

Cartas de modelos de negocio: emparejar la empresa con su forma de cobrar

Juego de cartas por rondas cronometradas: asociar doce empresas conocidas con el arquetipo de modelo de ingresos que usan realmente, defender los emparejamientos dudosos y descubrir que varias de ellas combinan dos o tres a la vez.

DURACIÓN

50 min · 1 sesión

AGRUPACIÓN

grupos pequeños (3-4)

UNIDAD 4

Modelos de negocio: concepto y evolución

MATERIALES

- Baraja por grupo: 12 cartas de empresa y 7 cartas de arquetipo, recortadas
- Cronómetro visible
- Pizarra para el marcador
- Hoja de justificaciones, una por grupo

ENCAJE CURRICULAR · Saberes B.1, C.1, C.8 · Comp. específicas CE3 · Comp. clave CE, CPSAA, CCL, CD

Planteamiento

Un modelo de negocio no es lo que una empresa vende: es **cómo consigue que le entre dinero**. Dos empresas del mismo sector pueden tener modelos opuestos, y una misma empresa puede tener tres a la vez sin que el usuario note ninguno.

Este juego va de eso. Doce empresas, siete arquetipos de ingreso y tres rondas cronometradas. La gracia no está en acertar rápido: está en las cartas que se resisten, porque esas son las que tienen el modelo interesante.

Los siete arquetipos

ARQUETIPO	CÓMO ENTRA EL DINERO
Suscripción	Pago recurrente por acceso continuado
Freemium	Uso gratuito limitado, se cobra por las funciones avanzadas
Publicidad	El usuario no paga; paga quien quiere llegar a ese usuario
Marketplace / comisión	Se cobra un porcentaje por poner en contacto a dos partes
Cebo y anzuelo	Producto principal barato, consumible caro y recurrente
Licencia	Se cede el derecho de uso de una marca, patente o método
Pago por uso	Se paga exactamente por lo consumido, sin cuota fija

Las doce empresas

Recortad una carta por cada una: un gimnasio de barrio · una aerolínea de bajo coste · una impresora doméstica de tinta · un periódico digital · una franquicia de comida rápida · una plataforma de vídeo bajo demanda · una app de mensajería gratuita · un servicio de alquiler de patinetes · una tienda de

aplicaciones móviles · un fabricante de cápsulas de café · una plataforma de alojamiento entre particulares · un servicio de almacenamiento en la nube.

Objetivos didácticos

- Identificar el mecanismo de ingresos de empresas conocidas.
- Distinguir el producto vendido de la fuente real de ingresos.
- Reconocer modelos híbridos y justificar por qué una empresa combina varios.
- Argumentar un emparejamiento discutible con criterios, no con intuición.

Pasos (sesión de 50 min)

1. **Reparto y reglas (5 min).** Cada grupo recibe su baraja. Los arquetipos se extienden boca arriba sobre la mesa.
2. **Ronda 1 — rápida (8 min).** Ocho minutos para colocar las doce empresas bajo un arquetipo. **Una carta, un arquetipo:** hay que elegir el principal aunque se vea que hay más.
3. **Corrección cruzada (7 min).** Los grupos se intercambian las mesas y anotan en qué cartas no coinciden con el grupo anterior. Esas son las cartas calientes.
4. **Ronda 2 — las discutidas (15 min).** Cada grupo recupera su mesa y escribe una justificación de **dos líneas** para cada carta caliente. Se permite cambiar de opinión: cambiar razonadamente puntúa más que acertar por casualidad.
5. **Ronda 3 — los híbridos (10 min).** Ahora sí: se pueden asignar **dos arquetipos** a una misma empresa. Identificad al menos tres híbridos y explicad qué parte del negocio corresponde a cada uno.
6. **Puesta en común (5 min).** Se resuelven en la pizarra las tres cartas que más discusión hayan generado en la clase.

Preguntas de análisis

- ¿Qué carta os ha costado más colocar? ¿Por qué se resistía?
- La aerolínea de bajo coste vende billetes baratos y cobra por equipaje, asiento y embarque prioritario. ¿Qué arquetipo es en realidad? ¿Y qué tiene en común con la impresora de tinta?
- En los modelos de publicidad, ¿quién es el cliente y quién es el producto? Explicadlo sin usar el eslogan, con el flujo de dinero.
- Un mismo servicio puede cobrar por suscripción o por uso. ¿Qué gana la empresa con cada opción? ¿Y el usuario?
- Elegid una de las doce y proponed un **cambio de modelo**: la misma actividad cobrando de otra forma. ¿Qué tendría que cambiar dentro de la empresa para que funcionara?

Criterios de evaluación

CRITERIO	DESCRIPCIÓN	PESO
Emparejamiento	Asignaciones correctas en la ronda 1	25 %
Justificación	Las cartas calientes razonadas con criterios de la unidad	30 %
Híbridos	Identifica combinaciones y reparte el negocio entre arquetipos	25 %
Transferencia	La propuesta de cambio de modelo es coherente y está pensada	20 %

Variantes y extensiones

- **Con apoyo:** ocho empresas y cinco arquetipos.

- **Versión rápida (20 min):** solo la ronda 1 y la puesta en común.
- **Con empresas propias:** cada grupo añade dos cartas de empresas de su entorno y reta a otro grupo a colocarlas.
- **De cara a la prueba:** los enunciados de modelo de negocio suelen dar un caso breve y pedir identificar propuesta de valor y fuentes de ingresos. Tener los siete arquetipos automatizados ahorra mucho tiempo en esa pregunta.

Material abierto de profedeconomia.es · Licencia Creative Commons BY-NC-SA · Currículo LOMLOE