

# Nuevos modelos de negocio a partir de una nueva realidad

Madrid,  
31 de enero de 2017

**FERNANDO  
TRIAS DE BES**

Seminario

 **Icea**  
el valor del conocimiento

## Presentación

**Objetivos del Seminario:** Se trata de un seminario donde analizaremos cómo la nueva realidad social y de consumidor afecta a los actuales modelos de negocio, muchos de los cuales han quedado rápidamente obsoletos.

A partir de los distintos modelos de negocio, identificaremos cuáles son las competencias y capacidades que una organización debe tener cómo afecta a sus estrategias.

El seminario tratará de que podamos conectar las cuestiones estratégicas fundamentales con el diseño de modelo de negocio y las formas de representarlos.

Nos centraremos en:

- Características de la nueva realidad empresarial
- Patrones de modelos de negocio
- Equivalencias entre capacidades y modelos de negocio
- Cuestiones estratégicas en relación al modelo de negocio

La idea es que al final de la sesión el asistente haya adquirido habilidades para redefinir el modelo de negocio actual o lanzar uno nuevo dentro de la organización y, especialmente, vincularlo a un planteamiento estratégico.

### Satisfacción general con la primera edición celebrada en 2016:

- Un **96%** de los directivos que asistieron afirman que cubrió totalmente sus expectativas.
- El índice de recomendación fue del **100%**.

## Profesor

### Fernando Trias de Bes

(Barcelona, 1967) escritor y economista, especializado en mercadotecnia, creatividad e innovación. Sus ensayos y novelas han sido traducidos a más de treinta idiomas. Fue colaborador habitual de El País Semanal, así como y del programa de radio La Brújula, de Carlos Alsina en Onda Cero. Escribe en el suplemento "Dinero" del diario La Vanguardia y es columnista semanal del Diari ARA.

Cuenta con una licenciatura en Ciencias Empresariales y un MBA por ESADE y la Universidad de Michigan. Es profesor asociado de ESADE desde 1994 y socio fundador de Salvetti&Llombart, empresa especializada en investigación de mercados, creada en 1996, así como de Greenlemon, consultoría especializada en innovación y creación de conceptos.

Escribe tanto ensayos de empresa y economía como libros de ficción. Entre sus ensayos se encuentran: "Marketing Lateral" (2003), "Innovar para ganar" (2011), publicados ambos conjuntamente con el especialista en mercadotecnia Philip Kotler (2003), "La buena suerte" en co-autoría con Álex Rovira (2004) con unos tres millones de copias vendidas, "El vendedor de tiempo" (2005), que fue llevada al teatro, "El libro negro del emprendedor" (2007), que estudia los principales factores de fracaso de los emprendedores y que es, para muchos, un libro de referencia para todo emprendedor, y "El hombre que cambió su casa por un tulipán", obra ganadora del Premio Temas de Hoy 2009. Sus últimos libros, publicados en 2014 han sido: "El gran cambio", "La reconquista de la creatividad" y "El libro prohibido de la economía", Premio Espasa de Ensayo 2015.

## Contenido

### Características y elementos clave de la nueva realidad

- ¿Cómo afectan las nuevas tecnologías a los procesos de consumo?
- ¿Qué transformaciones fundamentales han experimentado los clientes?

### Metodologías para el diseño de modelos de negocio

- ¿Qué es un modelo de negocio?
- ¿Por qué es importante su análisis?
- ¿Cuáles son los elementos clave de un modelo de negocio?

### Tipologías de modelos de negocio imperantes

- 36 tipologías principales de modelos de negocio
- Vinculación entre nuevos modelos de negocio y nueva realidad. ¿Cómo cada modelo de negocio trata de responder a los principales rasgos de la nueva realidad social y de consumo?

### Nuevas capacidades que se derivan de los nuevos modelos de negocio

- Capacidades clave que una organización ha de tener según el modelo de negocio que quiera adoptar
- Relación final que se establece entre los tres elementos: capacidades, nueva realidad y modelos de negocio

### Relación entre el modelo de negocio y la estrategia

- ¿Qué es antes: el modelo de negocio o la estrategia?
- Representaciones esquemáticas de modelo de negocio
  - Representación modular
  - Representación matricial
  - Redes de valor
  - Relaciones causa efecto

### Preguntas clave que plantean estrategias

- Preguntas clave sobre valor, procesos, organización, lógica de negocio, monetización, análisis interno, organigrama y tecnología
- Ejemplos de estrategias que emanan de estas cuestiones

Se entregará el Estudio de Investigación realizado por ICEA

“Nuevos modelos de negocio ante nuevas realidades: una visión inspiradora para el Sector Seguros”

### Entidades que asistieron al Seminario en la Edición 2016

ACCENTURE / AEGON ESPAÑA / ASITUR ASISTENCIA / ASV FUNESER / ATMIRA / AVIVA SERVICIOS COMPARTIDOS AIE / BBVA SEGUROS / CALCULO / CNP PARTNERS / GES SEGUROS / MAPFRE ESPAÑA / MERIDIANO / METLIFE EUROPE LIMITED / MUTUALIDAD DE LA ABOGACIA / PREVENTIVA / REALE VIDA Y PENSIONES / REPARALIA SAU / RGARE / SANITAS / SANTALUCIA / SANTANDER MEDIACIÓN OPERADOR BANCA SEG. VINC. / SEGUROS BILBAO / SEGUROS DE VIDA Y PENSIONES ANTARES / ZURICH INSURANCE

## Dirigido a

Aquellas personas de las entidades aseguradoras con responsabilidades sobre estrategia, innovación, marketing o dirección de negocio.

## Metodología

Seminario práctico y participativo. Se ejercitarán las diversas metodologías sobre diseño de modelos de negocio y se pedirá a los participantes que la adapten a ciertas situaciones y objetivos.

## Detalles de organización

### Lugar de celebración

El Seminario tendrá lugar en las Salas de Formación de ICEA, en la calle López de Hoyos, 35 – 28002 Madrid.

### Fecha

- 31 de enero de 2017

### Horario

- De 09:30 h. a 13:30 h. y de 15:00 h. a 18:30 h.

### Derechos de inscripción

- Entidades Adheridas: 590 € + 21% IVA
- Entidades No Adheridas: 1.180 € + 21% IVA

Dicha cuota incluye la asistencia al Seminario, documentación, cóctel y certificado de asistencia.

Se entregará el Estudio de Investigación realizado por ICEA una vez finalizado el Seminario.

### Condiciones generales

La cuota de inscripción puede hacerse efectiva en las oficinas de ICEA, o bien mediante transferencia bancaria a nuestra cuenta corriente nº IBAN ES49 0081-7118-57-0001087611 del Banco Sabadell Atlántico de la calle Juan Bravo, 51 (28006 Madrid).

Las inscripciones anuladas dentro de las 48 horas anteriores al comienzo del Seminario deberán abonar el 50% de la cuota.

**La celebración del Seminario está condicionada a la asistencia de un número mínimo de participantes.**

### Inscripciones

Para cualquier duda o consulta en relación con la organización general del Seminario, póngase en contacto con: Carmen Zapata (inscripciones@icea.es) Teléfono 91 142 09 53 - Fax: 91 562 35 08.