



Universidad Tecnológica
del Norte de Guanajuato
Organismo Público Descentralizado del Gobierno del Estado
"Educación y progreso para la vida"

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL NORTE DE GUANAJUATO



Software Consulting Engineers

SCE

INTEGRADORA III

Unidad I: Business Model Canvas

Proyecto: Modelo Canvas – Software Consulting Engineers

Docente: Aguilar Mendoza Héctor Omar

Integrantes: González Ortiz Eduardo -1222100424
Palomares Barrientos Schoenstantt Andrea –
1222100455
Ramírez Romero Lucía Cristel- 1222100464
Zúñiga Abundis Omar- 1221100658

GDGS5103-E

Dolores Hidalgo C.I.N GTO a 10 de Octubre de 2025

Índice

Introducción(1 cuartilla).....	3
Marco Teórico (3 cuartillas con citas APA 7)	4
Objetivo y justificación	10
Metodología.....	14
Desarrollo	17
a) Implementación para el desarrollo de la idea	17
b) Técnicas creativas implementadas.....	17
c) Descripción de la idea de negocio	18
d) Propuesta de valor	19
e) Desarrollo del Modelo de Negocio CANVAS	20
I. Socios Clave.....	20
II. Actividades Clave	21
III. Recursos Clave.....	22
IV. Propuesta de Valor	24
V. Relación con los Clientes.....	25
VI. Canales	25
VII. Segmento de clientes	26
VIII. Estructura de costos.....	27
IX. Fuente de ingresos	28
Resultados y conclusiones.....	30
Bibliografía	36

Introducción(1 cuartilla)

Marco Teórico (3 cuartillas con citas APA 7)

Las Tecnologías de la Información y la Comunicación (Tics) se utilizan en una enorme variedad de campos, incluyendo la educación, empresas, medicina, el gobierno y la industria.

El avance constante de las Tecnologías de la Información (TI) ha transformado radicalmente la forma en que las empresas operan, interactúa con los clientes y generan valor. En este contexto, el surgimiento de modelos de negocio digitales ha impulsado una nueva economía basada en la innovación, la conectividad y la automatización. Las organizaciones que incorporan estrategias tecnológicas adecuadas no solo mejoran su productividad, sino que también alcanzan una ventaja competitiva sostenible.

En el caso de las empresas, las Tics sirven para automatizar procesos administrativos, mejorar la comunicación y colaboración entre trabajadores, y sobre todo, para analizar grandes cantidades de datos y así tomar decisiones informadas en las organizaciones.

De acuerdo al estudio de Gartner “Las principales tendencias tecnológicas estratégicas para 2023”, se espera que en 2026, un 80 % de las organizaciones de ingeniería de software establecerán sus equipos de plataforma como proveedores internos de servicios, componentes y herramientas reutilizables para la entrega de aplicaciones.

De acuerdo con O'Brien y Marakas (2020), las TI no solo deben verse como un soporte técnico, sino como un componente estratégico de los modelos organizacionales modernos. Su integración adecuada permite la creación de sistemas de información eficientes, la automatización de tareas rutinarias y el análisis de grandes volúmenes de datos para la toma de decisiones informada. En el caso de los negocios emergentes, las TI se convierten en la base para la innovación y la escalabilidad, especialmente en mercados altamente competitivos y globalizados.

La incorporación de las Tics en las empresas es un proceso que se ha acelerado en las últimas décadas. Las Tics ofrecen una gran variedad de herramientas y soluciones que pueden mejorar significativamente la eficiencia, productividad y competitividad de las organizaciones.

Sin embargo, todavía muchas empresas no dan el salto a la digitalización de sus procesos, principalmente debido a la brecha digital que esto conlleva.

La brecha digital es la desventaja competitiva que pueden tener las empresas que no utilizan las TIC en comparación con las que sí lo hacen. Las empresas que no adoptan soluciones tecnológicas de la información y comunicación, pueden tener dificultades para competir con aquellas que si las implementan al tener menos acceso a nuevos mercados, clientes y herramientas de productividad. También pueden tener una menor eficiencia en sus operaciones y una menor capacidad para adaptarse a los cambios del mercado.

Innovación y emprendimiento tecnológico

La tecnología ayuda a los emprendedores a hacer su vida más fácil: las computadoras te ayudan a tener una mayor productividad, con las redes sociales logras una mayor exposición con tus potenciales clientes, y el internet te da soluciones para buscar precios más bajos.

El emprendedor es innovador por naturaleza, busca cómo brindar servicios y soluciones a la gente de manera innovadora, y está obligado a buscar cómo innovar el modelo de negocio para que se mantenga a la vanguardia. Y la mejor manera de llegar a esto es mediante la tecnología.

El emprendimiento es cambio, un cambio que generalmente conlleva riesgos en su creación, y al emprender uno encuentra recompensas que van más allá de lo económico, como la satisfacción por haber innovado en el área de negocio a la que uno pertenece.

El emprendimiento tecnológico, según Hisrich, Peters y Shepherd (2020), se caracteriza por la creación de empresas que aprovechan los avances en TI para ofrecer soluciones diferenciadas. Estas organizaciones suelen operar bajo metodologías ágiles, modelos de negocio flexibles y estrategias de desarrollo centradas en el usuario. Además, fomentan la colaboración interdisciplinaria entre desarrolladores, diseñadores, especialistas en datos y profesionales de marketing digital.

La innovación constituye el núcleo del emprendimiento tecnológico. Schumpeter (1934) fue uno de los primeros economistas en establecer que el motor del desarrollo económico radica en la innovación, entendida como la introducción de nuevos productos, métodos o procesos en el mercado. En el contexto actual, la innovación digital no solo implica la creación de software o hardware, sino la aplicación de tecnologías existentes para resolver problemas reales de manera más eficiente.

Actualmente estamos viviendo algo que no se había visto antes: una etapa de apogeo para las startups tecnológicas en América Latina y México, y también en el caso de ambos el ascenso de unicornios cuyo enfoque ha sido el de la tecnología.

La innovación tecnológica no necesariamente tiene que ser una nueva invención, sino también una propuesta de mejora para hacer más eficaces a los modelos de negocio, redes de distribución, procesos, servicios, maneras de comunicarse e invenciones ya existentes.

Las startups tecnológicas usan la tecnología como su fuente principal para brindar la innovación que proponen. Todas las startups proponen algo nuevo, y las startups tecnológicas innovan con tecnología.

Modelo de negocio CANVAS

El modelo CANVAS, creado por Osterwalder y Pigneur (2010), es una herramienta de gestión estratégica que permite visualizar, diseñar y analizar modelos de negocio de manera estructurada. Está compuesto por nueve bloques que representan los elementos esenciales de cualquier organización:

- Segmentos de clientes
- Propuesta de valor
- Canales, relaciones con los clientes
- Fuentes de ingresos
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios estratégicos
- Estructura de costos.

El principal objetivo del modelo CANVAS es simplificar la planificación empresarial mediante un formato visual que facilite la comprensión y comunicación del modelo de negocio. De acuerdo con Blank y Dorf (2020), este lienzo es especialmente útil en etapas iniciales de proyectos tecnológicos, ya que ayuda a los emprendedores a validar su propuesta de valor y ajustar sus estrategias conforme obtienen retroalimentación del mercado.

Cada uno de los nueve bloques tiene una función estratégica:

- Segmentos de mercado

Con este primer bloque detallaremos toda la información que tengamos sobre el segmento de cliente al que nos dirijamos. ¿Quién es mi cliente? ¿A quién me dirijo? Además, si existiera más de un segmento también deberíamos detallarlo. Piensa en un medio de comunicación: por un lado, tendríamos lectores y por otro, empresas interesadas en insertar publicidad en él.

- Propuesta de valor

En este punto debemos explicar qué necesidades cubrimos en nuestro segmento de mercado, detallando qué productos y/o servicios ofrecemos y cómo nos diferenciamos de nuestra competencia. Esa diferenciación nos dará una ventaja competitiva que puede ser de diferentes tipos: de coste, de producto o de transacción (según el acceso de tus clientes a la compra de tus productos).

- Canal

¿Cómo podrán comprar nuestro producto? O, lo que es lo mismo, cómo haremos llegar nuestra propuesta de valor a nuestros diferentes clientes. Aquí debemos tener en cuenta cómo vamos a distribuirlo, sobre todo si en nuestro modelo de negocio nos comprometemos a trabajar en plazos muy cortos.

- Relación con el cliente

Piensa si tus clientes requieren un trato personalizado y exclusivo, si va a existir una relación personal con ellos o si vas a automatizarlo, por ejemplo. Tienes que tener en cuenta que la relación con tus

clientes debe ser siempre acorde con el mensaje de tu marca. ¿Cómo crees que podrías captar nuevos clientes y cuál es la mejor manera de relacionarte con ellos?

- Fuentes de ingresos

Ha llegado el momento de definir cómo generar recursos con lo que tienes que ofrecer al mundo. No solamente tienes que pensar a qué precio vender tus productos, sino establecer cuánto crees que están dispuestos a pagar tus clientes por aquello que ofreces. Por lo tanto, debes tratar de que tu empresa sea rentable sin olvidarte de ponerte en el lugar del consumidor.

- Actividades clave

Este apartado establece todo lo necesario para llevar a cabo tu propuesta de valor, aclarando las actividades necesarias para lanzar tu propuesta de valor. Aquí debes hablar de la producción, la solución de problemas y la plataforma que necesites utilizar.

- Recursos clave

Para que funcione el modelo de negocio hace falta una serie de recursos físicos y materiales, como patentes o derechos de autor, además de humanos y financieros. En este apartado debes detallar qué necesitas para desarrollar tu propuesta, relación con el cliente y canal.

- Socios clave

¿Cuáles van a ser tus alianzas estratégicas para desarrollar tu modelo de negocio? Tus socios y proveedores deben estar presentes en este punto, algo esencial para que el proyecto sea viable y que valores su potencial de crecimiento.

- Estructuras de coste

Define los costes más importantes de tus actividades y recursos claves. Es importante que tengas en mente opciones como bajar el precio del producto y automatizar la producción o trabajar en la creación de valor para el consumidor cuando sea necesario ajustar los costes.

El modelo CANVAS se ha convertido en una herramienta de referencia para startups y pequeñas empresas, debido a su flexibilidad y claridad conceptual. Permite realizar ajustes dinámicos y fomentar la creatividad empresarial al mismo tiempo que se mantiene una visión integral de los factores económicos y tecnológicos que intervienen en la operación del negocio.

Aplicación del modelo CANVAS en negocios tecnológicos

En el ámbito de las TI, el modelo CANVAS adquiere especial relevancia porque permite al emprendedor alinear los recursos tecnológicos con las necesidades del mercado. Según Osterwalder et al. (2014), los proyectos tecnológicos deben centrarse en el usuario final y construir propuestas de valor basadas en la utilidad, la accesibilidad y la diferenciación.

Por ejemplo, las empresas dedicadas al desarrollo de software o aplicaciones móviles pueden usar CANVAS para definir sus segmentos de clientes (usuarios individuales o corporativos), diseñar propuestas de valor centradas en la experiencia del usuario, y determinar los canales de distribución digital (tiendas de aplicaciones, plataformas web, redes sociales, etc.).

Además, este modelo fomenta la creación de ecosistemas colaborativos, donde los socios estratégicos como proveedores de hosting, plataformas de pago y agencias de marketing digital juegan un papel clave en el fortalecimiento de la cadena de valor. De esta manera, el modelo CANVAS se convierte no solo en una herramienta de planificación, sino también en un mapa de relaciones tecnológicas que guían el crecimiento sostenible del negocio.

En conclusión, el marco teórico sustenta que la combinación entre innovación tecnológica, metodologías ágiles y el modelo CANVAS permite desarrollar ideas de negocio sólidas, sostenibles y adaptables al entorno digital. Esta integración favorece la creación de empresas con propuestas de valor centradas en el cliente, capaces de responder a las necesidades actuales del mercado y de aprovechar las oportunidades que ofrece la era digital.

Objetivo y justificación

Desarrollar una propuesta de negocio basada en Tecnologías de la Información que ofrezca soluciones digitales bilingües (inglés-español) orientadas a emprendedores latinos en Estados Unidos, mediante el diseño e implementación de un modelo de negocio estructurado bajo el enfoque del modelo CANVAS, con el fin de fortalecer su presencia en línea, optimizar sus procesos tecnológicos y promover su integración en la economía digital.

Objetivos específicos:

- Analizar las necesidades tecnológicas y comunicativas de los emprendedores latinos en el contexto estadounidense.
- Diseñar una propuesta de valor innovadora que combine desarrollo web, soporte técnico y capacitación bilingüe.
- Aplicar el modelo CANVAS como herramienta de planificación estratégica para la definición de los componentes esenciales del negocio.
- Promover la inclusión tecnológica y cultural a través de soluciones accesibles y adaptadas al idioma y cultura del cliente.
- Generar un esquema de sostenibilidad económica y operativa que permita la escalabilidad del proyecto a mediano plazo.

Justificación del proyecto

En la actualidad, la digitalización es un componente esencial para la supervivencia y el crecimiento de cualquier empresa o emprendimiento. Sin embargo, uno de los principales retos que enfrentan los emprendedores latinos en Estados Unidos es la brecha tecnológica y lingüística que limita su capacidad para competir en igualdad de condiciones con otros negocios ya establecidos en el entorno digital.

Según datos de la U.S. Small Business Administration (2023), más del 35% de las pequeñas empresas latinas en Estados Unidos no cuentan con una página web funcional ni con presencia activa en redes sociales. Esta carencia se debe, principalmente, a la falta de acceso a servicios tecnológicos bilingües y a la escasez de asesoría especializada en estrategias digitales. En consecuencia, muchos emprendedores enfrentan dificultades para promocionar sus productos, gestionar clientes y aumentar su visibilidad comercial.

El proyecto propuesto surge como respuesta a esta problemática, ofreciendo servicios tecnológicos personalizados que se adapten al contexto cultural y económico del público objetivo. La empresa busca posicionarse como una consultoría tecnológica bilingüe, centrada en el diseño de sitios web, aplicaciones móviles y estrategias digitales que integren herramientas modernas de comunicación, posicionamiento y soporte técnico continuo.

El uso de tecnologías como React, Angular, .NET y Blazor, junto con servicios en la nube (Google Cloud, AWS), permitirá ofrecer soluciones escalables, seguras y adaptadas a las necesidades de cada cliente. Además, la incorporación de plataformas de pago seguras (Stripe, PayPal, Square) y herramientas de comunicación digital (Zoom, WhatsApp Business, correo electrónico) facilitará la interacción fluida y profesional entre la empresa y sus clientes, asegurando una experiencia integral de servicio.

Desde una perspectiva social y económica, la propuesta también contribuye a la inclusión digital y al fortalecimiento de la comunidad latina emprendedora. Al ofrecer capacitación en español e inglés, soporte técnico accesible 24/7 y precios competitivos, el proyecto promueve la equidad tecnológica y la participación activa de sectores tradicionalmente marginados en el ámbito digital. Esto no solo mejora las oportunidades de negocio, sino que fomenta el desarrollo de habilidades tecnológicas entre los usuarios.

En el ámbito académico y metodológico, el proyecto aplica el modelo de negocio CANVAS como herramienta para estructurar y visualizar la propuesta. Este modelo facilita la identificación de los segmentos de clientes, la formulación de la propuesta de valor, la definición de los canales de distribución, la determinación de recursos clave, y el análisis de costos e ingresos. Gracias a su enfoque integral, el modelo CANVAS permite tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia, reduciendo riesgos y optimizando la gestión del negocio.

La propuesta también se justifica desde el punto de vista de la innovación tecnológica. En lugar de ofrecer soluciones genéricas, el modelo se enfoca en desarrollar productos personalizados por tipo de negocio, tales como páginas web para servicios de limpieza, transporte, carpintería, construcción o comida, todos adaptados visual y funcionalmente a las necesidades del cliente. Asimismo, la

característica bilingüe se convierte en un elemento diferenciador del mercado, ya que elimina barreras idiomáticas y amplía el alcance del negocio hacia audiencias más amplias en Estados Unidos.

Otro aspecto fundamental que sustenta el proyecto es la incorporación de una estrategia de soporte y acompañamiento. A diferencia de las agencias tradicionales que entregan un producto final y concluyen el servicio, esta propuesta ofrece soporte postventa durante un año, incluyendo mantenimiento, actualizaciones y asesoría técnica. Esta práctica fortalece la confianza del cliente y garantiza la fidelización, generando una relación de largo plazo que incrementa los ingresos recurrentes y el valor del cliente (Customer Lifetime Value).

Desde el punto de vista operativo, el negocio se basa en un equipo multidisciplinario conformado por desarrolladores, diseñadores, gestores de contenido y especialistas en marketing digital. Este enfoque colaborativo permite ofrecer soluciones completas y coherentes que combinan aspectos técnicos, visuales y comunicativos. Además, se fomentan alianzas con proveedores de hosting, agencias de marketing, traductores y creadores de contenido bilingüe, lo que refuerza la capacidad de respuesta y la cobertura del servicio.

En términos de sostenibilidad económica, el modelo proyecta una estructura de ingresos diversificada, que incluye pagos por proyecto, suscripciones de mantenimiento, desarrollo de nuevas funcionalidades y servicios de marketing digital. Esta diversificación garantiza la viabilidad financiera del negocio a mediano plazo y permite reinvertir en innovación y capacitación tecnológica.

Por último, la justificación ética y social del proyecto radica en su compromiso con el desarrollo humano y la responsabilidad social empresarial. Al impulsar la digitalización de emprendedores latinos, se promueve la inclusión económica, el acceso equitativo a la tecnología y la reducción de brechas digitales. Este impacto positivo contribuye al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), particularmente el ODS 8 (trabajo decente y crecimiento económico) y el ODS 9 (industria, innovación e infraestructura).

En conclusión, el proyecto se justifica plenamente por su viabilidad técnica, pertinencia social e impacto económico. Su enfoque bilingüe, su estructura basada en el modelo CANVAS y su orientación hacia la

innovación tecnológica lo convierten en una propuesta sólida, coherente y alineada con las demandas actuales del mercado digital. A través de la implementación de soluciones tecnológicas accesibles y personalizadas, se busca fortalecer la competitividad de la comunidad latina en Estados Unidos, consolidando un modelo empresarial que combina sostenibilidad, inclusión y transformación digital.

Metodología

La metodología empleada para el desarrollo de esta propuesta de negocio con enfoque en Tecnologías de la Información se fundamenta en un enfoque mixto que combina técnicas creativas, análisis de mercado, diseño de modelo de negocio (CANVAS) y aplicación de metodologías ágiles. Este proceso metodológico se estructuró en cuatro etapas principales: generación de la idea, validación del concepto, diseño del modelo CANVAS e implementación preliminar del plan estratégico. Cada una de estas etapas permitió construir una propuesta sólida, viable y coherente con las necesidades detectadas en el entorno digital actual.

Generación de la idea

La primera fase se centró en la creación y definición del concepto base del negocio. Para ello, se aplicaron diversas técnicas creativas orientadas a estimular la innovación y detectar oportunidades reales de emprendimiento dentro del sector tecnológico. Entre las técnicas empleadas destacan:

- Lluvia de ideas (Brainstorming): Se realizaron sesiones colaborativas donde se propusieron distintas ideas de negocio relacionadas con software, aplicaciones móviles, plataformas de servicios y soluciones digitales. Posteriormente, se seleccionaron aquellas que ofrecían mayor potencial de impacto social y viabilidad técnica.
- Análisis de tendencias tecnológicas: Se revisaron informes de mercado (Statista, Gartner, OCDE) sobre las áreas de mayor crecimiento en servicios tecnológicos, como la digitalización de negocios locales, comercio electrónico, automatización y consultoría digital bilingüe.
- Observación del usuario: Se realizó un diagnóstico exploratorio de las necesidades tecnológicas de emprendedores latinos en Estados Unidos, identificando carencias en diseño web, posicionamiento digital y comunicación en inglés.

A partir de este análisis, se detectó una oportunidad clara, el desarrollo de una empresa dedicada a ofrecer soluciones tecnológicas bilingües (inglés-español) personalizadas para pequeños negocios y emprendedores. Esta idea fue elegida por su pertinencia cultural, su escalabilidad y su impacto social, pues permite a la comunidad latina integrarse al entorno digital de manera competitiva y accesible.

Diseño del modelo de negocio CANVAS

El siguiente paso metodológico consistió en diseñar el modelo CANVAS, herramienta clave para estructurar el negocio de manera integral. Se desarrollaron los nueve bloques del lienzo empresarial, cada uno fundamentado en la investigación y análisis previos:

- Segmentos de clientes: emprendedores latinos, pequeñas empresas y negocios locales en EE. UU. que requieren digitalización y servicios tecnológicos bilingües.
- Propuesta de valor: desarrollo de soluciones digitales accesibles, personalizadas y bilingües, con atención humana y soporte continuo.
- Canales de distribución: plataformas digitales (sitio web, redes sociales, correo electrónico), campañas publicitarias y referidos.
- Relaciones con los clientes: servicio postventa, asesorías personalizadas, soporte técnico 24/7 y programas de fidelización.
- Flujos de ingresos: pago por proyecto, planes de mantenimiento mensual y servicios complementarios (marketing, actualizaciones, hosting).
- Recursos clave: personal especializado en desarrollo web, servidores, herramientas de diseño, plataformas de pago y software de gestión.
- Actividades clave: diseño y mantenimiento de sitios web, capacitación digital, atención al cliente y gestión de marketing.
- Aliados estratégicos: proveedores de hosting, agencias de marketing, traductores bilingües y empresas de telecomunicaciones.
- Estructura de costos: salarios, licencias de software, infraestructura tecnológica, publicidad digital y costos administrativos.

La elaboración de este modelo permitió visualizar con claridad la interdependencia entre los diferentes elementos del negocio, facilitando la toma de decisiones estratégicas. Además, se implementó un esquema de evaluación iterativa, donde cada bloque se revisó y ajustó según la retroalimentación del público objetivo y la evolución del entorno digital.

Implementación preliminar y planificación operativa

La fase final de la metodología consistió en diseñar un plan operativo preliminar para la puesta en marcha del negocio. Se definieron los roles del equipo de trabajo, los recursos iniciales, el cronograma de actividades y las estrategias de marketing digital.

Para la gestión del desarrollo se propuso el uso de metodologías ágiles, especialmente Scrum, que permite una organización flexible y colaborativa. A través de sprints semanales, el equipo puede planificar, desarrollar y revisar avances de manera continua, garantizando la calidad del producto final.

Asimismo, se establecieron indicadores de desempeño (KPI) para medir el éxito de la propuesta, tales como: número de clientes atendidos, tasa de retención, satisfacción del cliente, crecimiento de ingresos y tráfico web. Estos indicadores servirán para evaluar el impacto y la sostenibilidad del proyecto a mediano plazo.

Consideraciones éticas y de sostenibilidad

La metodología también incorporó un enfoque ético y sostenible. Todos los servicios ofrecidos promueven la inclusión digital y el respeto a la diversidad lingüística y cultural. Además, se fomenta la educación tecnológica mediante capacitaciones gratuitas y contenido informativo que ayude a los emprendedores a comprender y aprovechar las herramientas digitales.

El proyecto, en su fase de desarrollo, procura mantener prácticas responsables con el medio ambiente y la comunidad, priorizando el uso de herramientas en la nube para reducir el consumo de recursos físicos, y colaborando con talento local para generar empleo y fortalecer la economía de la comunidad hispana.

En conclusión, la metodología adoptada permitió desarrollar una propuesta de negocio sólida, estructurada y sustentable, basada en la aplicación de técnicas creativas, herramientas de gestión y modelos innovadores de emprendimiento tecnológico. La combinación de enfoques creativo, ágil, estratégico y ético garantizó que la idea evolucionara desde una simple hipótesis hasta un modelo de negocio viable y con potencial de impacto económico y social.

Desarrollo

a) Implementación para el desarrollo de la idea

Software Consulting Engineers (SCE) es una empresa dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas a medida, cuyo enfoque combina la ingeniería de software, la consultoría estratégica y la transformación digital. Su misión es ayudar a las organizaciones y emprendedores a optimizar sus procesos, mejorar su productividad y alcanzar sus objetivos tecnológicos de manera eficiente.

El modelo de negocio de SCE surge con la finalidad de brindar un servicio integral de desarrollo de software, páginas web y aplicaciones móviles, enfocado principalmente en emprendedores latinos y mexicanos residentes en Estados Unidos. Estos clientes suelen enfrentar barreras tecnológicas, lingüísticas y económicas que les impiden aprovechar las ventajas del mundo digital.

La empresa busca eliminar esas barreras ofreciendo soluciones digitales personalizadas, bilingües (español e inglés) y accesibles, diseñadas específicamente para distintos tipos de negocios: construcción, comida, limpieza, transporte y servicios tecnológicos, entre otros.

A diferencia de otras agencias que solo entregan un producto final, SCE acompaña a sus clientes durante todo el proceso, ofreciendo capacitación, soporte y mantenimiento continuo, asegurando que cada usuario aproveche al máximo la tecnología que adquiere.

b) Técnicas creativas implementadas

Para desarrollar esta propuesta, se emplearon diversas técnicas creativas y de análisis estratégico que permitieron convertir una necesidad detectada en una oportunidad de negocio concreta.

En primer lugar, se aplicó la técnica de tormenta de ideas (brainstorming) para generar propuestas de negocio relacionadas con el ámbito de la tecnología. De ese ejercicio surgió el interés por atender a un mercado desatendido: el de los emprendedores latinos en EE. UU. que buscan digitalizar sus negocios pero carecen de apoyo técnico o comprensión del idioma.

Posteriormente, se utilizó el mapa de empatía, herramienta que permitió profundizar en las características y emociones del cliente ideal. A través de esta técnica se identificaron sus principales frustraciones (dificultad para usar tecnología, desconfianza en empresas que no hablan español, precios elevados) y sus motivaciones (querer crecer, formalizar su negocio y llegar a más clientes).

También se realizó un análisis de tendencias del mercado digital, donde se observó el crecimiento del comercio electrónico y la demanda de soluciones tecnológicas rápidas, escalables y accesibles.

Finalmente, mediante un benchmarking de agencias tecnológicas en México y Estados Unidos, se detectó que la mayoría no ofrecen servicios bilingües ni acompañamiento postventa. Este hallazgo confirmó la oportunidad de diferenciarse creando una agencia que combine tecnología moderna con cercanía cultural y atención en el idioma del cliente.

c) Descripción de la idea de negocio

SCE es una empresa especializada en el desarrollo de soluciones tecnológicas personalizadas, enfocada en acompañar a emprendedores y negocios latinos en Estados Unidos en su proceso de transformación digital. Nuestra misión es impulsar su crecimiento mediante herramientas tecnológicas accesibles, modernas y adaptadas a sus necesidades reales.

Combinamos la ingeniería de software, la consultoría estratégica y la transformación digital para ofrecer soluciones completas que van desde el diseño de páginas web, aplicaciones móviles y plataformas de gestión, hasta la asesoría en posicionamiento digital y la automatización de procesos internos.

A través de un modelo flexible, brindamos paquetes tecnológicos adaptados a cada tipo de negocio, como empresas de construcción, servicios, transporte, limpieza, comida o comercio local, con el objetivo de que cada cliente cuente con una presencia digital sólida, profesional y escalable.

Nuestro enfoque se centra en hacer la tecnología accesible y comprensible, ofreciendo soporte y capacitación en español para que los clientes puedan administrar sus herramientas con confianza.

Además, garantizamos entregas rápidas y soluciones listas en menos de una semana, manteniendo altos estándares de calidad y personalización.

SCE busca posicionarse como el aliado tecnológico de confianza para la comunidad latina, ayudándolos a modernizar sus negocios, aumentar su visibilidad en línea y atraer más clientes, todo bajo un modelo justo, transparente y cercano.

d) Propuesta de valor

La propuesta de valor de SCE (Soluciones y Consultoría Estratégica) se centra en ofrecer soluciones tecnológicas personalizadas que impulsen la transformación digital de los negocios latinos en Estados Unidos. Nuestro objetivo es que cada cliente logre modernizar su operación, fortalecer su presencia en línea y aumentar su competitividad, mediante herramientas accesibles, profesionales y adaptadas a sus necesidades.

En SCE entendemos que muchos emprendedores y pequeñas empresas enfrentan dificultades para acceder a tecnología de calidad debido a los altos costos, las barreras del idioma o la falta de conocimiento técnico. Por ello, desarrollamos un enfoque centrado en la simplicidad, accesibilidad y acompañamiento constante, ofreciendo soluciones completas que integran desarrollo de software, diseño web, consultoría estratégica y soporte técnico en español.

Nuestra propuesta de valor se sustenta en los siguientes pilares:

- **Desarrollo a medida:** Creamos páginas web, aplicaciones y sistemas personalizados que reflejan la identidad y necesidades de cada negocio.
- **Presencia digital bilingüe:** Todos nuestros proyectos incluyen versiones en inglés y español sin costo adicional, facilitando la comunicación con una audiencia más amplia.
- **Paquetes personalizados por tipo de negocio:** Diseñamos soluciones específicas para sectores como construcción, limpieza, transporte, comida o servicios técnicos, optimizando su funcionamiento y visibilidad.
- **Entrega rápida y escalable:** Garantizamos resultados profesionales listos en 7 días, con opciones que crecen junto con el negocio.

- Soporte y capacitación en español 24/7: Acompañamos a cada cliente durante y después de la implementación, asegurando que puedan manejar la tecnología con confianza.
- Consultoría estratégica y marketing digital: Ayudamos a nuestros clientes a proyectar una imagen profesional, mejorar su posicionamiento en línea y atraer más clientes potenciales.

El principal diferenciador de SCE radica en su atención personalizada y culturalmente cercana, entendiendo las necesidades y aspiraciones del mercado latino. No solo desarrollamos software, sino que construimos soluciones que conectan a los negocios con sus clientes, digitalizan su operación y abren nuevas oportunidades de crecimiento.

e) Desarrollo del Modelo de Negocio CANVAS

Nuestra empresa, SCE (Soluciones Computacionales y Estratégicas), está dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas a medida. Combinamos la ingeniería de software, la consultoría estratégica y la transformación digital para ayudar a las organizaciones a optimizar sus procesos, mejorar su productividad y alcanzar sus objetivos tecnológicos de manera eficiente.

I. Socios Clave

Nuestros socios estratégicos son esenciales para garantizar la calidad, rapidez y estabilidad de cada proyecto. Entre ellos se encuentran los proveedores de hosting y dominios como GoDaddy, Hostinger, Google Cloud y AWS, que aseguran la disponibilidad y seguridad de los sitios y aplicaciones. También colaboramos con plataformas y frameworks de desarrollo como React, Angular, .NET y Blazor, que nos permiten crear productos modernos y eficientes.

Trabajamos con freelancers de marketing digital que apoyan en la difusión y posicionamiento en redes (Facebook Ads, SEO, campañas digitales), así como con traductores y creadores de contenido bilingüe (inglés-español) que garantizan que nuestras soluciones sean accesibles y atractivas para el público latino e hispano en Estados Unidos.

Además, mantenemos alianzas con asociaciones y comunidades latinas para generar vínculos y fortalecer la confianza de nuestros clientes.

Completan nuestra red los proveedores de pasarelas de pago seguras como PayPal, Stripe y Square, junto con herramientas de comunicación y soporte como Zoom, WhatsApp Business, correo electrónico y Facebook, que facilitan el contacto directo y la atención personalizada.

II. Actividades Clave

Las actividades clave de Software Consulting Engineers (SCE) están orientadas a garantizar que cada cliente reciba una solución tecnológica funcional, atractiva, personalizada y, sobre todo, útil para el crecimiento real de su negocio. Estas actividades no solo abarcan el desarrollo técnico, sino también el acompañamiento, el soporte y la estrategia digital integral que diferencia a SCE de otras empresas de desarrollo de software.

En primer lugar, una de las actividades centrales es el desarrollo de sitios web y aplicaciones móviles personalizadas, adaptadas al tipo de negocio y al público objetivo de cada cliente. Este proceso implica la planificación, diseño, programación y despliegue de soluciones digitales a medida, utilizando frameworks modernos como React, Angular, .NET y Blazor, lo cual garantiza alto rendimiento, escalabilidad y compatibilidad con diversos dispositivos. Además, todas las soluciones se desarrollan en formato bilingüe (español e inglés) sin costo adicional, con el propósito de que los emprendedores latinos puedan conectar tanto con la comunidad hispana como con el público angloparlante en Estados Unidos. Esta característica es clave, ya que elimina barreras lingüísticas y amplía el alcance comercial de los negocios.

Otra actividad fundamental es el diseño y branding adaptado a cada cliente, que abarca la creación de logotipos, paletas de colores, tipografías y estilos visuales coherentes con la identidad del negocio. Esta tarea es esencial porque la presencia digital de una empresa no solo depende de su funcionalidad técnica, sino también de su imagen y capacidad para generar confianza. En este sentido, SCE busca ofrecer una estética profesional, moderna y alineada con los valores de cada cliente, de modo que su sitio web o aplicación se convierta en una extensión de su marca.

La capacitación y soporte técnico en español 24/7 representa otra actividad clave y una de las principales fortalezas de SCE. A diferencia de muchas empresas que entregan el producto final y se retiran, SCE acompaña a cada cliente durante todo el proceso de aprendizaje y adaptación tecnológica. Esto incluye sesiones de capacitación por videollamada, tutoriales personalizados y asistencia técnica

disponible las 24 horas del día. Esta actividad garantiza que los clientes puedan administrar su sitio o aplicación con autonomía, comprendiendo cómo actualizar su contenido, responder a usuarios o mejorar su visibilidad en línea.

Además, SCE ofrece gestión de redes sociales y contenido digital, enfocándose en plataformas como Facebook y WhatsApp Business, que son ampliamente utilizadas por la comunidad latina. A través de esta actividad, se optimiza la presencia en línea del negocio mediante la creación de publicaciones, campañas de promoción y estrategias de interacción con los clientes finales. Esto permite fortalecer la marca, aumentar la visibilidad y generar más oportunidades de venta.

Otra actividad destacada es la entrega rápida y escalable de proyectos, un compromiso esencial dentro de la propuesta de valor. Los desarrollos iniciales se entregan en un plazo aproximado de 15 días, garantizando rapidez sin sacrificar la calidad. A su vez, cada proyecto está diseñado para crecer y evolucionar con el tiempo, permitiendo la adición de nuevas funciones o módulos según las necesidades del cliente. Este enfoque de escalabilidad da a los emprendedores la posibilidad de empezar con una inversión accesible e ir ampliando sus capacidades digitales conforme su negocio crece.

Finalmente, SCE desarrolla estrategias de marketing digital y captación de clientes, tanto para su propia empresa como para los negocios de sus clientes. Estas estrategias incluyen el uso de campañas publicitarias, posicionamiento SEO, contenido educativo y programas de referidos. Gracias a estas actividades, la empresa no solo logra atraer nuevos clientes, sino también fidelizar a los existentes mediante una experiencia de atención personalizada, continua y de confianza.

En conjunto, todas estas actividades permiten que SCE cumpla de manera efectiva con su propuesta de valor, diferenciándose de la competencia por su atención personalizada, soporte constante, accesibilidad lingüística y orientación al crecimiento sostenible de los emprendedores latinos.

III. Recursos Clave

Los recursos clave de Software Consulting Engineers (SCE) son aquellos elementos humanos, tecnológicos y financieros que permiten el funcionamiento eficiente del negocio y la ejecución exitosa

de su propuesta de valor. Estos recursos son indispensables para ofrecer servicios de calidad, cumplir con los plazos establecidos y garantizar la satisfacción de los clientes.

En primer lugar, los recursos humanos representan el pilar fundamental de la empresa. SCE cuenta con un equipo multidisciplinario conformado por desarrolladores, diseñadores gráficos, consultores tecnológicos y personal de soporte en español, quienes trabajan de manera colaborativa para crear soluciones digitales funcionales, atractivas y personalizadas. Los gestores de proyectos se encargan de coordinar las tareas, supervisar los avances y asegurar la calidad final de cada entrega. Además, el equipo de soporte técnico cumple un papel esencial al mantener la comunicación constante con los clientes y garantizar que cada usuario comprenda cómo utilizar las herramientas tecnológicas entregadas.

En segundo lugar, los recursos tecnológicos son otro factor clave en el modelo de negocio. La empresa utiliza herramientas modernas de desarrollo como React, Angular, .NET y Blazor, que permiten crear aplicaciones rápidas, seguras y escalables. También se utilizan IDEs profesionales (Visual Studio Code, WebStorm), CMS (WordPress, Strapi) y software gráfico (Figma, Adobe XD) para el diseño visual y la experiencia del usuario. Adicionalmente, SCE invierte en infraestructura digital mediante servicios de hosting, dominios, certificados SSL, bases de datos seguras y correos corporativos, garantizando un entorno confiable y profesional para los clientes.

El tercer componente son los recursos financieros, que proporcionan la estabilidad necesaria para mantener las operaciones y escalar el negocio. Estos recursos provienen de la inversión inicial, los ingresos por desarrollo de proyectos, contratos de mantenimiento y servicios adicionales. SCE administra cuidadosamente estos fondos para sostener los costos fijos de infraestructura, licencias, marketing y pago al personal, además de destinar parte del capital a la innovación tecnológica y la mejora continua de sus servicios.

Finalmente, SCE también cuenta con recursos relacionales y estratégicos, como su red de alianzas con proveedores de hosting (GoDaddy, Hostinger, Google Cloud, AWS), plataformas de pago seguras (PayPal, Stripe, Square) y agencias de marketing digital. Estas asociaciones permiten a la empresa ofrecer soluciones completas e integradas, potenciando el valor entregado al cliente final.

IV. Propuesta de Valor

La propuesta de valor de Software Consulting Engineers (SCE) se centra en brindar soluciones tecnológicas accesibles, personalizadas y adaptadas a las necesidades reales de los emprendedores mexicanos y latinos en Estados Unidos. Su objetivo principal es impulsar la digitalización de negocios pequeños y medianos, ofreciendo herramientas que les permitan crecer, profesionalizar su imagen y atraer más clientes.

Una de las características más destacadas de la propuesta de SCE es la creación de páginas web y aplicaciones móviles bilingües (inglés-español) sin costo adicional. Esta ventaja competitiva elimina las barreras lingüísticas que suelen limitar a muchos emprendedores latinos en EE. UU., facilitando su conexión con una clientela más amplia y diversa.

Además, SCE ofrece paquetes personalizados según el tipo de negocio, adaptando el diseño, las funciones y el contenido a sectores específicos como la construcción, la comida, los servicios, la limpieza o los oficios tecnológicos. Esta personalización permite que cada cliente reciba una solución alineada con su rubro, logrando una presencia digital coherente y funcional.

Otra parte esencial de la propuesta de valor es el soporte y la capacitación en español e inglés disponibles las 24 horas del día, lo cual garantiza que los clientes no solo reciban un producto tecnológico, sino también el conocimiento necesario para administrarlo y aprovecharlo plenamente. De esta manera, SCE no se limita a desarrollar software, sino que se convierte en un aliado estratégico para el crecimiento del negocio.

Asimismo, la empresa brinda una garantía de soporte gratuito durante el primer año de cada proyecto, ofreciendo mantenimiento, asesoría técnica y actualización de contenido sin costo adicional. Esta práctica refuerza la confianza del cliente y demuestra el compromiso de la empresa con la calidad y la satisfacción a largo plazo.

Finalmente, SCE incluye promociones periódicas para mantenimiento y soporte extendido, fomentando la fidelización de sus clientes y asegurando una relación continua basada en el acompañamiento, la transparencia y la mejora constante.

V. Relación con los Clientes

La relación con los clientes en Software Consulting Engineers (SCE) se basa en la atención personalizada, la comunicación constante y el soporte postventa continuo. Desde el primer contacto, la empresa busca establecer una conexión cercana con el cliente, comprendiendo sus necesidades, objetivos y características particulares de su negocio.

El proceso de atención inicia con una entrevista o reunión virtual donde se analizan los requerimientos del cliente, se ofrece asesoría técnica y se define el alcance del proyecto. Durante el desarrollo, SCE mantiene una comunicación fluida mediante videollamadas, correo electrónico o WhatsApp Business, lo que permite revisar avances, realizar correcciones y garantizar que el resultado final cumpla con las expectativas.

Una vez entregado el producto, la empresa continúa su acompañamiento a través de soporte técnico post-entrega, disponible de manera continua para resolver dudas, realizar ajustes o incorporar nuevas funcionalidades. Este enfoque asegura que los clientes se sientan respaldados incluso después de la entrega, fortaleciendo la confianza y promoviendo relaciones a largo plazo.

Además, SCE elabora reportes periódicos sobre el rendimiento de los sitios web y aplicaciones, ofreciendo sugerencias de mejora y estrategias para aumentar el alcance digital. Gracias a este modelo de atención personalizada, los clientes no solo adquieren un servicio tecnológico, sino también un aliado estratégico que los guía en su proceso de transformación digital.

VI. Canales

Los canales de comunicación y distribución de Software Consulting Engineers (SCE) son seleccionados cuidadosamente para mantener una interacción directa, cercana y accesible con su público meta: los emprendedores latinos en Estados Unidos.

El canal principal de contacto son las videollamadas a través de plataformas como Zoom, Google Meet o Microsoft Teams, donde se realizan presentaciones de los servicios, demostraciones de productos, reuniones de avance y sesiones de capacitación personalizadas. Estas herramientas permiten una comunicación cara a cara, incluso a distancia, y refuerzan la confianza con el cliente.

Otro canal fundamental es WhatsApp Business, el medio preferido por muchos emprendedores latinos por su rapidez y practicidad. A través de esta aplicación, SCE mantiene comunicación inmediata con sus clientes para resolver dudas, enviar avances, coordinar entregas y brindar atención personalizada en todo momento.

La página de Facebook de la empresa también funciona como un canal estratégico de marketing y atención. En ella se publican proyectos realizados, promociones, testimonios de clientes y contenido educativo sobre tecnología y emprendimiento. Esta red social facilita el contacto con nuevos clientes y fortalece la comunidad digital de SCE, especialmente dentro del público latino.

Finalmente, SCE utiliza el correo electrónico corporativo para la gestión formal de cotizaciones, facturación, soporte técnico y envío de documentos. Este canal garantiza profesionalismo y registro de todas las interacciones.

VII. Segmento de clientes

El segmento de clientes de Software Consulting Engineers (SCE) está conformado principalmente por emprendedores, pequeñas empresas y trabajadores independientes de origen latino que residen en Estados Unidos y que desean fortalecer su presencia digital para aumentar sus ventas, mejorar su imagen y llegar a más clientes. Este grupo enfrenta diversos retos tecnológicos y de comunicación, como la falta de conocimientos técnicos, barreras lingüísticas y limitaciones económicas para acceder a servicios profesionales de desarrollo web o de software.

En este sentido, SCE ha identificado que una gran parte de los emprendedores latinos que poseen pequeños negocios —como taquerías, estéticas, empresas de limpieza, carpinterías, talleres mecánicos o servicios de jardinería— carecen de una página web o presencia profesional en línea. Esto limita su visibilidad en buscadores, su acceso a nuevos mercados y la confianza de los clientes potenciales. Por ello, SCE ofrece una solución tecnológica completa, asequible y adaptada culturalmente, que les permite digitalizar su negocio de manera sencilla y efectiva.

Dentro del segmento también se incluyen profesionistas y consultores independientes, como abogados, contadores, diseñadores o agentes de seguros, quienes buscan mejorar su imagen profesional mediante un sitio web personal o corporativo. Para este grupo, SCE ofrece servicios de branding digital, optimización SEO y asesoría en estrategias de posicionamiento en línea.

Asimismo, SCE contempla un segmento secundario compuesto por pequeñas y medianas empresas mexicanas que desean expandir sus operaciones o servicios al mercado estadounidense. Este grupo encuentra en SCE un aliado estratégico que les brinda soporte bilingüe, desarrollo de sitios web internacionales y asesoría sobre herramientas digitales para comercio electrónico o marketing.

VIII. Estructura de costos

La estructura de costos de Software Consulting Engineers (SCE) está diseñada para garantizar la sostenibilidad económica del negocio y al mismo tiempo mantener precios competitivos para su público objetivo. Los costos se dividen en costos fijos y costos variables, los cuales reflejan las operaciones diarias y el crecimiento proyectado de la empresa.

Entre los costos fijos se encuentran los gastos relacionados con la infraestructura tecnológica y administrativa necesaria para operar. Esto incluye el pago de hosting web, dominios, certificados SSL, suscripciones a herramientas de desarrollo (como Visual Studio, Figma o GitHub), así como los servicios de almacenamiento en la nube y las licencias de software utilizadas por el equipo. También se consideran los honorarios del personal que labora de manera permanente en la empresa, como programadores, diseñadores y personal de soporte técnico.

Por otro lado, los costos variables dependen directamente del volumen de proyectos en ejecución. Estos incluyen el pago a colaboradores externos o freelancers, la compra de plantillas, plugins o componentes específicos para determinados desarrollos, y los gastos en publicidad digital cuando se realizan campañas de promoción o lanzamiento de nuevos servicios.

SCE también destina recursos a la capacitación continua del personal, reconociendo que el aprendizaje constante es clave para mantenerse competitivo en un entorno tecnológico en rápida evolución. Por

ello, parte del presupuesto se utiliza en cursos, certificaciones o talleres especializados en nuevas herramientas y lenguajes de programación.

IX. Fuente de ingresos

Las fuentes de ingreso de Software Consulting Engineers (SCE) se derivan principalmente de los servicios de desarrollo y consultoría tecnológica, así como de productos digitales complementarios que fortalecen la experiencia de los clientes. La empresa combina un modelo de ingresos por proyecto con un modelo por servicios recurrentes, garantizando estabilidad financiera a corto y largo plazo.

La fuente principal de ingresos proviene de la venta de servicios de desarrollo web y móvil personalizados. Cada cliente paga un monto determinado según la complejidad del proyecto, las funciones requeridas y el diseño solicitado. Este modelo permite adaptar el precio a las necesidades y posibilidades económicas del cliente, manteniendo una estructura flexible y competitiva.

Otra fuente importante son los planes de mantenimiento y soporte técnico, ofrecidos mensualmente o anualmente. Estos planes incluyen actualizaciones de contenido, corrección de errores, mejoras en el diseño y asesoría continua. Gracias a este servicio, SCE genera ingresos recurrentes y fomenta la fidelización del cliente, ya que mantiene una relación activa y de confianza con ellos.

En conjunto, las fuentes de ingreso de SCE se caracterizan por su diversificación y sostenibilidad, enfocándose en crear valor a largo plazo tanto para la empresa como para los clientes, manteniendo un equilibrio entre la rentabilidad y el compromiso social con la comunidad latina emprendedora.

MODELO CANVAS - SOFTWARE CONSULTING ENGINEERS



Socios Clave

¿Quién te puede ayudar?

- Proveedores de hosting y dominios (GoDaddy, Hostinger, Google Cloud, AWS).
- Plataformas y frameworks de desarrollo (React, Angular, .NET, Blazor).
- Agencias o freelancers de marketing digital (Facebook Ads, SEO, redes sociales).
- Traductores y creadores de contenido bilingüe (inglés-español).
- Asociaciones y comunidades latinas en EE. UU. para alianzas y difusión.
- Pasarelas de pago seguras (PayPal, Stripe, Square).
- Herramientas de comunicación y soporte (Zoom, WhatsApp Business, correo electrónico, Facebook).



Actividades Clave

¿Qué harás para cumplir la propuesta de valor?

- Desarrollo de sitios web y apps móviles personalizados por tipo de negocio y bilingües.
- Diseño y branding adaptado a cada cliente (logotipo, colores, estilo visual).
- Soporte y capacitación en español 24/7 para que el cliente aproveche su web/app.
- Gestión de redes sociales y contenido (Facebook, WhatsApp Business, publicaciones y promociones).
- Entrega rápida y escalable: proyectos listos en 15 días con posibilidad de crecimiento.
- Marketing y captación de clientes: publicidad digital, referidos y contenido educativo.



Recursos Clave

¿Qué recursos necesitas para la Propuesta de valor?

Humanos:

- Desarrolladores, diseñadores, soporte en español, gestores de proyectos y consultores.

Tecnológicos:

- Frameworks (React, Angular), IDEs, CMS, software gráfico, hosting, dominios, SSL y correo corporativo.

Financieros:

- Capital inicial, fondos operativos e ingresos recurrentes por mantenimiento y paquetes.



Propuesta de Valor

¿Qué haces diferente de la competencia?

1. Paquetes personalizados por tipo de negocio:
 - Cada web o app se adapta al oficio específico: construcción, comida, servicios, limpieza, oficios tecnológicos, etc.
2. Sitios y apps bilingües sin costo extra:
 - Todas las soluciones incluyen doble idioma (español e inglés), ayudando a los emprendedores latinos a llegar a más clientes en EE. UU.
3. Soporte y capacitación en inglés/español 24/7
 - No solo entregamos la solución, acompañamos al cliente para que la use correctamente y aproveche todas sus funciones.
4. Garantía de soporte por un 1 año para cada cliente con su primer proyecto
 - Soporte y mantenimiento para el proyecto sin costo alguno por 1 año
5. Promociones para soporte y mantenimiento.
 - Ofertas cada cierto tiempo para clientes que quieran tener mas tiempo de mantenimiento.



Relación con Clientes

¿Cómo interactúas con

- Atención personalizada y constante.
- Soporte técnico post-entrega (mantenimiento de la web).
- Reportes periódicos sobre rendimiento y mejoras.
- Comunicación cercana para ajustes y nuevas necesidades.



Canales

¿Cómo llegas a los clientes?

- Videollamadas (Zoom, Google Meet, Teams) para presentaciones, cotizaciones, demos y capacitación personalizada.
- WhatsApp Business para comunicación rápida, atención personalizada y seguimiento directo con los clientes.
- Página de Facebook para mostrar servicios, proyectos, promociones y generar interacción con la comunidad latina en EE. UU.



Segmento de Clientes

¿A quién ayudarás?

Emprendedores mexicanos y latinos en EE.UU., con negocios en:

- Construcción y reparación (roofing, pintura, carpintería, etc).
- Servicios de transporte y logística (mudanzas, delivery, handyman).
- Limpieza y mantenimiento.
- Comida
- Oficios emergentes y tecnológicos (paneles solares, seguridad, reparación de electrodomésticos)



Estructura de Costos

¿Cuánto te costará?

Costos fijos:

- Hosting, dominios, herramientas de desarrollo.
- Sueldos del equipo y servicios administrativos.
- Publicidad, redes y comunicación.
- Licencias de software

Costos variables:

- Pasarelas de pago o comisiones por cobro (Stripe, PayPal, Square).
- Publicidad adicional por proyecto (campanas específicas para un cliente).
- Desarrollo y mantenimiento del software.
- Mantenimiento o actualizaciones post-entrega según contrato.



Fuente de Ingresos

¿Cuántos ingresos tendrás?

- Pago por proyecto (diseño y desarrollo web completo).
- Posibles contratos a largo plazo para futuras actualizaciones
- Planes de mantenimiento y optimización
- Servicios extras (diseño web, marketing digital, etc)

Resultados y conclusiones

Conclusión - Lucía Cristel Ramírez Romero

El desarrollo de este proyecto me permitió participar activamente en la elaboración del documento y en la estructuración completa del lienzo Canvas para la empresa Software Consulting Engineers (SCE). Durante el proceso, aprendí la importancia de identificar de manera clara y precisa la propuesta de valor, ya que este elemento define como una empresa puede diferenciarse de la competencia y ofrecer beneficios reales a sus clientes. Comprender qué ofrecemos y cómo nuestro servicio satisface necesidades específicas del mercado fue un aprendizaje fundamental para el desarrollo de cualquier modelo de negocio.

Asimismo, pude profundizar en la identificación del cliente objetivo, reconociendo que conocer con exactitud a quién nos dirigimos es clave para diseñar soluciones adaptadas, efectivas y atractivas. Para SCE, esto implicó analizar las características y necesidades de los emprendedores y trabajadores mexicanos y latinos en EE. UU., considerando sus oficios, cultura, idioma y limitaciones presupuestales, lo que nos permitió diseñar paquetes personalizados de servicios digitales, bilingües y con soporte continuo.

Durante la elaboración y corrección del proyecto, también desarrollé competencias importantes en análisis estratégico, planificación empresarial y trabajo colaborativo, ya que debíamos integrar los comentarios del profesor y ajustar el contenido para que reflejara coherencia, claridad y aplicabilidad. Aprendí a relacionar cada componente del Canvas (como socios clave, recursos, actividades y canales) con la propuesta de valor y las necesidades del cliente, entendiendo cómo cada decisión impacta en la operación y crecimiento de la empresa.

En síntesis, este trabajo me permitió consolidar conocimientos sobre la creación de modelos de negocio, la importancia de ofrecer soluciones diferenciadas y la necesidad de conocer a fondo al cliente objetivo. Además, fortaleció mi capacidad para sintetizar información, planificar estrategias y comunicar ideas de manera clara, lo que sin duda será un aprendizaje aplicable en proyectos futuros y en la vida profesional.

Conclusión – Schoenstantt Andrea Palomares Barrientos

El desarrollo del proyecto del Modelo Canvas para la empresa *Software Consulting Engineers (SCE)* representó una experiencia académica y formativa de gran valor, ya que me permitió comprender de manera práctica cómo se estructura, analiza y presenta un modelo de negocio real. A lo largo del proceso, pude involucrarme en diversas etapas del trabajo, desde la investigación y análisis de mercado hasta la organización y redacción de los bloques del lienzo Canvas. Esta participación activa me permitió fortalecer mis habilidades de planeación estratégica, comunicación escrita y pensamiento crítico, comprendiendo que cada decisión dentro del modelo tiene un impacto directo en la viabilidad y sostenibilidad de la empresa.

Uno de los principales aprendizajes obtenidos fue la importancia de definir correctamente la propuesta de valor, pues constituye el núcleo del modelo Canvas y el elemento que diferencia a una empresa de sus competidores. En el caso de *SCE*, fue fundamental entender cómo nuestros servicios digitales podían convertirse en una herramienta real de apoyo para emprendedores y trabajadores mexicanos y latinos en Estados Unidos. Analizar este segmento nos permitió reconocer que su contexto cultural, idioma y necesidades específicas requieren soluciones personalizadas, accesibles y con soporte bilingüe. Este ejercicio de empatía empresarial me ayudó a comprender que diseñar una propuesta de valor no solo implica ofrecer un producto o servicio, sino construir una solución que realmente aporte beneficios tangibles a su público objetivo.

Asimismo, este proyecto me brindó la oportunidad de reforzar mis capacidades de trabajo colaborativo. La coordinación con mis compañeros para lograr un documento coherente, estructurado y funcional requirió comunicación constante, organización y disposición para adaptarse a las observaciones del profesor. Aprendí que el trabajo en equipo implica más que dividir tareas; requiere integrar ideas, escuchar activamente y buscar la coherencia entre los aportes de todos los integrantes. Esta experiencia me enseñó que los proyectos más sólidos son aquellos que combinan distintas perspectivas, habilidades y esfuerzos bajo una misma meta.

Otro aspecto relevante fue la comprensión del modelo Canvas como herramienta estratégica. Al analizar cada uno de sus nueve bloques desde los segmentos de clientes hasta las fuentes de ingreso comprendí que esta metodología no solo sirve para describir un negocio, sino también para visualizar su funcionamiento integral. Identificar la relación entre los recursos, las actividades clave y los canales de comunicación me ayudó a entender cómo las empresas logran mantener un equilibrio entre valor ofrecido y rentabilidad. Este enfoque integral fomenta el pensamiento analítico y la capacidad de ver el panorama completo de una organización, competencias esenciales para cualquier profesional del ámbito empresarial o tecnológico.

Finalmente, considero que el desarrollo de este proyecto no solo contribuyó a mi formación académica, sino también a mi crecimiento personal. Aprendí a ser más metódica, crítica y propositiva al momento

de tomar decisiones y presentar ideas. El análisis del entorno, la reflexión sobre las necesidades del cliente y la estructuración de estrategias efectivas me hicieron consciente de la importancia de planificar con visión y propósito.

En conclusión, participar en la elaboración del Modelo Canvas de *Software Consulting Engineers* me permitió integrar conocimientos teóricos con habilidades prácticas, fortaleciendo mi capacidad para analizar, comunicar y colaborar de manera efectiva. Este proyecto me dejó como enseñanza que toda idea empresarial exitosa se construye sobre la base del conocimiento del cliente, una propuesta de valor clara y un trabajo en equipo comprometido con la innovación y la mejora continua.

Conclusión – Eduardo González Ortiz

El desarrollo del proyecto del Modelo Canvas para la empresa Software Consulting Engineers (SCE) fue una experiencia sumamente enriquecedora tanto en el ámbito académico como personal. A través de este trabajo, tuve la oportunidad de involucrarme en distintas etapas del proceso, especialmente en la documentación, edición y difusión de nuestro video de presentación, el cual sintetiza el esfuerzo, la creatividad y la colaboración de todo el equipo. Estas tareas, aunque puedan parecer técnicas, me permitieron comprender con mayor profundidad el funcionamiento integral del modelo Canvas y su aplicación real en la estructuración de un negocio sólido y coherente.

Desde el inicio del proyecto, entendí que el Modelo Canvas es mucho más que una plantilla para describir una empresa: es una herramienta estratégica que permite visualizar de manera clara la esencia de un negocio, su propuesta de valor, sus clientes, y los medios por los cuales logra mantenerse y crecer. Al participar en la documentación del proceso, pude observar cómo cada uno de los nueve bloques del Canvas se conecta entre sí, demostrando que una decisión en un área repercute directamente en las demás. Por ejemplo, definir con precisión la propuesta de valor afecta la elección de los canales de distribución, los tipos de relación con los clientes y, en última instancia, los costos e ingresos del proyecto.

Uno de los aprendizajes más importantes que obtuve fue la relevancia de comunicar las ideas empresariales de forma efectiva. Al tener a mi cargo la edición y publicación del video en YouTube, comprendí que no basta con desarrollar un modelo bien estructurado en papel; también es fundamental saber presentarlo de manera atractiva, comprensible y convincente. La edición audiovisual se convirtió en una herramienta clave para transmitir con claridad lo que nuestra empresa ofrece, quiénes somos como equipo y qué soluciones aportamos a nuestro público objetivo. Este proceso reforzó mis habilidades en el manejo de herramientas digitales y en la planificación visual de contenidos, aspectos que considero esenciales en el mundo profesional actual, donde la comunicación digital tiene un papel protagonista.

Además, al revisar y organizar el contenido del video, pude profundizar en el entendimiento de nuestra propuesta de valor para Software Consulting Engineers. La empresa se enfoca en ofrecer servicios digitales personalizados a emprendedores y trabajadores mexicanos y latinos en Estados Unidos, lo cual me llevó a reflexionar sobre la importancia de conocer al cliente objetivo. Comprender sus necesidades, su contexto cultural, su idioma y sus limitaciones económicas resulta crucial para diseñar soluciones que realmente generen valor. Este enfoque centrado en el cliente fue uno de los pilares más destacados del proyecto y una de las lecciones más valiosas que me llevo del proceso.

Durante el desarrollo del trabajo, también fortalecí mis habilidades de trabajo en equipo. La coordinación con mis compañeros para definir el guion del video, seleccionar la información más relevante y garantizar la coherencia entre lo visual y lo conceptual fue un desafío que implicó comunicación constante, organización y compromiso. Aprendí que la colaboración efectiva requiere escucha activa, respeto por las ideas de los demás y disposición para adaptarse a los cambios. Este aprendizaje, sin duda, me será útil en cualquier entorno laboral o académico futuro, ya que la mayoría de los proyectos exitosos dependen de la sinergia entre las personas que los desarrollan.

Asimismo, este proyecto me ayudó a consolidar conocimientos sobre planificación estratégica y análisis empresarial. Comprender cómo los socios clave, las actividades principales y los recursos de una empresa se interrelacionan para sustentar su operación me permitió apreciar la complejidad y la importancia del pensamiento sistémico en la gestión de negocios. Cada bloque del Canvas representa una pieza fundamental en el funcionamiento del todo, y entender esta interdependencia fue un aspecto que enriqueció mi visión sobre la estructura empresarial.

En conclusión, el desarrollo del Modelo Canvas de Software Consulting Engineers me permitió aprender de manera práctica cómo se construye y presenta un modelo de negocio coherente y funcional. Documentar, editar y compartir el trabajo en video fue una experiencia que fortaleció mis capacidades de organización, comunicación y análisis. Pero más allá de las habilidades técnicas, este proyecto me enseñó el valor del trabajo colaborativo, la importancia de una propuesta de valor sólida y la necesidad de conocer profundamente al cliente. Considero que todo lo aprendido durante este proceso será una base importante para mi crecimiento académico y profesional, ya que me ha permitido entender que detrás de cada idea exitosa hay planeación, estrategia y, sobre todo, trabajo en equipo.

Conclusión Omar Zúñiga Abundis

El proyecto integrador fue, sin duda, el momento en que la teoría se chocó con la realidad. La tarea de crear una empresa desde cero, llamada Software Consulting Engineers (SCE), y luego plasmar su ADN en el Modelo Canvas adjunto, nos obligó a pensar como verdaderos empresarios, no solo como estudiantes. Fue una experiencia de aprendizaje práctica que superó cualquier lectura o examen.

El Canvas dejó claro que un negocio exitoso no es solo tener una "buena idea", sino articular cada detalle de su funcionamiento. El primer y más importante paso fue dejar de apuntar a un mercado gigante y enfocarnos en nuestro Segmento de Clientes : emprendedores mexicanos y latinos en EE.UU., específicamente en sectores como la construcción, limpieza y servicios de transporte. Esa claridad nos permitió diseñar una Propuesta de Valor verdaderamente competitiva: la adaptación al oficio de cada cliente con paquetes personalizados , la inclusión de sitios y apps bilingües (español e inglés) sin costo extra , y la promesa de soporte y capacitación constante en español 24/7. Este enfoque se sintió mucho más potente que simplemente ofrecer "buen diseño web".

A partir de ahí, todo se encadenó. Para cumplir esa promesa, el bloque de Recursos Clave nos recordó que el talento humano (desarrolladores, diseñadores y soporte en español) es tan importante como el software (React, Angular). Las Actividades Clave se centraron en lo que realmente genera valor: el desarrollo personalizado de sitios y apps, el diseño de branding, y la rapidez de entrega (proyectos listos en 15 días).

También tuvimos que enfrentarnos a la realidad de las finanzas y las alianzas. El bloque de Socios Clave evidenció nuestra dependencia de proveedores de hosting (GoDaddy, AWS) y plataformas de desarrollo, además de pasarelas de pago seguras (PayPal, Stripe). En cuanto a la economía, las Fuentes de Ingresos se definieron en tres vías: el pago inicial por proyecto, los contratos a largo plazo y los planes de mantenimiento, que aseguran la recurrencia. Esta visión detallada de Estructura de Costos (sueldos, hosting, licencias) versus ingresos fue el momento más revelador sobre la viabilidad de la empresa.

En conclusión, el Modelo Canvas transformó nuestra idea de un producto tecnológico en un ecosistema de negocio completo. Nos obligó a validar cada hipótesis, a conectar la necesidad del cliente con nuestra oferta de valor, y a asegurar que la operación y las finanzas tuvieran sentido. Fue el mapa que nos hizo pasar de ser teóricos a ser estrategas.

Bibliografía

- X. Smith, J. A. (2020). Introduction to software engineering. New York, NY: TechPress
- XI. Cita dentro del texto (paráfrasis): (Smith, 2020)
- XII. Cita dentro del texto (cita textual):(Smith, 2020, p. 45)
- XIII. Clm, W., & Jiménez, J. M. (2023, 21 febrero). Las TICs: El poder detrás del éxito empresaria l Webdox CLM.
<https://www.webdoxclm.com/blog/tics#:~:text=En%20el%20caso%20de%20las,decisiones%20informadas%20en%20las%20organizaciones>.
- XIV. Redacción. (2025, 29 abril). ¿Para qué sirve el modelo canvas y cómo aplicarlo? Think.
<https://merida.anahuac.mx/think/para-que-sirve-modelo-canvas>
- XV. Blanco, S. L. (2025, 28 mayo). Qué es el Busines Model Canvas con ejemplos reales. Thinking For Innovation. <https://www.iebschool.com/hub/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/>
- XVI. Weaddyou. (2025, 26 febrero). Emprendimiento tecnológico: qué es y cómo iniciarlo - Fundación LAB. Fundación LAB. <https://www.fundacionlab.es/emprendimiento-tecnologico-que-es-y-como-iniciarlo/>
- XVII. Torres, A. V. (2022, 12 agosto). La innovación y tecnología en el emprendimiento. PRO Network.
<https://www.pronetwork.mx/la-innovacion-y-tecnologia-en-el-emprendimiento/>
- XVIII. The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company. (s. f.). Wiley.com. <https://www.wiley.com/en-us/The+Startup+Owner's+Manual%3A+The+Step-By-Step+Guide+for+Building+a+Great+Company-p-9781119690689>
- XIX. Video Canvas
<https://youtu.be/uuMzWMTPLGI?si=4rvvAdbyaNCNVBoe>