SENA	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca** **Programa Sena Emprende Rural - SER**	SENA Emprende Rural

Material de formación E3: Modelo Canvas 2

MODELO DE NEGOCIO CANVAS:

5. RECURSOS CLAVE



Los recursos clave son elementos internos de tu empresa, se pueden considerar como un activo de mucho valor, podríamos entender los recursos clave como los objetos físicos, tangibles e intangibles que son indispensables para su óptimo funcionamiento. Los recursos claves permiten que tu negocio y operaciones funcionen en el día a día. Es definir con qué activos contamos para que nuestra propuesta de valor se materialice y el negocio funcione, son aquéllos elementos necesarios para crear, desarrollar y vender la propuesta de valor.

Los recursos claves se clasifican en 4 tipos:
Físicos, económicos, intelectuales y humanos.

- ✓ **Físicos:** incluye recursos como maquinaria, equipos, herramientas, infraestructura, edificios, carros, sistemas informáticos, terrenos.
- ✓ **Intelectuales:** el principal recurso es la marca, los derechos de autor, patentes y bases de datos, conocimientos de los procesos para elaborar los productos que elabora la empresa.
- ✓ **Económicos**: el capital o el dinero disponible para invertir es uno de los recursos más valiosos, ya que con ellos se pueden realizar inversiones y hacer funcionar los procesos y operaciones de la empresa, ya sea para entregar respaldos a los clientes o para ejecutarlo en los gastos diarios, como préstamos, venta, créditos, financiación, materia prima, pagos a personal operativo y administrativo, etc.
- ✓ **Humanos:** los colaboradores o trabajadores de una organización siempre son importantes y hay que mantenerlos como recurso imprescindible en la empresa, de lo contrario ésta no funcionará bien. Pero en este caso se habla de aquellos que hacen la diferencia en la entrega de valor al cliente.

Los Recursos Clave son todos los elementos de carácter indispensable para la producción de tu producto o servicio, si no se identifican los recursos claves, una organización no entenderá bien lo que requieren para apoyar a la empresa y a la propuesta de valor.

6. ACTIVIDADES CLAVE

Son las actividades necesarias para el normal funcionamiento de nuestro modelo de negocio, son las acciones que inciden en la venta exitosa de la propuesta de valor. En este bloque se identifican las acciones más importantes que una empresa debe ejecutar para que el modelo de negocio funcione. Debemos definir las actividades clave para crear y ofrecer una propuesta de valor, llegar a los mercados, establecer relaciones con clientes y percibir ingresos.
Algunas actividades clave a tener en cuenta en nuestro modelo de negocios son:



Producción:
Es la actividad que aporta valor agregado por creación mediante la transformación de insumos y materias primas para convertirlos en productos, que serán utilizados para satisfacer una necesidad. Incluye actividades clave como diseño, elaboración del producto, entrega del producto, gestión de inventario, mantenimiento de equipos, diagrama de proceso, programación de la producción. Trata de la capacidad que tiene un factor productivo o empresa para crear determinados bienes en un periodo determinado.

Comercialización: es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor, es imprescindible consolidar esta actividad clave la cual nos permite dar a conocer la marca, así como promocionar y posicionar los productos en el mercado. En la comercialización se define un conjunto de actividades vinculadas al cambio de bienes y servicios entre productores y consumidores. Para comercializar un bien o servicio, el área de marketing y comercial son las responsables de fomentar la demanda y vender los productos a los distintos mercados. Para alcanzar dicho objetivo con éxito, deberán analizar las características de los mercados, la competencia y establecer un plan de marketing. Siendo las variables clave en el proceso de comercialización: el producto, el precio, la distribución y la promoción.



7. SOCIOS CLAVE

En este bloque debemos especificar la red de proveedores y socios estratégicos o alianzas para que el modelo de negocio funcione, especificando aquellas entidades, ajenas a nuestra empresa, que necesitamos para que nuestro modelo de negocio se desarrolle óptimamente. Las alianzas con personas y organizaciones externas a nuestro negocio, son importantes para el desarrollo del mismo la cual considera los socios, proveedores, inversionistas, etc.

Estas asociaciones nos permitirán garantizar el suministro de recursos, disminuir riesgos, difundir el mensaje de una mejor manera, obtener información, generar nuevos clientes, externalizar actividades clave, compartir recursos clave, optimización de los procesos de producción y comercialización, involucrarse en economías de escala y confrontar en conjunto la incertidumbre.



Estos socios claves pueden ser:

Proveedores clave, Socios para desarrollo conjunto de negocios, Socios para una alianza estratégica. Lo ideal para cualquier modelo de negocio que desarrollemos para nuestra empresa, es que podamos generar una relación Ganar - Ganar con los socios clave.
Es decir, que la colaboración con el socio clave aporte un valor diferenciador para nuestra propuesta de valor y a su vez nosotros también le generemos un retorno positivo.

Preguntas que pueden ayudarte para cubrir este bloque del Modelo Canvas:

- ✓ ¿Quiénes son nuestros socios clave?
- ✓ ¿Quiénes son nuestros proveedores más importantes?
- ✓ ¿Qué tipo de asociación o estrategia podemos desarrollar?

8. ESTRUCTURA DE COSTOS



Todos los elementos que componen el modelo de negocio generan costos y éstos deben ser identificados y presupuestados, a fin de estimar un monto suficiente de ingresos que puedan cubrirlos. Se deben cubrir una serie de costos para garantizar la operatividad del negocio. En este bloque de nuestro Modelo Canvas se definen todos los costes que genera nuestro modelo de negocio. Con el fin de determinar la estructura de costos es importante tener en cuenta la contabilidad de costos y algunos tipos de costos que podríamos implementar para nuestra Unidad Productiva.

Contabilidad de costos

La contabilidad de costos nos ofrece información real y concreta de todos los costos y gastos que tiene una empresa para producir. Establecer el costo de un producto sirve para tener control sobre la producción, la venta del producto, la administración y la financiación del mismo.
El costo es el valor que se paga para la obtención de bienes o servicios.
Conocer al detalle los costos de producción permiten un mayor control de las operaciones. La contabilidad de costos ofrece a la empresa toda la información que necesita para tomar decisiones oportunas y correctas en base a información real y concreta.

Tipos de Costos:

- ✓ Tipos de Costos de acuerdo con la función en la que se incurren
  - Costos de producción
  - Costos de distribución o venta
  - Costos de administración

- ✓ Tipos de Costos de acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto
  - Costos directos
  - Costo indirecto

- ✓ Tipos de Costos de acuerdo con su comportamiento:
  - Costos fijos
  - Costos variables

9. FUENTES DE INGRESOS

El bloque de fuente de ingresos representa el dinero que genera la empresa por la comercialización de su propuesta de valor. Es importante describir cuáles serán las vías para recibir los recursos económicos objeto de la venta de nuestros productos o servicios.
Entre los tipos de ingresos que pueden existir tenemos:

- ✓ **Venta de activos:** Venta de un producto tangible ya sea que el cobro se realice a través del comercio electrónico o en tiendas físicas.
- ✓ **Cuota por uso:** Cobro por la prestación de servicios, cuyo monto varía en función del consumo (electricidad, telefonía, acueducto).
- ✓ **Cuotas de suscripción:** Acceso ininterrumpido a un servicio mediante la cancelación de una cuota mensual, trimestral, semestral o anual (gimnasios, Netflix, telefonía móvil).
- ✓ **Préstamo o alquiler:** Mediante el pago de una tarifa se concede el derecho a utilizar un activo durante un tiempo determinado (alquiler de un vehículo por horas, por ejemplo).
- ✓ **Concesión de licencias:** Se concede el permiso para usar una determinada propiedad intelectual, mediante el cobro de una licencia.
- ✓ **Gastos de corretaje:** Producto de los servicios de intermediación efectuados en nombre de dos o más partes (proveedores de tarjetas de crédito, intermediarios de seguros, agentes inmobiliarios).

Es importante tener en cuenta a través de qué medios pagarán los clientes:
Efectivo, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, transferencias electrónicas.
Pero no solo debemos definir las fuentes de ingresos, también debemos tener en consideración los precios y las distintas estrategias para cobrar que podemos llevar a cabo.

Finalmente debemos tener en cuenta el mecanismo de fijación de precios que utilizaremos por cada fuente de ingreso:

Fijo: precios establecidos según una lista de precios, características del producto, según el segmento de mercado o según el volumen.
Dinámicos: precios que cambian según el mercado. Cambian por una negociación, según cantidad de inventario, en tiempo real según la oferta y demanda, precios por pujas o subastas.

