

1.2 Modelos de negocio de economía circular en la cadena de suministro de alimentos: desarrollo de modelos de negocio innovadores de EC y beneficios de los modelos de negocio innovadores en EC

1.2.3 Cómo crear un modelo de negocio de economía circular en la cadena de suministro de alimentos



e-module 1 Economía circular y cadena de suministro de alimentos
Abril/2021



MODELO DE NEGOCIO DE ECONOMÍA CIRCULAR

La economía circular no es solo una tendencia; ha evolucionado hacia una visión completamente nueva que abarca y se mueve en torno al tratamiento de los recursos, la energía, la creación de valor y el espíritu empresarial.



6 ACCIONES EMPRESARIALES PARA IMPLEMENTAR LOS PRINCIPIOS DE LA ECONOMÍA CIRCULAR:

Regenerado:

- ✓ El cambio a energías y materiales renovables
- ✓ Devolver los recursos biológicos recuperados a la biosfera.
- ✓ Tiene como objetivo recuperar, retener y regenerar la salud de los ecosistemas

Compartir acciones:

- ✓ Maximizar la utilización de los productos compartiéndolos entre usuarios
- ✓ Puede realizarse mediante el intercambio de productos privados entre pares o el intercambio público de un conjunto de productos.
- ✓ Reutilizar productos siempre que sean técnicamente aceptables de usar
- ✓ Prolongar su vida mediante mantenimiento, reparación y durabilidad mejorando el diseño

Optimizar acciones:

- ✓ Aumentar el rendimiento/eficiencia de un producto y eliminar los residuos en el proceso de producción y en la cadena de suministro
- ✓ Aprovechar el big data, la automatización, la teledetección y la dirección.

Acciones de bucle:

- ✓ Mantener componentes y materiales en bucles cerrados

Virtualizar acciones:

- ✓ Asumir que ofrece una utilidad particular virtualmente en lugar de materialmente

Acciones de intercambio:

- ✓ Reemplazo de materiales viejos con materiales avanzados no renovables y/o con la aplicación de nuevas tecnologías (por ejemplo, impresión 3D).
- ✓ Elegir nuevos productos y servicios

Según Mentink, los cambios de componentes del modelo de negocio necesarios para desarrollar un modelo más circular son:

- ❑ Propuesta de valor: los productos deben reutilizarse o reciclarse por completo, lo que requiere sistemas de logística inversa, o las empresas deben recurrir al sistema de producto-servicio (SPS) y vender el rendimiento relacionado con los productos reparados.
- ❑ Actividades, procesos, recursos y capacidades: los productos deben fabricarse en procesos específicos, con materiales reciclados y recursos específicos, que pueden requerir no solo capacidades específicas, sino también crear sistemas de logística inversa y mantener relaciones con otras empresas y clientes para asegurar el cierre de bucles de material.
- ❑ Modelos de ingresos: venta de servicios basados en productos cobrados según su uso.
- ❑ Clientes o interfaces de clientes: la venta de productos o servicios "circulares" puede requerir cambios previos en los hábitos del cliente o, si esto no es posible, incluso cambios de clientes.



Estos modelos de negocios "tradicionales" han sido probados y evaluados a través de varias iniciativas comerciales y se han establecido como herramientas útiles para el espíritu empresarial. Algunos ejemplos de modelos comerciales ampliamente difundidos son:

- Modelo del fabricante
- Modelo de distribuidor
- Modelo de franquicia
- Modelo de minorista
- Modelo de suscripción
- Modelo de empaquetado
- Modelo de producto a servicio
- Modelo Freemium



Cómo crear un nuevo modelo de negocio circular



- ❖ Todos estos modelos no se desarrollaron como modelos comerciales circulares y / o sostenibles, por lo que no pueden cumplir plenamente el propósito de la circularidad y, especialmente, en la cadena de suministro de alimentos.
- ❖ Es necesario recopilar y obtener un conocimiento integral para diseñar e implementar modelos comerciales circulares porque los modelos comerciales existentes tienen una transferibilidad limitada.
- ❖ Para crear modelos de negocio nuevos e innovadores para la economía circular, debe haber una combinación de investigación realizada hasta ahora y experiencia personal en el campo.
- ❖ Los grupos estarán formados por estudiantes universitarios cuyo campo de estudio sea el sector agrícola.



Actividad 1: Café Mundial

Este es un ejercicio bueno, simple, efectivo y flexible para albergar diálogos de grupos grandes, generar ideas y fomentar la formación de equipos.

Necesitarás: mesas redondas pequeñas, sillas, papeles, notas adhesivas, bolígrafos de colores y café.

1. El propósito de esta actividad es generar ideas sobre el contenido y el formato de los modelos comerciales circulares.
2. El formador dividirá a los participantes en grupos de 4-5 personas.
3. Cada grupo tendrá en su disponibilidad una mesa, un papel, notas adhesivas, bolígrafos de colores y café.
4. Cada grupo debe encontrar una nueva idea de negocio o proponer una existente. Esta idea debe incluir elementos de economía circular y pertenecer al sector de suministro de alimentos. A partir de la idea elegida, los integrantes del grupo deberán indicar qué características y apartado tendrá el nuevo modelo de negocio. Pueden utilizar sus conocimientos de otros modelos de negocios y/o de las partes anteriores.
5. Todos los grupos compartirán sus ideas.
6. Al final, todos los participantes deben ponerse de acuerdo sobre los elementos que deben estar presentes en un modelo de negocio circular.

Actividad 2:

Encuentre sus valores de negro a blanco

Necesitarás: Papel de rotafolio grande, papel A3, marcadores, presentación del capacitador

1. El propósito de esta actividad es que los participantes visualicen su ideación y presenten a sus compañeros las primeras propuestas de valor para su modelo de negocio circular.
2. El formador dividirá a los participantes en grupos de 4-5 personas.
3. Los participantes serán llamados a doblar un papel A3 para que creen 8 secciones, y luego tendrán 10' para crear imágenes que representen los valores más importantes para ellos.
4. Todos los participantes deben comenzar a intercambiar sus valores personales y los valores relacionados con su negocio con su grupo.
5. Después de terminar, cada participante tendrá 3' para presentar dentro de su equipo su guion gráfico con los 3 valores más importantes para él/ella, y luego el equipo verá todas las ideas juntas y tratará de llegar a una Visión - Misión común. - Valor en 15' de tiempo.
6. Después de esto, usarán el rotafolio y tratarán de esquematizar su idea. Tendrán 20' para eso, y al final cada equipo lo presentará en el aula.

Actividad 3:

Descubra el perfil de sus
clientes!

Necesitarás: papeles A4, bolígrafos, la plantilla Mapa de empatía impreso

Material útil: Mapa de empatía del cliente - YouTube

1. El formador dividirá a los participantes en grupos de 4-5 personas.
2. Cada grupo recibirá un documento y una plantilla del Mapa de empatía.
3. Partiendo de la idea de negocio anterior, cada grupo debe anotar las características de sus clientes potenciales, utilizando el Mapa de Empatía para completar el perfil de sus clientes.
4. Todos los grupos presentarán el perfil de sus clientes y su mapa al resto de grupos.

Actividad 4:
Análisis PEST

Necesitarás: bolígrafos de color, plantilla de análisis PEST impreso

Material útil: Análisis PEST - YouTube, Introducción al análisis PEST (con ejemplos PEST)

1. El propósito de esta actividad es crear el análisis PEST para la idea de negocio.
2. El formador dividirá a los participantes en grupos de 4-5 personas.
3. ¡Los grupos deben ver el video y comprobar el ejemplo! Luego, el capacitador brindará información y / o ayuda sobre cómo completar el análisis.
4. Con base en la idea de negocio discutida hasta ahora, cada grupo recibirá bolígrafos de colores y una plantilla de análisis PEST para llenar los cuadros vacíos de la plantilla, teniendo en cuenta la situación actual en su campo y que su modelo de negocio aborde la economía circular.
7. Cada grupo tiene que presentar su trabajo e intentar convencer al resto del equipo de por qué deben votar por su análisis PEST.
8. Todos los grupos deben votar por el análisis PEST mejor estructurado.

Actividad 5: ¡Evalúa tu ayer!

Necesitarás: documentos, ejemplos de modelos comerciales existentes:

1. El formador dividirá a los participantes en grupos de 4-5 personas.
2. A cada grupo se le entregarán ponencias y 2-3 casos de modelos de negocio diferentes.
3. El grupo discute los modelos que se les asignaron y toma nota de qué elementos se pueden mantener en los nuevos modelos de negocio circular y qué se debe adaptar, en función de su idea de negocio discutida, en las características de la economía circular y en la cadena de suministro de alimentos.
4. Cada grupo presentará las listas finales con las características propuestas para los nuevos modelos de negocio circular, de acuerdo con los modelos de negocio investigados.
5. Se elaborará una lista final con las características más importantes de cada equipo.

FutureLearn ofrece un curso muy interesante sobre modelos de negocios circulares: Modelos de negocios circulares para sistemas alimentarios urbanos sostenibles.

- ❑ Es un curso gratuito de 4 semanas que también ofrece una acreditación.
- ❑ Los participantes tendrán la oportunidad de explorar la Economía Circular y sus principios y la transición a Sistemas Alimentarios Urbanos Sostenibles.
- ❑ Reconocerán y evaluarán los desafíos y oportunidades al diseñar sistemas alimentarios circulares y participarán en el proceso de desarrollo y acceso a modelos comerciales circulares, desarrollando así habilidades y herramientas prácticas para este campo.





Proyecto TRAIN-CE-FOOD

<https://trancefood.si/en/home-english>

Autora: Maria Dalakoura (Institute of Entrepreneurship Development, IED)
mdalakoura@ied.eu

Este proyecto ha sido cofinanciado por la Comisión Europea, Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes. GEORGIA: S12.823699.

Esta publicación refleja únicamente las opiniones de los autores y colaboradores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en ella.

