

Diseño de software interactivo para dinámicas de emprendimiento a través del Modelo Visual del Negocio

Gabriel Pruneda Dibildox
Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey,
Campus Irapuato, Irapuato, México
gpruneda@itesm.mx

Abstract

El Modelo Visual de Negocio es una herramienta que permite “visualizar” de una manera más global y precisa la estructura de un negocio y con ello conocer si este es realmente rentable o si requiere de modificaciones para que el negocio pueda funcionar, aún antes de iniciar operaciones. Para una mayor facilidad de uso de Modelo Visual de Negocio se desarrolló un software que permite una interacción ágil facilitando el uso de esta herramienta.

Keywords: Modelo, Negocios, Aplicación, Software, Emprendimiento.

1. Introduction

Hoy en día, contar con un modelo de negocio es crucial para cualquier persona u organización que quiera iniciar un negocio, inclusive también lo es para aquellos negocios que ya se encuentran en operaciones y que estén interesados en realizar un nuevo proyecto o saber si el negocio actual va por un buen camino. El contar con un Modelo de Negocio sustentable puede representar la columna vertebral del éxito.

El *Modelo Visual de Negocio* fue desarrollado en el campus Irapuato, tomando como punto de partida los modelos del Canvas de Alexander Osterwalder y el modelo de *Lean Canvas* de Ash Maurya. De este modo el *Modelo Visual* reúne características de ambos, generando una herramienta de gran alcance para visualizar de una manera práctica y sencilla la estructura de un negocio o proyecto y así poder realizar los ajustes necesarios.

La utilización de un software que apoye al desarrollo de Modelos de Negocio, permite al usuario darle una mayor versatilidad, puesto que puede trasladarlo de manera sencilla y eficaz a través de Internet, medios de almacenamiento o en su propio smartphone o tableta.

2. El Modelo Visual de Negocios

2.1 Desarrollo

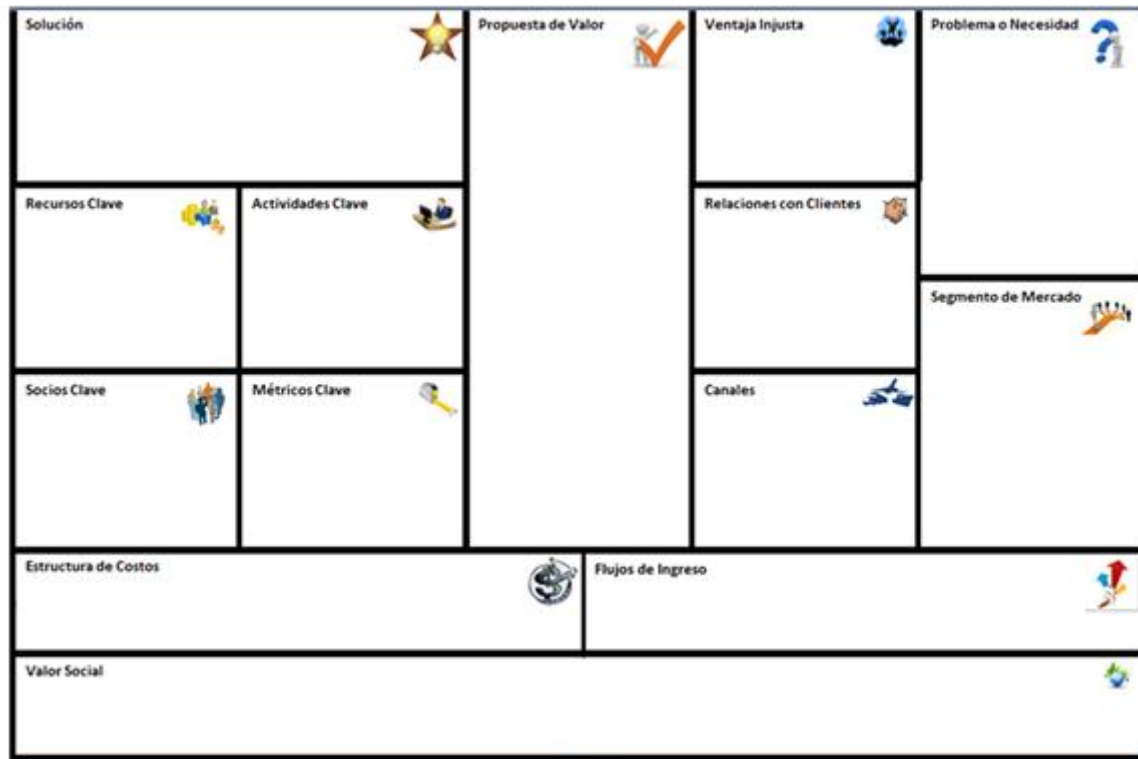
El modelo de negocio surgió con el fin de apoyar a los emprendedores en el desarrollo de sus ideas de negocio. Antes de usar el Modelo Visual, la herramienta que se usaba es un Plan de Negocio, y que actualmente se usa como complemento dado que para obtener apoyos del gobierno es indispensable. Sin embargo, el usar el modelo de negocio permite al usuario analizar con detenimiento el proyecto a realizar, así, cuando se realice un Plan de Negocios, este pueda estar sustentado a través de un modelo y no únicamente haciendo especulaciones, como se hacía anteriormente.

Originalmente, la idea del modelo era que este fuera impreso y llenado con *post-its*® tal como se muestra en la Figura 1. Sin embargo, esto generaba cierta dificultad de poder moverlo de un lado a otro. De aquí surge la idea de desarrollar un software que permitiera su transporte en un dispositivo de almacenamiento masivo tales como USB, tarjetas SD entre otros, así como su disponibilidad a través de Internet. Esto apoyó en gran medida a que los empresarios pudieran tener disponible su modelo de negocio en prácticamente cualquier lugar y así poder trabajar con él según fuera requerido.



Figura 1. Ejemplo del uso de un modelo de negocio.

Imagen 2: El Modelo Visual de Negocio



El software se programó en Visual Basic para Excel, facilitando el control y versatilidad del modelo. En el modelo se usan herramientas complementarias que permiten llenar el modelo visual de manera más certera; las herramientas utilizadas son; mapa de oportunidades, mapa de valor, análisis de mercado y punto de equilibrio.

2.2 Características

El modelo visual ha sufrido varios cambios desde su creación. Actualmente el modelo cuenta con 14 bloques, los cuales analizan punto por punto las características que todo negocio debe cumplir para ser un proyecto sustentable. Estos bloques son:

- El bloque del Segmento del Mercado que define los diferentes grupos de personas u organizaciones que se pretende alcanzar.
- Con el bloque del Problema o necesidad se pretende plantear aquello que se quiere resolver con el fin de darle una solución.
- Con el bloque de la Solución, una vez determinado el problema o necesidad real del cliente, se deberá establecer la solución que le resuelva el problema, "Que le quite el dolor". Este bloque representa el producto o servicio que se quiere desarrollar.
- El bloque de la Propuesta de Valor describe los productos y servicios, que crean valor para un segmento de mercado específico.

- Con el bloque de Ventaja Injusta se especifica cuál va a ser el método para enganchar a nuestros clientes para que difícilmente se cambien con la competencia.
- El bloque de las Relaciones con los Clientes describe el tipo de relación de una compañía establece con un segmento de mercado específico.
- El bloque de los Canales describe como una compañía se comunica y llega a sus segmentos de mercado para enviar una Propuesta de Valor.
- El bloque de Actividades Clave describe las cosas más importantes que la empresa debe hacer para su propio modelo de negocios.
- Con el bloque de Métricos clave se reflexiona sobre los indicadores que nos pueden ayudar a determinar si el negocio va por buen camino aun antes de vender.
- El bloque de Recursos Clave describe el activo más importante requerido para hacer que el modelo de negocios funcione.
- El bloque de Socios Clave describe la red de proveedores, socios y en general todos los aliados que se deben tener para que el negocio funcione exitosamente.
- El bloque de Flujos de Ingreso representan el dinero que una compañía genera por cada segmento del mercado
- El bloque de Estructura de Costos describe los costos incurridos para operar un modelo de negocios.

- Con el bloque de Valor social se pretende establecer una estrategia en el negocio para beneficio local, regional o, inclusive, global. Se trata que el negocio nazca con un motivo social intrínseco que posicione a la empresa positivamente en una sociedad.

3. Avances y Resultados

- Los principales avances y resultados realizados hasta ahora son: Creación del “Laboratorio de Modelación de Negocios”. Actualmente se están terminando los últimos ajustes de este Laboratorio (Figura 3).
- Se realizó la última actualización del software Versión Beta 4.1.
- Se cambió la curva de valor sustituyéndola por el Mapa de Valor.
- Se cambió el Mapa de Empatía por el Mapa de Oportunidades.
- Se está utilizando en las Materias de:
 - a. “Creación de Oportunidades en Agrobionegocios”.
 - b. “Planeación de Microempresas para el Desarrollo Social”.
 - c. Formación para el Desarrollo del Liderazgo Emprendedor
- Se está utilizando con los proyectos emprendedores de la Incubadora de Empresas (Tabla 1).

Tabla 1: Empresas usando el Modelo de Negocio

Nombre Emprendedor Líder:	Proyecto(s) asignado(s):
Guillemina Robles Sánchez	MULUK ARTE INDIGENA
Ma. Eugenia García Navarro	CLUB DEPORTIVO CAMPESTRE SALAMANCA
José Luis Gómez Bravo	FI AcePro
Andrés Palomares Ortiz, Francisco Javier Hidalgo García	Proassistant
Susana López Zavala	Tu Lugarcito Gourmet
Jorge Osvaldo Hernández López	Tu Lugar Magazine
Luis Manuel Domínguez Deanda	Integradora Apolo, S.A. de C.V.
Nayeli Torres Loya	Nina Nut
Félix José Díaz Infante Aguirre, Ana Miriam Delgado Moncada	Highland Seed, S.A. de C.V.
Hugo Robles Zapien	Operación y Promoción de Espectáculos del Bajío, S.A. de C.V.
Georgina Barba Anchondo, Roberto Hernández	CAFÉ VERDE SET 52
Alejandro Magdaleno Gonzalez	nivelación laser agrícola

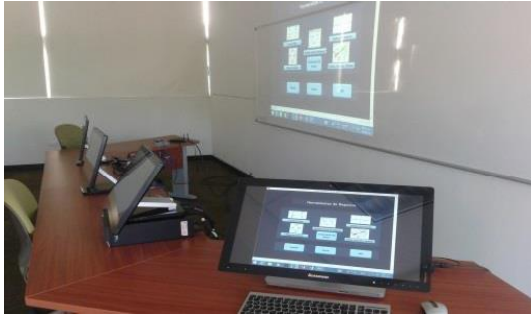


Figura 3. Estado actual de la Sala de Modelación de Negocios.

El Modelo Visual de Negocio ha tenido gran aceptación entre los usuarios de este sistema. Mencionan que el modelo es muy ágil y de gran ayuda para plasmar sus ideas dentro del sistema, además comentan que sirve de apoyo para aclarar las relaciones estratégicas entre todos los elementos de sus modelos y así poder

tener una estructura más firme y consolidada para cuando arranquen su proyecto.

4. Conclusiones

El Modelo Visual es una herramienta muy útil para quienes la usan, pues muchas veces, los usuarios, toman en consideración factores que no habían considerado y que pudieron haber afectado gravemente a su proyecto. El modelo ha ido evolucionando constantemente con el fin de apoyar de mejor manera a aquellas personas o instituciones que requieran de una guía para poder poner en marcha algún proyecto. Utilizar un software como complemento apoya enormemente a la competitividad a la que nos enfrentamos, puesto que estamos en una etapa de crecimiento acelerado y la tecnología poco a poco empieza a ser parte de nuestra vida diaria.