

Unidad 4

Modelos de negocios y su abordaje metodológico.

Objetivo

Favorecer el uso de metodologías innovadoras para la construcción de modelos de negocios.

Módulo 1

Lean Canvas como metodología.

Contenido

- **Modelo CANVAS.**
- **Emprendimiento Social utilizando canvas.**
- **Lean CANVAS.**

Modelo CANVAS

¿Qué es el Modelo CANVAS?

B

Básicamente es una metodología de gestión empresarial que plantea describir un modelo de negocio cubriendo cuatro áreas que son consideradas como prioritarias: los clientes, la oferta, la infraestructura y la viabilidad económica.

A

En el año 2008 el suizo Alexander Osterwalder publicó el libro Business Model Generation con base en su trabajo de Tesis Doctoral sobre **Canvas de Modelo de Negocios**, o simplemente Modelo Canvas. El método creado por Osterwalder permite **construir un modelo de negocio de una forma rápida y sencilla**.

Cuadro Modelo CANVAS



C

Es una excelente herramienta para aprender a hacer planes de negocio innovadores y estructurados es el modelo CANVAS, también conocido como el lienzo.

Con esta herramienta puedes aprender los diferentes pasos para hacer un buen plan de negocio. También es aplicable para proyectos sociales, con una variante llamada CANVAS SOCIAL.

¿Para qué sirve el modelo Canvas?

Su propósito consiste en explicar de una manera rápida y sencilla, mediante el uso de una representación gráfica, **cómo es la lógica que sigue un negocio para generar ingresos y obtener rentabilidad.**

El modelo canvas propone una **estructura con base en nueve módulos básicos**, dispuestos e interconectados de la forma como se presenta en la figura. Cada uno de estos módulos define una característica específica del negocio.



¿Para qué sirve el modelo Canvas?



El lienzo se organiza alrededor de la **propuesta de valor**, colocada en la parte central del esquema. En la zona de la derecha se ubican los bloques asociados con entes o acciones externas a la empresa. De este modo se establece que la propuesta se hace llegar a los segmentos de clientes con los que estableceremos relaciones, a través de unos determinados canales, **con el propósito de generar ingresos**.



En la zona de la izquierda tenemos los bloques asociados con elementos y operaciones internas de la empresa. Así que para hacer tangible la propuesta de valor, con la participación y asistencia de los socios, **debemos realizar un conjunto de actividades con el soporte y uso de los recursos clave**. Lo anterior determina la estructura de costes y en definitiva ésta es la **inversión que se necesita para sustentar el negocio**.



Al poder definir todos estos aspectos y completar la estructura propuesta de una forma coherente **se tiene un primer indicador de la viabilidad del negocio**. Por su parte, la relación entre las fuentes de ingreso y la estructura de costes **permite tener una buena estimación de la rentabilidad**.

Beneficios de utilizar el Canvas de Modelo de Negocio



Beneficios

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 model es muy **sencillo**, un lienzo muy **intuitivo** y divertido. Imprímelo en tamaño XL y trabaja con post-its y rotuladores de colores.

Te permite **trabajar en equipo**: Cuelga el lienzo en la pared y haz que el modelo de canvas esté visible para todos. Retira las mesas y trabaja en grupo de una manera muy interactiva y dinámica.

Visual: Te permite ver de manera global TODO los aspectos importantes que configuran tu canvas de modelo de negocios. Te recomiendo que dejes expuesto el lienzo una vez terminado el análisis, para que todos los miembros tengan clara la visión global de la empresa de un simple vistazo.

Ventajas del modelo CANVAS

Es aplicable para todo tipo de negocios.

Tiene una representación gráfica, lo que permite visualizar y comprender rápidamente todo el negocio.



Es dinámico, se puede cambiar el contenido de cada uno de los módulos sin afectar la estructura del modelo.

Es sencillo y conciso, se construye con base en la elaboración de una simple plantilla.

Fomenta el aporte de los integrantes de cada módulo con el fin de alcanzar las metas de la empresa.

Emprendimiento Social utilizando canvas.

El Canvas Social

El **CANVAS Social**, es una adaptación del **modelo CANVAS** (Lienzo) que se usa para proyectos económicos. Es una herramienta que nos permite abordar todos los temas que debemos considerar cuando planteamos un proyecto social.

A continuación te explicamos cada punto del CANVAS.



Componentes Canvas Social



Lean CANVAS.

¿Qué es el lienzo o Lean Canvas?

El **Lean Canvas** es una adaptación del Modelo Canvas de Alexander Osterwalder, creada especialmente para el **diseño y análisis** de **modelos de negocios** con base en la relación entre el mercado y el producto o servicio.



Lean Canvas: Consideraciones



Su propósito es **facilitar el desarrollo de empresas emergentes** que presentan un elevado nivel de incertidumbre en su modelo de negocio, así como también promover el **uso de la metodología Lean Startup en la gestión empresarial.**



En el lienzo Lean Canvas se mantiene el esquema gráfico original del Modelo Canvas, se utilizan **nueve módulos básicos para definir la estructura del modelo de negocio.**

Diferencia entre el lienzo lean canvas y el modelo canvas tradicional



Aunque ambos presentan un esquema gráfico idéntico que les permite tener algunos puntos en común, existe una **diferencia de concepto en cuanto a la forma de estructurar la idea de negocio**. Un modelo establece una relación entre el cliente y la empresa mientras que el otro se enfoca en la relación entre cliente y el producto.

Componentes de Lean Canvas



