



1^{ER} CONGRESO INTERNACIONAL de ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Claves que garantizan su éxito

31
MAYO 1 - 2 - 3
CUENCA - ECUADOR 2016



UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CUENCA



UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE CUENCA
COMUNIDAD EDUCATIVA AL SERVICIO DEL PUEBLO

Contraste del Business Model Canvas y Lean Canvas como herramientas para validar los modelos de negocios en emprendimientos ecuatorianos

Ing. Ángel Aurelio Morocho Macas, MTI

Ing. Silvia Ximena Vinueza Morales, MPEMT

- ¿Cuál es la situación de los emprendimientos en Ecuador?
- ¿Cómo puedo minimizar el riesgo y la incertidumbre al momento de crear las empresas?
- ¿Existe alguna herramienta que me ayude a construir y validar mi modelo de negocio?
- ¿Qué herramienta utilizar cuando es una empresa naciente, nueva o ya establecida?

¿Cuál es la situación de los emprendimientos en Ecuador?





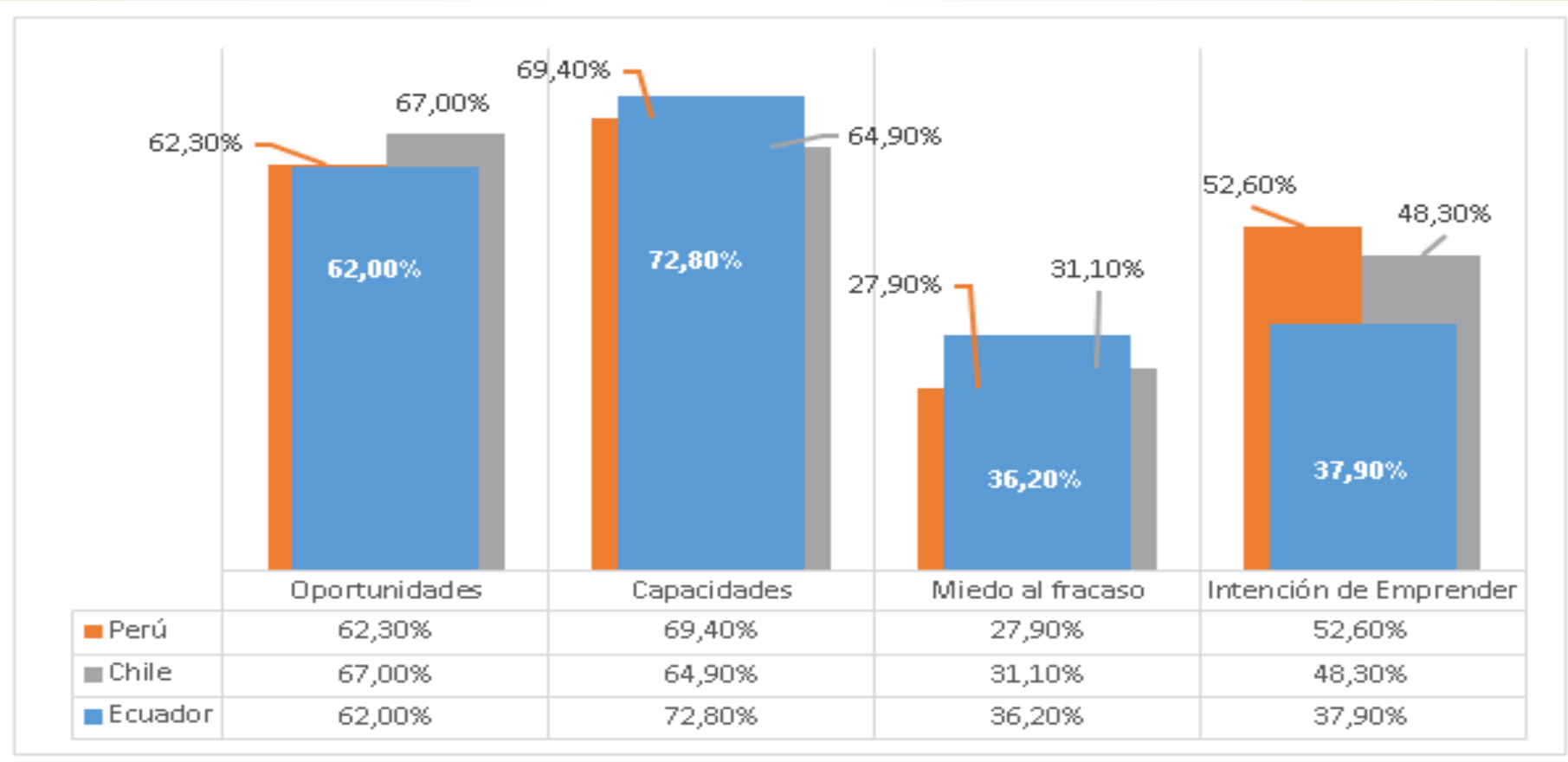
Ecuador



Ecuador se encuentra entre las economías con mayor nivel de emprendimiento a nivel mundial y es líder en Latinoamérica según el reporte del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014.

¿Existen oportunidades para iniciar un negocio en los próximos seis meses?

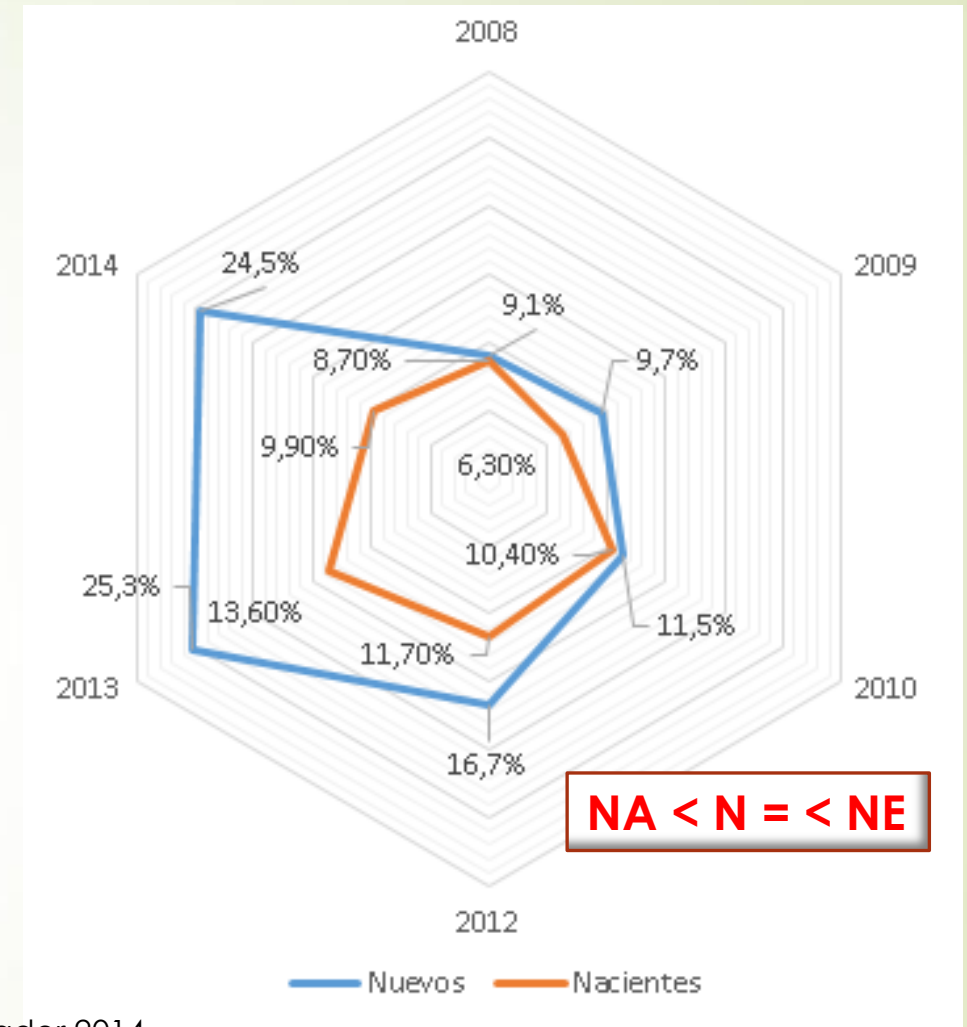
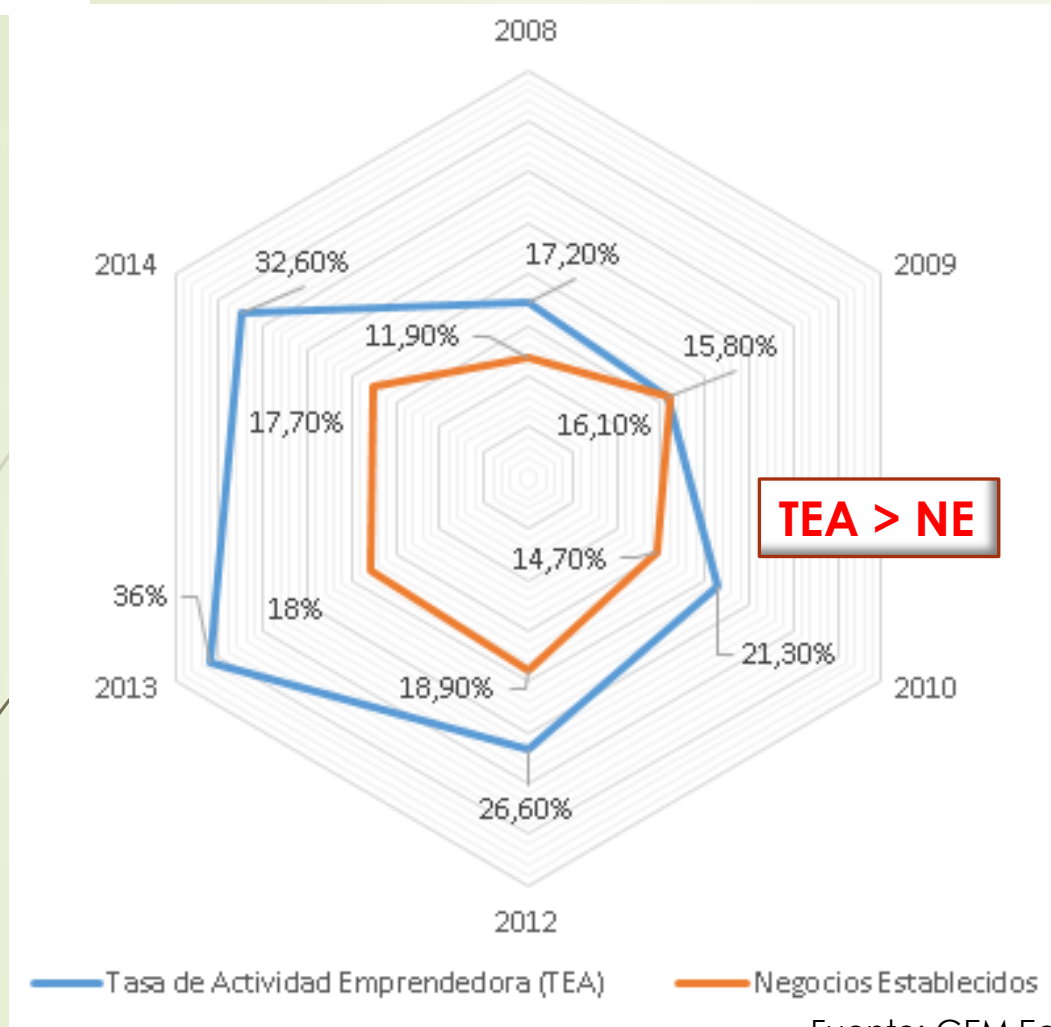
¿Poseen los conocimientos y capacidades para iniciar un negocio?



¿Se tiene intención emprender en los próximos tres años?

Fuente: GEM Ecuador 2014

¿El temor al fracaso es un obstáculo para iniciar el negocio?



Fuente: GEM Ecuador 2014

TEA = % emprendedor naciente y nuevos.

Negocio Establecido (NE) = % Propietario-gerente de un negocio en marcha > 42 meses.

Nuevos (N) = % Propietarios-gerentes de un negocio en marcha por más de 3 meses

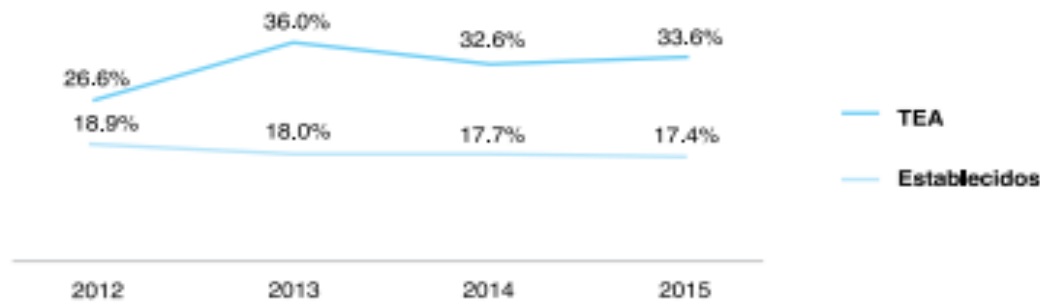
Nacientes (NA) = % Involucrados de forma activa en la creación de una empresa

Tabla 3 - Actividad emprendedora y percepciones en las economías del GEM 2015, por región⁷

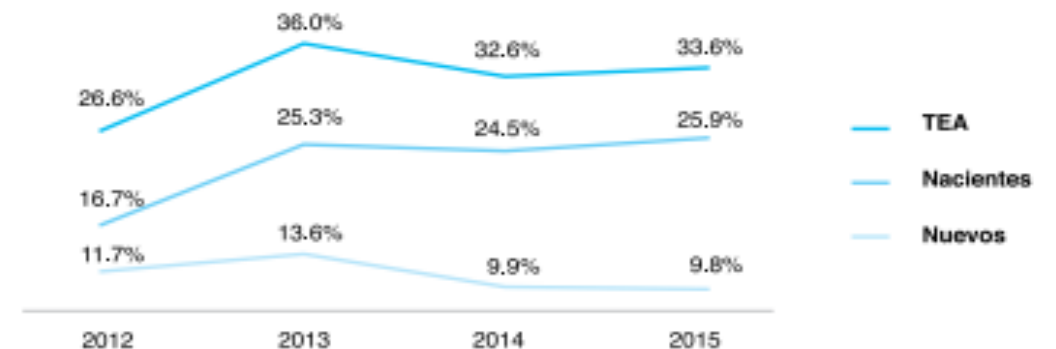
País	Emprendimientos Nacientes		Emprendimientos Nuevos		Tasa de Actividad Emprendedora Temprana (TEA)		Negocios Establecidos		Cierre de Negocios	
	Ranking	Puntaje	Ranking	Puntaje	Ranking	Puntaje	Ranking	Puntaje	Ranking	Puntaje
Argentina	10	11.7	17E	6.3	13E	17.7	18	9.5	16	6.3
Barbados	11	11.5	8	10.7	10E	21	9	14.1	25E	3.8
Brasil	27	6.7	3	14.9	10E	21	4	18.9	12E	6.7
Chile	6E	16.5	11E	9.8	6	25.9	21	8.2	7	8.5
Colombia	9	15.6	16	7.5	8	22.7	41E	5.2	10E	7.2
Ecuador	1	25.9	11E	9.8	2	33.6	7	17.4	8	8.3
Guatemala	12E	10.8	15	7.6	13E	17.7	22	8.1	24	4
México	8	16.2	24	5	10E	21	30	6.9	15	6.4
Panamá	38	5.2	14	7.7	24E	12.8	49E	4.2	46E	2.2
Perú	5	17.8	25E	4.9	9	22.2	31	6.6	6	8.8
Puerto Rico	28	6.6	57E	1.9	40	8.5	60	1.4	60	0.9
Uruguay	14	10.6	32E	3.8	18	14.3	59	2.1	20	4.7
Total		12.9		7.5		19.9		8.5		5.7

Ecuador
2015

Emprendedores en la TEA y establecidos desde 2012

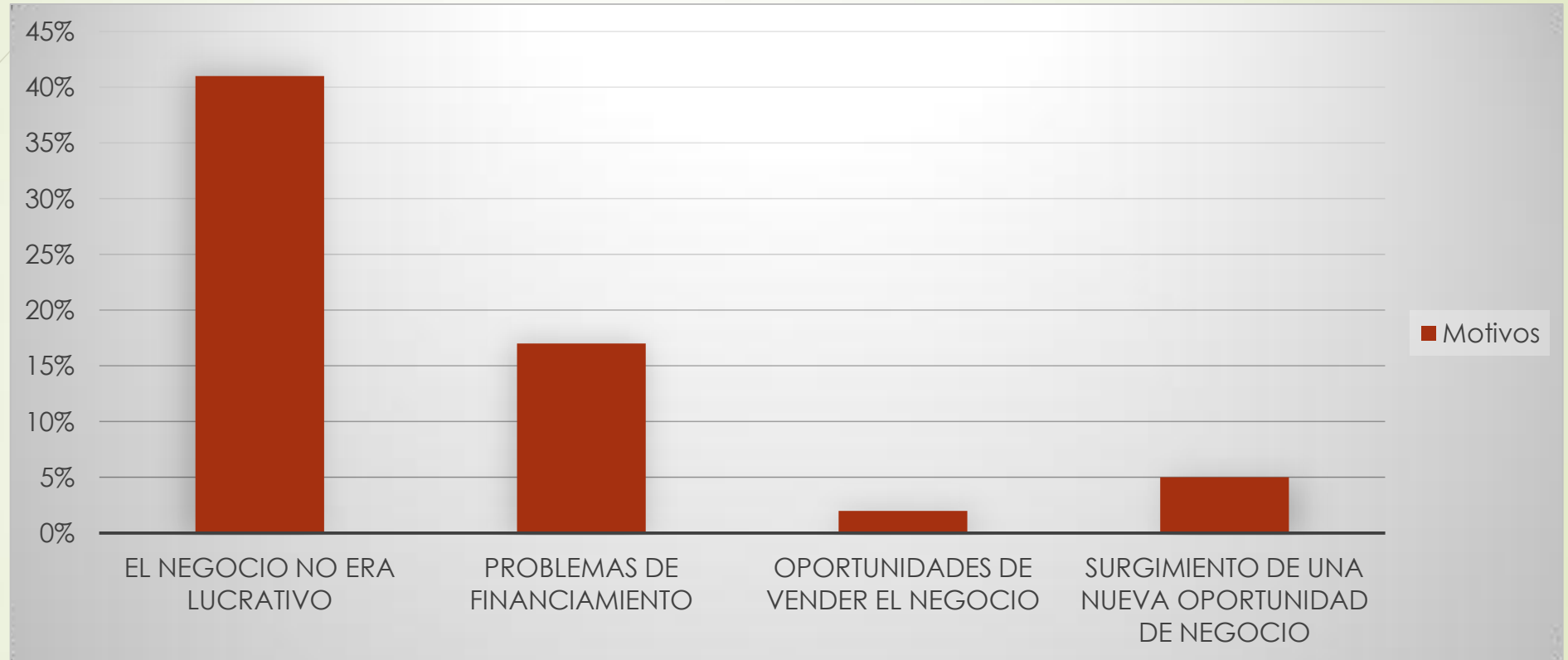


Emprendedores nacientes y nuevos comparados con la TEA




Fuente: Global Entrepreneurship Monitor Ecuador 2015 (ESPAE)

¿Por qué cierran los negocios?



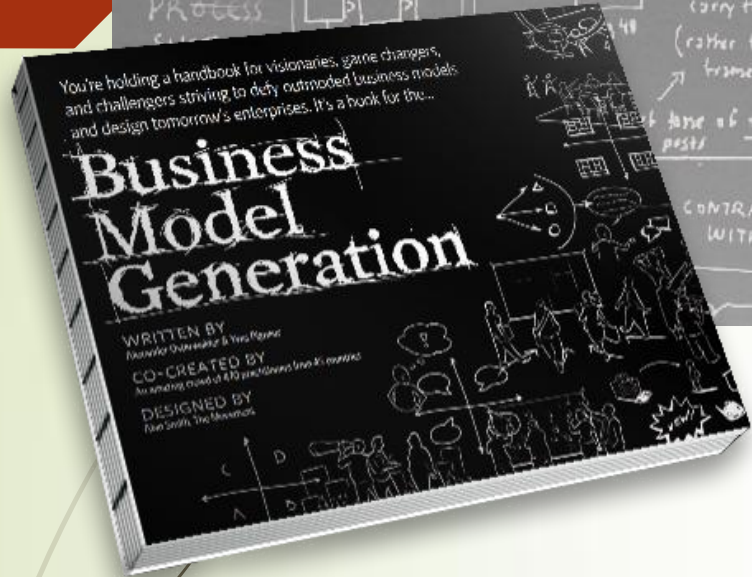
Esto parece indicar que la selección del negocio y mercado no serían las más apropiadas



➔ ¿Cómo puedo minimizar el riesgo y la incertidumbre al momento de crear mi negocio?



Muchos pasamos de la idea al plan de negocios



Alex Osterwalder

Un modelo de negocios describe los fundamentos de cómo una organización crea, **desarrolla** y **captura valor**

Es una **visión**, un **conjunto** de todo lo que es **tu negocio**

Son los **cimientos** de tu **negocio**

¿Qué es un modelo de negocios?

No es sólo cómo ganar dinero sino también:

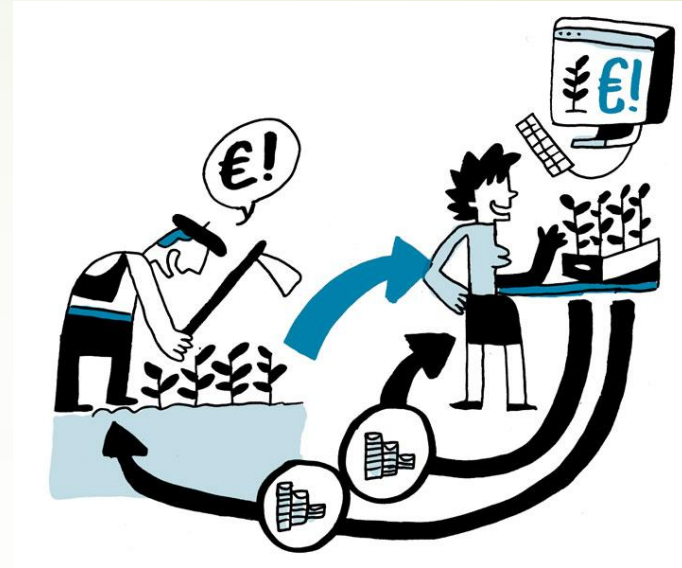
¿**Quiénes** son tus clientes?

¿**Cómo** vas a llegar a ellos?

¿Qué es lo que te **hace único**?

¿Qué estructura de **costes** tienes?

Un Modelo de Negocio describe de manera lógica, **cómo** una organización gana dinero, a través de **crear, distribuir y retener valor**.




INFRAESTRUCTURA

OFERTA

CLIENTES

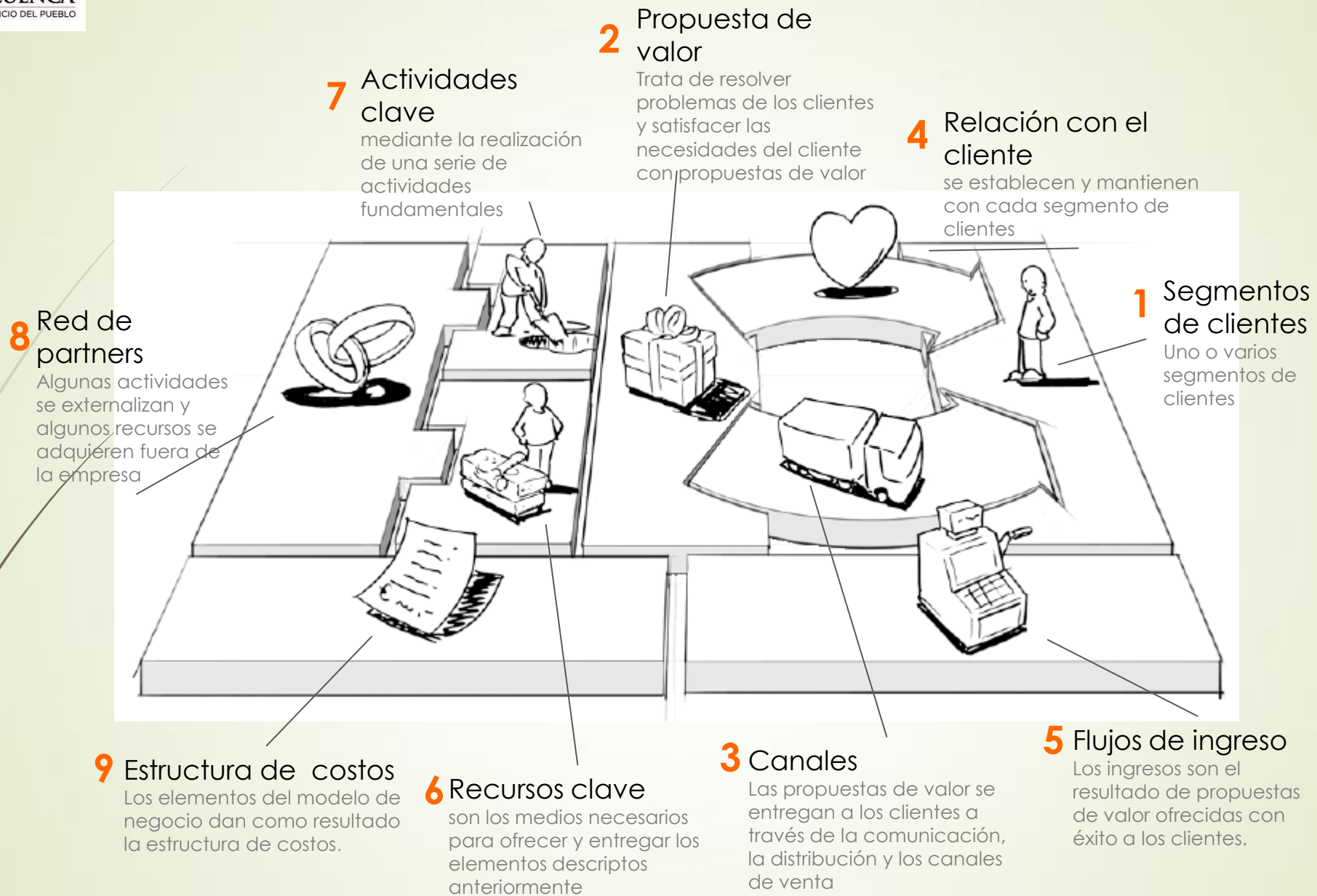
VIABILIDAD ECONÓMICA

- 
- ¿Existe alguna herramienta que me ayude a construir y validar mi modelo de negocio?

Business Model Canvas

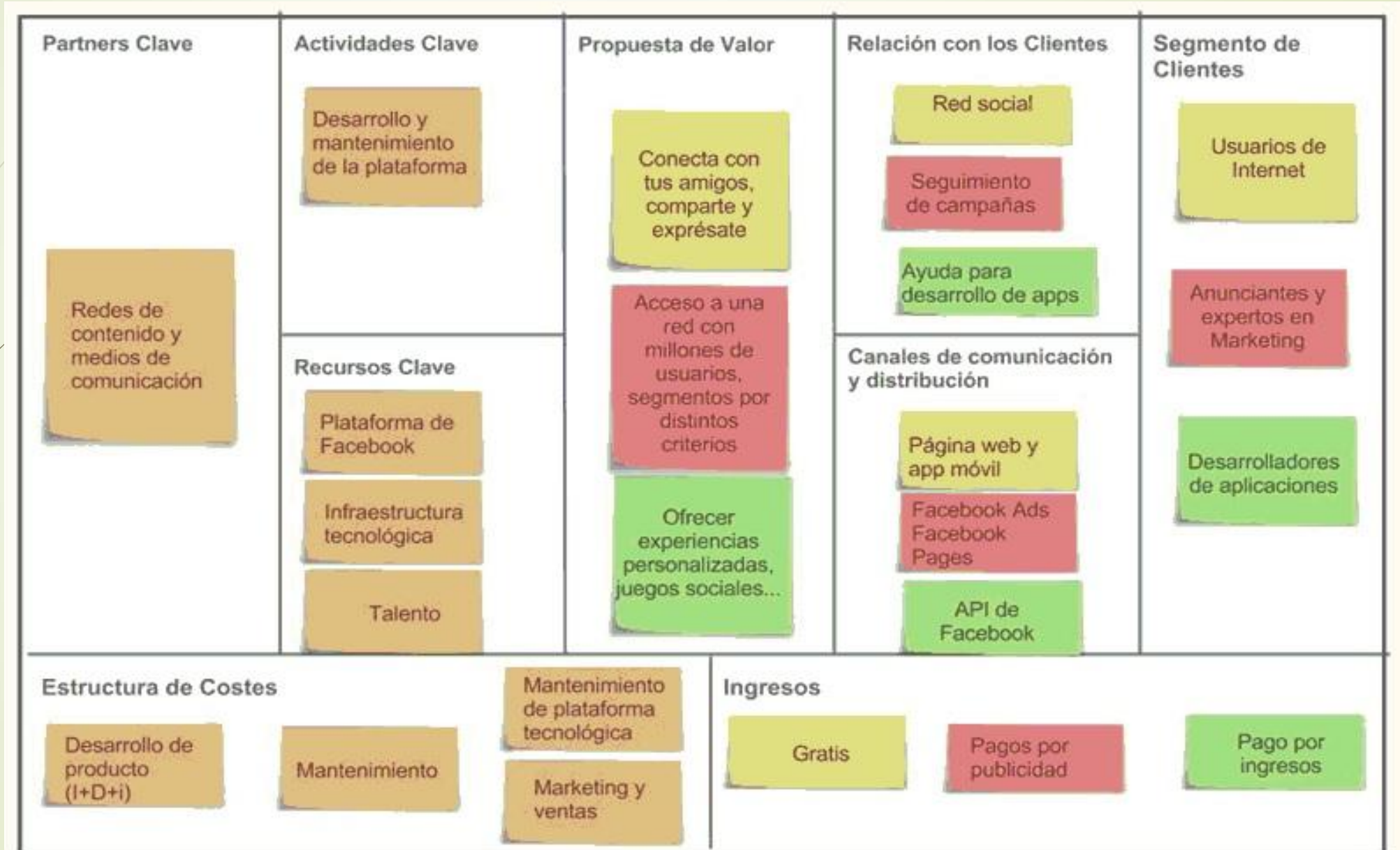


Alex Osterwalder



Fuente: (Osterwalder & Pigneur, 2008)

Modelo de negocio de Facebook



Diseñada para: FERNANDO TORRES		Diseñado por:		Fecha:		Versión:			
Socios claves: 8 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Familia ➤ Financiamiento ➤ Grupos de amigos en el ámbito de la moda ➤ Vanidades ➤ Colombiatex 		Actividades clave: 7 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Temas legales ➤ Planificación ➤ Implementación ➤ Diseño, confección ➤ Manejo de proveedores ➤ Promoción ➤ Venta ➤ Post venta 		Propuesta de valor: 1 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Moda de Vanguardia ➤ Equipo de Trabajo 		Relación con los clientes: 4 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Atención personalizada ➤ Exposiciones ➤ Ferias ➤ Pasarelas 		Segmentos de cliente: 2 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Hombres de 15 a 35 años ➤ Clase Media ➤ Personas económicamente activas ➤ Personas que utilizan ropa de diseñador ➤ Hombres fashion, elegantes, distinguido 	
		Recursos clave: 6 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Infraestructura ➤ Maquinaria ➤ Capital de trabajo ➤ Materia prima de buena calidad ➤ Mano de obra ➤ Diseñador ➤ vendedores 				Canales: 3 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Status ➤ Redes sociales ➤ Ferias de moda ➤ Medios de comunicación visuales, auditivos y escritos ➤ Desfile de modas 			
Estructura de costos: 9 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Impuestos de constitución ➤ Pago de servicios (internet, agua, luz y teléfono) ➤ Publicidad ➤ Dominio hosting ➤ Local arriendo ➤ Materia prima 				Fuentes de ingresos: 5 <ul style="list-style-type: none"> ➤ Efectivo ➤ Tarjeta de crédito ➤ Cheques personales ➤ transferencias 					

Lean Canvas



Lean Canvas es una adaptación del Business Model Canvas (<http://www.businessmodelgeneration.com>) y está bajo la licencia de *Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0 Unported License* (Creatividad Común con Reconocimiento-Compartir bajo la misma licencia 3.0)
 Fue adaptado por <http://runninglean.co/> y traducido al español por <http://leanstart.es>

Ash Maurya




- El Lean Canvas es el resultado de la adaptación del Business Model Canvas de (Osterwalder, 2004) y la experiencia de (Maurya, 2014) publicada en su libro *Running Lean: A systematic process for iterating your web application from Plan A to a plan that works"*, que se enfoca en los startups.
- Para (Croll & Benjamin, 2013), el Lean Canvas es fantástico para identificar las áreas de mayor riesgo y hace cumplir la honestidad intelectual.

EJEMPLO INNOKABI DEL LIENZO LEAN CANVAS

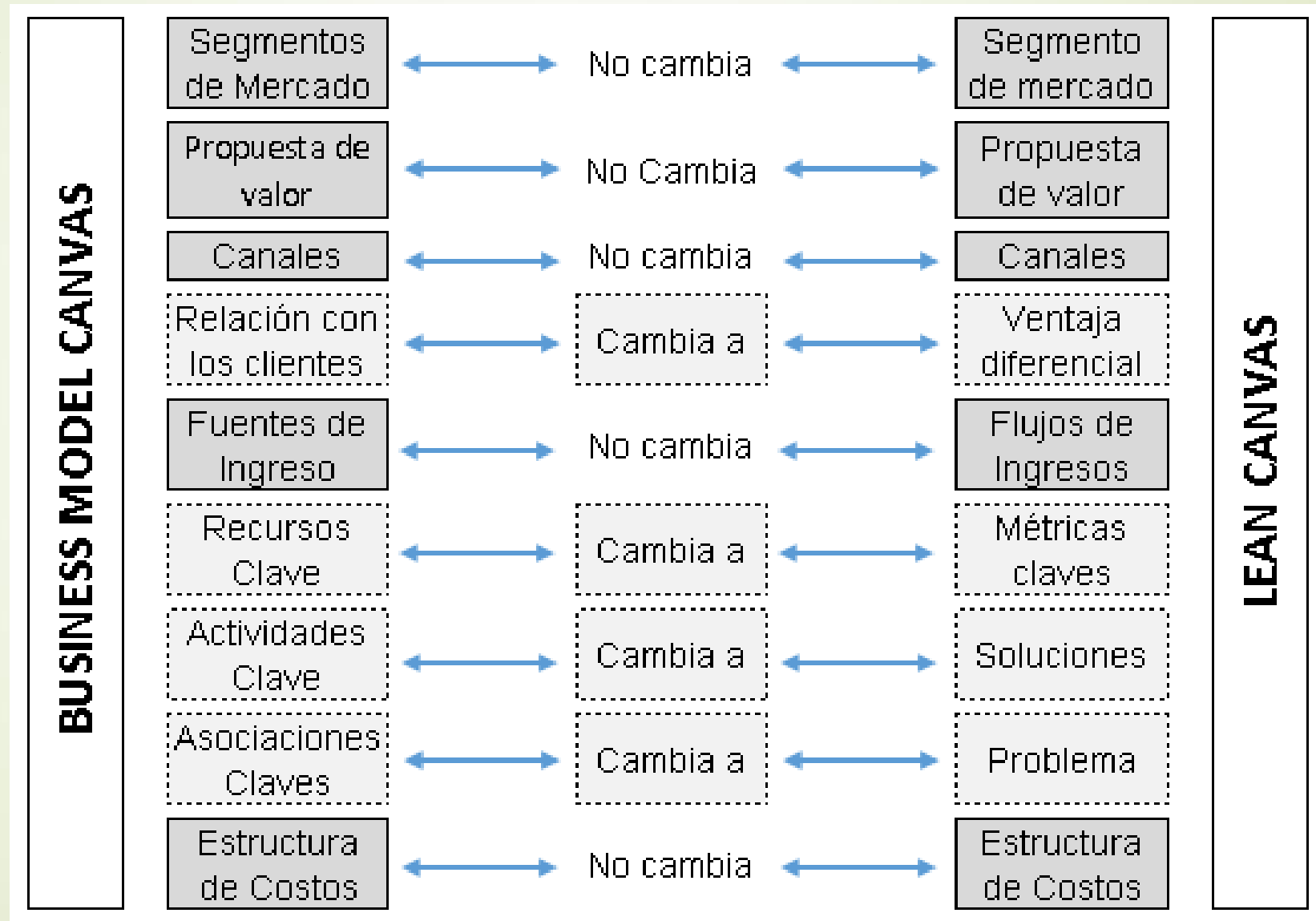
www.innokabi.com

@innokabi



- 
- ¿Qué herramienta utilizar cuando es una empresa naciente, nueva o ya establecida?

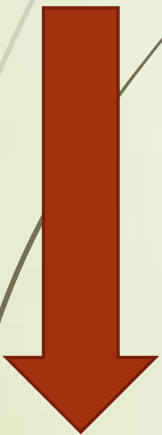
Contraste según acuerdo a su estructura



Contraste según su enfoque

BUSINESS MODEL CANVAS	¿En qué empresas se pueden aplicar?	
	Empresas nuevas y existentes	Empresas nuevas(Startups)
	¿Quién los puede aplicar?	
	Clientes, inversores, empresarios, consultores, asesores	Solo emprendedores
¿Cuál es la importancia de los clientes en estos modelos?		
Los segmentos de cliente tiene mayor importancia al ser una empresa constituida (el segmento de mercado, los canales y las relaciones)	El énfasis en los segmentos de clientes es menor, porque las startups no tienen productos destacados para vender	
¿Cuál es la estrategia a aplicar?		
Establecer la infraestructura, las fuentes de financiación y los flujos de ingresos esperados del negocio	Se inicia con el problema y se propone soluciones, se establecen los canales para lograr la solución, los costos y los ingresos esperados	
	LEAN CANVAS	

Minimizar riesgos





Minimizar incertidumbre



El futuro tiene muchos nombres. Para los débiles es lo inalcanzable. Para los temerosos, lo desconocido. Para los valientes es la oportunidad.

Víctor Hugo,
1802-1885. Novelista francés.

Muchas gracias

- 
- 
- Ing. Ángel Aurelio Morocho Macas, MTI
 - amorocho@ucacue.edu.ec
 - angelmorocho macas@ucacue.edu.ec
 - Ing. Silvia Ximena Vinueza Morales, MPEMT
 - svinueza@ucacue.edu.ec