	<p style="text-align: center;">Institución Educativa José Eusebio Caro</p> <p style="text-align: center;">Emprendimiento</p>
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósito del taller	Comprender el concepto y los aspectos básicos del modelo de negocio Canvas. Entender la importancia del modelo de negocio Canvas, dentro del desarrollo de ideas de negocio y/o proyectos.
Competencias	Comunicar técnicamente ideas, en forma gráfica, textual o iconográfica, para el desarrollo de actividades o proyectos.

Modelo de negocio Canvas

El Modelo de Negocio Canvas se entiende como una metodología que permite diseñar, en la práctica, los núcleos y relaciones clave del negocio donde se crea y se entrega valor. El proceso de elaboración permite la identificación de fortalezas según la capacidad de crear valor, las debilidades en función del valor que dejan escapar, las oportunidades como posibles fuentes de valor, y las amenazas como riesgos de pérdida de valor.

Existen múltiples formas de Modelo de Negocios, según el tipo de organización, sector, mercado, tamaño, contexto y filosofía del emprendedor, empresario, o inversionista, pero prácticamente todas, en los últimos años, han surgido de la metodología diseñada por Osterwalder¹ (2006): **Canvas** o lienzo, sobre el cual se diseña el Modelo, en nueve núcleos relacionales que muestran el proceso de creación y entrega de valor en una forma que facilita su continua revisión.

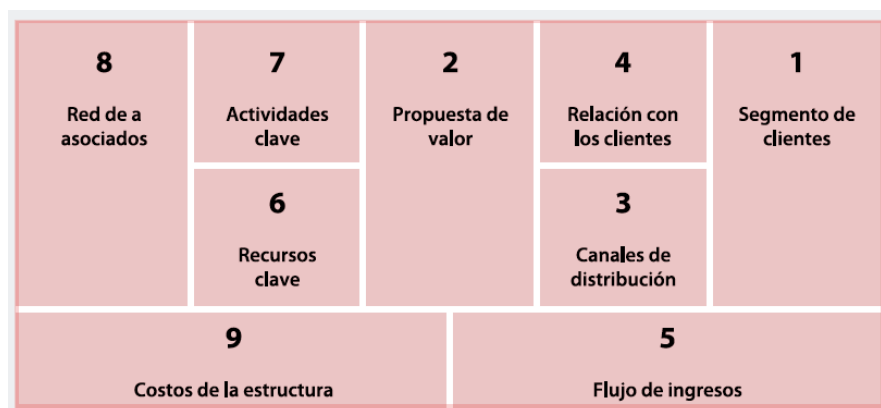


Figura 1 - Modelo de Negocio Canvas

Este es un modelo que integra los atributos del emprendimiento en la generación de respuestas a cada factor del modelo y los atributos de la empresarialidad, en cuanto significa comprensión integral o gerencial del modelo, para tomar decisiones de gestión, de negociación, de presentación del negocio a potenciales inversionistas interesados en sus ingresos.

El modelo se desarrolla participativamente como juego creativo de ideas entre los proponentes o creadores del negocio, con las cuales se responde a cada factor del lienzo (Canvas) en el mismo orden de la numeración señalada:

- 1. Segmento de clientes:** Precisa a quién o a qué grupo de población se dirige el producto, bien o servicio que se pretende ofrecer, cuántos y en qué lugar se localizan, cuáles son sus gustos y capacidad de compra.
- 2. Propuesta de valor:** Identifica claramente el producto, bien o servicio que se ofrece con los atributos de valor que lo diferencian: calidad, precio, forma, facilidad de uso, de adquisición, garantía, servicio.
- 3. Canales de distribución:** Determina la forma en que se va a hacer llegar el producto al cliente y la manera como lo puede comprar, en punto de venta, o en supermercados, o en tiendas, a domicilio, por internet.
- 4. Relación con los clientes:** Define la manera como se va a establecer y mantener la comunicación y la atención, quejas y reclamos con los clientes, formas de servicio: personalizada, virtual, telefónica, o por representantes.

¹Alexander Osterwalder, 2006. Business Model Generation.

5. **Flujo de ingresos:** Calcula y proyecta las ventas según el cumplimiento de las anteriores condiciones determinando el nivel y flujo de ingresos y la forma de captarlos y asegurarlo.
6. **Recursos clave:** Describe la tecnología, equipos y recursos que utiliza para la producción de su propuesta de valor, su tamaño, capacidad y forma de manejo y de mantenimiento.
7. **Actividades clave:** Define las actividades que es necesario desarrollar para el manejo y mantenimiento de los recursos clave, para la producción de la propuesta de valor, para su distribución, para mantener el contacto con el cliente y para administrar los ingresos.
8. **Red de asociados:** Identifica las personas que debe contratar o ha contratado para desarrollar las actividades clave y que le servirán de apoyo y garantía para establecer, mantener y desarrollar el negocio.
9. **Costos de la estructura:** Reúne los costos de todos los factores anteriores para con los ingresos presupuestados y determinar sus expectativas de ganancia y beneficio.

Recursos complementarios

- [1] Aprendiz financiero. Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en 6 minutos [video]. <https://youtu.be/ZQgXyiozmYY>
- [2] I+DEA. Modelo de negocio UBER explicado en CANVAS [video]. <https://youtu.be/HzWNBwrPfGI>
- [3] I+DEA. Modelo de negocio Pokémon GO explicado en Canvas [video]. <https://youtu.be/7Nazg4IVCPw>

Actividad 1

1. ¿A qué se le denomina modelo Canvas?
2. ¿Cuáles son los núcleos del modelo Canvas? Describir cada uno de dichos núcleos.
3. ¿Cuál es la importancia del modelo de negocio Canvas dentro de la idea de negocio del equipo de trabajo? Argumentar la respuesta.
4. ¿Existe una relación entre el modelo de negocio Canvas y el análisis DOFA? Argumentar la respuesta.

Actividad 2

1. Elaborar un diagrama similar al de la figura 1, en el que se detalle un resumen de la idea de negocio del equipo de trabajo, siguiendo el modelo CANVAS (consultar ejemplos en la red).
2. Para la idea de Negocio del equipo de trabajo, desarrollar los siguientes aspectos de la idea de negocio:
 - 1) Segmento de clientes.
 - 2) Propuesta de valor.
 - 3) Canales de distribución.
 - 4) Relación con los clientes.
 - 5) Flujo de ingresos.
 - 6) Recursos clave.
 - 7) Actividades clave.
 - 8) Red de asociados.
 - 9) Costo de la estructura.