

Enginyeria inversa: desxifra el model de negoci d'una empresa real

Cada equip tria una empresa real coneguda i reconstruïx el seu Business Model Canvas des de fora, deduint les nou àrees a partir del que és observable: web, preus, botiga, comunicació. Després respon a la pregunta clau —com guanya diners de veritat— i compara models oposats per a entendre que un mateix sector admet formes molt distintes de fer negoci.

DURADA

100 min · 2 sessions

AGRUPAMENT

equips (3-4) + posada en comú grup classe

UNITAT 6

L'entorn i el model de negoci

MATERIALS

- Llistat d'empreses reals variades (low cost, subscripció, marketplace, gratis amb publicitat, premium)
- Plantilla del Business Model Canvas en A3
- Accés a internet per a investigar webs, preus i memòries públiques
- Fitxa de comparació de models per a la posada en comú

ENCAIX CURRICULAR · Sabers RA4.d, RA4.e, RA4.f · Comp. específiques RA4 · Comp. clau CE, STEM, CD

Plantejament

Abans de muntar el canvas del projecte propi —cosa que fa l'altra activitat d'esta unitat— convé llegir models de negoci ja en marxa. Esta activitat ho fa al revés de l'habitual: en compte de construir un canvas des de zero, cada equip fa **enginyeria inversa** d'una empresa real coneguda. A partir del que qualsevol pot observar —la web, els preus, com és la botiga, com es comunica— dedueix les seues nou àrees i, sobretot, respon a la pregunta que quasi mai és òbvia: **com guanya diners de veritat?**

La sorpresa arriba en comparar empreses del mateix sector amb models oposats: una que ven barat i molt enfront d'una altra que ven car i poc; una gratis finançada per publicitat enfront d'una altra de subscripció. Vore que un mateix problema de client admet models de negoci molt distints trenca la idea que «en este sector es fa així» i obri la mirada per al projecte propi.

Objectius didàctics

- Identificar les nou àrees del model de negoci d'una empresa a partir d'informació observable.
- Explicar el mecanisme concret pel qual una empresa genera ingressos.
- Comparar models de negoci distints dins d'un mateix sector.
- Transferir patrons detectats al model del projecte propi.

Passos

Sessió 1 — Reconstrucció del canvas (50 min)

- 1. Elecció d'empresa (5 min).** Cada equip tria (o rep) una empresa real de la llista, evitant que es repetisquen models.
- 2. Investigació (20 min).** L'equip recopila el que és observable: productes, preus, segments als quals es dirigeix, canals, aliances visibles.

3. Reconstrucció del canvas (25 min). Amb eixes dades deduïx les nou àrees. On no hi haja certesa, es marca com a hipòtesi. Focus especial en fonts d'ingressos i estructura de costos.

Sessió 2 — La pregunta dels diners i comparació (50 min)

- 1. Com guanya diners? (15 min).** Cada equip escriu en una frase el mecanisme d'ingressos real de la seua empresa i detecta si qui usa el producte és qui paga.
- 2. Comparació per parelles d'equips (20 min).** Dos equips amb models oposats creuen els seus canvas i omplin la fitxa de comparació: què canvia en client, ingressos i costos.
- 3. Posada en comú (15 min).** Cada parella presenta el seu contrast. El professor tanca amb els patrons de model que més es repetixen i quins encaixarien en projectes de la classe.

Criteris d'avaluació

CRITERI	DESCRIPCIÓ	PES
Rigor de la reconstrucció	Les nou àrees són versemblants i ben deduïdes	30 %
Comprensió del mecanisme d'ingressos	Explica amb claredat com guanya diners l'empresa	30 %
Qualitat de la comparació	El contrast entre models és encertat i revelador	25 %
Transferència al projecte	Extrau una lliçó aplicable al model propi	15 %

Variants i extensions

- **Variant negoci local.** Fer l'enginyeria inversa d'un negoci del barri (una fleca, un gimnàs, un taller) en compte d'una gran marca.
- **Variant model en crisi.** Analitzar una empresa que va tancar o va tindre problemes i diagnosticar què va fallar en el seu model.
- **Connexió amb la Unitat 6.** Els patrons detectats alimenten directament el canvas del projecte propi.