



Es una de las modalidades del *Lean startup*, ese conjunto de métodos concebidos para orientar el diseño de un plan estratégico de una organización.

Quizás estés pensando: *“Pero son pocos los que antes de elaborar una planeación estratégica actualizan su modelo de negocios utilizando un Canvas en español”*.

Y si piensas así, tienes razón. Analicemos: ¿cuál es la consecuencia de no actualizar el modelo de negocios? Hacer más de lo mismo, claro.

A veces parece como si maquillaran su anterior plan estratégico. Cambian algunos objetivos, modifican unas palabras de su Visión y Misión, pero -en esencia- el modelo de negocios sigue siendo el mismo. Tal vez ese con el cual se fundó años atrás la organización.

Nace el Business Model Canvas en español

El *Business Model Canvas* nace en 2010, cuando Alex Osterwalder publica su libro *Business Model Generation* (Generación de Modelos de Negocio), aunque hubo aproximaciones previas.

Él propone la metodología como una manera vanguardista de confrontar las reglas tradicionales con miras al profesional del futuro.

El libro no fue un producto individual: casi 500 colaboradores fueron consultados para llegar a esa propuesta. Esto le da una gran legitimidad, así que veamos en qué consiste.

Fue tal el éxito de aplicación de la metodología en inglés que rápidamente nació el Canvas en español. Lamentablemente, en América Latina, aún no se ha entendido a fondo la metodología y se la aplica solo a pequeños emprendedores.

Sin embargo, existen organizaciones públicas donde ya se ha implementado antes de elaborar su planeamiento estratégico.



Mira un caso real en el que trabajó el Prof. Mario Héctor Vogel. Es el de una institución pública en un país centroamericano donde se logró la [aplicación del método científico en el Business Model Canvas](#) en español.



Y este es otro caso: el de una importante empresa constructora e inmobiliaria. Allí, el Prof. Vogel ayudó a aplicar el [método científico para elaborar Modelos de Negocios](#).



En el mundo actual se utiliza Canvas en español



Cada vez más y más organizaciones lo utilizan.



Y muchas más.



De qué se trata concretamente el Canvas

Los modelos o métodos Canvas en español consisten sencillamente en disponer en un espacio cuadrado (hoja de papel, lienzo, lámina, pantalla, etc.) que contiene siete rectángulos verticales. Dos de ellos están divididos a la mitad de manera de disponer de nueve módulos.

Club Tablero de Comando



Tenemos así una plantilla como esta:

En cada uno de estos espacios delimitados o módulos se expresarán cada uno de los 9 procesos que se deben llevar a cabo a la hora de conformar una idea de negocio que luego se desea reflejar en el Plan Estratégico.

Esos 9 módulos son:

1. Propuesta de valor
2. Segmento de mercado
3. Canales
4. Relación con clientes
5. Modelos y fuente de ingresos
6. Recursos claves
7. Actividades claves
8. Socios clave
9. Estructura de costos

Estos módulos cubren los cuatro aspectos básicos de un plan estratégico, como afirma su autor Osterwalder: “clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica”.



A continuación se debe colocar cada proceso en cada segmento, con la siguiente disposición:

8. Socios claves	7. Actividades claves	1. Propuesta de valor	4. Relación con clientes	2. Segmentos de mercado
	6. Recursos claves		3. Canales	
9. Estructura de costos		5. Modelos y fuentes de ingresos		

En cuanto a este orden, en la parte derecha van los aspectos externos de la organización: el mercado y el entorno. A la izquierda, se expresan los internos, divididos -al centro- por la propuesta central y cerrando en la parte inferior con los procesos monetarios.

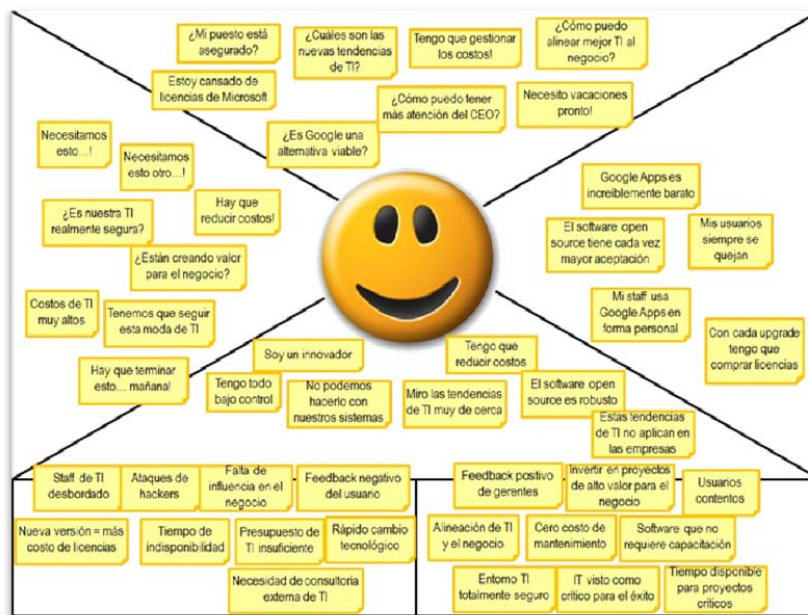
Podríamos decir que:

- La parte central es el **qué**
- La izquierda equivale al **cómo**
- La derecha al **quién**
- El área inferior al **cuánto**



Información que debe contener cada módulo del Canvas en español

1. **Propuesta de valor:** aquí debe expresarse el problema o necesidad que el negocio o actividad principal plantea resolver. Debemos ser originales, en cuanto a qué nos diferencia de nuestros competidores en la satisfacción de esa necesidad o requerimiento. Recordemos que una cualidad del Canvas es permitir descubrir o aportar “valor”.
2. **Segmento de mercado:** debemos tener claro quiénes son nuestros clientes de la manera más específica posible (nada mejor que elaborar su perfil).



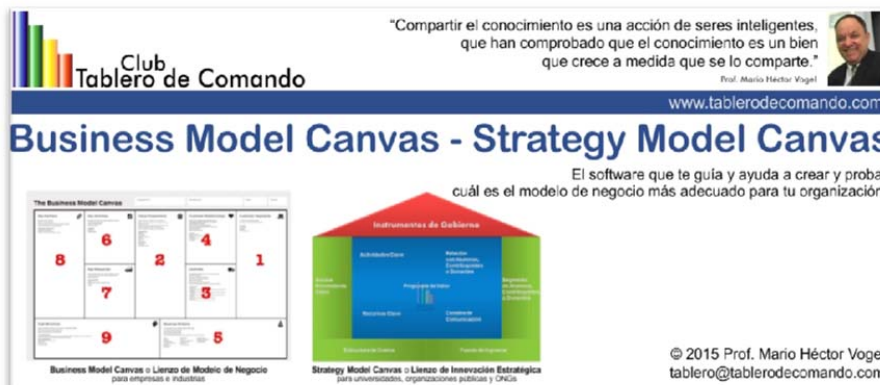
3. **Canales:** en esta parte debemos determinar el modo como llegará el producto o servicio a nuestro cliente.
4. **Relación con clientes:** es necesario tener claras las tácticas que nos permitirán obtener nuevos clientes, retenerlos, hacerlos crecer, etc. Aquí se puntualizan las estrategias de marketing.
5. **Modelos y fuente de ingresos:** aparte de monetizar los bienes o servicios ofrecidos, definamos el sistema o modalidades de pago.
6. **Recursos claves:** aquí hay que responder a la pregunta ¿cuáles son los recursos más importantes para que nuestro negocio funcione? Es en referencia a elementos financieros, intelectuales, de infraestructura, de recursos humanos, técnicos, tecnológicos.



7. **Actividades claves:** es sentar claramente las actividades que realizamos para evitar la dispersión de los esfuerzos como producción, venta, distribución, solución de problemas, consultoría, suministros, prestación de servicios.
8. **Socios claves:** respondemos a la pregunta sobre quiénes serán nuestros aliados o socios clave. Por ejemplo: proveedores, prestadores de servicios a nuestro negocio, aliados comerciales.
9. **Estructura de costos:** es prever los costos fijos y variables, incluyendo el fondo de reserva para los imprevistos, tener definido el presupuesto y la cantidad de dinero necesaria hasta lograr la rentabilidad proyectada.

Excel en apoyo al Canvas en español

Para facilitar la elaboración de la metodología del Business Model Canvas, hemos desarrollado un software en Excel. Si ya viste los dos casos que te recomendamos al principio de este artículo, seguramente viste imágenes de este programa.



Con este software, a partir de 2016, logramos formar profesionales en dos días para utilizar el Canvas en español. Sin este desarrollo, se demoraríamos semanas o meses para lograr que sea entendido y aplicado en modelos completos.

Ejercicio de Canvas en español

Hagamos un ejercicio. Nuestro proyecto será la creación de un negocio de venta de joyas artesanales por Internet, aplicando el **Canvas en español**.



El resultado puede ser algo así:

<p>8. Socios claves</p> <p>Al tratarse de joyería artesanal, los principales socios son los propios joyeros que producen de manera individual o que poseen pequeños o medianos talleres. Envío mediante correo convencional o vehículo propio. Empresas relacionadas con el mundo de la moda y la escena audiovisual pueden ser aliados a captar y fidelizar.</p>	<p>7. Actividades claves</p> <p>Adquisición de productos y almacenaje. Mercadeo y venta online. Envío de productos.</p>	<p>1. Propuesta de valor</p> <p>Venta de joyería artesanal por Internet con envío rápido. Se complementa con atención telefónica. Se aprovecha la gran cantidad de orfebres y joyeros en la actualidad. Es una propuesta local y de apoyo al talento nacional.</p>	<p>4. Relación con clientes</p> <p>A través del sitio web, redes sociales, e-mail, teléfono. Fidelización mediante beneficios como empaques de regalo y bonos. Estrategia publicitaria a través de artistas de TV.</p>	<p>2. Segmentos de mercado</p> <p>Nuestros clientes son mujeres profesionales, dependientes o independientes, amas de casa, de gusto contemporáneo o clásico que manejan Internet. Edades entre 16 y 70 años y en el ámbito urbano.</p>
<p>6. Recursos claves</p> <p>Costos de creación legal de la empresa. Local con infraestructura tecnológica: servidores y ordenadores con personal técnico. Depósito para mercancía, manipuladores y empaques de productos. Recursos financieros necesarios para un período inicial de no rentabilidad. Vehículo automotor para envíos urbanos express.</p>		<p>3. Canales</p> <p>Los productos son enviados por correo ordinario, expreso o normal.</p>		<p>5. Modelos y fuentes de ingresos</p> <p>Precios competitivos porque no hace falta local físico de exhibición de productos. Todas las modalidades de pago posibles por Internet: transferencia, TDC, Paypal, etc.</p>
<p>9. Estructura de costos</p> <p>Costos fijos: personal técnico, hosting y dominio del sitio web. Costos variables: mercancía, soluciones de problemas, courier, mantenimiento de vehículo automotor, alquiler de local. Fondo para impuestos. El presupuesto inicial proviene de los dos creadores de la empresa (socios).</p>				

Esto sería apenas un esbozo de lo que luego se convertirá en un plan estratégico.

Canvas en español es un modelo perfectamente compatible, entre otros, con:

- Empresas Business to Business (B2B)
- Organismos públicos
- Organizaciones académicas
- ONG

La única variable sería el tipo de cliente y de actividad. Pero se mantienen los mismos procesos de generación de valor.

Beneficios de los modelos de negocio Canvas en español

El modelo de Osterwalder es, sin duda, una simplificación. Pero una simplificación con efectos prácticos para poner en marcha o evaluar cualquier negocio, sin importar su tamaño.

Ello se debe a que grafica procesos que de otra manera -como la modalidad tradicional escrita- resultarían complejos, difíciles de concretar y de comunicar.

He ahí un gran beneficio: comunicar. Los miembros de la organización no tendrán que leerse un extenso documento para entenderlo y manejarlo.



Al dar un panorama visual del negocio, es muy fácil de difundir a todos los niveles. Esto, a su vez, proporciona interactividad entre las personas (trabajo en equipo) porque todos los modelos están despojados de la formalidad rígida que caracteriza a los documentos organizacionales.

Su brevedad y sencillez (debe ocupar un solo lienzo u hoja) permite que pueda ser colocado en cualquier soporte, incluso en una pared. De esta forma, provee acceso a todos los miembros y hasta permite una interacción lúdica.

Además de su fácil visualización, esta herramienta nació para dotar de valor las actividades empresariales.

Cada uno de sus bloques, al contener los procesos circunscritos en un área, impide salirnos de su enunciado, andar por las ramas o usar redacciones engorrosas.

Por añadidura, los bloques pueden desarrollarse tan ampliamente cómo deseemos, según la importancia que otorguemos a cada uno de ellos.

El modelo **Canvas en español** es una innovación a la cual se le augura larga.

Recursos de Canvas en español en la web

Además de toda la información que te hemos suministrado en este artículo, puedes conseguir muchos recursos relacionados con el tema en la web.

Busca, por ejemplo:

- ✓ Canvas en español
- ✓ Business Model Canvas pdf
- ✓ Modelo canvas ejemplos
- ✓ Plantilla Canvas

Comprobarás cuánta información tienes a tu disposición.

Lecturas recomendadas

Si el tema del Canvas en español te interesa, te sugerimos leer los siguientes artículos:

[El entorno obliga a adecuar el modelo o estrategia de negocio](#)

[Organizaciones públicas mejoran resultados con Canvas](#)



En síntesis

Esperamos haber compartido contigo que:

- Canvas en español llegó para quedarse
- Ayuda a actualizar el modelo de negocios con el cual fue fundada años atrás una organización
- Es útil realizar el análisis de canvas en español antes de elaborar el Plan Estratégico

Permítenos una pregunta

¿Tienes experiencia en la elaboración del canvas en español?

Te invitamos entonces a compartir tus conocimientos, dejándonos un comentario en <http://www.tablerodecomando.com/canvas-en-espanol>.

Y si el artículo te fue útil, compártelo con tus colegas.