
➤ **Asignatura:** Emprendimiento innovador (CDA)

➤ **Módulo 2:** Anidando e incubando la idea de negocio

➤ **Lección 3:** Modelo de negocios: Canvas.

Introducción

El modelo de negocios, es cómo la organización crea, desarrolla y captura valor. Es el punto de partida para cualquier análisis sobre innovación. Además, es una visión compartida, fácil de entender, que facilita la descripción y el debate.

Alexander Osterwalder propuso como clave trabajar un concepto simple, relevante y fácilmente comprensible. El lienzo consta de 9 módulos, que se escriben siguiendo una lógica que nos permite avanzar o darnos cuenta de la necesidad de pivotar nuestra idea.

Tema 1: 3.1. Introducción a los modelos de negocio

3.1.1. ¿Qué es un modelo de negocio?

Un modelo de negocio es una representación abstracta de tu empresa u organización, previa al plan de negocio. Se trata de la propuesta de valor que ofrecerá tu empresa al mercado y a tus clientes. Esta herramienta de análisis te permitirá responder con claridad qué vas a ofrecer, a quién, cómo lo vas a hacer y la forma en la que obtendrás ingresos.

El término modelo de negocio ha ido evolucionando a lo largo de los años. La transformación digital, el aumento de la competencia, la importancia cada vez mayor del cliente y su nivel de exigencia han influido en los modelos de negocio.

Antes, los modelos de negocio estaban basados exclusivamente en maximizar los beneficios y reducir costes. El contexto ha roto con esta tendencia y ha incluido otros objetivos esenciales que hay que definir como: “qué ofrecer al mercado”, “por qué el

mercado va a aceptar mi propuesta de valor” y “cuáles son los medios con los que vamos a conseguirlo”.

3.1.2. ¿Cómo hacer un Modelo De Negocios?

Veamos ahora de qué manera, conociendo la información anterior, podemos hacer un modelo de negocios y qué necesitamos para poder armarlo.

- **Piensa en el futuro.** Inicia tu plan con lo que quieres lograr como objetivo de tu negocio, es decir, proyéctate hasta el momento de ver tu empresa exitosa y próspera. Determina la finalidad de tu proyecto ya establecido.

Hazte algunas preguntas para que te ayuden a visualizar con facilidad este punto, tales como: ¿Cómo deseas vivir? ¿Cuáles son tus aspiraciones de vida a futuro? ¿Qué ofrece tu negocio, además de un producto o servicio? ¿Quiénes trabajan contigo y por qué? ¿Cuáles son las políticas o reglas de tu negocio? ¿Quieres solo vender? ¿Es un proyecto para toda la vida?

- **Determina tu misión.** Ya conoces los detalles de tu proyecto, qué te motivó a crearlo y cómo lo vas a ejecutar, ahora debes definir las razones para llevar a cabo diariamente esta actividad, cuáles serán tus motivaciones diarias y cómo ser más creativo cada día para mantener animados a tus clientes.
- **Checklist de objetivos.** Hacer una lista de objetivos con tiempos específicos de ejecución es una manera de organizar las actividades diarias en pro de la realización de tu proyecto o reconocimiento del mismo. Por ejemplo, en cuánto tiempo podrías contratar a un Community Manager para que maneje las redes sociales, en dos años abres la segunda tienda, etc.
- **Determina las estrategias.** Determina cuáles serán las estrategias para alcanzar cada objetivo, de marketing, financieros, fidelización de tus clientes, entre otros.
- **Diseña las acciones.** Ahora debes crear tu plan de acciones, las medidas a tomar para desarrollar cada paso y alcanzar cada objetivo. Estos planes deben ser con tareas diarias, de pequeñas actividades para mantener el entusiasmo diario y lograr las metas.

Tema 2: 3.2. Modelo de negocio y metodología Canvas.

3.2.1. ¿Qué es el modelo 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.

3.2.2. 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 sólo para comprender tu propio modelo comercial, sino también el de tus competidores.

De igual manera, es una herramienta que te permite tener una visión global de tu negocio, esto te facilitará innovar para adaptarte a los cambios del mercado. Además, no solo te ayuda a comprender quiénes son tus clientes y tus productos, también sirve para asegurarte de que todos los miembros de tu organización tienen el mismo enfoque.

Al ser una herramienta cualitativa, conviene complementar con modelos cuantitativos como el manejo de datos y números, así como herramientas financieras, contables, de marketing y otras.

Una vez estructurado el modelo Canvas, este es capaz de moldear tu empresa, crear nuevas ideas para implementar e innovar para todos los cambios que desees y necesites.

3.2.3. Beneficios del método Canvas

La metodología Canvas fomenta la creación y desarrollo de la idea empresarial. Los expertos coinciden en que ofrece un amplio abanico de posibilidades en la manera de entender la empresa o la startup.

A medida que el negocio avanza surgen nuevas posibilidades e imponderables que influyen entre sí. Eso ha permitido que el Método Canvas gane una gran popularidad entre los emprendedores en los últimos años, siendo también implementado por empresas internacionales y grandes corporaciones.

Algunos de los beneficios del Modelo Canvas son:

- Es una herramienta visual y gráfica que permite observar los aspectos más importantes de tu modelo de negocio. Una vez que el lienzo es culminado, se debe dejar a la vista de los socios y el equipo de trabajo para absorber una visión global del negocio.
- Ofrece un formato cómodo y práctico que puede ser modificado a medida que avanza el negocio y aparecen nuevas posibilidades.
- Tiene un concepto abierto para probar diferentes hipótesis hasta encontrar el camino más idóneo para la consecución de los objetivos.
- El Modelo Canvas tiene un diagrama intuitivo, divertido y sencillo. Para la elaboración del lienzo se recomienda usar post-its, rotuladores de colores e imprimir el lienzo en dimensiones grandes para su fácil visualización.
- Es un método creado para el trabajo en equipo. Coloca el lienzo Canvas en un lugar donde todos los participantes puedan observar y fomenta un intercambio de ideas entre todos.

3.2.4. ¿Para qué sirve el modelo Canvas?

A. Te permite identificar lo esencial. Con el modelo Canvas tienes una visión general de cuál es realmente tu modelo de negocio. También muestra qué actividades no son tan relevantes o incluso cuáles se interponen en el camino hacia tus objetivos. Lleva tu visión hacia lo esencial y de esta manera puedes optimizar tu modelo de negocio.

B. Te da la base para la lluvia de ideas. El modelo Canvas es el punto de partida perfecto para dejar que tus ideas y las de tu equipo fluyan libremente. También puedes probar modelos alternativos para complementar tu idea de negocio y encontrar nuevas posibilidades de comercialización.

C. Te brinda una presentación estructurada. El modelo Canvas presenta en términos generales y visuales tu negocio, de una forma más clara y estructurada. Así otros podrán entender y discutir rápidamente tu modelo de negocio y todas las áreas de tu proyecto recibirán rápidamente la información que es importante para ellos y para la empresa.

D. Sienta la base de tus planes de negocios. El modelo Canvas no sustituye un plan de negocios detallado, pero con él obtienes una estructura que funcionará como el esqueleto de tu plan de negocios.

3.2.5. Los 9 elementos del modelo Canvas.

Mira a detalle todas las secciones que incluye el modelo Canvas y conoce las

preguntas que te ayudarán a darles forma. Te compartimos el ejemplo de cada bloque basándonos en el modelo Canvas de una cafetería, así sabrás de qué manera completar el tuyo.

3.2.6. ¿Cómo hacer un modelo de negocio con el método Canvas?

A. 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:

1. ¿Quiénes son tus competidores y cuál es su presencia online?
2. ¿Cuáles son los competidores más populares y más parecidos a tu propuesta de valor
3. ¿Cuáles son sus ofertas estrella?
4. ¿Cuáles son sus precios?
5. ¿Cuáles son sus estrategias para captar clientes?
6. ¿Cómo logran fidelizar a sus clientes?

Aunque hay medios de publicidad físicos importantes, es necesario que analices en detalle su estrategia online, ya que es la más relevante en la mayoría de los negocios de hoy en día.

B. 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.

C. Mapea y vincula los datos. Comienza por mapear tu negocio a gran escala: ten en cuenta sólo los aspectos más importantes y vitales de tu modelo de negocio. Trata que los conceptos sean muy claros, de modo que tú y otras personas entiendan lo que significan aún con el pasar del tiempo.

Recuerda que cada propuesta de valor necesita un segmento de clientes y un flujo de ingresos, respectivamente.

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

Tip: si tienes múltiples segmentos de clientes, elige un color para cada segmento con tus post-its. De esa manera, podrás identificar fácilmente si para cada segmento hay una propuesta de valor y una fuente de ingresos.

D. 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.

E. 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.

F. 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?

Finalmente:

- Toma una foto de tu Canvas para compartir y consultar fácilmente la referencia.
- Fomenta que los miembros del equipo discutan el modelo de negocio con otros integrantes de la empresa.
- Motiva a los miembros de tu equipo a buscar los puntos ciegos.

Palabras clave

Canvas

Modelo de negocio

Emprendimiento

idea de negocio.

Bibliografía

- Los 10 principales modelos de negocios en 2021. <https://ibercenter.com/modelo-d-e-negocio-2021/>
- Modelo Canvas, qué es y cómo se aplica a tu negocio. <https://modelocanvas.net/>
- Modelo Canvas. <https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>
- Camilo Clavijo. Modelo Canvas: ¿qué es, para qué sirve y cómo se utiliza? <https://blog.hubspot.es/sales/modelo-canvas>
- Modelo De Negocios: Qué Es, Tipos Y Ejemplos Exitosos <https://emprendedoresynegocios.com/modelo-de-negocios/>