



## Upskilling Lab 4.0

**Proyecto No. 2019-1-BG01-KA204-062308**  
**IO3/A1 UPSKILLING TOOLKIT PARA START-UPS Y**  
**SCALE-UPS**



## Contenido

<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>3</b>
<b>MARCO Y SECCIONES PRINCIPALES DEL CONJUNTO DE HERRAMIENTAS .....</b>	<b>3</b>
<b>TENDENCIAS CLAVE .....</b>	<b>4</b>
<b>FUERZAS DEL MERCADO.....</b>	<b>5</b>
<b>FUERZAS MACROECONÓMICAS .....</b>	<b>7</b>
<b>FUERZAS DE LA INDUSTRIA .....</b>	<b>8</b>
<b>CONCLUSIÓN.....</b>	<b>9</b>

## INTRODUCCIÓN

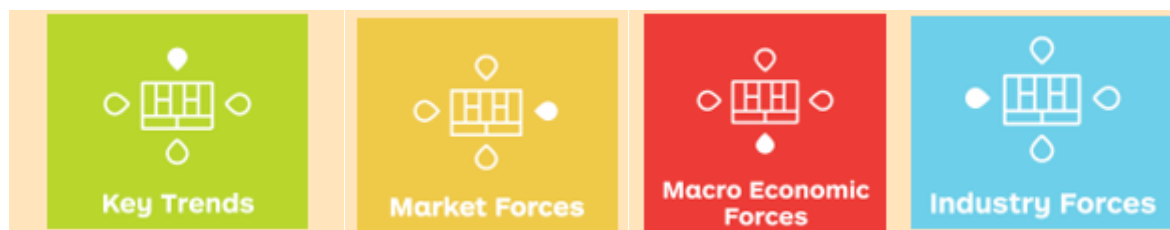
Este resumen es una breve descripción del kit de herramientas desarrollado en el Proyecto Upskilling Lab 4.0 para las start-ups y scale-ups, basado en el Business Model Canvas y con el foco puesto en la Industria 4.0. Por lo tanto, al leer esta reseña, estas empresas emergentes pueden obtener la información más importante sobre el kit de herramientas y pueden consultarla siempre que tengan preguntas generales rápidas sobre el contenido del toolkit para start-ups y scale-ups. Además, este resumen es más práctico y se puede imprimir.

El principal grupo destinatario de este toolkit son las start-ups y las scale-ups, mientras que también se desarrolló un conjunto de herramientas para empresas medianas y grandes en el marco del proyecto. Ambos kits de herramientas forman un gran entregable que proporciona contenido práctico para el uso directo y la aplicación por ambos grupos objetivo para impulsar la innovación y el crecimiento dentro del ámbito de la Industria 4.0, que es el contexto principal del proyecto y de todos sus resultados. Ya hay casos en los que las start-ups y scale-ups en general han cooperado para obtener nuevos productos innovadores. Algunos casos fueron exitosos, mientras que otros no lo fueron, pero sigue siendo importante crear una conexión entre las empresas establecidas y las que comienzan, por lo que se desarrollaron los kits de herramientas para ambos.

Ambos kits de herramientas se desarrollan con elementos interactivos y se dividen en secciones y temas con un marco principal respaldado por ejercicios, plantillas, orientación y elementos prácticos para que los empleados y gerentes de las empresas los utilicen dentro de sus organizaciones y / o en asociación con diversos equipos. Los kits de herramientas fomentan la colaboración y el trabajo en equipo, proporcionando también orientación sobre cómo formar equipos exitosos y cómo aplicar las herramientas.

## MARCO Y SECCIONES PRINCIPALES DEL CONJUNTO DE HERRAMIENTAS

Como se mencionó anteriormente, el toolkit para start-ups y scale-ups se basa en el Business Model Canvas con elementos de Industria 4.0, ya que este es el sector en el que opera el grupo objetivo. El conjunto de herramientas presenta las cuatro fuerzas, que proporcionan el contexto específico de la Industria 4.0. Además de las fuerzas, se proporciona una visión general global del Business Model Canvas, basado en los diferentes “building blocks” que lo constituyen. Las cuatro fuerzas son: Tendencias clave, Fuerzas del mercado, Fuerzas macroeconómicas y Fuerzas de la industria.





Cada sección se desglosa en sus principales temas y unidades estructuradas en una secuencia lógica con el propósito principal de que el usuario haga clic en cada sección y unidad guiada por el panel de navegación principal y las flechas de navegación en todo el conjunto de herramientas.



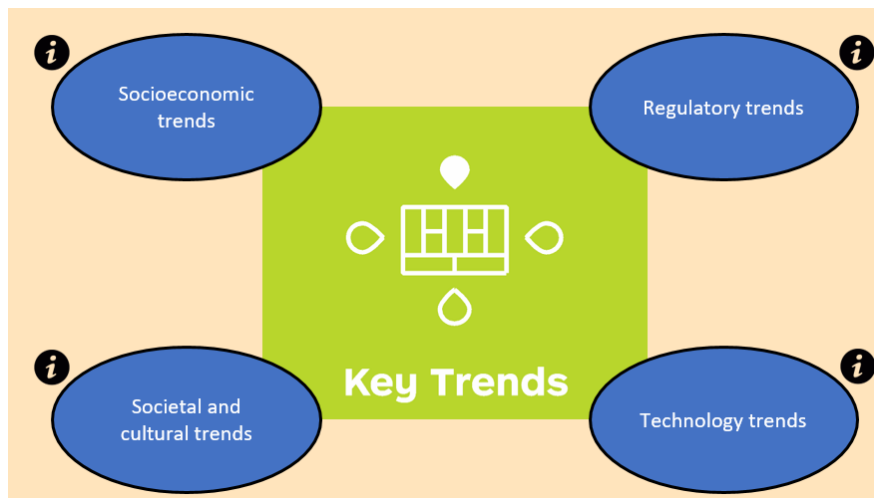
A continuación, se presentan un par de ejemplos. Cada unidad de la sección consta de detalles, orientación, plantillas e información que se aplicarán directamente cuando y donde sea necesario.

## TENDENCIAS CLAVE

Las tendencias clave se utilizan para evaluar si su Lienzo de modelo de negocio se beneficia de las tendencias de los mercados emergentes. O, dicho de otra manera: ¿hay nuevas tecnologías que puedan ser una amenaza para su modelo de negocio?

Los siguientes temas se describen en el ámbito de la Industria 4.0:

- ✓ **Tendencias socioeconómicas:** describe los aspectos socioeconómicos relevantes para su modelo de negocio. Algunos de los subtemas aquí son: fabricación local, escasez de recursos y crecimiento de la población. Una pregunta que puedes hacerte: ¿Cuán altas son las rentas disponibles?
- ✓ **Tendencias sociales y culturales:** identifica las principales tendencias sociales que pueden influir en su modelo de negocio. Algunos de los subtemas aquí son: cuestiones de migración e integración, aumento de los problemas de salud mental e igualdad de género. Una pregunta que puedes hacerte: ¿qué tendencias podrían influir en el comportamiento de la persona compradora?
- ✓ **Tendencias regulatorias:** describe las regulaciones y tendencias regulatorias que influyen en su modelo de negocio. Algunos de los subtemas aquí son: protección de datos personales y privacidad, ciberseguridad y datos corporativos. Una pregunta que puedes hacerte a ti mismo: ¿las reglas pueden afectar a tu modelo de negocio?
- ✓ **Tendencias tecnológicas:** identifican las tendencias tecnológicas que podrían amenazar su modelo de negocio, o permitirle evolucionar o mejorar. Algunos de los subtemas son Internet de las Personas(IoP), Cloud computing y Fabricación Aditiva. Una pregunta que puede hacerse: ¿qué tecnologías emergentes están adoptando los clientes periféricos?



## FUERZAS DEL MERCADO

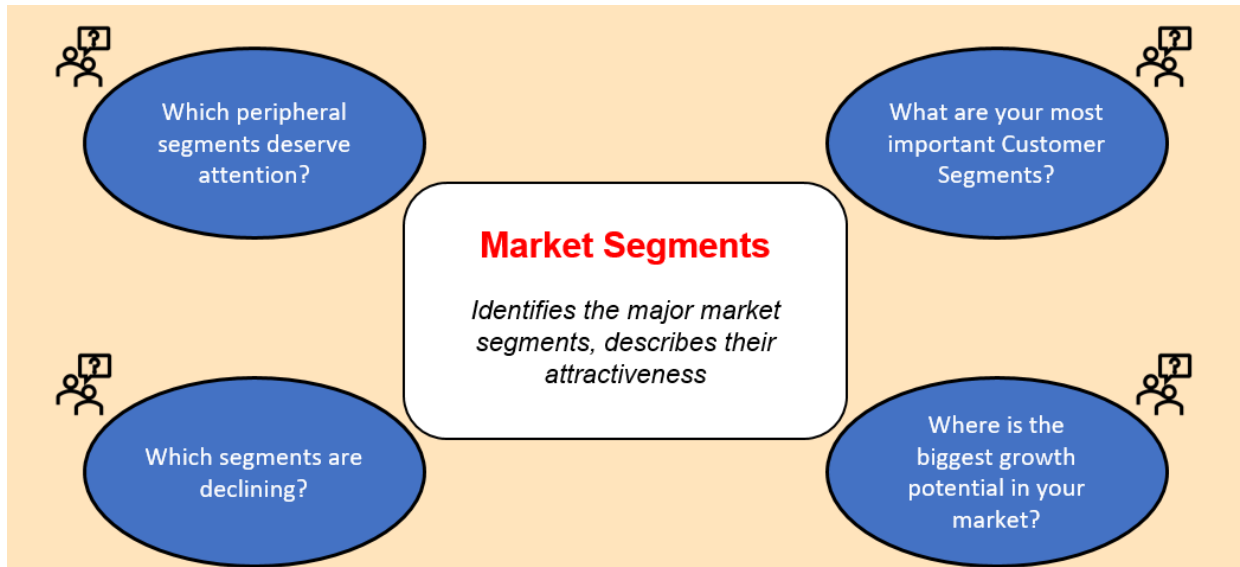
La intención del apartado "Fuerzas del Mercado" es evaluar si nuestro modelo de negocio está de acuerdo con las necesidades cambiantes de su segmento de clientes elegido. Al centrarse en las fuerzas del mercado, la primera pregunta debería ser: ¿puedo desglosar aún más el segmento de clientes mediante el uso de datos demográficos y psicográficos?

Los principales temas en el ámbito de la Industria 4.0 aquí son:

- ✓ **Atractivo de los ingresos:** identifica los elementos relacionados con el atractivo de los ingresos y el poder de fijación de precios. Las preguntas que podrías hacerte son, por ejemplo: ¿Por qué están realmente dispuestos a pagar los clientes? y ¿Dónde se pueden lograr los mayores márgenes?
- ✓ **Costos de cambio:** describe los elementos relacionados con los clientes que cambian de negocio a los competidores. Las preguntas que podría hacerse son, por ejemplo: ¿Cuán fácil es para los clientes encontrar y comprar ofertas similares? y ¿Qué une a un cliente con una empresa y sus ofertas?
- ✓ **Necesidades y demandas:** perfila las necesidades del mercado y analiza qué tal se atienden. Las preguntas que podrías hacerte son, por ejemplo: ¿Qué necesitan tus clientes? y ¿Dónde está aumentando/disminuyendo la demanda? También hay un [Customer Journey Canvas](#) disponible para rellenar para su propio modelo de negocio, pero también se explica el [Value Proposition Canvas](#) y el [Empathy Mapping](#).



- ✓ **Segmentos de mercado:** identifica los principales segmentos de mercado, describe su atractivo. Las preguntas que podrías hacerte son, por ejemplo: ¿Dónde está el mayor potencial de crecimiento en tu mercado? y ¿Qué segmentos están disminuyendo?



- ✓ **Problemas de mercado:** identifica los problemas clave que impulsan y transforman el mercado desde las perspectivas del cliente y las ofertas. Las preguntas que podrías hacerte son, por ejemplo: ¿Qué cambios están en marcha? y ¿Cuáles son los factores clave que afectan el panorama del cliente?

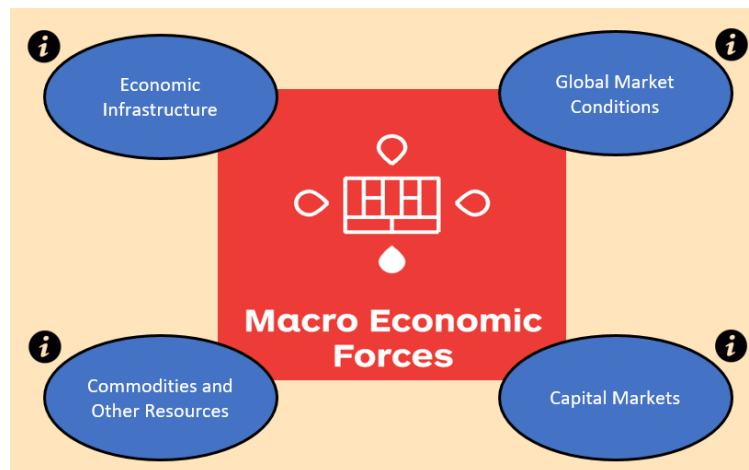


## FUERZAS MACROECONÓMICAS

Las Tendencias Macroeconómicas se utilizan para monitorizar si tu modelo de negocio puede ajustarse a los cambios macroeconómicos. Aquí, mantenerse al día con los acontecimientos actuales es esencial. La pregunta que podría hacerse es: ¿Qué noticia de hoy podría afectar negativa / positivamente a mi modelo de negocio?

Los principales temas en el ámbito de la Industria 4.0 serían:

- ✓ **Condiciones del mercado global:** describe las condiciones generales actuales desde una perspectiva macroeconómica. Los subtemas aquí son: Tasas de crecimiento del PIB, Tasas de desempleo y Perspectivas Económicas Actuales. Aquí puede encontrar, entre otros, la [tasa de crecimiento del PIB real por Eurostat](#), las tasas de desempleo de la UE [con explicaciones \(Eurostat\)](#) e información sobre [Perspectivas de la economía mundial \(FMI – análisis mensual\)](#). Las preguntas en las que podría pensar son, por ejemplo: ¿Cuál es la tasa de crecimiento del PIB? y ¿Cuál es la tasa de desempleo?
- ✓ **Mercados de capitales:** describe las condiciones actuales del mercado de capitales en relación con sus necesidades de capital. Los subtemas aquí son, por ejemplo: Capital de Riesgo, Capital Semilla y Financiación Pública. Aquí puede encontrar, entre otros, [programas de financiación de la UE](#). Las preguntas en las que podría pensar son, por ejemplo: ¿Está fácilmente disponible el capital semilla, la financiación pública de capital de riesgo, el capital de mercado o el crédito? y ¿Cuál es el estado de los mercados de capitales?
- ✓ **Materias primas y otros recursos:** destaca los precios actuales y las tendencias de precios de los recursos necesarios para tu modelo de negocio. Los subtemas aquí son: Precios al consumidor e inflación, costes laborales y productos básicos. Aquí puede encontrar, entre otros, los [costes laborales unitarios](#), las [tendencias y gráficos de los mercados de materias primas](#) y el [índice de precios de consumo armonizado \(IPCA\)](#). Las preguntas en las que podrías pensar son, por ejemplo: ¿Qué dificultad tiene obtener los recursos necesarios para ejecutar tu modelo de negocio (por ejemplo, atraer talento de primera)? y ¿Son costosos estos recursos?
- ✓ **Infraestructura económica:** describe la infraestructura económica del mercado en el que operas tu negocio. Los subtemas aquí son: Impuestos Personales, Calidad de Vida e Impuestos Corporativos. Aquí puede encontrar, entre otros, las [estadísticas sobre la calidad de vida en la UE](#), la [información sobre el IVA en los servicios digitales](#) y la información sobre la [fiscalidad personal de la UE](#). Las preguntas en las que podrías pensar son, por ejemplo: ¿Cómo se caracterizaría el transporte, el comercio, la calidad de la educación y el acceso a proveedores y clientes? y ¿Qué tal son los servicios públicos para las organizaciones?



## FUERZAS DE LA INDUSTRIA

Las "fuerzas de la industria" ayudarán a determinar si su modelo de negocio tendrá una ventaja competitiva hoy y en el futuro. Para comprender las fuerzas industriales, necesita saber quiénes son sus competidores.

Los principales temas en el ámbito de la Industria 4.0 son:

- ✓ **Competidores (Incumbentes):** identifica a los competidores establecidos y sus fortalezas relativas. Aquí se proporciona la información sobre el [lienzo de análisis de la competencia](#). Las preguntas en las que podría pensar son, por ejemplo: ¿Cuál es su estructura de costes? y ¿Cuáles son las ventajas o desventajas de sus competidores?
- ✓ **Nuevos Entrantes (Insurgentes):** identifica nuevos jugadores insurgentes y determina si compiten con un modelo de negocio diferente al tuyo. Las preguntas en las que podría pensar son, por ejemplo: ¿Cuáles son los nuevos participantes en su mercado? y ¿Cuáles son sus ventajas o desventajas competitivas?
- ✓ **Productos y Servicios sustitutivos:** describe los posibles sustitutos de sus ofertas, incluidos los de otros mercados e industrias. Las preguntas en las que podría pensar son, por ejemplo: ¿Qué productos o servicios podrían reemplazar a los tuyos? y ¿Cuánto cuestan en comparación con el tuyo?
- ✓ **Stakeholders:** especifica qué actores pueden influir en su organización y modelo de negocio. Los subtemas aquí son: Partes interesadas internas y Partes interesadas externas. Aquí puede encontrar, entre otros, la herramienta [Stakeholder Map](#).
- ✓ **Proveedores y otros actores de la cadena de valor:** describe los posibles sustitutos de sus ofertas, incluidos los de otros mercados e industrias. Las preguntas en las que podría pensar son, por ejemplo: ¿Quiénes son los actores clave en la cadena de valor de su industria? y ¿Hasta qué punto su modelo de negocio depende de otros jugadores?





## CONCLUSIÓN

El *Upskilling Toolkit para start-ups/scale-ups* y el *Upskilling Toolkit for Corporates: medianas y grandes empresas* tienen como objetivo apoyar la formación del personal de las empresas que se ocupa de la innovación en las actividades de la Industria 4.0. El objetivo de los kits de herramientas es también proporcionar a los miembros del personal conocimientos y competencias en relación con la colaboración y la innovación abierta. El *Upskilling Toolkit para start-ups/scale-ups* y el *Upskilling Toolkit for Corporates: mid-sized and large enterprises* sirven como una fuente **única** para brindar apoyo a este tipo de empresas para ayudarlas a aumentar su nivel de innovación, crecimiento y desarrollo en el contexto de la Industria 4.0 donde:

---

**EL ENFOQUE PRINCIPAL ES:**  
**TRABAJO EN EQUIPO Y COLABORACIÓN PARA LA INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA 4.0.**

---



## Partners

