

“Coaching para iniciar un plan de negocios bajo el modelo CANVAS en una MIPYME”

Juan Chávez Medina¹, Araceli Ortiz Carranco¹, Carlos Carrillo Cortes¹, Martha Patricia Tello Cano², Ignacio Huitzil Velasco³

¹ Universidad Politécnica de Puebla. Tercer carril del ejido “Serrano” S/N, San Mateo Cuanalá, Juan C. Bonilla.

² Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Facultad de Administración. Av. San Claudio Sn, San Manuel, 72570 Puebla, Pue.

³UPAMZ-CA-1. Universidad Politécnica de Amozoc. Av. Ampliación Luis Oropeza No. 5202, San Andrés las Vegas Ira Secc, 72980 Amozoc de Mota, Pue.

Correos Electrónicos

{juan.chavez.medina, araceli.ortiz, carlosl.carrillo}@uppuebla.edu.mx
martha.tello@correo.buap.mx, ignacio.huitzil@upamozoc.edu.mx

Resumen

El Coaching puede jugar un papel relevante en emprendedores que bajo diferentes modelos administrativos y de mejora dirigen las micro, pequeñas y medianas empresas en México hacia el logro de sus objetivos estratégicos. Particularmente el modelo CANVAS proporciona lineamientos que combinados con un adecuado entrenamiento puede llevar a los emprendedores a cumplir las metas trazadas. El Coaching proporciona un proceso innovador para facilitar el desarrollo de la persona, el coach muestra las competencias y las habilidades de saber escuchar, observar y proveer oportunidades de aprendizaje que generen acciones que potencialicen la autonomía y creatividad del ser humano, que son condiciones fundamentales para el éxito de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Palabras clave: Modelo Canvas, Coaching, Plan de negocio.

Abstract

Coaching can play an important role in entrepreneurs under different management models and improving lead or direct the micro, small and medium enterprises in Mexico towards achieving its strategic objectives. Particularly the model CANVAS provides guidelines that combined with proper training can lead entrepreneurs to meet the goals. Coaching provides an innovative process to facilitate the development of the individual, the coach shows the competencies and skills of listening, observing and provide learning opportunities that generate actions that create the potential autonomy and creativity of human beings, which are essential conditions for the success of micro, small and medium enterprises.

Key words: Model Canvas, Coaching, Business Plan.

1. Introducción

El *Coaching* es una herramienta muy poderosa para acompañar la aventura de emprender, ya que todo emprendimiento es una aventura llena de imprevistos, retos y aprendizajes.

Actualmente las MIPYMES (acrónimo de “micro, pequeña y mediana empresa”) juegan un papel de suma relevancia, por su participación en la creación de empleo, generación de PIB y algunas otras particularidades, sin embargo, el ciclo de vida de muchas de estas empresas, se ve truncado por diferentes razones como: problemas de financiamiento, inconsistencias del emprendedor, incumplimiento de responsabilidades y obligaciones, falta de uso de herramientas y/o tecnologías disponibles, entre otras causas. Por ello es importante, para asegurar el éxito

empresarial en los emprendedores indagar, investigar y proponer de qué manera se puede apoyar a estos desarrollos empresariales.

Dentro de esta perspectiva, el Instituto Nacional del Emprendedor en México, provee a los empresarios de programas que contemplan potencializar habilidades empresariales que permitan conducir de buena forma el negocio (Lopez, 2016). Por lo anterior, el proceso del Coaching empresarial apoya este punto, para empezar a crear un ambiente que permita enfrentar los desafíos de la economía global mediante la innovación y el pensamiento sistémico a través del emprendimiento, es decir, liberar el potencial de la persona que va a emprender y generar un proceso de aprendizaje; en este sentido, el objetivo general de este artículo es presentar al lector una perspectiva del Coaching para un emprendedor utilizando dos formas para visualizar un modelo de negocios: el plan de negocios y el modelo CANVAS.

2. Desarrollo

Para abordar este apartado se dividió 4 elementos: las MIPYMES, el Coaching, el plan de negocios y el modelo Canvas.

2.1. Las MIPYMES

Se define como una micro, pequeña o mediana empresa que como unidad económica es operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial y desarrolla cualquier tipo de actividad ya sea de producción, comercialización o prestación de servicios (Condusef, 2013).

2.2. El Coaching

Un Máster Coach de influencia en México, Mauricio Oltra, certificador de programas de Coaching, fundador de la Asociación Mexicana de Coaching y de la marca International Coaching Technologies, define el Coaching de la siguiente manera:

“Ésta es una metodología con la que, a través de técnicas y preguntas, se ayuda al ejecutivo a clarificar cómo es que administra y procesa la información mental y emocional con la cual interpreta y responde a su entorno para entonces crear nuevas y mejores formas de respuesta y resultado” (Dilts, 2013).

Existen diferentes tipos de Coaching, que son: *El Coaching personal o de vida* se ocupa de la vida del Coachee, en su vida personal, profesional y social por lo que le ayuda a crear la vida que éste desea y sueña. *El Coaching Ejecutivo* es un proceso de aprendizaje donde el ejecutivo conduce cambios en su conducta profesional, quien deberá desaprender formas menos productivas de conducirse y reemplazarlas por conductas más efectivas a fin de alcanzar sus metas profesionales. Finalmente, *el Coaching Empresarial* es una herramienta para quien desarrolle funciones de mando en las diferentes clases de organizaciones, con el fin de alcanzar el máximo rendimiento en sus actividades diarias, referente a su equipo de trabajo, es decir, que sea capaz de implementar un liderazgo participativo y proactivo (CIC, 2011).

2.3. La elaboración del proyecto y el plan de negocios

En relación a la definición de un Plan de Negocio (en inglés Business plan): es un documento, escrito de manera clara, precisa, sencilla, resultado de un proceso de planeación. Este plan de negocios sirve para guiar un negocio, porque muestra los objetivos que se quieren lograr, las actividades cotidianas que se desarrollarán para alcanzarlos y aspectos críticos de la industria, el mercado y la empresa (InQba, 2013).

Un plan de negocios debe contener, entre otros temas la descripción y análisis de la industria (la competencia), la propuesta de productos o servicios que ofrecerá la empresa; investigación del mercado y análisis del posicionamiento estratégico; los factores económicos del negocio; plan de mercadotecnia; plan de operaciones; plan de recursos humanos y plan financiero.

2.4. El modelo canvas

Un modelo de negocio es una herramienta que ayuda al empresario a aterrizar las estrategias para que la empresa cree, entregue y capture valor. En este caso el modelo de negocio o *business model Canvas*, permite visualizar de forma esquemática los fundamentos de creación de valor de un emprendimiento. El modelo visualiza distintos fundamentos que incluyen desde el segmento atendido y la propuesta de valor que el negocio ofrece, hasta los canales para llevar dicho valor; las alianzas, actividades y recursos para crearlo y la forma en que un negocio genera ingresos (Mico, *et al.* 2015).

En un modelo Canvas para las MIPYMES se deben incluir: los *segmentos de cliente* (comprador, vendedor, comprador-vendedor o segmentos de clientes); *la propuesta de valor* (formas inteligentes o innovadoras de compra y venta o de solución de problemas); *los canales de flujo de producto o de información* (online, exhibición, fuerza de ventas, tiendas asociadas, mayoristas); *relaciones y/o servicio al cliente* (diversos mecanismos para escuchar las voces o necesidades del cliente); *fuentes o flujo de ingresos* (definición de precios, tabuladores, comisiones, créditos); *recursos y actividades claves* (identificar actores o elementos estratégicos como actividades administrativas, operativas, de mercadeo y tecnológicas) y finalmente *estructura de costos* (sueldos, publicidad, rentas, gastos, consultoría, etc.) (Canós-Darós, *et al.* 2014)

3. Resultados

Para comprobar en la práctica el papel que juega el Coaching en la elaboración de un plan de negocios para una MIPYME con el modelo Canvas, se utiliza la empresa de horticultura ornamental denominada “MIPYME A” (para este trabajo). Lo que se logró mediante Coaching empresarial es, formular y proponer un modelo de negocio que resolvió una necesidad real; con una propuesta de valor para diferenciarse del resto de la competencia. Por lo que se definió un mercado meta, particularmente utilizando el modelo Canvas con el concepto de boutique, la empresa se auxilia desde sus invernaderos, su personal cuenta con más de 30 años de experiencia y cuentan con ingenieros agrónomos. En la parte comercial de su plan y proyecto de negocio se definieron: nombre, descripción, ubicación, tamaño, justificación, aquí se incluyó también visión, misión, valores y objetivos estratégicos, definición de productos, servicios y necesidades a satisfacer.

Así también, en el marco del plan de negocios desde la perspectiva estratégica de “MIPYME A” se definieron: ventajas competitivas, financiamiento, viabilidad del proyecto, riesgos y organización de la empresa y equipo directivo, consecuentemente se realizó un análisis PEST. Posteriormente, siguiendo la metodología del modelo Canvas, se realizó el análisis del mercado,

pronósticos de la demanda, ofertas, mecanismos de publicidad y sistemas de atención al cliente, para la empresa en cuestión. Finalmente, se analizó a la organización con las matrices de Porter y FODA de la empresa en estudio, para la generación de estrategias de negocio, funcionales y operativas adecuadas a la realidad de “MIPYME A”. En este sentido, la organización en cuestión fue capaz de rediseñar su modelo de negocio, definiendo nuevos objetivos y estrategias (Reyes, 2015).

4. Conclusiones

Lo que se planteó en el desarrollo de esta investigación es, que el Coaching provee asistencia al emprendedor para iniciar un plan de negocios en una MIPYME con deseo de emprendimiento y auxiliándose del modelo Canvas. Así mismo, el Coaching proporciona apoyo al emprendedor, que busca el desarrollo reflexivo del aprendizaje, le ayuda a mejorar no solo su conocimiento, sino también sus competencias profesionales.

El emprendedor de las MIPYMES se enfrenta a profundos problemas que le impiden llegar al éxito. Generalmente, el empresario o emprendedor se enfrenta a una falta de consistencia y ausencia de habilidades administrativas, innovación y pensamiento sistémico que le impide actuar de manera asertiva ante los retos del emprendimiento. En conclusión, es importante resaltar que el modelo Canvas es una herramienta oportuna en un contexto de emprendimiento e innovación, que si bien el plan de negocio es significativo, debe ser flexible, pendiente a revelar a las oportunidades y necesidades. Por ello, de realizarse planes de negocio, se deberán orientar hacia la estrategia, producto de un modelo de negocio plasmado en un modelo Canvas.

5. Referencias

- Canós-Darós, L. y Santandreu-Mascarell, C. (2014). Business Model Canvas y redacción del Plan de Negocio. Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.
- CIC. (2011). Certificación Internacional en Coaching 5ª. Generación. Puebla, Puebla, México: Universidad Iberoamericana Puebla-International Coaching Technologie.
- Condusef. (2013) Empresarios Pyme como usuarios de servicios financieros. Recuperado de <http://www.condusef.gob.mx/index.php/empresario-pyme-como-usuarios-de-servicios-financieros>
- Dilts, R. (2013). Coaching: Herramientas para el cambio. URANO InQba. (2013). Bussines plan 12. Generación de modelo de negocios Canvas. Puebla: INQBA.
- López, J. (2016). fracasan en México 75% de emprendimientos. Recuperado de <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html>
- Mico, P. A., González, A. (2015). Emprender con éxito. 10 claves para generar modelos de negocios. Ed. Alfaomega. México
- Reyes, J. G. (2015). Tesis sustentada para obtener el grado de maestro en Administración de pequeñas y medianas empresas. Puebla B.U.A.P.