

**CURSO:
GESTIONANDO Y FORMALIZANDO MI
EMPRENDIMIENTO**

EL MODELO DE NEGOCIOS

El modelo de negocio es el alma de la empresa. Sin un modelo de negocio rentable y competitivo la empresa está condenada al fracaso, no importa cuán brillante sea su idea de negocio o cuán innovador sea su producto o servicio.

Es una representación abstracta de una organización, ya sea de manera textual o gráfica, de todos los conceptos relacionados, acuerdos financieros, y el portafolio central de productos o servicios que la organización ofrece y ofrecerá con base en las acciones necesarias para alcanzar las metas y objetivos estratégicos.



EL MODELO DE NEGOCIOS

Un modelo de negocio sirve para:

- **Planificar a largo plazo:** Sirve para proyectar la empresa al futuro determinando los objetivos de negocio y las vías para alcanzarlos.
- **Evitar errores costosos:** Permite planificar la estructura de costes y las fuentes de ingresos, diseñando un negocio con potencial para seguir creciendo.
- **Ventaja competitiva:** Hallar un modelo de negocio innovador y escalable, como los que han implantado startups tecnológicas como Spotify, Cabify o Netflix, permite tener una gran ventaja sobre la competencia, atrayendo a los clientes gracias a su valor diferencial.



EL MODELO DE NEGOCIOS

Hoy en día, los modelos de negocio dependen de cómo se usa la tecnología. Por ejemplo, los emprendedores en internet han creado nuevos modelos de negocio que dependen totalmente de las tecnologías emergentes.

Al utilizar tecnología, los negocios pueden alcanzar un gran número de clientes con costos muy bajos. Además, el incremento del uso de la subcontratación y la globalización ha significado que los modelos de negocio deben también buscar el financiamiento estratégico y moverse de complejas cadenas de suministro a otras estructuras.



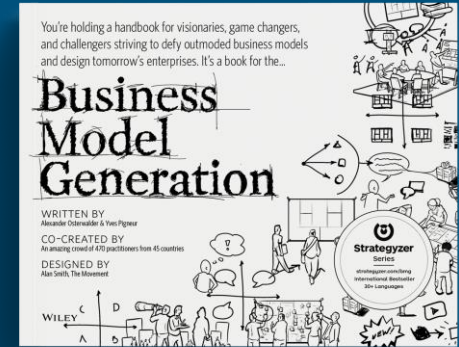
EL MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

Es una herramienta de gestión estratégica que te permite conocer los aspectos clave de tu negocio: cómo se relacionan y compensan entre sí. Hace visible la infraestructura, la oferta, los clientes y la situación financiera de tu organización para que logres reconocer las deficiencias y analices el rendimiento.

Fue desarrollado por el consultor de negocios Alexander Osterwalder y el profesor de sistemas de información y gestión Yves Pigneur. Definieron 9 categorías para el modelo que representan los componentes básicos de una organización.

IMPORTANCIA DEL MODELO CANVAS EN LAS EMPRESAS

El modelo Canvas es una herramienta ideal para comprender un modelo de negocio de forma más directa y estructurada. Utilizarlo te ayudará a visualizar la información de tus clientes, las propuestas de valor que ofreces, a través de qué canales y cómo tu empresa gana dinero. **Además, puedes usar el modelo Canvas no solo para comprender tu propio modelo comercial, sino también el de tus competidores.**



El modelo de negocio Canvas hace unos años (2010) vio la luz gracias al libro “Generación de modelos de negocio” (*Business Model Generation*) escrito por Alex Osterwalder e Yves Pigneur. Este libro se caracteriza por ser una guía para «visionarios, revolucionarios y retadores» que quieren desafiar los modelos de negocio tradicionales y diseñar las empresas del futuro.

IMPORTANCIA DEL MODELO CANVAS EN LAS EMPRESAS

El modelo Canvas sirve para:

1. Identificar lo esencial
2. Es la base para la lluvia de ideas
3. Brinda una presentación estructurada
4. Sienta la base de tus planes de negocios



BENEFICIOS DE UTILIZAR EL CANVAS DE MODELO DE NEGOCIO

- El método Canvas es una herramienta (lienzo) muy práctica ya que te permite modificar todo lo que quieras sobre la misma a medida que vas avanzando en su análisis y testando las hipótesis más arriesgadas que ponen en juego la viabilidad de tu negocio.
- El canvas modelo es muy sencillo, un lienzo muy intuitivo y divertido.
- Te permite trabajar en equipo: Cuelga el lienzo en la pared y haz que el modelo de Canvas esté visible para todos.
- Visual: Te permite ver de manera global TODOS los aspectos importantes que configuran tu Canvas de modelo de negocios.

LOS NUEVE ELEMENTOS DEL MODELO CANVAS



REFLEXIÓN DE LA PARTE DERECHA DEL CANVAS: LA DEL MERCADO

1. Segmentos de clientes:

¿Quiénes son tus clientes? ¿Qué piensan ellos? ¿Qué ven? ¿Qué sienten? ¿Qué hacen? Identifica cómo son tus clientes más importantes y determina tus personas.

2. Propuesta de valor:

¿Qué tan convincente es tu propuesta de valor? ¿Por qué tus clientes consumen tu producto? ¿Por qué compran?

3. Canales:

¿Cómo se promueven, venden y entregan tus productos o servicios? ¿Por qué? ¿Están funcionando?

4. Relaciones con clientes:

¿Cómo interactúas con el cliente a través de su proceso?

5. Fuente de ingresos:

¿Cómo genera ingresos tu propuesta de valor?

ANALIZA INTERNAMENTE TU PROPIA EMPRESA SOBRE EL MODELO CANVAS

6. Actividades clave:

¿Qué estrategias únicas tiene tu negocio para entregar su propuesta al cliente?

7. Recursos clave:

¿Qué activos estratégicos únicos tiene mi negocio para competir?

8. Asociaciones clave:

¿Qué actividades puede dejar de realizar la compañía para enfocarse en sus acciones clave?

9. Estructura de costes:

¿Cuáles son los principales generadores de costes de la empresa? ¿Cómo se vinculan a los ingresos?



PARA QUÉ SIRVE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA

Para entender la situación financiera de una empresa, es necesario hacer dos preguntas fundamentales acerca de la empresa:

- ¿Cómo gana el dinero?
- ¿Cómo gasta su dinero?

Aunque ambas preguntas tienen la misma importancia, muchos emprendedores cometen el error de enfocarse solamente en la primera pregunta dejando de lado la gestión de los costos lo cual está a la base de los problemas de rentabilidad que padecen muchas empresas.



PARA QUÉ SIRVE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA

Por esta razón, lo primero que podemos decir con respecto a la estructura de costes de una empresa radica en el beneficio que ofrece en términos de rentabilidad. De hecho, si tienes claridad con respecto a todos los gastos de tu empresa, podrás realizar lo siguiente:

- Establecer y mantener una sana estrategia de precios.
- **Identificar áreas en las cuales los gastos pueden ser reducidos.**
- Tener una buena idea sobre la capacidad de expansión y crecimiento de la empresa.
- **Optimizar los procesos de toma de decisiones.**

PARA QUÉ SIRVE LA ESTRUCTURA DE COSTOS DE UNA EMPRESA

PARA QUÉ SIRVE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS



1 Mejora la rentabilidad de la empresa.

2 Establece y mantiene una sana estrategia de precios.

3 Identifica áreas en las cuales se pueden reducir gastos.

4 Permite ver la capacidad de expansión de la empresa.

5 Optimiza los procesos de toma de decisiones.

6 Permite alinear las inversiones de capital a los valores de la empresa.

LOS 3 COMPONENTES DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS

Para hacer una estructura de costos es necesario entender las variables que componen dicha estructura. Veamos cuáles son:

1. Inversión inicial

Si estás creando una nuevo startup o estás abriendo cualquier otro tipo de negocio, tendrás que llevar a cabo una inversión inicial que te permita arrancar con tu negocio.

Dicha inversión incluye gastos como el adelanto que darás para la oficina que vas a alquilar o los costes legales que tendrás que pagar para la incorporación de tu negocio dentro de la economía en la que operas.



LOS 3 COMPONENTES DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS

2. Costos fijos y costos variables

Aunque suene redundante, los costos representan las variables más importantes de una estructura de costos. Dichos costos pueden ser fijos o variables. Veamos la diferencia:

Costos fijos: Como su nombre lo indica, estos costos son fijos lo cual quiere decir que hay que incurrir en ellos independientemente del nivel de ventas que tenga nuestro negocio.

Estos costos pueden incluir pagos regulares como, por ejemplo, la factura de la luz, los salarios y el alquiler de la oficina en la cual trabajas. Aunque estos costos no cambian en el corto plazo, pueden cambiar en el largo plazo a medida que crece el negocio.

Costos variables: Los costos variables son aquellos costos que están directamente relacionados con la producción y/o las ventas de tus productos y/o servicios. Por esta razón, se trata de costos que aumentan de acuerdo con el nivel de ventas que tengas.

LOS 3 COMPONENTES DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS

3. Ingresos

Los ingresos que genera tu empresa también hacen parte de tu estructura de costos. La razón de esto radica en que es necesario conocer el monto de tus ingresos y utilidades para poder llevar a cabo el cálculo financiero que te permitirá analizar los costos de tu empresa.

Ahora que ya conocemos los principales componentes de una estructura de costos de una empresa, podemos pasar a ver algunos ejemplos prácticos sobre el tipo de estructuras de costos que podemos encontrar en el mercado.



¿CÓMO HACER UN MODELO DE NEGOCIO CON EL MÉTODO CANVAS?

1. Aprende de tu competencia:

Elige algunos competidores y mapea sus modelos de negocio. Con esta información tendrás una visión profunda de lo que los clientes quieren y de lo que están dispuestos a pagar. También sabrás más claramente cómo se satisfacen las necesidades de los clientes en tu industria y no solo en tu empresa.

Algunas de las preguntas esenciales que debes hacerte son:

¿Quiénes son tus competidores y cuál es su presencia online?

¿Cuáles son los competidores más populares y más parecidos a tu propuesta de valor?

¿Cuáles son sus ofertas estrella?

¿Cuáles son sus precios?

¿Cuáles son sus estrategias para captar clientes?

¿Cómo logran fidelizar a sus clientes?

¿CÓMO HACER UN MODELO DE NEGOCIO CON EL MÉTODO CANVAS?

2. Haz una lista de verificación:

Para ello necesitarás hacer lo siguiente:

- Reúne a un equipo de 3 a 5 miembros de tu empresa, que cuenten con roles estratégicos, gran experiencia o capacidad de análisis.
- **Imprime tu Canvas y utiliza un espacio para colgarlo. Cuanto más amplio sea, mejor.**
- Dispón de muchas notas adhesivas y marcadores listos.
- **Reserva como mínimo una o dos horas para la actividad.**

¿CÓMO HACER UN MODELO DE NEGOCIO CON EL MÉTODO CANVAS?

3. Mapea y vincula los datos:

Comienza por mapear tu negocio a gran escala: Debe tener en cuenta solo los aspectos más importantes y vitales de tu modelo de negocio. Trata de que los conceptos sean muy claros, de modo que tú y otras personas entiendan lo que significan aun con el pasar del tiempo.

Cuando todos los elementos estén en tu Canvas, detente. Date un breve descanso y visualiza después si te perdiste u olvidaste de algo.



¿CÓMO HACER UN MODELO DE NEGOCIO CON EL MÉTODO CANVAS?

4. Identifica tu estado actual:

No mezcles ideas para el futuro con lo que está sucediendo en el momento, y no combines distintos departamentos.

Si trabajas para una organización grande puedes encontrar diferentes propuestas de valor y modelos de negocio. **En ese caso, solicita a los diferentes departamentos que tracen sus propios modelos de negocio para compararlos después.**



¿CÓMO HACER UN MODELO DE NEGOCIO CON EL MÉTODO CANVAS?

5. Revisa:

Da un repaso y asegúrate de que cada segmento de clientes está vinculado a una propuesta de valor y una fuente de ingresos. Verifica que todo lo que se encuentre en el lado izquierdo del Canvas apoye el lado derecho.



¿CÓMO HACER UN MODELO DE NEGOCIO CON EL MÉTODO CANVAS?

6. Clasifica:

Clasifica el rendimiento de tu modelo de negocio del 1 al 10 para cada una de las siguientes cuestiones:

- ¿Qué tanto afectará a tus clientes los cambios en tus costes? ¿Tu modelo previene su reacción?
- ¿Cuán escalable es tu modelo de negocio?
- ¿Tu modelo de negocio produce ingresos recurrentes?
- ¿El negocio gana lo suficiente antes de gastar?
- ¿Cuánto de lo que haces puede ser realizado por otros?
- ¿Tu modelo de negocio está protegido en comparación con el de la competencia?