



Profundiza más

Recurso de Profundización

Clase 11

Caso práctico empresarial: Ecoagro Ecuador

Este recurso presenta un caso práctico empresarial en el cual, Su modelo de negocio se basa en el aprovechamiento de residuos orgánicos para fabricar fertilizantes sostenibles, integrando alianzas con municipios y redes agrícolas locales. El análisis del caso permite comprender cómo se aplican los bloques del Modelo de Negocio Canvas en un contexto real, incluyendo la propuesta de valor, segmentación de clientes, recursos clave, actividades esenciales y socios estratégicos.

Este recurso permitirá profundizar en la relación entre la propuesta de valor y los segmentos de clientes, evaluar la coherencia entre recursos, actividades y socios clave, y analizar cómo el aprendizaje validado y el pivoteo pueden transformar un modelo de negocio. Además, servirá como base para responder preguntas críticas que fomentan el pensamiento estratégico y la aplicación práctica del Canvas en empresas locales.

Desarrollo del caso de estudio

Ecoagro, al segmentar sus clientes en pequeños agricultores, cooperativas y viveros eco-friendly, logró identificar necesidades específicas: acceso a insumos orgánicos confiables y capacitación técnica. Esta segmentación le permitió diseñar propuestas diferenciadas, como kits de fertilización adaptados a cultivos locales y talleres prácticos. El enfoque segmentado, muestra cómo la propuesta de valor se ajusta a las expectativas de cada grupo, generando confianza y fidelización.

En cuanto a recursos, actividades y socios clave, Ecoagro ha consolidado alianzas con municipios para la recolección de residuos orgánicos, lo que reduce costos y asegura materia prima constante. Sus actividades incluyen pruebas de calidad y asesorías personalizadas, mientras que sus recursos humanos aportan conocimiento técnico especializado.

Finalmente, el aprendizaje validado se refleja en la estrategia de producto mínimo viable (MVP) que Ecoagro implementó: kits de prueba distribuidos a agricultores seleccionados. Tras analizar métricas de uso y retroalimentación, la empresa descubrió que los clientes valoraban más la asesoría técnica que el producto en sí. Este hallazgo llevó a un pivote en su propuesta, incorporando servicios de capacitación como parte central del modelo.



Profundiza más

Preguntas para resolver del caso de estudio

1. ¿Cómo se alinean los segmentos de clientes definidos por Ecoagro con su propuesta de valor?
Analiza fortalezas y áreas de mejora potencial.
2. Evalúa cómo los recursos, actividades y socios clave de Ecoagro se combinan para respaldar la viabilidad de su modelo de negocio.
Identifica y justifica un posible pivote que Ecoagro podría considerar tras un aprendizaje validado, y cómo este impactaría en sus bloques del modelo de negocio Canvas.