3.2 Aplicación de modelos empresariales innovadores Creación de una empresa: documentos necesarios, cuestiones jurídicas, preparación de un plan de empresa

3.2.1 Guía para la creación de un modelo de negocio

TRAIN-CE-FOOD

e-module 3: emprendimiento (social) Puesta en marcha de cooperativas
02/02/2021

¿Qué es un modelo de negocio?

Definición: Un modelo de negocio describe cómo una organización crea y ofrece valor. El valor aquí se utiliza en su sentido más amplio y no sólo en términos de economía, sino también en lo que respecta a cualquier otro valor, como el social.

- **Más concretamente, un modelo de negocio :**
  - Describe cómo la empresa selecciona a sus clientes.
  - Identifica y diferencia sus productos y servicios.
  - Define las responsabilidades internas y externas de la empresa.
  - Esboza la distribución de los recursos disponibles.
  - Especifica los medios que utilizará la empresa para ser útil a sus clientes y obtener beneficios.

¿Por qué es importante tener modelos de negocio (innovadores)? (1)

Se ha observado que muchas empresas que se consideraban exitosas desaparecieron del mapa empresarial. La verdad es que estas empresas que desaparecen no intentaron pasar por el proceso de cambio de sus modelos de negocio.

No consiguieron adaptar sus modelos de negocio a las nuevas condiciones del mercado y de la economía.

Una empresa necesita dos elementos esenciales: una **orientación clara y la innovación**.

¿Por qué es importante tener modelos de negocio (innovadores)? (2)

ORIENTACIÓN CLARA

- Una empresa necesita tener una identidad clara -al menos al principio- y saber exactamente hacia dónde se dirige.
- Describe la lógica de cómo una organización va a crear, distribuir y adquirir valor, determinando la viabilidad del organismo.
- Se centra en la coordinación de los procesos internos y externos, de modo que es posible definir las formas en que la organización interactúa con sus socios, canales de distribución y clientes.

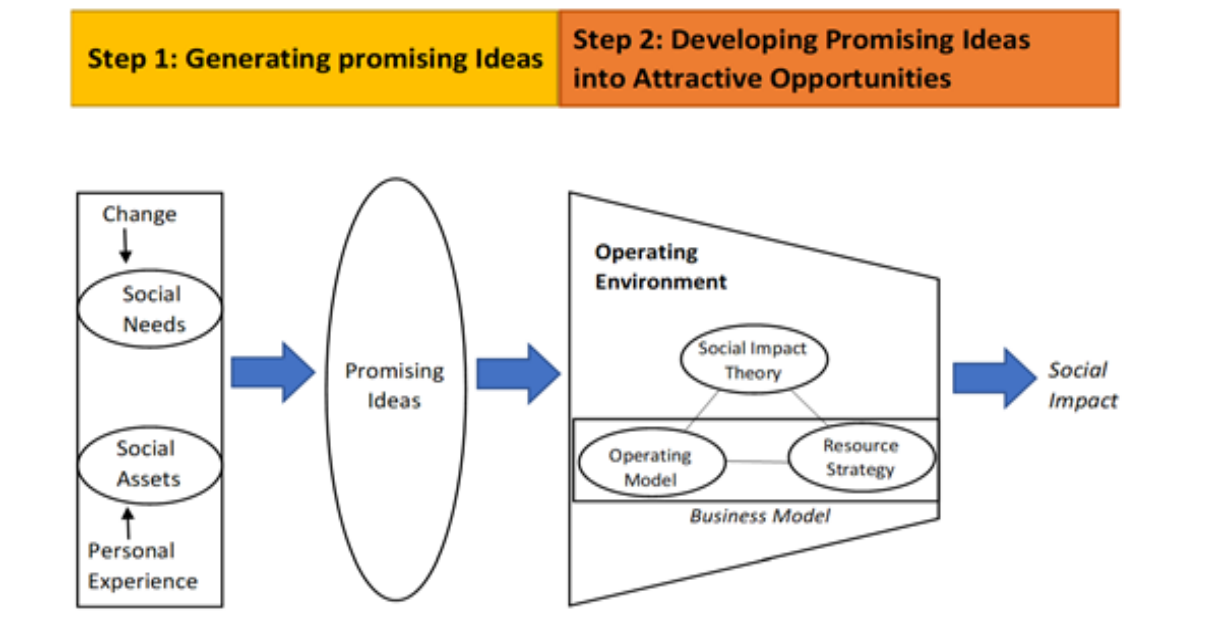
INNOVACIÓN

- Para tener éxito, las empresas necesitan innovar.
- Así obtendrán una ventaja competitiva y, muy probablemente, conseguirán sobrevivir.
- Formularán su modelo de negocio para ofrecer su propuesta de valor a sus clientes de una manera diferente.
- La ventaja comparativa de las empresas hoy y en el futuro se basará en la adopción de modelos de negocio innovadores más que en productos/servicios y/o procesos innovadores.

Modelos de negocio en el emprendimiento social (cooperativo)

- El emprendimiento social se basa en técnicas y enfoques empresariales para resolver problemas sociales, culturales y medioambientales como la erradicación de la pobreza, la mejora del nivel de vida, el apoyo a poblaciones vulnerables, etc.

- Uno de los principales objetivos es mantener la viabilidad y la autosuficiencia reinvirtiendo los beneficios resultantes de las distintas operaciones de la empresa social para cumplir la misión.



¿Cómo diseñar un modelo de negocio social? (1)

Hay varias herramientas que puedes utilizar para diseñar un modelo de negocio:

- **Modelo de Negocio Canvas (BMC)**:
  - Permite definir todos los diferentes parámetros que afectan a su negocio y/o se ven afectados por él.
  - Ha sido utilizado por miles de start-ups de todo el mundo para capturar y articular los fundamentos del modelo de negocio.

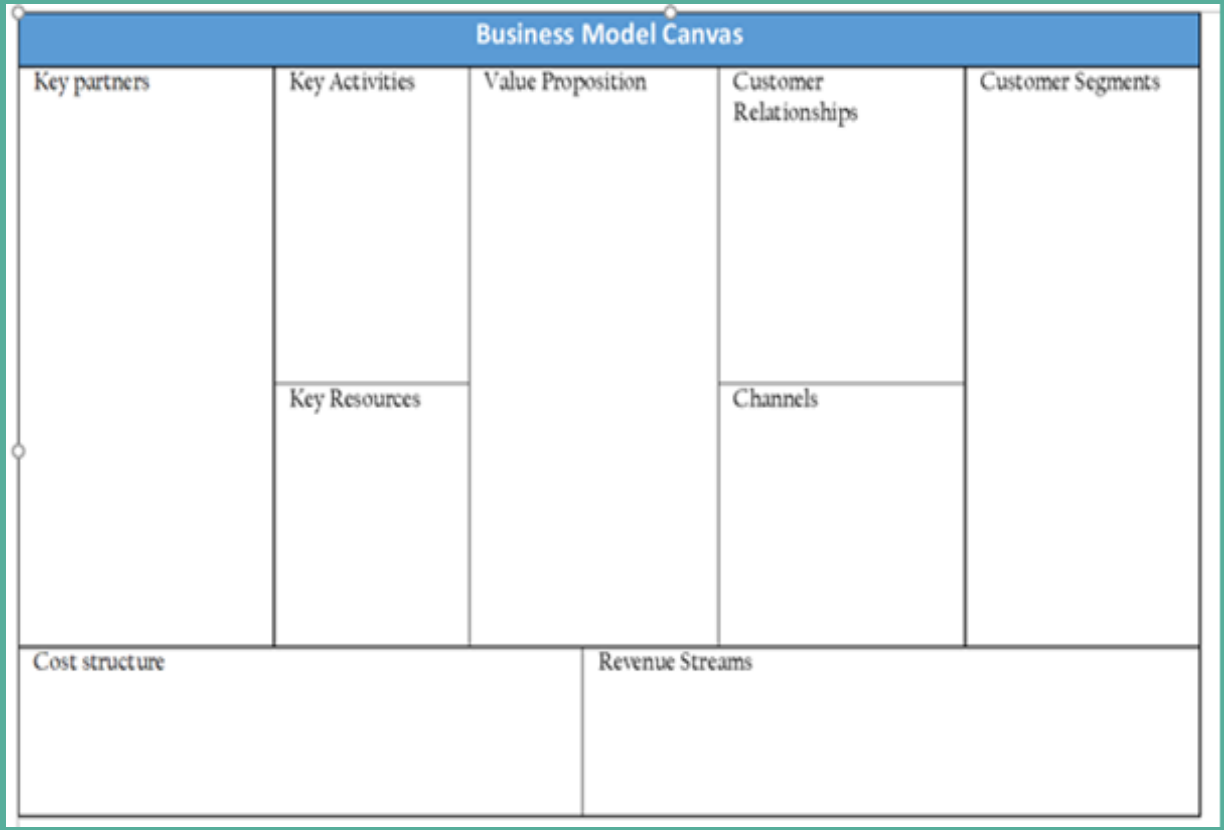
Sin embargo, en el emprendimiento social, el BMC no formula el factor motivador clave -su Propósito Social- que tan a menudo está en el corazón de una empresa social.

¿Cómo diseñar un modelo de negocio social? (2)

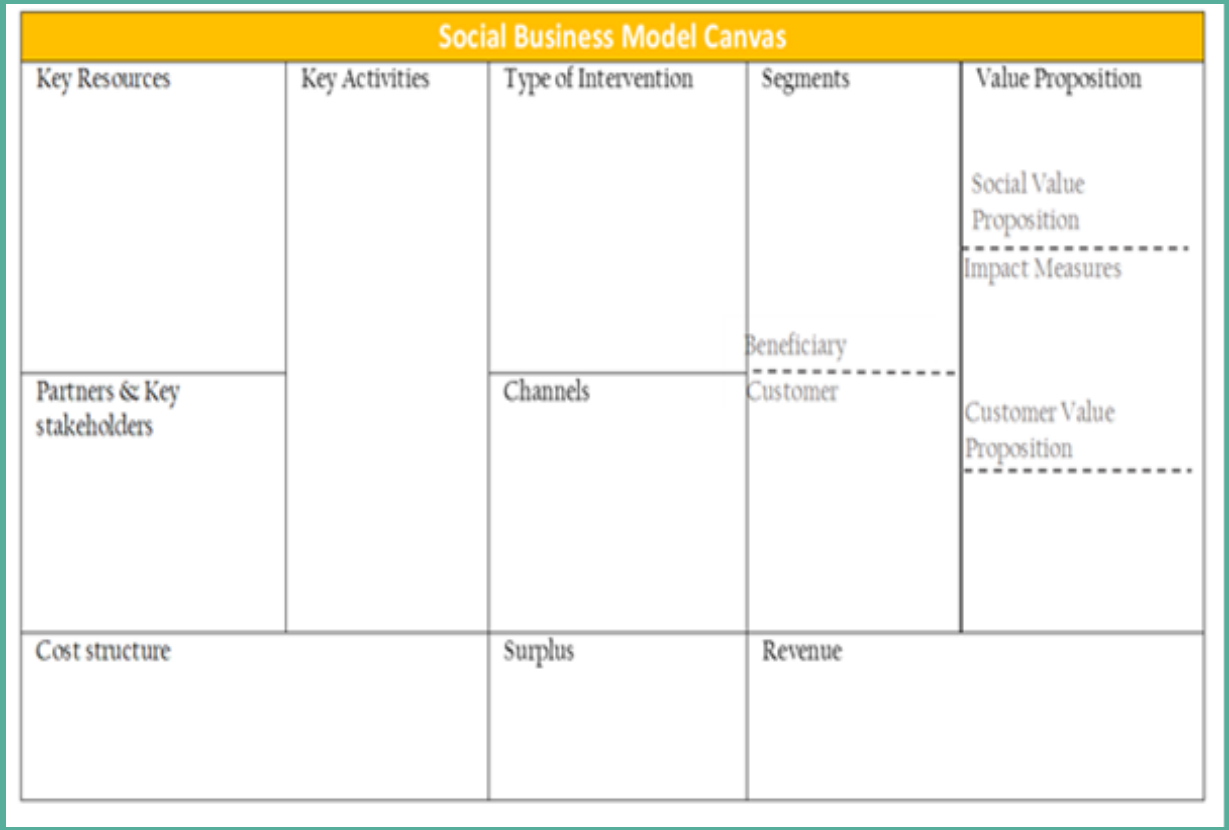
- **Canvas de la Empresa Social:**
  - Se trata de un mapa visual de las principales partes interesadas y de las propuestas de valor que ofrece un diseño o una solución específica.
  - Es la clave para construir un buen modelo de negocio, promocionar el plan de negocio y promover a los inversores para conseguir capital.
  - Poner el propósito social en el centro del modelo se centra en lo que es realmente importante desde una perspectiva social.

MODELO DE NEGOCIO CANVAS VS MODELO DE NEGOCIO SOCIAL CANVAS

Modelo de Negocio Canvas



Modelo de Negocio Social Canvas



MODELO DE NEGOCIO SOCIAL CANVAS

- El Modelo de Negocio Social Canvas se divide en 13 bloques. En comparación con el Modelo de Negocio Canvas, tiene en cuenta los siguientes aspectos :

  - El componente "Segmentos" se divide en "beneficiario" y "cliente". Esto apoya la creencia de que los beneficiarios a menudo no pagan nada pero son cruciales para el modelo de negocio.

  - La propuesta de valor consta de los elementos "Propuesta de valor social", "Propuesta de valor para el cliente" y "Medidas de impacto", que definen cómo se controla el impacto social.

  - El tipo de intervención describe el tipo de producto que aportará el valor.

  - Además de los socios, el lienzo incluye las partes interesadas clave que están / deben participar en su programa.

  - El componente "Excedente" describe en qué se van a invertir los beneficios (Social Innovation Lab, 2013).

Cómo crear un modelo de negocio social (1)

- ✓ Para crear un modelo de negocio social eficaz y sostenible hay que seguir estos 6 pasos:

1. Preparar el Canvas de Empresa Social (crea muchas copias si es posible), compártelo con tu equipo y explícales todas sus secciones.
2. Destaca las diferencias entre el Canvas Social y un Canvas de Negocio normal, especialmente en lo que respecta a los segmentos adicionales descritos anteriormente. Hay que explicar a fondo por qué todos estos segmentos son esenciales para este nuevo tipo de Canvas y guiarlos sobre cómo completar estos bloques. Hay tres maneras diferentes de iniciar el proceso:
   a. La idea: empieza por definir la propuesta de valor para un segmento de clientes específico.
   b. Los clientes potenciales/existentes: comienza con la sección de clientes y define qué propuesta de valor les proporcionas/puedes proporcionar y cómo.
   c. Los recursos: Comienza a pensar en qué recursos clave (habilidades, experiencias, recursos naturales, recursos financieros, etc.) tienes tú y/o tus socios y, en base a ello, desarrolla tu oferta para un grupo específico de clientes.

Cómo crear un modelo de negocio social (1)

3. Completa todos los subapartados de la Propuesta de Valor. Para dar respuestas explícitas y específicas a todos los subapartados de la Propuesta de Valor con vertiente social para este tipo de Canvas, debes plantearte preguntas como "¿Qué te motiva en esta empresa social?" o "¿Qué esperas conseguir a corto, medio y largo plazo?" para explorar y descubrir tus objetivos y capacidades profesionales.

4. Trabajad juntos o dividíos en grupos más pequeños para completar las otras secciones del Canvas. Si haces esto último, tómate tiempo para compartir y discutir los resultados de cada sección con el grupo más amplio para intercambiar ideas y comentarios. Todas las ideas registradas para cada sección del Modelo de Negocio Social Canvas deben prevalecer por los objetivos comunes de la empresa y el aspecto social que tiene.

5. Anota las preguntas clave o los puntos de discusión y colócalos en un área separada para su posterior consulta.

6. Finaliza tu Canvas e intenta tenerlo siempre disponible. Más adelante podría ser necesario un modelo de negocio más detallado y este Canvas podría ser un punto de partida perfecto. (Qastharin, 2021).

Actividad práctica

60 minutos

Instrucciones

Sigue el siguiente enlace y rellena el lienzo. Tómate un tiempo para pensar y escribir tus ideas con la mayor claridad posible. Asegúrate de que tus respuestas son factibles y pueden aplicarse en la vida real.

https://bmtoolbox.net/tools/social-business-model-canvas/

Qué necesitarás

- Formulario impreso: bolígrafo/lápiz, rotuladores y marcadores (opcional).
- Digital: dispositivo conectado a Internet (pc, portátil, tableta, etc.), software de edición de documentos (por ejemplo, Microsoft Word).

CONSEJO

Recomendamos bolígrafos o, idealmente, rotuladores para escribir y lápices de colores para crear notas sobre los vínculos entre los elementos del lienzo (pero un simple bolígrafo o lápiz servirá)

Proyecto TRAIN-CE-FOOD

https://traincefood.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: SI2.823699.

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.