

El entorno y el modelo de negocio

Un proyecto no vive en el vacío. A su alrededor hay competidores, normas, tendencias y un planeta con recursos limitados. Analizar ese entorno y traducir todo el proyecto a una sola página —el Business Model Canvas— es lo que convierte una buena idea validada en un plan que se puede explicar, defender y poner en marcha.

Objetivos de la unidad

- Analizar el entorno de un proyecto con la matriz DAFO.
- Derivar líneas de actuación a partir del DAFO con el método CAME.
- Comprender la economía circular y la economía del bien común como marcos para emprender de forma sostenible.
- Identificar las nueve áreas del Business Model Canvas y describir su contenido.
- Representar el modelo de negocio del proyecto del módulo con el Business Model Canvas.

Conceptos clave

- **análisis DAFO**
- **análisis CAME**
- **economía circular**
- **economía del bien común**
- **business model canvas**
- **propuesta de valor**

Analizar el entorno: la matriz DAFO

Antes de definir cómo va a funcionar tu negocio, conviene saber a qué se enfrenta. El **análisis DAFO** (en inglés *SWOT*) es la herramienta más extendida para hacer un retrato rápido de la situación de un proyecto.

Emprender de forma sostenible

Un proyecto que se pone en marcha hoy no puede ignorar su impacto ambiental y social. Más allá de la ética, hay una razón práctica: la normativa, los clientes y la financiación premian cada vez más a las empresas sostenibles.

El modelo de negocio: el Business Model Canvas

Tienes un problema validado, un cliente bien conocido, un análisis del entorno y una mirada sostenible. Ahora hay que juntar todo en una representación clara de **cómo tu proyecto crea, entrega y captura valor.**

Conexión con el proyecto del módulo

Esta unidad cierra el bloque de diseño del proyecto. Tus entregables:

Glosario

- **Análisis DAFO.** Diagnóstico que resume la situación de un proyecto en Debilidades y Fortalezas (internas) y Amenazas y Oportunidades (externas).
- **Método CAME.** Conjunto de líneas de actuación derivadas del DAFO: Corregir debilidades, Afrontar amenazas, Mantener fortalezas y Explotar oportunidades.
- **Factor interno / externo.** Lo interno depende del proyecto y puede cambiarse; lo externo viene del entorno y solo puede anticiparse y adaptarse.
- **Economía lineal.** Modelo de extraer, fabricar, usar y tirar, que asume recursos infinitos y capacidad ilimitada de absorber residuos.
- **Economía circular.** Modelo que cierra el ciclo de los materiales mediante reducir, reutilizar, reparar, renovar y reciclar (Ellen MacArthur Foundation).

Para profundizar

- **Business Model Generation** — *Alexander Osterwalder e Yves Pigneur* (2010). Por qué encaja: el manual fundacional del Canvas, lleno de visuales y casos; lectura obligada para aplicarlo bien.
- **La economía del bien común** — *Christian Felber* (2010). Por qué encaja: la obra que explica el marco y el balance del bien común con ejemplos de empresas reales.
- **Hacia una economía circular** — *Ellen MacArthur Foundation* (informes públicos). Por qué encaja: define el modelo circular con datos y casos de negocio aplicables a los oficios de FP.
- **El Canvas explicado en pocos minutos** — *Strategyzer*. Por qué encaja: introducción visual y rápida antes de rellenar el lienzo del proyecto.
- **Objetivos de Desarrollo Sostenible** — *Naciones Unidas, Agenda 2030*. Por qué encaja: marco oficial para situar la contribución social y ambiental del proyecto.

Preguntas para reflexionar

(añadir aquí el contenido de la diapositiva)

Lo esencial

- El **DAFO** retrata la situación en cuatro cuadrantes (Debilidades y Fortalezas internas; Amenazas y Oportunidades externas); el **CAME** lo convierte en acciones (Corregir, Afrontar, Mantener, Explotar).
- La **economía circular** (Ellen MacArthur Foundation) sustituye el "extraer-fabricar-usar-tirar" por un ciclo de reducir, reutilizar, reparar y reciclar, y es una fuente de oportunidades para los oficios de FP.
- La **economía del bien común** (Felber) mide el éxito por la contribución a las personas y al entorno, no solo por el beneficio.
- El **Business Model Canvas** resume el modelo en nueve bloques en una página: cinco miran al cliente y cuatro miran adentro; el centro es la propuesta de valor.
- Un buen Canvas es ¹¹**coherente**: la propuesta encaja con el cliente y los ingresos cubren los costes. Si no, el modelo no funciona.

· profedeeconomia.es