
Desarrollo de Negocios**

Docente, Ángela María Muñoz

**BOGOTÁ
JULIO – 2017**

Dedicatoria

*Dándole gracias a Dios por permitirme culminar este trabajo,
Lo dedico a mis padres por todo su apoyo y acompañamiento,
A mi pareja Luisa Fernanda por estar a mi lado en todo momento
por motivarme, acompañarme y hacer parte de este proceso,
a mis compañeros Lucho y Yu por su ayuda.*

_____ **Firma de Jurado**

_____ **Firma de Jurado**

BOGOTÁ
JULIO – 2017

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	7
2. OBJETIVOS	8
2.1. OBJETIVO GENERAL.....	8
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	8
3. MARCO REFERENCIAL.....	9
3.1. TIM CLARK.....	9
3.2. OSTERWALDER.....	9
3.3. YVES PIGNEUR.....	10
4. MARCO TEÓRICO.....	11
4.1. LIENZO	11
4.2. REFLEXIÓN	11
4.3. REVISIÓN.....	11
4.5. ACCIÓN	12
5. FUNDAMENTO METODOLÓGICO	13
5.1. PRIMER CANVAS	13
5.1.1. Detalles y desarrollo para los elementos del canvas.....	14
5.2. LA RUEDA DE LA VIDA.....	16
5.3. ROLES MÚLTIPLES	17
5.4. DESCUBRIENDO LA LÍNEA DE LA VIDA.....	18
5.4.1. Momentos Álgidos y Bajos.....	18
5.4.2. Descripción de los acontecimientos	18
5.4.3. Análisis de la línea de vida	19
5.4.4. Competencias y habilidades.....	20
5.5. FORTALEZAS Y HABILIDADES - AMBIENTE PERSONAL (Holland)	20
5.6. QUÉ CLASE DE PERSONA SOY	21
5.7. CÓMO GASTO LA MAYORÍA DE MI TIEMPO.....	21
5.7.1. Significado del trabajo	21

5.8. PROPÓSITO DE CARRERA.....	22
5.8.1. Cubrimiento de mi historia	22
5.8.2. Las tres preguntas	23
5.8.3. Mi marca – nueva vida.....	24
5.9. DECLARACIÓN DE PROPÓSITO	25
5.10. TRASCENDIENDO MODELOS MENTALES	25
5.11. REDIBUJANDO EL MODELO DE NEGOCIO PERSONAL.....	26
5.11.1. Preguntas de diagnóstico.....	27
5.11.2. Acciones en cada módulo del canvas.....	27
5.11.3 Redibujando el modelo de negocio personal	28
6. PROPUESTA DE VALOR.....	30
6.1. GUION – MANUAL DE TECNOLOGÍA PARA LOS PAPÁS	30
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	33
BIBLIOGRAFÍA	34

INTRODUCCIÓN

Nos hemos preguntado ¿Qué le ofrecemos a la sociedad?, ¿Nos gusta lo que hacemos?, ¿Nacimos para esto?. Pues en mi caso son preguntas que han rondado mi cabeza a menudo, los últimos cinco años me he desarrollado profesionalmente en el área de las telecomunicaciones pasando por temas técnicos, administrativos, de marketing y comerciales, he aprendido, disfrutado, crecido y he adquirido experiencia en productos especializados del sector.

Dos años atrás tomé la decisión de involucrarme en un área del conocimiento poco explorada desde la academia y es por eso que hoy llego a este escenario, de presentar un proyecto de grado producto de dicho proceso. La especialización en innovación y desarrollo de negocios además de nutrirme de nueva información, aprender conceptos, descubrir roles, conocer nuevas cosas, me ha despertado una curiosidad importante, me ha acercado a mecanismos y herramientas que de alguna manera me ayudan a responder las preguntas planteadas anteriormente.

En este trabajo he desarrollado un ejercicio nuevo para mí, un ejercicio que plantea Tim Clark y sus colaboradores en el texto “Tu modelo de negocio”, en el cual se proponen evaluaciones y autoevaluaciones sobre lo que somos, lo que queremos y lo que tenemos para brindarle al mercado, pero desde una perspectiva personal y no una perspectiva de compañía, es decir soy yo el que me considero la empresa, soy yo el modelo de negocio, soy yo el que descubro mi valor agregado y a través de una serie de actividades puntuales, secuenciales, ilustradas y sustentadas logro “dibujar” los elementos de un modelo cuyo mercado es la sociedad misma.

La meta será encontrar un Canvas personal y mejorado, que represente la esencia de la persona en cada uno de sus elementos: *clientes, canales, relación con el cliente, valor agregado, actividades clave, recursos clave, socios clave, ingresos y costos*, sean diseñados conforme a las habilidades, debilidades, experiencia, capacidades, intereses, gustos y objetivos de la persona.

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

- Desarrollar una propuesta de valor, basada en el rediseño del modelo de negocio personal propuesto en el proceso.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Ejecutar las trece (13) actividades propuestas en el texto “Tu Modelo de negocio Personal” escrito por Tim Clark, en colaboración con Alexander Osterwalder y Yves Pigneur.
- Descubrir oportunidades de mejora, habilidades, gustos y valores agregados en el modelo de negocio personal actual.
- Plantear cambios en mi modelo de negocio basados en el descubrimiento, reconocimiento y análisis de los resultados obtenidos tras la realización de las actividades propuestas en el texto “Tu Modelo de negocio Personal”.

3. MARCO REFERENCIAL

3.1. TIM CLARK¹

El Dr. Timothy Clark es un empresario, capacitador de emprendedores certificado por NEXT, maestro y autor que lidera el movimiento global de modelos empresariales personales. Después de vender su puesta en marcha a una entidad que cotiza en el NASDAQ en una transacción de varios millones de dólares, Tim completó la investigación doctoral en portabilidad de modelos de negocios internacionales y escribió cinco libros sobre emprendimiento, modelos empresariales y desarrollo personal, incluyendo el best-seller Business Model You y Business Model Generation, que juntos han vendido más de un millón de copias en 30 idiomas.

Anteriormente Tim fue el autor de Japan Entrepreneur Report y Japan Internet Report, como Senior Fellow de la firma de capital riesgo Sunbridge, con sede en Tokio, y como profesor de negocios en la Universidad de Tsukuba.

3.2. OSTERWALDER²

Suizo, un hombre de negocios, empresario, autor y consultor de estrategia, la mayoría de la gente lo conoce de su trabajo en el modelos de negocio, es el fundador de la teoría del canvas y de la propuesta valor del canvas.

Alexander Osterwalder se graduó en 2000 en la Universidad de Lausana de Maestría en Ciencias Políticas, en 2004 obtuvo su doctorado en Gestión de Sistemas de Información en la Universidad de Lausana con la tesis de doctorado "The Business Model Ontology". Antes de su grado de maestría, creó "Netfinance", una empresa de comercio en línea e inversión, que puso en marcha en 1999.

En ese tiempo también fue periodista de negocios para la compañía Bilanz y compañero investigador en la Universidad de Lausana, durante su investigación de doctorado, Alexander Osterwalder hizo una investigación intensiva sobre el modelado de negocios de una manera práctica; esto fue muy inspirador para él, también dio lugar a dos nuevas empresas: BusinessModelDesign.com, que fue fundada en 2006 y Strategyzer, servicios de consultoría. Ambas compañías todavía existen hoy y tienen mucho éxito.

En 2010, publicaron junto con Yves Pigneur, un libro llamado Business Model Generation.

¹ <http://businessmodelyou.com/the-author/>

² <https://www.toolshero.com/toolsheroes/alexander-osterwalder/>

3.3. YVES PIGNEUR³

El Dr. Yves Pigneur es profesor de la Universidad de Lausana desde 1984 y ha sido profesor invitado en la Georgia State University, la Universidad de Columbia Británica, la Universidad Nacional de Singapur y HEC Montreal. Obtuvo su doctorado en la Universidad de Namur, Bélgica. Fue el ex redactor jefe de la revista académica *Systèmes d'Information & Management*. Junto con Alexander Osterwalder, inventaron el Business Model Canvas y crearon en 2010 el best-seller internacional "Business Model Generation" Y más recientemente "Diseño de Propuesta de Valor". Yves es un orador frecuente y conferencista invitado en modelos de negocios en universidades, grandes corporaciones, eventos empresariales y conferencias internacionales en todo el mundo.

³ <http://www2.hec.unil.ch/wpmu/ypigneur/bio/>

4. MARCO TEÓRICO

Claramente la base teórica de este trabajo nace del libro, que yo llamaría guía, “Tu modelo de negocio”, escrito por Tim Clark, en colaboración con Alexander Osterwalder e Yves Pigneur.

Si bien los que hemos trabajado en la elaboración de modelos de negocios, siempre hemos tenido presente uno de los textos más utilizados en este campo producido por Osterwalder e Yves Pigneur, llamado “Generación de Modelos de Negocio”, con este nuevo ejemplar presentado por Tim en colaboración de los mismos autores, trascendemos a utilizar esta herramienta pasando del ámbito empresarial al ámbito personal. Es por lo anterior que llamo a este libro una guía, ya que con una serie de ejercicios, actividades e instrucciones, nos lleva a descubrir aspectos de nuestra personalidad, gustos, capacidades y habilidades, entre otros, que replantean la manera en que definimos el qué, cuándo, dónde y cómo le ofrecemos a la sociedad, independientemente de la profesión u oficio que tengamos, es una guía que basa su estructura en cuatro grandes pasos para llegar al objetivo de redefinir el modelo de negocio personal.

4.1. LIENZO

Partiendo del clásico modelo canvas, en esta parte se hace la construcción del modelo de negocio actual, la descripción detallada de cada uno de los elementos nos ayuda a responder las preguntas necesarias para alimentar el lienzo (Canvas), dirigiendo el enfoque del modelo a la persona como modelo de negocio, rompiendo los esquemas tradicionales de un modelo empresarial.

4.2. REFLEXIÓN

Lo componen una serie de actividades de autoconocimiento, análisis de la persona, opiniones de los demás, historias de vida, recuerdos, vivencias y demás, que llevan a un profundo análisis de la personalidad, de los gustos, las experiencias, formación, habilidades, debilidades y capacidades que conjugados, serán los elementos determinantes de la transformación y mejoramiento de ese modelo de negocio personal que se ha “pintado” en la primera parte, con el fin de identificar los verdaderos propósitos personales y profesionales.

4.3. REVISIÓN

Este paso nos ayuda a lograr el objetivo principal del texto, que es redefinir el modelo de negocio, teniendo en cuenta el resultado de la reflexión y respondiendo una serie de preguntas de diagnóstico, las cuales nos servirán para encontrar, los elementos, que ajustarán y mejorarán el modelo de negocio inicial, obteniendo como resultado un modelo que realmente muestre lo que queremos, disfrutamos y podemos hacer, un modelo que refleja la verdadera esencia, gustos y pasión de la persona.

4.5. ACCIÓN

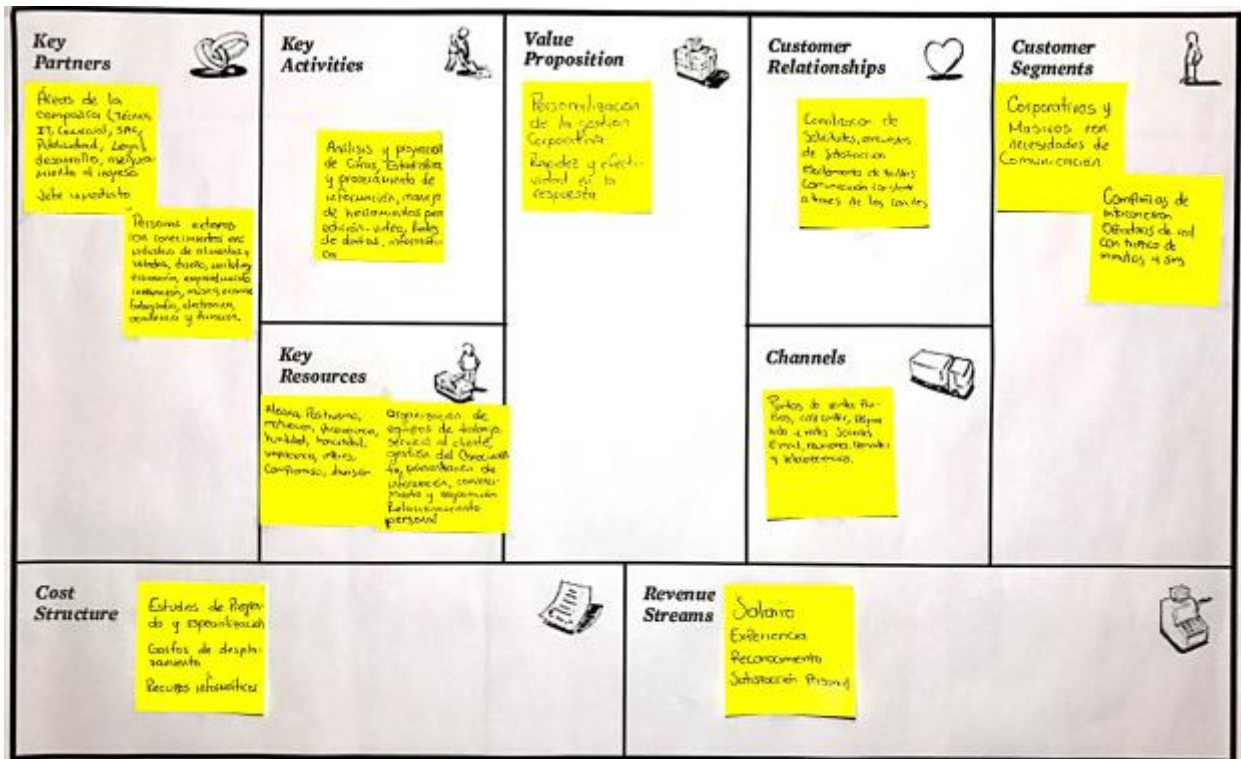
Sin un plan de acción, el trabajo realizado anteriormente no tendría sentido, por eso en este paso se plantean lineamientos para poner en práctica el nuevo modelo de negocio personal, llevar a la realidad y a la práctica dicho modelo, encontrar el camino para ver los frutos de esta redefinición personal.



5. FUNDAMENTO METODOLÓGICO

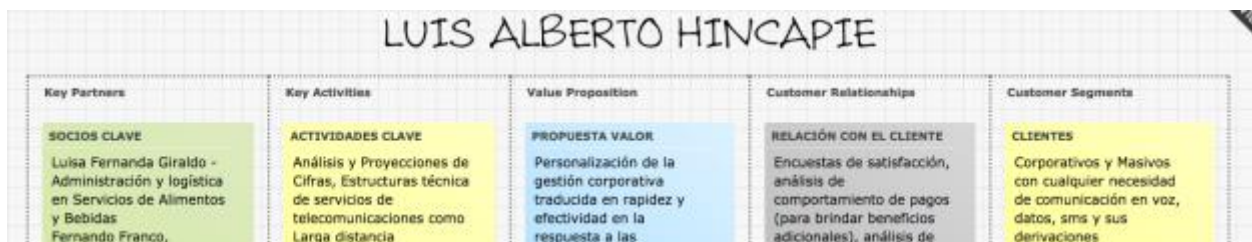
5.1. PRIMER CANVAS

Se realizó el ejercicio de construcción del primer canvas personal, teniendo en cuenta las definiciones de cada elemento en el capítulo 2 de la guía “Tu modelo de negocio”, a continuación se muestra la fotografía del primer el ejercicio resumido:



De igual manera tras el desarrollo amplio de cada elemento del lienzo, se procede a describir cada punto para finalmente realizar una versión más detallada del canvas en la herramienta web, Canvanizer, la cual se puede descargar en el siguiente link:

<https://canvanizer.com/canvas/rs8Cnh3VZhh5E>



5.1.1. Detalles y desarrollo para los elementos del canvas.

Negociación y relación con el cliente

- **Captura de clientes:** se ataca desde dos frentes (corporativo y masivo), cada cual cuenta con su fuerza de venta que llega a los clientes con la oferta de productos, apoyados en la estrategia de comunicación plasmada en redes sociales, página web y puntos propios. Adicionalmente en el caso de SMS & LDI (Negocios Wholesale - al por mayor), se establecen los contactos a través de mi gestión, visitas, citas y reuniones con compañías que representan volúmenes de tráfico a gran escala en cada uno de los productos.
- **Soporte de Clientes:** la canalización de solicitudes de clientes de gran escala (wholesale o al por mayor), que técnicamente están conectados de manera directa a la compañía (que poseen una relación de interconexión), se gestiona personalmente con una comunicación constante a través de los diferentes canales. Para el caso de clientes corporativos y masivos existe un proceso de escalamiento que puede empezar desde el call center, puntos de venta propios o redes sociales y sigue el esquema de soporte (de nivel 1 a nivel 4) establecido en los procesos internos de la compañía.
- **Canales:** la comunicación con los clientes de gran escala se establece a través de E-mail, reuniones presenciales, llamadas y teleconferencias. En el caso de clientes masivos y corporativos los canales establecidos son: puntos propios, call center, página web y redes sociales.
- **Decisión de compra:** ofertas competitivas en precio, calidad de servicio y rapidez en la implementación como ventaja competitiva debido al tamaño de la empresa versus los competidores directos. Para los productos del servicio masivo y corporativo
- **Cómo lo compran:** para cualquiera de los servicios se establece una relación contractual que establece las condiciones de prestación del mismo.
- **Relación con el cliente:** Encuestas de satisfacción, análisis de comportamiento de pagos (para brindar beneficios adicionales), análisis de buen uso del servicio principalmente en el segmento masivo y corporativo

Equipo de profesionales y áreas de apoyo

- **Técnica:** ingenieros de planeación de red e implementación de proyectos, soporte de clientes, calidad de servicio
- **IT:** ingenieros de desarrollo encargados de ejecutar cambios y mejoras en los servicios ofrecidos.
- **Comercial:** fuerza de venta que complementa los negocios B2B con la penetración de servicios en el segmento masivo.
- **SAC:** equipo de servicio al cliente para solución de problemas de primer nivel.
- **Publicidad:** grupo de creativos que apoyan en los aspectos de comunicación de producto.
- **Legal:** abogados y técnicos encargados de las relaciones contractuales con clientes y proveedores así como la aplicación de la normativa regulatoria ante las autoridades competentes.

Ingresos

- **Salario básico:** \$4.300.000 por el cargo de Líder de producto SMS, LDI & RI (Mensajería de texto, Larga Distancia Internacional & Roaming Internacional)
- **Salario variable:** \$430.000 --> 10% del salario básico por cumplimiento de resultados

Costos

- Pregrado - \$14.400.000
- Especialización - \$18.652.000
- Otros Estudios - \$5.370.000
- Gastos Mensuales - \$250.000

Intereses: Nuevos productos artefactos e innovaciones tecnológicas, aspectos de conservación del medio ambiente, tecnología aeronáutica, modelos de negocios, emprendimiento, proyectos sostenibles, Proyectos sociales, viajes y entendimiento de culturas, cocina y comida, idiomas, producción audiovisual, etnografía.

Competencias: Organización de equipos de trabajo, motivación en grupos de trabajo, servicio al cliente, gestión del conocimiento, rápido aprendizaje, flexibilidad, presentación de información, convencimiento y negociación, conciliación, relacionamiento personal.

Habilidades: Análisis y proyecciones de cifras, estructura técnica de servicios de telecomunicaciones como larga distancia internacional, roaming internacional, y mensajería de texto (Bulk SMS), definiciones en propiedad intelectual (patentes, modelo de utilidad), estadística y procesamiento de información (bases de datos), manejo de herramientas para edición de video, redes de datos, informática y equipos de cómputo.

Experiencia: Administración educativa, capacitación, creación de productos en telecomunicaciones, costeo y pricing, soporte técnico en informática y equipos de cómputo, soporte técnico en servicios de telecomunicaciones, seguimiento y ejecución de presupuesto, dirección e implementación de proyectos en telecomunicaciones, Edición de video.

Aspectos de la personalidad: Alegría, positivismo, motivación, perseverancia, humildad, honestidad, impaciencia, interés, compromiso, diversión.

Contactos:

Luisa Fernanda Giraldo - Administración y logística en Servicios de Alimentos y Bebidas
Fernando Franco, Sebastián Gómez, - Asesoría Legal.

María F. García - Estefanía Montagut - Diseño, Marketing, Inteligencia de mercados.

Luis Carlos Suárez - Industria de alimentos.

Paul Cardona - Inversiones en bolsa, mercados de capital, economía.

Sebastián Buriticá, Diego Grisales - Industria musical.

Yurei Cano - Emprendimiento e Innovación.

Diego F. Torres - E-Commerce, publicidad, redes sociales, comunicación digital.

Juan M. Hincapié, Joaquín Franco - Fotografía, diseño gráfico, comunicación audiovisual.

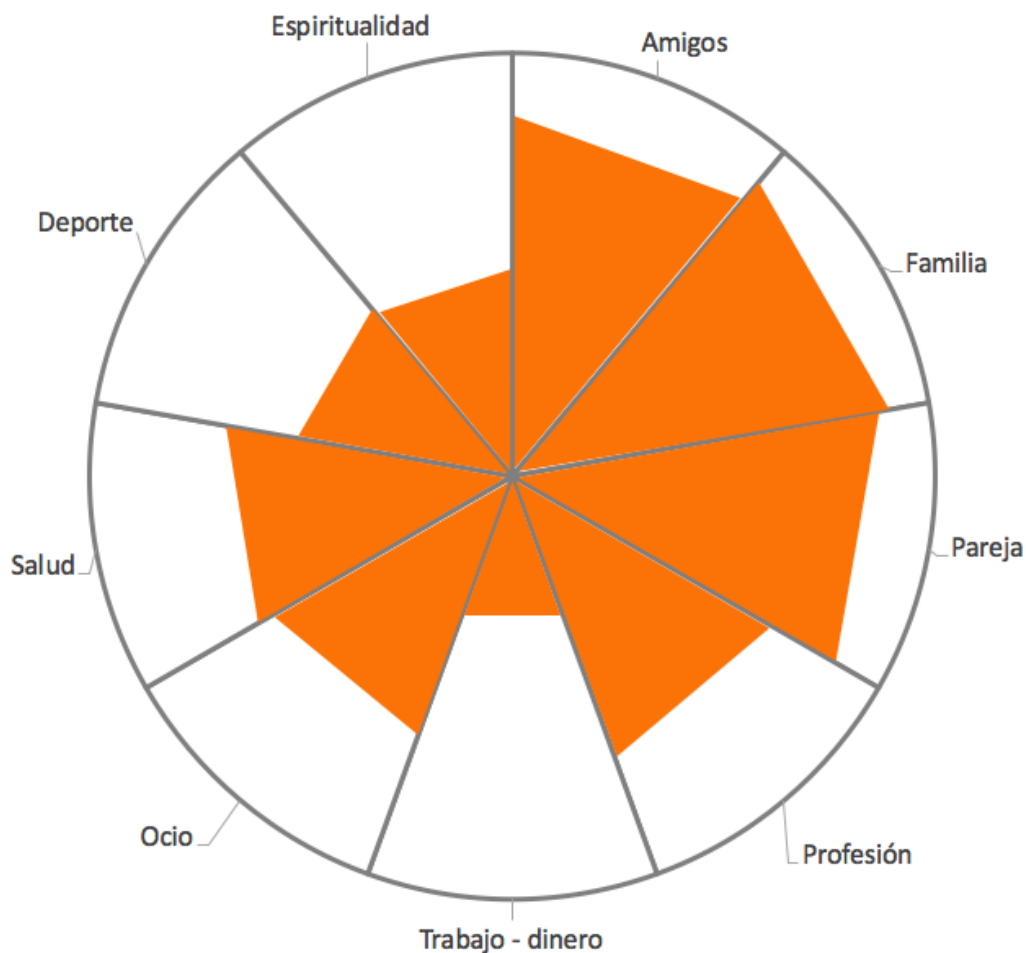
Luis Hincapié - Cultivos, industria agropecuaria.

Juan D. Vásquez - Física, matemática, electrónica, historia.

Cristóbal Franco, Diana Bedoya - Administración educativa, legislación aeronáutica colombiana, programas de formación en tierra, aviación.

5.2. LA RUEDA DE LA VIDA

Un ejercicio muy interesante de introspección, que de alguna manera refleja nuestras prioridades y como lo menciona textualmente el libro *“El ejercicio de la rueda de la vida nos da pistas sobre los temas en los que encajan nuestros intereses primordiales”*



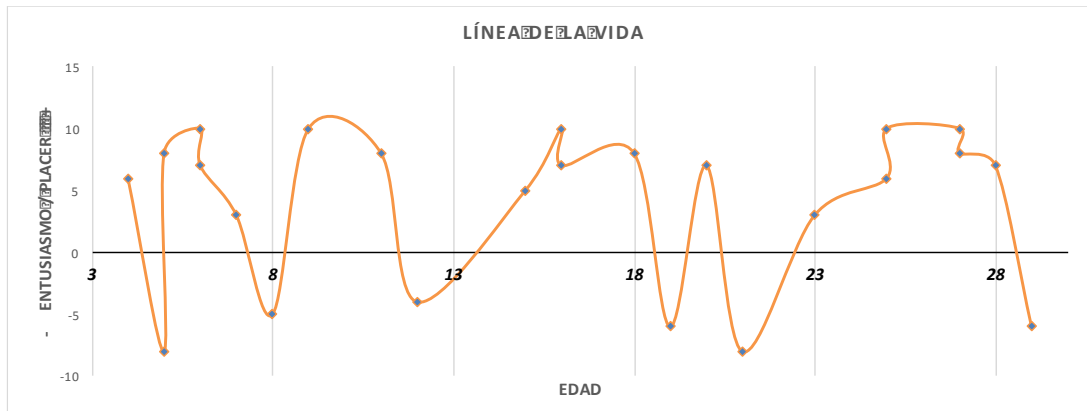
5.3. ROLES MÚLTIPLES

No.	Roles Múltiples	Descripción	Palabras Claves
1	Hijo	Es el reflejo de la formación, principios y valores que inculcaron mis padres, y el primer paso para visualizar mi futuro como padre el estar del otro lado del rol.	Principios, valores, familia
2	Hermano	Espacio para valorar la familia, apoyo incondicional, extensión de la familia, orgulloso de los logros de mi hermano menor, espacio para aconsejar y compartir experiencias	Familia, orgullo, consejos, experiencias
3	Amigo	La oportunidad de compartir la esencia de mi ser y de aportar a la vida de las personas con las que elijo establecer una relación a largo plazo.	Relaciones, historias, momentos
4	Novio	La oportunidad de dar una definición a la palabra Amor, es el rol que en mi sentir es muy importante dentro del proyecto de vida.	Amor, proyecto de vida, familia
5	Ciudadano	Es el espacio y el rol en el cual apersono las costumbres de mi cultura, la creación de mi propio criterio y el donde puedo ejercer mis deberes y derechos.	Derechos, deberes, cultura, opinión.
6	Empleado	Rol en el cual se desarrolla el conocimiento adquirido en la academia, sumado a los principios y valores inculcados en el rol de hijo, además de ser el rol en el que se establece gran parte del desarrollo económico y personal.	Retos, responsabilidad, ingresos, experiencia.
7	Jefe	Rol en el cual demuestro las competencias de liderazgo, toma de decisiones, manejo de personal, cumplimiento de objetivos y responsabilidades.	Empatía, liderazgo, decisiones.
8	Servidor	Uno de mis roles favoritos ya que al ejercerlo, produce una de las sensaciones que más me satisfacen, lo cual es poder ayudar y apoyar a las demás personas.	Pasión, ayuda, apoyo, servicio.
9	Estudiante	Espacio para abrir la mente, conocer el mundo, descubrir, mejorar y definir las habilidades, competencias aptitudes y destrezas.	Aprendizaje.
10	Humorista	Rol en el que exploto mi capacidad de improvisación, creatividad y adaptación de situaciones cotidianas a una expresión de alegría cómica, con el único objetivo de sacarle una sonrisa a los demás.	Risas, alegría, improvisación.

5.4. DESCUBRIENDO LA LÍNEA DE LA VIDA

5.4.1. Momentos Álgidos y Bajos

El resultado presenta el siguiente comportamiento al graficar la línea de vida, en la siguiente tabla de describen los acontecimientos.



5.4.2. Descripción de los acontecimientos

No.	Acontecimientos	Edad	+/-	Descripción del Acontecimiento
1	Jugar en la oficina de mi Padre	4	6	La alegría y el afán de estar listo en la mañana para correr a las oficinas de mi padre a jugar queriendo parecerme a él
2	Vivir sin mis padres	5	-8	Tristeza cada fin de semana que me separaba de ellos porque vivía con mi abuela en un pueblo lejos de la ciudad
3	Ver a mis padres cada fin de semana	5	8	Alegría, entusiasmo felicidad
4	Volver a casa con mis familia	6	10	Alegría porque volvería a vivir con mis padres y mi hermanito
5	Cambio de colegio	6	7	Nuevos amigos, todo era nuevo y motivante porque volvía al lado de mis padres, estudiaba con mi primo en el mismo curso
6	Cambio de colegio	7	3	Un colegio más cerca de casa, adaptándome al cambio de nuevas personas
7	Cambio de colegio	8	-5	Un colegio más grande más niños nuevos profesores, un poco de miedo
8	Personero de primaria	9	10	Por primera vez hablando ante muchas personas, reconocimiento, oratoria
9	Estudio y trabajo de mamá	11	8	Feliz mamá me llevaba al laboratorio clínico luego de su grado como auxiliar en laboratorio clínico
10	Cambio de ciudad y colegio	12	-4	Proceso de adaptación rápido pero complejo, preadolescencia, muchos cambios - Maestría de papá
11	Confirmación católica	15	5	Proceso importante, crecimiento personal y espiritual
12	Grado de bachiller	16	10	Regreso con mis compañeros de grados anteriores, último año, buen promedio en ICFES, expectativas por entrar a la universidad
13	Mi primera novia	16	7	Explorando nuevos sentimiento y sensaciones
14	Mi primer trabajo	18	8	Gran satisfacción aprendiendo cosas nuevas, mis primeras remuneraciones, universidad y trabajo

15	Pérdida de semestre	19	-6	Pérdida de foco y prioridades que ocasionaron un mal momento académico
16	Mi propio negocio	20	7	Crear empresa, empezar de cero, arriesgarse a nuevos cambios como mucho entusiasmo y expectativas.
17	Tesis de grado en Investigación	21	-8	Frustración al no terminar una buena tesis de grado en investigación
18	Trabajo en el CTA	23	3	Asumiendo responsabilidades importantes, madurez, estrés, experiencia.
19	Salir de casa	25	6	Una de las decisiones más importantes, independencia, riesgo, expectativas
20	Trabajo en Tigo	25	10	Mi primer trabajo en el área de telecomunicaciones, desarrollando habilidades aprendiendo cosas nuevas
21	Cambio de compañía a Avantel	27	10	Reconocimiento por el trabajo anterior escalando profesionalmente
22	Especialización U. Externado	27	8	Volver al ambiente académico, grandes expectativas de aprendizaje, nuevas áreas del conocimiento, nuevas personas, abrir los ojos
23	Vivir solo	28	7	Independencia, responsabilidad y tiempo para disfrutar el estar conmigo mismo, mis primeras cosas.
24	Cambios internos en la empresa	29	-6	Frustración al no cumplir con las expectativas propias y de la compañía, cambio de funciones, cambios de jefes, situación económica complicada

5.4.3. Análisis de la línea de vida

Palabras Claves: fragilidad, experiencia, adaptación, valorar la familia, miedo al cambio, aprendizaje, crecimiento espiritual, satisfacción, frustración, miedo, riesgo, retos, entusiasmo.

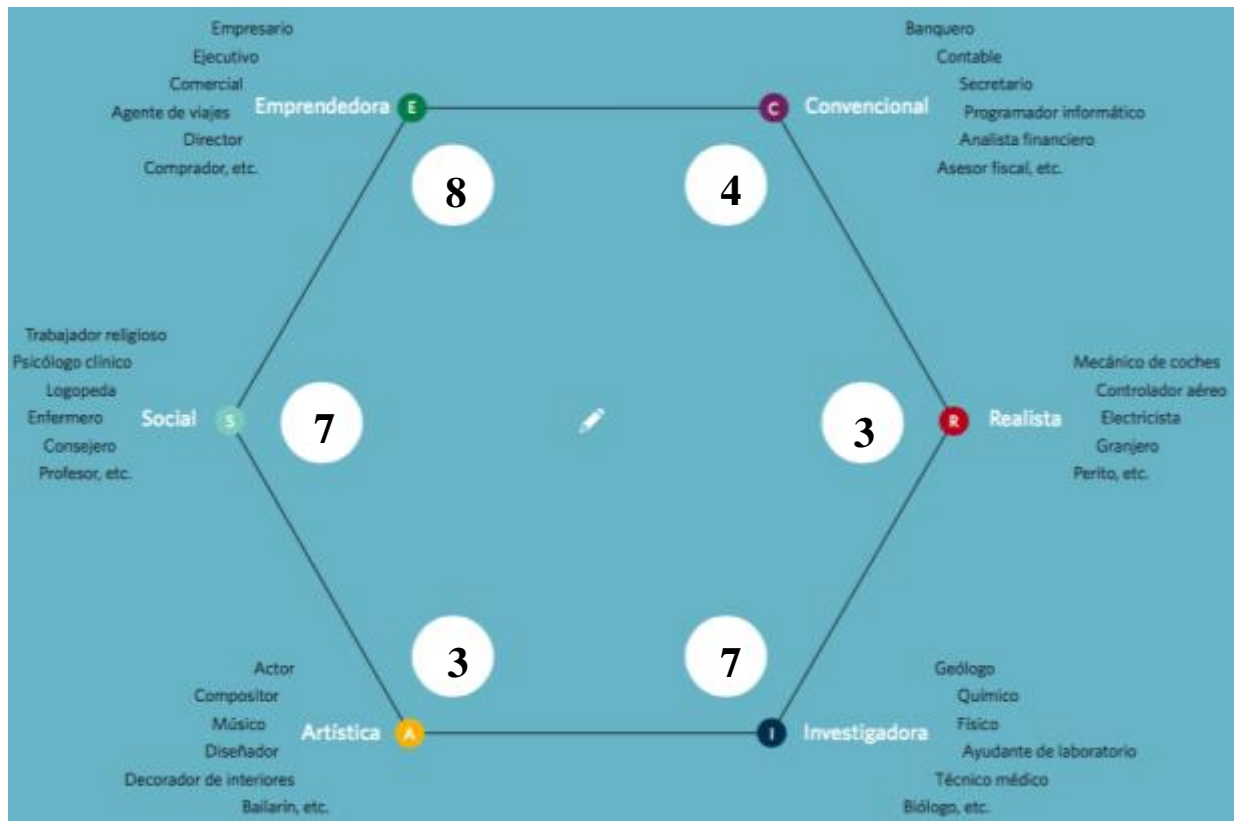
Lo que reconozco de mis acontecimientos y el análisis de mi línea de vida es que los momentos de mayor satisfacción giran en torno a mi capacidad de adaptación y a los cambios tanto en el aspecto personal como profesional, los momentos álgidos están agrupados en sucesos familiares y el crecimiento profesional, el logro de objetivos, cumplimiento de metas y toma de decisiones, el componente familiar tiene un peso importante, pero son los logros profesionales los que en su mayoría, marcan los momentos de mayor satisfacción y los cuales podemos asociar directamente a la toma de decisiones de cambio, experimentar y aprender en nuevas áreas profesionales.

Los verbos claves del ejercicio son: Cambiar, Adaptar, Aprender, Tomar Decisiones (Decidir), Mejorar, Experimentar.

5.4.4. Competencias y habilidades

Mis diez actividades principales		Mis cinco actividades favoritas		Lo que puedo y quiero hacer	
1	ANALIZAR	1	PROCESAMIENTO DE DATOS	1	ANALIZAR
2	DESARROLLAR IDEAS	2	DESARROLLAR IDEAS	2	NEGOCIAR
3	PLANIFICAR	3	EMPRENDER	3	ENSEÑAR, INSTRUIR
4	PROCESAMIENTO DE DATOS	4	NEGOCIAR	4	PROCESAMIENTO DE DATOS
5	INVESTIGAR	5	PLANIFICAR		
6	NEGOCIAR				
7	EMPREDER				
8	ENSEÑAR, INSTRUIR				
9	HABLAR EN PUBLICO				
10	DIRIGIR NEGOCIO PROPIO				

5.5. FORTALEZAS Y HABILIDADES - AMBIENTE PERSONAL (Holland)



5.6. QUÉ CLASE DE PERSONA SOY

De la lista de cualidades mostradas en el texto “Tu modelo de negocio” he seleccionado las que a mi parecer describen quien soy:

Cualidad	Descripción
Analítico	Me preocupo por entender el por qué y para qué de lo que suceden a mi alrededor.
Colaborador	Aprovecho las oportunidades para ayudar a las personas, me hace sentir satisfacción.
Cariñoso	Procuró expresar afecto a todas las personas que me rodean.
Diplomático	Incito a la calma a la hora de mediar discusiones entre partes incitando al respeto
Enérgico	En lo posible realizo las tareas, acciones y labores de mi vida diaria
Humorista	Le pongo gracia a lo cotidiano, todo lo que represente sacarle una sonrisa a los demás.
Impaciente	Cuando deseo algo o espero un resultado lo quiero de inmediato carezco de paciencia en muchas ocasiones.
Malhumorado	Suelo enojarme con facilidad ante situaciones en las que no estoy cómodo o no resultan como esperaba
Miedoso	Me demoro para tomar decisiones importantes respecto a cambios en mi vida
Orientado a tareas	Cuando defino tareas mi productividad aumenta significativamente
Servicial	Estoy atento a las necesidades de los demás con el fin de aportar desde mi experiencia, conocimiento o simplemente mi tiempo y esfuerzo físico.

Después de realizar el ejercicio con 6 personas más, entre padres, hermano, amigo, compañero de trabajo y pareja, el resultado de cualidades en común fue el siguiente: alegre, divertido, humorístico, cariñoso, celoso, de confianza, extrovertido, impaciente, malhumorado, proactivo, responsable, sociable. Interesante ver como en muchas aspectos los demás describen quien soy de manera semejante a mi propio pensamiento, pero es más emocionante aún darse cuenta que los demás te describen con cualidades que no imaginaste representabas o inspirabas, algunas de esas cualidades son: arriesgado, atento, aventurero, carismático, comedido, competente, competitivo, comprensivo, creativo, crítico, decidido, desorganizado, eficiente, elocuente, emotivo, entusiasta, espíritu comercial, espontáneo, formal, franco, honrado, humano, influyente, ingenioso, innovador, movido por objetivos, muy sensible, objetivo, pensador estratégico, puntual, realista, respetuoso, sencillo, servicial, simpático, sincero, tierno, trabajador. En el día a día en cada uno de los roles, escenarios y situaciones mostramos un lado de ese “¿Quién soy yo?” que en ocasiones no vemos claramente, hay cualidades entonces para potencializar, otras para mejorar y siempre cualidades negativas que debemos controlar.

5.7. CÓMO GASTO LA MAYORÍA DE MI TIEMPO

5.7.1. Significado del trabajo

1. ¿Qué función desempeña el trabajo en tu vida actual?
2. ¿Es un empleo, una trayectoria profesional o una forma de realización? ¿O una combinación de las tres?
3. ¿Qué relación hay entre el lugar que el trabajo ocupa en tu vida actualmente y tus creencias sobre su verdadero significado?

Respondiendo a las tres preguntas anteriores la función de mi trabajo hoy en día está relacionada netamente con el aspecto económico, cubriendo las necesidades básicas y otras más como viajes, crecimiento académico, diversión, etc., pero siempre desde el punto de los ingresos requeridos para cubrir dichas necesidades, es decir que hoy por hoy es un empleo, podríamos agregar también aspectos del trabajo como una trayectoria profesional ya que evidentemente ha aportado conocimiento, experiencia y crecimiento en el área de las telecomunicaciones, pero indiscutiblemente no constituye una forma de realización, ya que mi concepto de trabajo es una relación directa con el proyecto de vida de cada persona, debe estar relacionado a un servicio o producto que tú puedes ofrecer a la sociedad a cambio de una remuneración, pero ese servicio o producto lo debes disfrutar, lo debes hacer con pasión, con alegría, con ganas y sin pereza.

Por lo anterior estoy en un momento de mi vida en el que busco alternativas para que el significado de mi trabajo cambie a una combinación de las tres, un empleo que haga parte de mi trayectoria de vida, de mi crecimiento personal y profesional.

5.8. PROPÓSITO DE CARRERA

5.8.1. Cubrimiento de mi historia

Revista: GERENTE – Noviembre 2019

Artículo: “*Emprendedores alimentan de alegría a los colombianos*”, el artículo describe un modelo de negocio innovador, para una cadena de restaurantes con la consigna de ser atendido por sus propietarios, la promesa de valor de salir alegre y con una sonrisa del restaurante y un modelo de contratación que hace a sus colaboradores partícipes de las utilidades de la compañía. Luis Alberto Hincapié, representa al grupo de personas que hace posible que esta iniciativa esté catalogada como una de las mejores opciones para los comensales colombianos según la investigación presentada en el último foro nacional de gastronomía local.



Fragments del artículo:

- “Curiosamente esta idea la empezamos a concebir hace un par de años, cuando estábamos haciendo un trabajo para terminar mi especialización y fue la primera vez que hablamos seriamente del tema, mi mano derecha tiene mucha experiencia en restaurantes y para ese entonces conocía la operación de cinco restaurantes muy reconocidos y exitosos en Bogotá.”
- “Lo que más disfruté y me atrevería a decir que todos los que iniciamos este proyecto disfrutamos, fue la investigación de mercado... comimos demasiado, creo que subimos

unos ocho kilos en promedio jejeje..... Las historias de los abuelos fueron fundamentales para darle forma a esto, todo tiene un toque de ellos.”

- “El objetivo de nuestro restaurante es que comas feliz, alegre, contento, que conozcas por qué ofrecemos el menú y que historia hay detrás de la cultura gastronómica colombiana, la selección, preparación y concepción de los platos.”
- “Las personas que trabajan con nosotros, son parte de la compañía, desde el inicio procuramos que entiendan la importancia de las labores que realizan, para nosotros es fundamental el sentido de pertenencia de cada colaborador, que literalmente tiene participación accionaria de la compañía desde el momento de su contratación.”
- “La calidad de nuestros insumos no proviene únicamente del producto en sí, también hablamos de calidad en el proceso de compra (precios justos para el proveedor), intentamos que la selección del proveedor siempre tenga un componente social adherido.”

5.8.2. Las tres preguntas

- **Recuerda varios momentos en los que te sentiste realizado (basado en el ejercicio - descubrimiento de la línea de vida). ¿Qué hacías? ¿Por qué fue tan reconfortante? Describe los sentimientos con la máxima precisión que puedas.**

Los tres momentos elegidos son haber sido elegido como personero de primaria a los 9 años, luego el tener mi propio negocio a los 20 y uno de los últimos acontecimientos fue mi cambio de trabajo a la compañía Avantel a los 27 años. En los tres momentos anteriores me sentí realizado por una razón en común y es ver los frutos de algo que haces con esmero, dedicación, convicción, responsabilidad y lo más importante, ganas.

Personero: El apoyo de mis padres fue fundamental, carteleras, propuestas, hablar en público, empatía con los demás compañeros del colegio, era un trabajo divertido, sentía alegría, emoción, miedo en ocasiones, sobre todo al hablar en público, pero después de un par de veces lo hacía con mayor facilidad, gratitud con mi familia por el apoyo, reconocimiento, orgullo.

Negocio Propio: Fue un local de cabinas telefónicas, internet, impresión, fotocopias y video juegos, entre otros, todo el trabajo de conseguir el capital, cotizar los muebles y aparatos requeridos para la apertura, presupuesto, construir las metas de ventas, fueron actividades que me produjeron emoción, ansiedad, motivación. La apertura del negocio y los buenos resultados fueron lo mejor, alegría, orgullo y satisfacción de lograr el objetivo, habían momentos de tristeza y angustia con eventos como robos, pero en general fue uno de los mejores momentos de mi vida.

Cambio de Trabajo: Esta situación sí que me produjo orgullo después de trabajar varios meses con una remuneración baja para las funciones que desempeñaba, mi antiguo jefe me llama a hacer parte de la compañía en la cual estaba, fue un cambio en el cual escalé de posición, mejoré mi remuneración y adquirí responsabilidades de negocio más importantes. Los sentimientos de orgullo y de gratitud, fueron los que representaron ese momento.

- **Indica uno o más de tus modelos de rol. ¿A quien admiras más y por qué? Escribe varias palabras que describan a esa persona.**

Mi modelo de rol es **Jaime Hernando Garzón Forero**: filósofo, periodista, locutor, activista, abogado, pedagogo, mediador de paz y humorista. Hizo reír a un país contando la cruda realidad, y estoy seguro de que influyó en el pensamiento y la crítica de muchas personas como lo hizo conmigo, buscó la igualdad, luchó por la cultura y la educación, utilizó la comunicación como una de las mejores y más sanas herramientas para protestar y expresar su desacuerdo con las ideas de la clase política.

- **¿Cómo te gustaría que te recordasen tus amigos? Apunta alguna de las cosas que esperas que digan de ti cuando ya no estés.**

Me gustaría que me recordaran como una persona graciosa, alegre, chistosa, que no desconozcan el “puto” genio que soy, pero que recuerden los momentos en los que los hacía reír. Que cuenten anécdotas de momentos difíciles pero superados, que compartan logros de los cuales hice partícipe a mis amigos, que en la familia sonrían al recordarme, resaltando momentos buenos y malos, concluyendo siempre con el gran amor que les tuve. Me gustaría frases como:

- Te “acordás” la risa con Lucho remedando a la señora de la tienda y luego haciendo igualito al “man” del bus que casi nos hace llorar.
- Cómo era de malgeniado ese “culicagado”, pero eso si no se olvidaba de llamar a las abuelitas y a los papás.
- Beto se metió en ese proyecto y la sacó del estadio...

5.8.3. Mi marca – nueva vida

Cosas nuevas que aprendería: Aprender a volar una aeronave, leer sobre filosofía y comportamiento humano, vivir en 4 culturas diferentes incluyendo sus idiomas (África, Oriente, Países bajos, Europa central); 2 meses en cada una, 2 meses para recorrer cada rincón de Colombia, aprender a tocar un instrumento de cuerda y uno de viento.

La causa que elegiría: La causa y los proyectos serán relacionados con la educación, la formación académica e integral de las personas en situación de discapacidad, escasos recursos, de poblaciones vulnerables y de zonas con un alto índice de violencia. Las fundaciones con las cuales trabajaría y repartiría los recursos son las siguientes:

Fundación Transformemos, para la educación y el desarrollo social-fes y la fundación Amigos de Miranda.

Mi nueva vida: Viviría con mi esposa sin lujos excéntricos, un barrio tranquilo a las afueras de la ciudad, una casa grande (no apartamento), un vehículo cómodo para transportarnos, garantizaría que a nuestros padres no les falte nada y tengan las comodidades para disfrutar de su vejez. Trabajaría en nuestra propia empresa, nuestros restaurantes, el tiempo lo usaría para viajar

constantemente dentro y fuera del país, montaría bicicleta por rutas de montaña, paseos en familia, invertiría en bienes raíces, apoyaría causas en pro de las comunidades más vulnerables del país con trabajo y con dinero, aprendería sobre fotografía, conocería lugares nuevo cada vez que las responsabilidades de mi empresa lo permitan, aseguraría la educación de mis hijos.

5.9. DECLARACIÓN DE PROPÓSITO

Actividades: Leería libros sobre el comportamiento humano, cultura, historia y tecnología, haría mucho deporte, sobre todo uno de mis favoritos el ciclismo de montaña, exploraría el golf, y deportes extremos. De la misma manera planearía viajes en familia, no solo con mi pareja sino también con los padres y hermanos, tener la oportunidad de conocer lugares nuevos con ellos y hacerlos reír siempre.

Personas: Indudablemente pasaría más tiempo con mi familia, papá, mamá y hermano, compartir al máximo con ellos y agradecer siempre a la vida por tenerlos aún a mi lado, expresarles el gran amor que les tengo. Estaría además de la mano de mi pareja, la persona con la que comparto la felicidad, esa mujer que juega varios roles a mi lado (amiga, confidente, consejera, amante). Finalmente, mis amigos, los incondicionales, los que a pesar de la distancia conservan lazos fuertes de amistad.

Ayuda:

- Amar a las personas y transmitirles con cariño y afecto el lado positivo y bueno de las cosas.
- Servir a los demás a través de mi trabajo, haciéndolo con pasión, entrega, transparencia, alegría y amabilidad.
- Compartir experiencias y conocimientos frente a situaciones de vida personales, financieras, emocionales.

Me gustaría	ayudar	a personas	haciendo una actividad
Me gustaría	amar	a mi familia	viajando a conocer nuevos lugares
Me gustaría	servir	a mis amigos	practicando deportes
Me gustaría	compartir	con mi pareja	leer libros sobre el comportamiento humano, cultura, historia y tecnología

5.10. TRASCENDIENDO MODELOS MENTALES

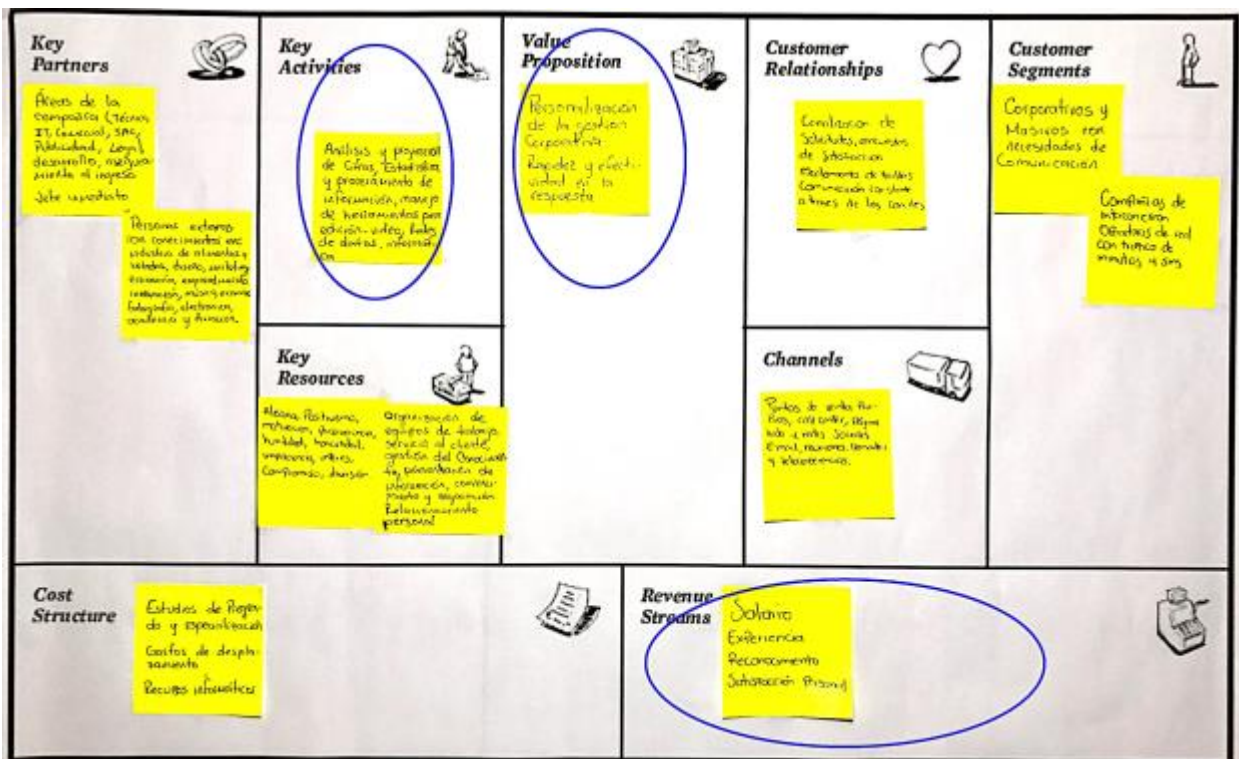
Descripción 1 de la situación: No siento que mi jefe me apoye, me molesta ir a las reuniones de seguimiento porque lo único que sabe preguntar es cómo voy a traer ingresos y en qué necesita que le ayude. Adicionalmente tengo mucho trabajo operativo que no me deja concentrar en las estrategias de negocio.

Descripción 2 de la situación: Debo buscar la manera de expresarle a mi jefe que requiero más apoyo, en las reuniones de seguimiento necesito mostrar tareas puntuales en las cuales mi jefe pueda ayudarme, así como presentar propuestas para el cumplimiento de las metas de ingreso y generar espacios de discusión y retroalimentación.

5.11. REDIBUJANDO EL MODELO DE NEGOCIO PERSONAL

Tomando el modelo de negocio inicial (el canvas realizado al inicio del ejercicio), procedemos a señalar los puntos débiles y los módulos en los se quiere mejorar. Como se muestra en la siguiente figura, hemos elegido las actividades clave, la propuesta valor y los ingresos, por lo tanto las preguntas de diagnóstico que abordaremos son las relacionadas con el ¿Qué haces?, ¿Qué ayuda ofreces? y ¿Qué obtienes?.

Con las respuestas del ejercicio anterior definiremos la modificación de los módulos (añadir +, eliminar -, aumentar ↑ y reducir ↓), determinar el impacto de los demás módulos del modelo de negocio y finalmente la construcción de un nuevo canvas personal.



5.11.1. Preguntas de diagnóstico

¿Quién eres y qué tienes, qué haces?

- Me interesa mi trabajo pero no me gustan todas las actividades que realizo, siento que tengo algunas tareas operativas que me quitan tiempo para realizar otras actividades estratégicas de las cuales disfruto mucho más.
- No exploto mi capacidad de hacer humor para generar un beneficio económico, simplemente lo hago con mis amigos y familia de manera informal.
- La mayoría de personas con las que trabajo se adecuan a mi personalidad, pero no todas mis actividades claves se adecuan a ella.

¿Qué ayuda ofreces?

- Mis clientes valoran mi honestidad y transparencia, destacan la capacidad de gestión.
- Si bien mi valor agregado responde a las principales necesidades de mis clientes externos, me quedo corto a la hora de responder las necesidades de clientes internos.
- Los canales utilizados actualmente son adecuados para ofrecer el valor agregado, se deberían crear otro tipo de productos externos a la empresa, es decir, productos que pueda ofrecer como persona para que puedan adoptarse otro tipo de canales.
- Siento gran satisfacción al ofrecer mi valor agregado, pero me gustaría ofrecer cosas nuevas, explorar el campo del emprendimiento donde involucre mis mayores cualidades; el humor, la alegría y la diversión.

¿Qué obtienes?

- Los ingresos fueron adecuados, siento que estoy estancado al empezar el tercer año sin un aumento del ingreso inicial. Cabe la posibilidad de pensar en nuevos clientes, quizás en un segmento diferente, o añadir más elementos a la oferta de valor agregado, lo cual podría implicar cambiar de trabajo o empezar un negocio propio.
- Sí, mi valor añadido podría ampliarse.
- Definitivamente es necesario aumentar la cantidad de clientes para cumplir con las necesidades internas de la compañía, con la ayuda de socios claves.
- Sería importante explorar el modelo de cobro de los clientes, podríamos encontrar más formas de generar los ingresos.

5.11.2. Acciones en cada módulo del canvas

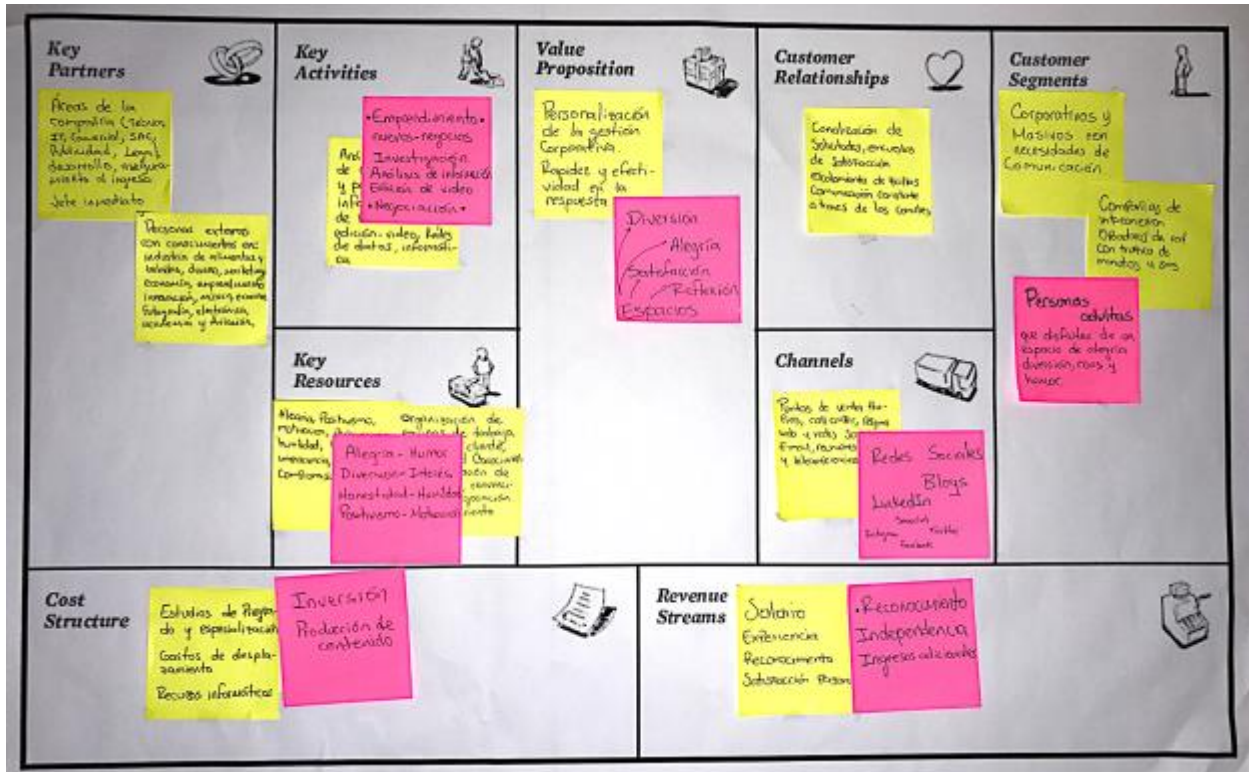
En la siguiente imagen se muestran las acciones concretas para redibujar el modelo de negocio, los cuadros de colores muestran el impacto que tienen algunas acciones sobre otras partes del modelo, mientras las líneas negras indican relaciones que resultan de modificaciones “aisladas”, con lo cual podemos decir que es un análisis coherente y a su vez plantea una modificación sólida del modelo.

	Añadir	Eliminar	Aumentar	Reducir
Quién eres y qué tienes		Cualidades como malhumorado, impaciente, desorganizado		
Qué haces	Nuevas actividades relacionadas con emprendimiento y nuevos negocios.		Actividades para mejorar la relación con mis socios clave (clientes internos)	Actividades operativas
A quién ayudas	Nuevos clientes, cualquier persona que se beneficie de las nuevas actividades		Cantidad de clientes corporativos	
Qué ayuda ofreces	Brindar diversión, alegría satisfacción.			Insatisfacción de clientes internos
Cómo te conocen y qué medios utilizas	Otros modelos de cobro para los clientes		Utilización de canales web, (LinkedIn, blogs)	
Cómo te relacionas				
Quién te ayuda			Investigación	
Qué obtienes			Mayores ingresos, satisfacción, alegría	
Qué das		Dependencia de una compañía	Tiempo para invertir en mi propio negocio	

5.11.3 Redibujando el modelo de negocio personal

Teniendo en cuenta todo el trabajo, ejercicios y actividades desarrolladas a lo largo del proceso metodológico, el modelo de negocio redibujado muestra los elementos descubiertos en los resultados anteriores.

El resultado de introspección motiva a incluir en el modelo varias modificaciones en casi todas las partes del canvas (clientes, canales, valor agregado, actividades clave, recursos clave, ingresos y costos), teniendo en cuenta que inicialmente solo se consideraron tres elementos, inevitablemente tenemos impacto en las demás partes del canvas.



El resultado indica que el modelo inicial se mantiene, salvo la adición de nuevos elementos que hacen parte de insights identificados, por ejemplo el diagrama de Holland muestra que soy una persona emprendedora, social e investigadora y si a ello sumamos las tres cualidades con mayor escogencia por parte del grupo de personas que apoyaron la actividad; alegre, divertido, humorístico: es en ese punto donde empiezo a entender que existe una parte de la personalidad, que no ha sido “exprimida”.

La propuesta nos lleva entonces a establecer una sinergia con todos los elementos del nuevo modelo, que permita mejorar lo que era inicialmente, añadiendo temas que me generan gran satisfacción, temas que pueden convertirse en una fuente de ingresos adicional y por qué no, a futuro sentenciar mi independencia económica.

6. PROPUESTA DE VALOR

En este punto damos paso a la acción, que como bien lo describe el texto guía de este trabajo es acercarnos a la realidad de este nuevo modelo de negocio personal.

Partiendo de la propuesta valor que se centra en *generar espacios que produzcan alegría, diversión, satisfacción y reflexión*, he decidido preparar por primera vez el guión de un monólogo estructurado, cuya base es el humor hablando de temas cotidianos pero centrándome en un hecho real que sucede bastante a menudo y es, la adaptación de nuestros padres a los avances tecnológicos. El escrito está dispuesto para una presentación en público, en un lenguaje coloquial, que puede ser adaptado a una publicación en sitio web o un texto para reproducción, al final el objetivo es que pueda convertirse en un producto, que a través de los canales establecidos llegue al cliente y de alguna manera se convierta en la respuesta a lo que obtienes en tu modelo de negocio (un ingreso, satisfacción, reconocimiento o una combinación de los anteriores).

6.1. GUIÓN – Negados pa’ la tecnología

Buenas noches...

Les cuento que es mi primera presentación y estoy más asustado que un p#@tas, cómo cuando a uno le piden el celular prestado y uno lo entrega con ese miedo de que no vayan a ver nada raro... aclaro obviamente que no es mi caso, lo digo es por todas esas personas que guardan una infinidad de cosas que “Qué horror”.

- Vea (señalando al público) y si no mire la señora cómo se puso, se nota que sabe de lo que le estoy hablando cierto señora?.

Lo cierto señoras y señores, es que hoy en día no dejamos el celular ni pa c#@gar, que cosa tan impresionante, nos levantamos y lo primero que vemos es el celular, para dormir la misma cosa, lo último que vemos es el bendito teléfono y en el día igual, para todos lados con el aparato ese, es más, salga usted de la casa o del apartamento sin billetera –Uno dice, Ah que hije#@tas le pido plata prestada a Juancho-, ahora salga sin llaves –Dice uno Ah ahora que llegue le digo Don Edgar (el ceta) que me preste la escalera y me entro por la ventana... pero vaya pues salga sin celular... Haaayyyy papito querido, hace uno hasta lo imposible por devolverse por él, uno se devuelve, le pide la escalera a Don Edgar (porque no ve que dejó las llaves) se sube, arriesga quebrarse el c#@lo mientras se trepa por la ventana, entra, agarra el celular, sale, cierra la puerta y deja las llaves... pero ya no importa ya tiene uno el celular en la mano, ya está todo bajo control.

- Suena el celular y comento... y sino vea se me olvidó apagarlo que pena con ustedes, ay juepucha pero es mi mamá, qué pena le contesto que esto es un milagro que me esté llamando...

- Aló... quibo madre que más?, bien bien... si acá trabajando, noooo ma cual streaptese, ojalá me diera para eso home...con esta barriga? Cuál streaptese, me sacan a palo de acá..... no mami estoy acá en lo del teatro... cuál payaseando? esto es un stand up comedy, si mamá exacto es cómo actuar, pues termina uno payaseando igual pero no toca pintarme la cara..... si señora tranquila... tranquila que yo no la hago quedar mal, bueno amén, si señora... Cuelga.

Ehhh que cosita, es que por fin aprendió a marcar pero mejor dicho, no se la aguanta es nadie les cuento... si de pronto hay alguien acá que tenga una casa de cobranza bien pueda contraten a mi mamá, ella si seca a cualquiera.

No sé si a ustedes les ha pasado que tienen a alguien en la familia que es negado para la tecnología, a ver levanten la mano hacemos un sondeo... eso no les de pena... si usted no la levantó señor, preocúpese porque el negado de la familia es usted.

Bueno le cuento pues que en mi familia los negados son mi papá y mi mamá, negados negados pero negados, y es que es una vaina compleja de verdad, para ellos es muy difícil, además que la mayoría de las personas que son negadas para usar estos aparatos (siempre con el celular en la mano) tienen unos dedos que son como anti touch, anti táctil.... hermano yo no sé qué es lo que pasa por ejemplo a mi papá, le regalamos hace un año de estos teléfonos que vienen con huella pues y todos los juguetes entonces nos sentamos a configurarlo aquí, allá, que los contactos, que el timbre, que el volumen, lo básico pues y cuando llegamos a configurar la huella nada, un dedo, nada, que el derecho nada, que el izquierdo y nada. Y uno que es cagada, le dije papá porque no intenta con el dedo gordo del pie... y ustedes saben cómo son ellos, que le siguen a uno todas las mari#@das, pues les cuento que funcionó..... oiiiiiga mi papá más contento que un p#@tas, feliz que porque podía desbloquear el celular con la huella, fue un momento emotivo..... ahora el problema es para que se ponga zapatos, lleva un año en chancas...

Recuerdo la primera vez que mi madre me llama y me dice, hijo ayúdeme a cambiar la foto del WhatsApp... ustedes no se imaginan el proceso por el que tuve que pasar, decir mami sales del chat, te metes a ajustes de la App, en configuración entras a perfil le das editar, seleccionas una de la galería y le das aceptar y listo.... Nooooo, no es así de sencillo, jamás será sencillo, porque para los que son negados para la tecnología, de verdad que son negados, para mi madre el primer reto fue decirle, mami póngalo en alta voz... escuché un grito que dijo .. ¿QUEEEEE? Que lo ponga donde, le dije no mamá póngame cuidado cuando yo le diga usted va mirar el celular de frente y va a ver que le aparecen varios íconos en la pantalla, entre esos va a ver un parlantico, presiona ese y ahí ya queda escuchando mi voz un poco más duro. Me entendió – si hijo, a los dos segundos dejé de escuchar todo... y yo hay juep#@ta lo puso en Mute.... bueno colgué le marqué de nuevo y me dijo que pasó porque no me habla, yo era a los gritos por ese teléfono y usted no me hablaba, y le dije mamá o que pasa es que lo puso en mute osea le apagó el micrófono... y dice yo no sé yo hice lo que usted me dijo.... Bueno mamá hagámoslo otra vez, pero no le dé al mismo, dele al otro al que parece un parlante con unas rayitas... segundo intento espero unos segundos, escucho un silencio..... y luego tu tu silencio..... tu tu.... Silencio..... y yo puta mano, llamada en espera, respiro espero unos segundos más y una voz dulce dice al otro lado Nuevo participante... y yo noooo seamos tan mar@#as, Dios mío es duro, cuando les diga es duro.

Después de 4 intentos lo logramos, no sé qué mensaje quería darme mi madre pero si foto de perfil era la imagen de la rosa de Guadalupe con una frase sobre la tolerancia.

- Suena una notificación, bajo la mirada al teléfono y les digo, quisiera quedarme un ratico más pero acaba de llegarme una notificación de que mi madre me ha agregado al Facebook y presiento que esto va a necesitar capacitación personalizada.

Queramos a los viejos, mamá, papá, abuelos, abuelas a todos... tengámosle paciencia a todos los negados, porque ya se vienen los hijos de nuestra generación a enseñarnos Dios sabe que cosas y los negados seremos nosotros.

Soy Luis Hincapié... Muchas gracias, hasta pronto !!!

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se desarrolló una propuesta de valor basada en el rediseño del modelo de negocio personal, cumpliendo con el objetivo general del proyecto.
- La ejecución de actividades me sorprendió gratamente con los aspectos tanto positivos como negativos que las demás personas ven en mí, generando una reflexión definitiva e importante que motiva a tomar una serie de decisiones que deseo poner en práctica para mejorar y crecer a nivel profesional y personal a partir de este momento, el resultado incita a darle prioridad a tu esencia, a atreverte a explorar habilidades y capacidades que puedes convertir en una fuente de ingresos, no solo monetarios sino también emocionales, que alimentan y enriquecen la vida de una manera profunda y real.
- En una preparación personal, entrenamiento, redefinición de objetivos personales y profesionales es más que recomendable el desarrollo del proceso mostrado en este proyecto, basado en el texto “Tu modelo de negocio”.
- La parte más compleja para mí fue desligar el modelo de pensamiento que tenemos del canvas como un modelo de negocio empresarial y adaptar los elementos del lienzo al ámbito personal, es fundamental recomendar y hacer énfasis en la lectura detallada de los casos y ejemplos de los colaboradores, puesto que fue mi herramienta principal para lograr romper el paradigma de la generación de modelos de negocio.
- Revisar detalladamente la sección extra del libro, con el fin de perfeccionar las actividades para llevar a algo tangible el modelo de negocio personal que resulta del ejercicio desarrollado.

BIBLIOGRAFÍA

Tim Clark, en colaboración con Alexander Osterwalder y Yves Pigneur. (2015). *Tu modelo de negocio*. Barcelona: Deusto, Grupo Planeta.

Victor Raskin, (1984). *Semantic Mechanisms of Humor*. Miami: D. Reidel Publishing Company.

[URL]: <https://www.elheraldo.co/nacional/quien-es-jaime-garzon-285291>

[URL]: http://www.transformemos.com/Quienes_Somos.html

[URL]: <http://fundacionfes.org/sitio/nuestra-fundacion/>

[URL]: <http://amigosdemiranda.org/quienes-somos2/>

[URL]: <https://bbbhumor.com/escribir-espectaculo-de-monologos-premisa-remate/>

[URL]: <http://www.miprojectopersonal.es/monologo-comico-san-valentin/>