

MODELOS DE NEGOCIOS EN LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

Taller de Ingeniería de Proyectos
Depto.Ing.Química-FCFM-UCHile
Ricardo Badilla Ohlbaum
Semestre Otoño 2007

MODELO DE NEGOCIO

- Es el método de realizar negocios por el cual una empresa puede sustentarse a sí misma. Habla de la forma como una empresa genera su flujo de caja, precisando su posición en una determinada cadena de valor.
- Al identificar un modelo de negocio se describe en términos simples el modo de operar del negocio, los actores involucrados y la forma en que se interrelaciona el negocio con el o los usuarios/clientes/clientes finales.

MODELACION DEL CICLO DE NEGOCIO (I)

Conceptos

- **El ciclo de negocio es un meta modelo en donde se insertan los negocios desde el productor base al consumidor final**
- **En el se dimensionan en términos de valor la relación de los participantes y los alcances del medio en general**

MODELACION DEL CICLO DE NEGOCIO (II)

Metodología

- Focalizar cual es el negocio que se esta estudiando
- Identificar los proveedores y clientes inmediatos del negocio
(eslabones tanto para adelante como para atrás de la cadena valor del ciclo)
 - a) *Cuales son las relaciones de los proveedores y clientes con el negocio*
 - b) *Como es la dinámica de valor entre los participantes*
 - c) *¿ Que esperalos clientes del negocio en estudio?*

Modelo de conocimiento del negocio.

Los Niveles

Ing. Conceptual

Estratégico

Ing. Básica

Táctico

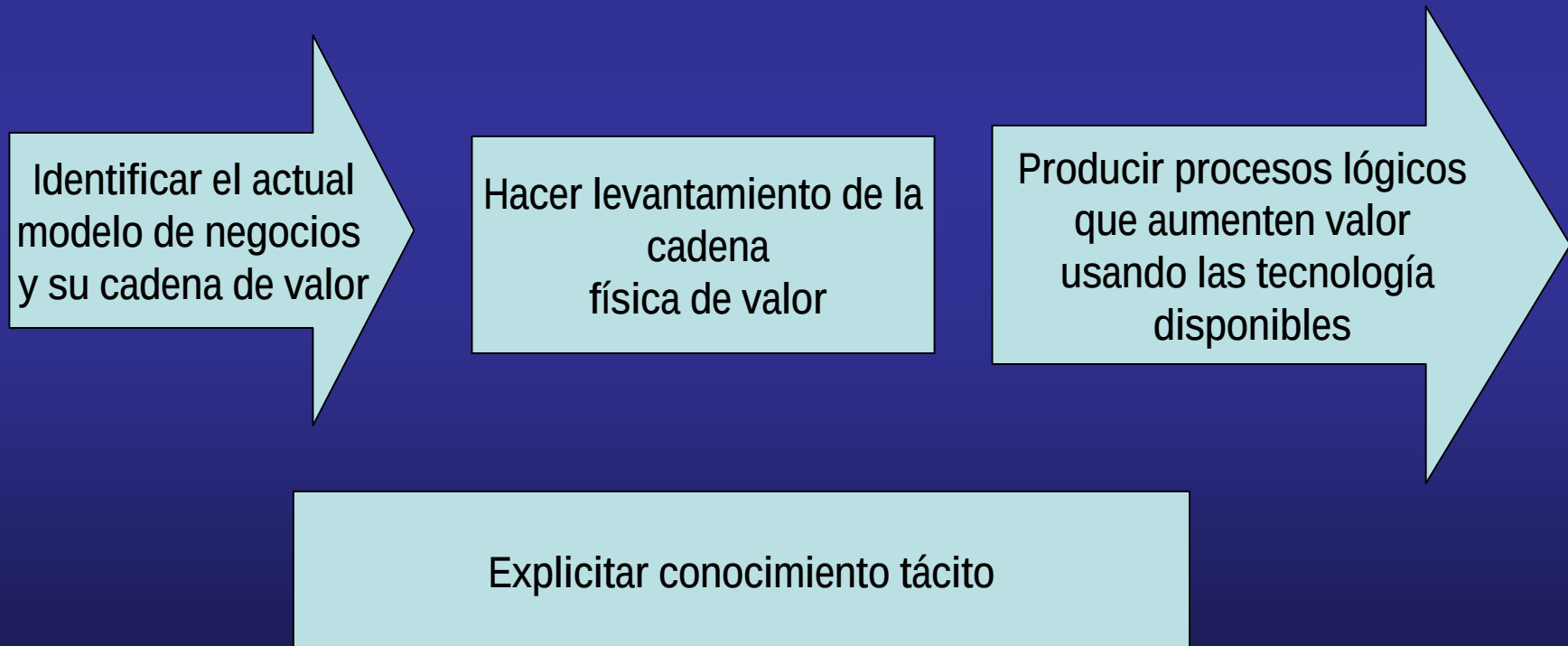
Ing. Detalle

Operacional

Modelo de conocimiento del negocio Componentes estructurales.



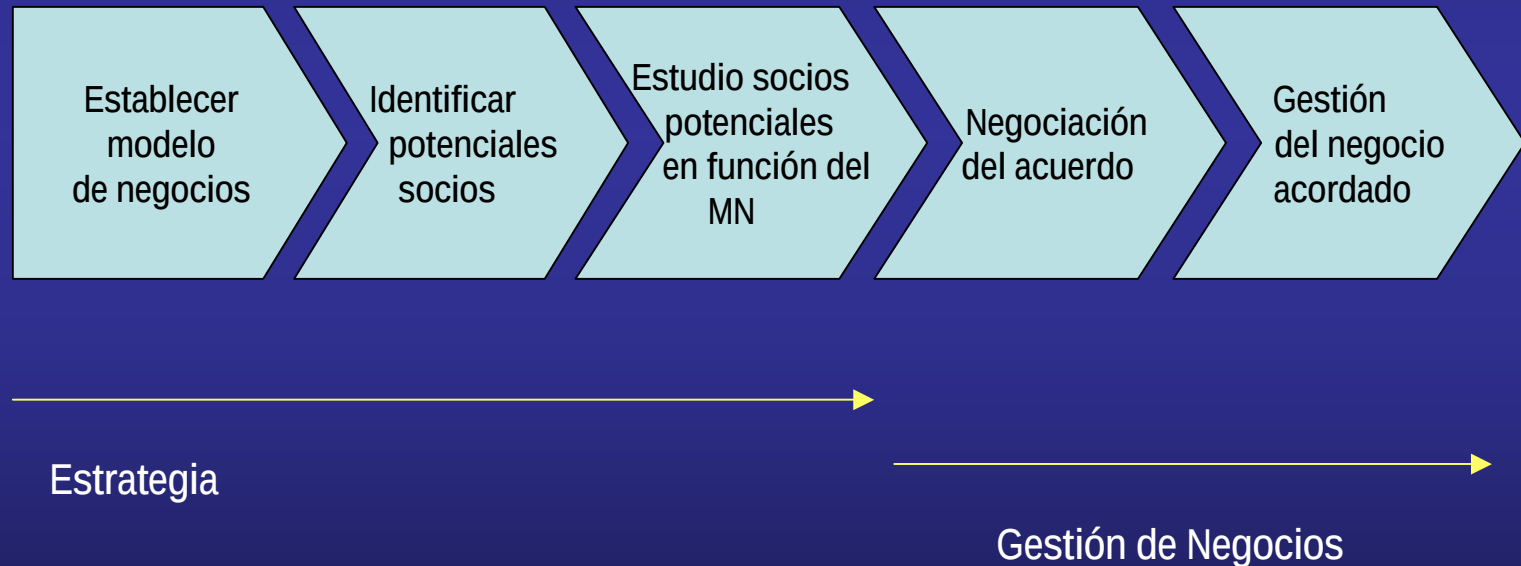
EL CAMBIO DE LOS PROCESOS DE NEGOCIOS TRADICIONALES EN LA NUEVA ECONOMÍA.



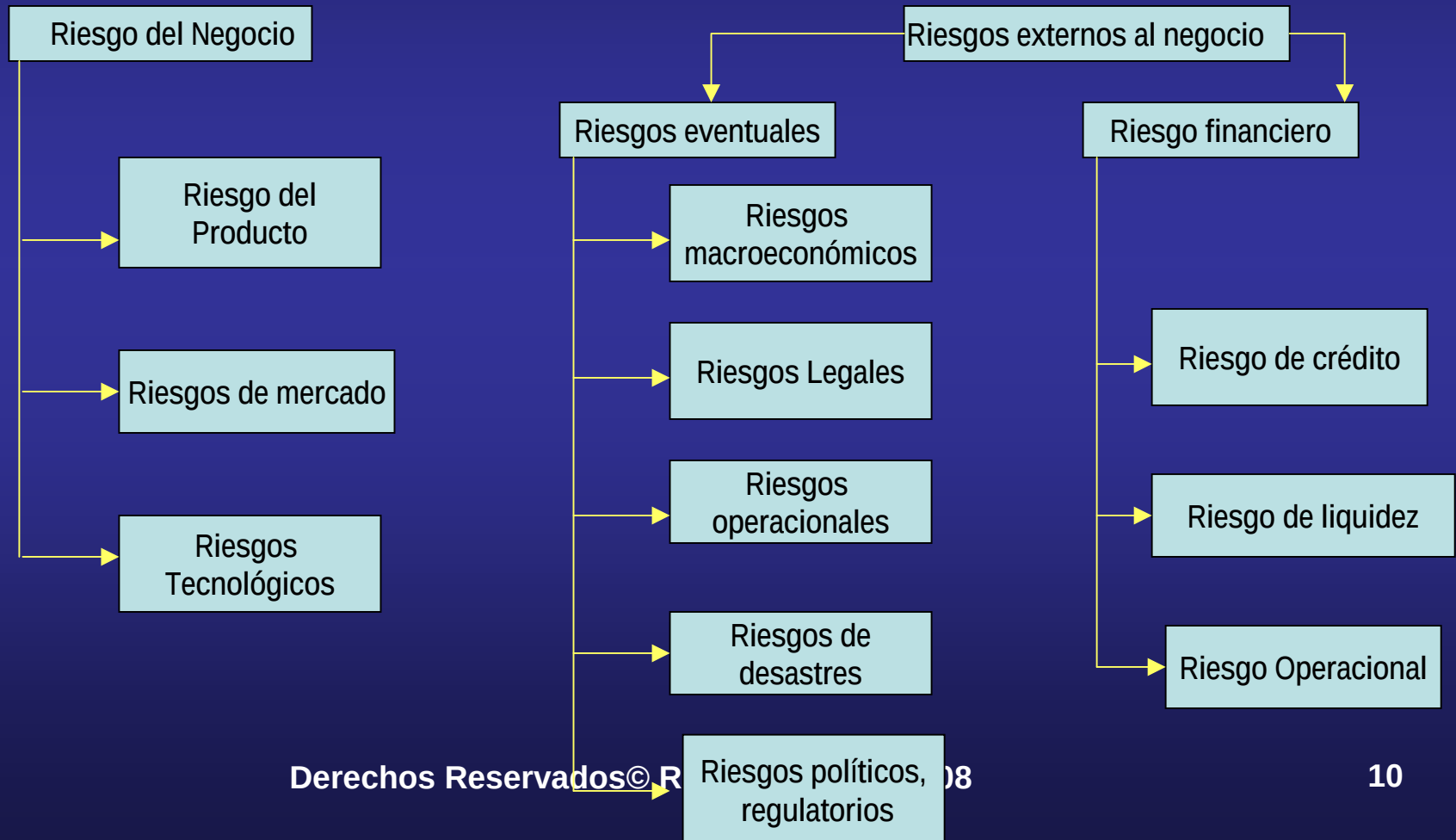
CADENA DE VALOR

- La cadena de valor es la serie de actividades conectadas, que agregan valor, que van desde los proveedores hasta los clientes de la empresa.
- Hoy, con el surgimiento de la nueva economía, se identifican en el mundo dos tipos de cadenas de valor, que pueden interrelacionarse entre ellas:
 - La cadena de valor física (physical value chain ,PVC)
 - La cadena de valor virtual (virtual value chain, VVC)

El Proceso de Desarrollo de Negocios



Estimación Del Perfil de Riesgo: Riesgos Que Enfrenta una Compañía o Negocio



LOS MODELOS DE NEGOCIOS: DOS PERSPECTIVAS HISTORICAS

	PERSPECTIVA INDUSTRIAL	PERSPECTIVA DEL CONOCIMIENTO
Producción	Trabajadores procesando recursos físicos para crear productos tangibles	Trabajadores procesando conocimiento para crear estructuras intangibles
Formas primarias de beneficios	Tangible; dinero	Intangibles (conocimiento, nuevas ideas, nuevos clientes, etc.)

LOS MODELOS DE NEGOCIOS: DOS PERSPECTIVAS HISTORICAS (II)

	PERSPECTIVA INDUSTRIAL	PERSPECTIVA DEL CONOCIMIENTO
Relación con el cliente	Una sola dirección a través del mercado	Interactiva , vía relaciones personales
Propósito del aprendizaje	Aplicación de nuevas herramientas	Creación de nuevos bienes
Valor en el mercado accionario	Determinado por los bienes tangibles	Determinado por bienes intangibles

↙ Sucursales (mundo “físico” o de “lugar”/Marketplace)

▲ Bancos

↙ Conexiones electrónicas on - line (mundo “virtual”
o de “espacio” /Marketspace

↙ aeropuertos (mundo “físico”)

▲ Línea Aérea

↙ conexiones electrónicas(mundo “virtual”)

↙ derechos propiedad (mundo “físico”)

▲ Compañía Biotecnológica

↙ conexiones electrónico (mundo “virtual”)
Derechos Reservados © Ricardo Barrios 2008

Ejemplos

Biotecnología vs. Petroleoquímica

Petróleo(Gas)química

- ❖ *Genera el 93% de los productos*
- ❖ *Catalizadores sintéticos*
- ❖ *Petróleo y Gas son no renovables*
- ❖ *Múltiples etapas de producción*
- ❖ *Condiciones de proceso extremas*
- ❖ *Impactos ambientales adversos*

Biotecnología Industrial

- ❖ *7% son productos derivados*
- ❖ *Catalizadores naturales (enzimas)*
- ❖ *Fuente renovable*
- ❖ *Etapas de proceso única*
- ❖ *Condiciones de procesos suaves*
- ❖ *Impactos ambientales positivos*

Lo que Sigue

- ❖ *Escaso y caro*
- ❖ *Fuentes y demanda no siempre coinciden*
- ❖ *Necesidad de optimizar los procesos*
- ❖ *Aumento de la productividad*
- ❖ *Diferenciación por productos*
- ❖ *Mejoras ambientales y eficiencia*

Tarea pendiente

- ❖ *Demostrar que es económico*
- ❖ *Aumentar la diversidad de productos*
- ❖ *Desarrollo de nuevas tecnologías*
- ❖ *Fuente de masa abundante (celulosa)*

QUE ES INNOVAR?



Tipos de Innovaciones

Nuevos Productos



Nuevos Servicios



iTunes

Nuevo Servicio al Cliente



Nuevos Procesos Manufactura



Nuevo Modelo de Negocio



Modelos de Negocios

Integradores

- Dueño y administrador del negocio completo
- Asume todos los riesgos y también todos los beneficios

CODELCO (minería)
BMW
SEAGATE

Orquestadores

- Administra el negocio completo pero ejecuta solo partes
- Comparte los riesgos y los beneficios

BOEING
DELL
APPLE
CODELCO (NT)

Licenciadores

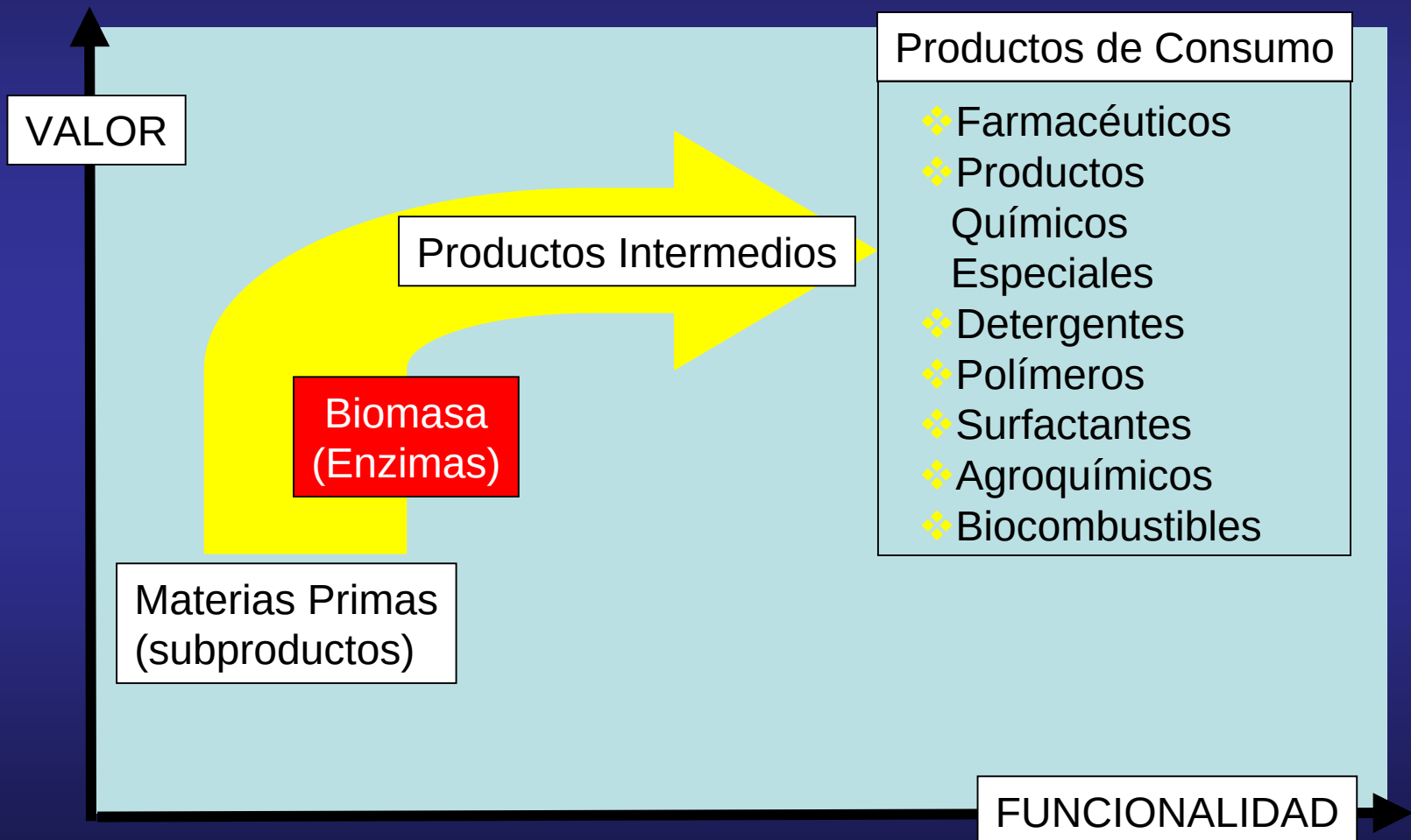
- Dueño de la idea
- Beneficios por licencias con garantías de bajos precios

DOLBY
P&G
QUALCOMM

CADENA DE VALOR

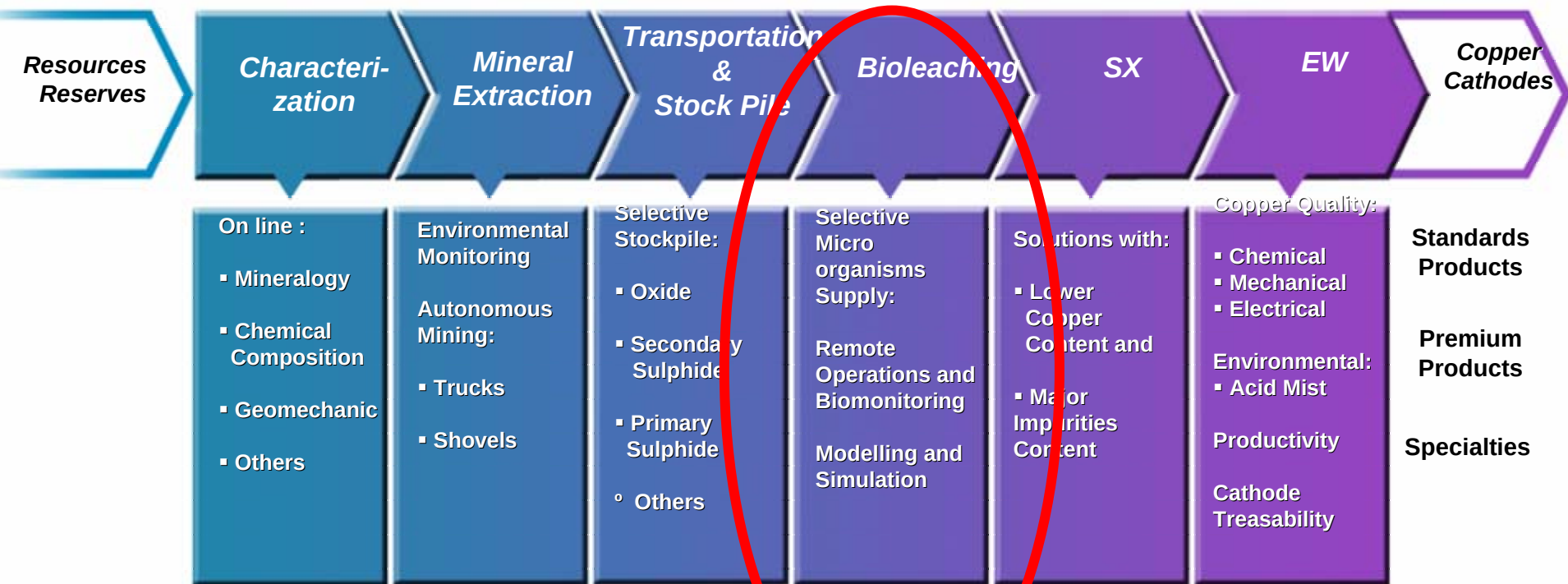
- La cadena de valor es la serie de actividades conectadas, que agregan valor, que van desde los proveedores hasta los clientes de la empresa.
- Hoy, con el surgimiento de la nueva economía, se identifican en el mundo dos tipos de cadenas de valor, que pueden interrelacionarse entre ellas:
 - La cadena de valor física (physical value chain ,PVC)
 - La cadena de valor virtual (virtual value chain, VVC)

Cadena de Valor de la Biotecnología Industrial



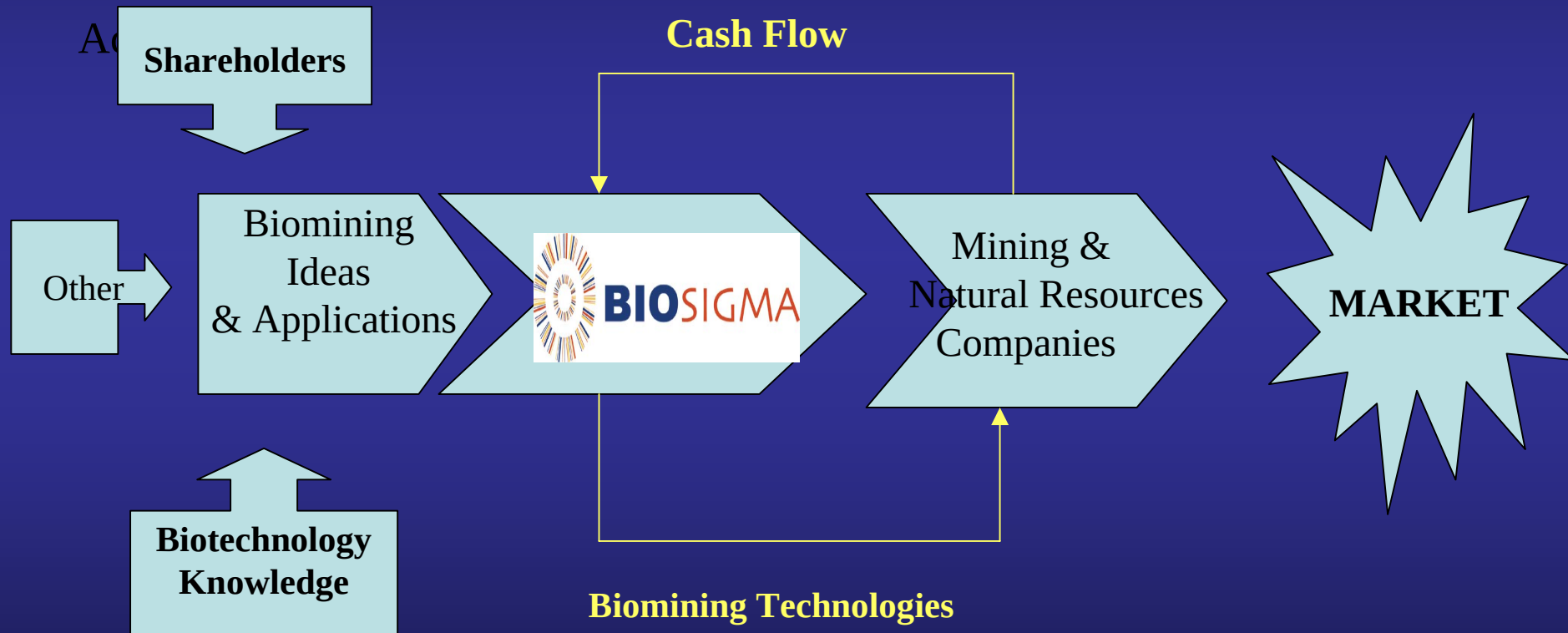
TECNOLOGÍA DE BIOSIGMA EN LA CADENA DE VALOR DE LA MINERÍA

El Aporte de la Biotecnología (BioSigma)

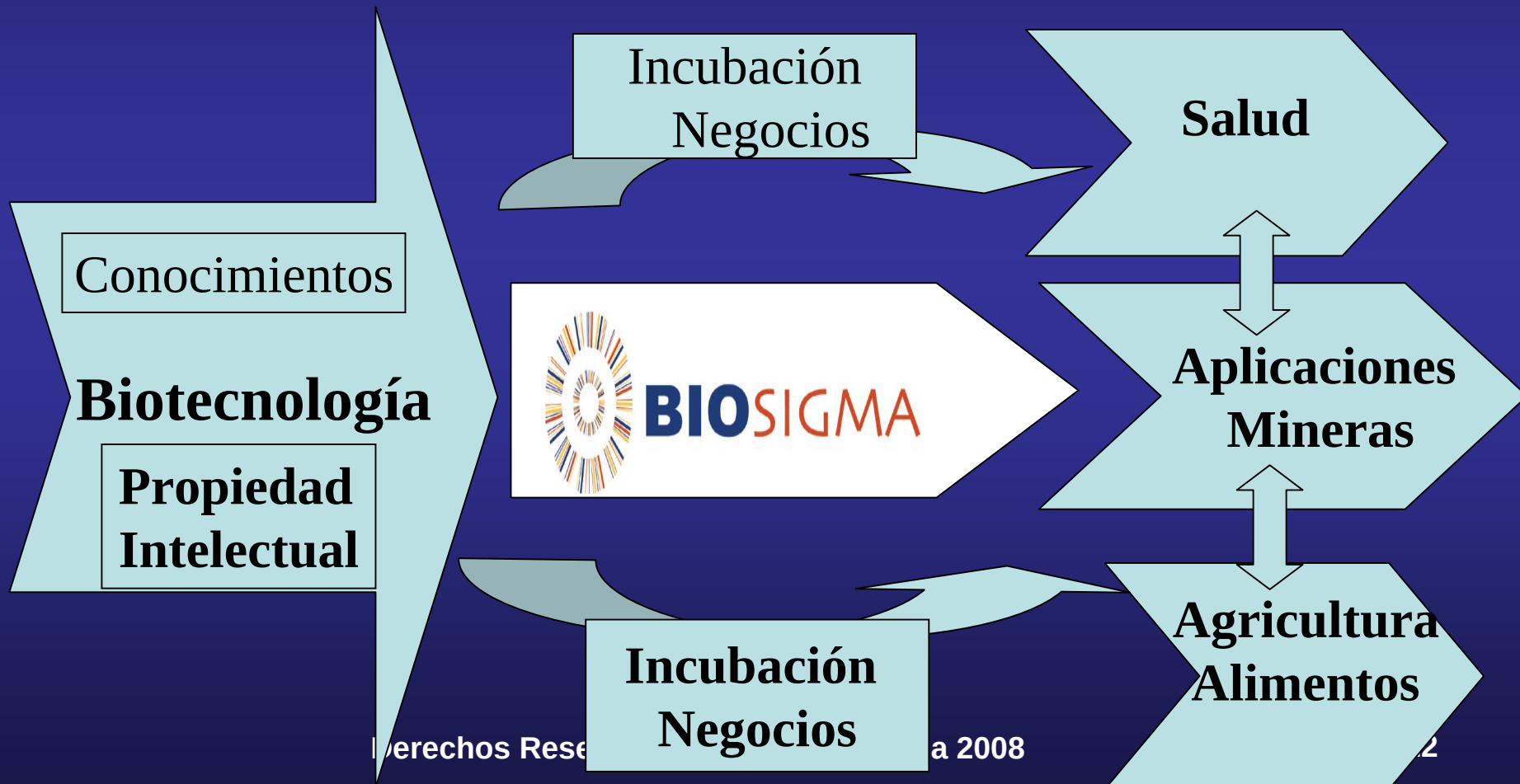


**Tecnologías
BioSigma**

La posición de BioSigma en la Cadena de valor de la Biominería



CARTERA DE NEGOCIOS DE BIOSIGMA S.A.



Modelo de Negocio

Descripción del producto y valor distintivo

Mercado potencial

Competencia

Modelo de negocio y plan financiero

Equipo directivo y organización

Estado de desarrollo y plan de implantación

Alianzas estratégicas

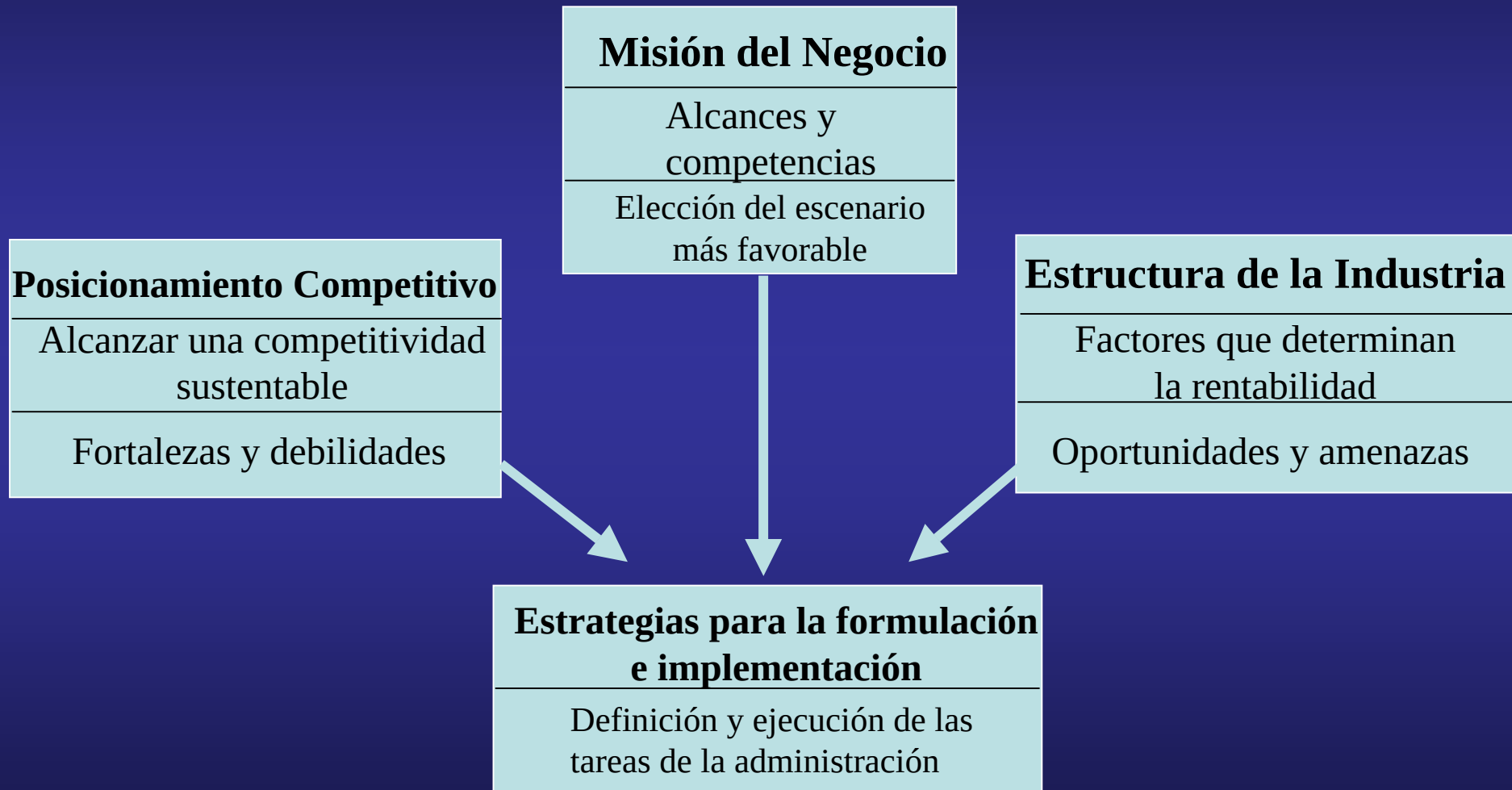
Estrategia de marketing y ventas

Principales riesgos y estrategias de salida

Cartera de Planes de Negocio 2008

- **Biodiesel**
- **Bio-Butanol
combustible**
- **Tintas Impresión**
- **Convertidores
Catalíticos**
- **Biopolímeros**
- **Sales de
Molibdeno**
- **Cervezas
artesanales**
- **Papel Tissue**

Bases de la rentabilidad de un negocio³



Definición de los negocios...fin

Formulación de la estrategia de negocios

Un conjunto de programas generales de acción a lo largo del año



Programación Estratégica
Definición y evaluación de programas específicos de acción (6-8 meses)



Presupuesto
Programación de fondos estratégicos y presupuestos operacionales



Control de la gestión
Definición de indicadores de resultados