

## Modelo de negocios CANVAS

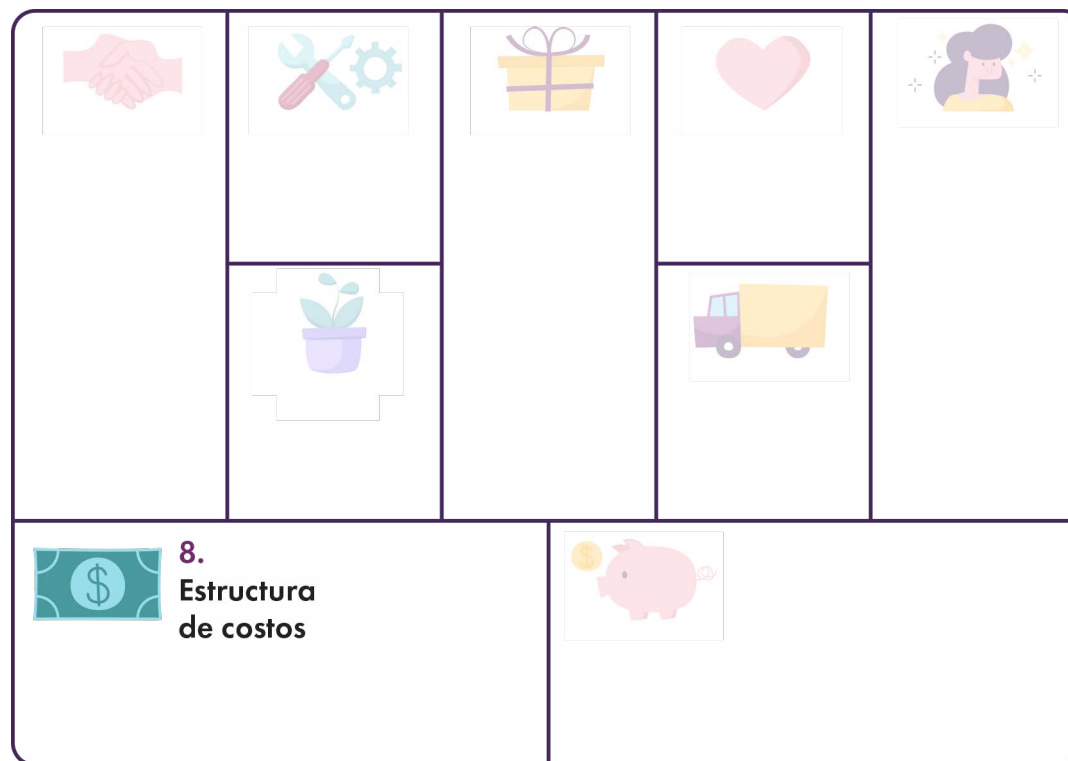
**Estructura de costos**

**en Lectura Fácil**



## Modelo de negocios **CANVAS**

### Estructura de costos en Lectura Fácil



- **CANVAS:**

Palabra en inglés que significa lienzo, lona o panel en blanco para dibujar, pintar o escribir.

- **Costos:**

Dinero que gastas para que un negocio funcione.

Estructura de costos es el bloque número 8 del modelo de negocios que se llama CANVAS.

- **Modelo de negocios:**

Es una herramienta para conocer cómo funciona la organización de un negocio.

La estructura de costos es una forma de contar el dinero que gastas para que el negocio funcione.

En este bloque, tienes que buscar y escribir todas las salidas monetarias de tu negocio. Es decir, los costos y gastos que tiene tu negocio.

Tienes que anotar el costo de todos los bloques del modelo de negocios CANVAS:

- **Actividades claves.**
- **Recursos claves.**
- **Administración.**
- **Relaciones con clientes.**
- **Canales de distribución.**

● **Actividades claves:**

Son todas las acciones que tu negocio hará para:

- Cumplir con la propuesta de valor.
- Mantener una buena relación con los clientes.
- Entregar los productos o servicios de forma eficiente.

● **Recursos claves:**

Son todos los materiales que puedes tocar y que no puedes tocar, que necesitas para hacer las actividades.

● **Administración:**

Actividad que consiste en organizar y gestionar los ingresos, gastos y otros elementos de una empresa.

● **Relaciones con clientes:**

Es la forma en la que nos comunicamos con los clientes del negocio.

● **Canales de distribución:**

Son los espacios que usamos para entregar los productos o servicios.

Por ejemplo, las salidas monetarias son:

- tu sueldo y el de los trabajadores,
- dinero que se gasta en comprar materiales,
- dinero que se gasta en arrendar la tienda.

Hay 2 tipos de planes de los costos de un negocio.  
Tú debes elegir un plan:

### 1) Disminuir costos

Este plan consiste en gastar poco dinero para **producir** el **producto** o entregar el **servicio**.

Por ejemplo, comprar materiales baratos o producir los productos de forma **estandarizada**.

#### • **Producir:**

Fabricar o elaborar un producto mediante trabajo.

#### • **Productos:**

Objetos o elementos que vende una empresa y que puedes ver o tocar.

#### • **Servicios:**

Actividades que venden las empresas pero que no puedes ver o tocar. Por ejemplo, una empresa que ofrece el servicio de limpieza.

#### • **Estandarizada:**

Que tiene unas características de acuerdo a un modelo o unas reglas, para que todos los productos se fabriquen de la misma forma.

## **2) Valor del producto**

Este plan consiste  
en pensar en el valor del producto  
antes que pensar en los costos  
de producir un producto o entregar un servicio.

Es decir, lo más importante es buscar y mejorar  
la característica que hace diferente  
al producto o servicio.

Así, tu negocio podrá ofrecer el producto o servicio  
a un precio más alto,  
y podrás pagar los costos.

Hay 2 tipos de costos:

### **1. Costos fijos**

Los costos fijos son los gastos que son siempre iguales aunque tu negocio produzca distinto. Por ejemplo, el arriendo de la tienda. Tu negocio siempre gastará el mismo valor del arriendo, si vendes o no vendes.

### **2. Costos variables**

Los costos variables son los gastos que son distintos y variables. Estos gastos aumentan o disminuyen según lo que tu negocio produzca. Por ejemplo, en un restaurante gastas más en luz si hay muchos clientes y cocinas más en el horno. Si hay menos clientes, cocinas menos en el horno y pagas menos luz.

Debes conocer todos los costos de tu negocio para poder tomar decisiones como subir los precios de tus productos si tienes muchos costos.

Por ejemplo, en una panadería, tienes que decidir si comprar:

- un horno grande más caro
- o un horno pequeño mas barato.

Como horneas mucho pan, es mejor gastar más en un horno más grande, porque podrás hornear más pan.

Debes conocer las actividades de tu negocio que más costos tienen y estudiar si esas actividades son las que mejoran tu producto o servicio.



Financia



**Fonapi**  
Fondo Nacional  
de Proyectos Inclusivos

Desarrolla



©Documento adaptado por CEDETi UC y validado por Universidad de los Andes.

© Lectura Fácil Europa. Logo: Inclusion Europe.  
Más información en [www.easy-to-read.eu](http://www.easy-to-read.eu)