

El Business Model Canvas (BMC)

Una herramienta estratégica para visualizar y estructurar modelos de negocio



¿Qué es?

El Business Model Canvas es una herramienta estratégica que se utiliza para visualizar y estructurar un modelo de negocio

Consta de **nueve elementos clave** que ayudan a las empresas a definir cómo crean, ofrecen y captan valor. Comprender el BMC es esencial para que los emprendedores y los directivos de empresas desarrollen estrategias empresariales claras y eficaces.

En esta actividad, explorarás la **definición del Business Model Canvas**, analizarás sus **nueve componentes** y examinarás **ejemplos de empresas que utilizan este modelo**.

Los Nueve Componentes Clave del Business Model Canvas

1. Segmentos de clientes

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones a los que se dirige la empresa

2. Propuestas de valor

Describe el conjunto de productos y servicios que crean valor para un segmento específico

3. Canales

Explica cómo la empresa se comunica y llega a sus segmentos de clientes

4. Relaciones con los clientes

Describe los tipos de relaciones que establece con segmentos específicos

5. Fuentes de ingresos

Representa el efectivo que genera la empresa de cada segmento de clientes

6. Recursos clave

Los activos más importantes requeridos para que el modelo funcione

7. Actividades clave

Las acciones más importantes que debe realizar la empresa para operar exitosamente

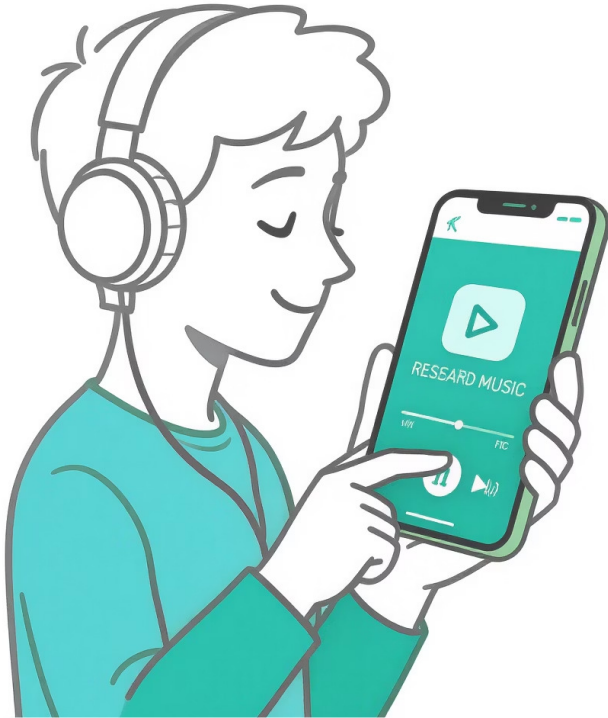
8. Alianzas clave

La red de proveedores y socios que hacen funcionar el modelo de negocio

9. Estructura de costos

Todos los costos involucrados en la operación del modelo de negocio

Ejemplo 1: Spotify



Cómo Spotify utiliza el BMC

- **Segmentos de clientes:** Usuarios gratuitos y suscriptores premium, artistas y anunciantes
 - **Propuesta de valor:** Acceso ilimitado a millones de canciones, playlists personalizadas, podcasts
 - **Canales:** Aplicación móvil, web, smart speakers, integraciones con dispositivos
 - **Relaciones con clientes:** Autoservicio, recomendaciones algorítmicas personalizadas
 - **Fuentes de ingresos:** Suscripciones premium, publicidad en versión gratuita
-
- **Alianzas clave:** Discográficas, artistas independientes, fabricantes de dispositivos
 - **Estructura de costos:** Licencias musicales, infraestructura tecnológica, marketing

- **Recursos clave:** Plataforma tecnológica, licencias musicales, algoritmos de recomendación
- **Actividades clave:** Desarrollo de software, negociación de licencias, curación de contenido

Ejemplo 2: Airbnb

Cómo Airbnb utiliza el BMC

- **Segmentos de clientes:** Viajeros buscando alojamiento único y anfitriones con espacios para rentar
- **Propuesta de valor:** Para viajeros: alojamiento auténtico y económico. Para anfitriones: ingresos extra
- **Canales:** Plataforma web y aplicación móvil
- **Relaciones con clientes:** Comunidad, sistema de reseñas, soporte al cliente 24/7
- **Fuentes de ingresos:** Comisión por reserva (3% anfitriones, 14% huéspedes)



- **Recursos clave:** Plataforma tecnológica, marca, base de datos de propiedades y usuarios
- **Actividades clave:** Gestión de plataforma, verificación de usuarios, marketing

- **Alianzas clave:** Procesadores de pago, compañías de seguros, gobiernos locales
- **Estructura de costos:** Desarrollo tecnológico, marketing, servicio al cliente, operaciones

Ejemplo 3: Tesla



- **Recursos clave:** Tecnología de baterías, software de conducción autónoma, red de Superchargers, fábricas
- **Actividades clave:** I+D, manufactura, desarrollo de software, expansión de infraestructura

Cómo Tesla utiliza el BMC

- **Segmentos de clientes:** Consumidores eco-conscientes de alto poder adquisitivo, empresas
 - **Propuesta de valor:** Vehículos eléctricos de alto rendimiento, tecnología innovadora, sostenibilidad
 - **Canales:** Venta directa online y showrooms propios (sin concesionarios)
 - **Relaciones con clientes:** Experiencia premium, actualizaciones de software remotas, comunidad de propietarios
 - **Fuentes de ingresos:** Venta de vehículos, créditos regulatorios, energía solar y baterías
-
- **Alianzas clave:** Proveedores de baterías, gobiernos (incentivos), empresas tecnológicas
 - **Estructura de costos:** Producción, I+D, infraestructura de carga, marketing

Cómo se usa el Business Model Canvas

01

Imprime o dibuja el canvas

Crea un espacio visual grande donde puedas ver todos los nueve componentes simultáneamente

02

Comienza con el cliente

Define primero tus segmentos de clientes y propuestas de valor, ya que son el corazón del modelo

03

Completa el lado derecho

Trabaja en canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos (el lado orientado al cliente)

04

Completa el lado izquierdo

Define recursos clave, actividades clave y alianzas clave (la infraestructura del negocio)

05

Calcula la estructura de costos

Identifica todos los costos necesarios para operar el modelo de negocio

06

Itera y valida

Revisa, ajusta y valida tu modelo con clientes reales y datos del mercado

 **Consejo:** Usa notas adhesivas para poder mover y ajustar los elementos fácilmente mientras desarrollas tu modelo de negocio.

Plantilla del Business Model Canvas

Completa cada sección con la información de tu negocio propuesto

1. Segmentos de clientes

2. Propuestas de valor

3. Canales

4. Relaciones con los clientes

5. Fuentes de ingresos

6. Recursos clave

7. Actividades clave

8. Alianzas clave

9. Estructura de costos

Instrucciones: Utiliza esta plantilla para desarrollar tu propio modelo de negocio. Completa cada uno de los nueve componentes con información específica sobre tu idea de negocio.

Pasos para completar la actividad

1

Paso 1: Investigue el tema

Antes de completar la actividad, investigue lo siguiente:

- **Definición y finalidad del Business Model Canvas**
- **Los nueve componentes clave del Business Model Canvas:**
Segmentos de clientes, Propuestas de valor, Canales, Relaciones con los clientes, Fuentes de ingresos, Recursos clave, Actividades clave, Alianzas clave, Estructura de costos
- **Ejemplos de empresas que utilizan el BMC y cómo lo aplican**

Utilice fuentes fiables, como artículos sobre estrategia empresarial, estudios de casos de empresas y plantillas de BMC en línea.

2

Paso 2: Escriba su respuesta en Canvas LMS

1. **Inicie sesión** en Canvas LMS y vaya a la página de tareas.
2. En el **espacio de texto** proporcionado, responda a lo siguiente:
 - Defina qué es el **Business Model Canvas** y explique su importancia.
 - Enumere y describa brevemente los **nueve componentes** del Business Model Canvas.
 - Proporcione **uno o dos ejemplos** de empresas y cómo utilizan el BMC para operar con éxito.
1. **Revise** sus respuestas para asegurarse de que sean claras y no contengan errores gramaticales.
2. Haga clic en **Enviar** cuando haya terminado.

Paso 3: Cree una presentación

Opción 1: Utilizar Microsoft Excel

1. Abra **Microsoft Excel** y cree una nueva hoja de cálculo.
2. Etiquete la primera fila con los siguientes **títulos de columna: Componente del Business Model Canvas, Descripción, Ejemplo de aplicación empresarial**
3. Rellene la tabla con los datos de su investigación, explicando cada componente del BMC y cómo lo aplican las empresas.
4. Formatee la hoja de cálculo (títulos en negrita, use colores o añada bordes para mayor claridad).
5. Guarde el archivo como «Business_Model_Canvas_SuNombre.xlsx».

Opción 2: Usando Google Docs

1. Abra **Google Docs** y cree un nuevo documento.
2. Cree un **título**: *Business Model Canvas: definición y ejemplos*
3. Organice el contenido en **tres secciones: Definición e importancia del Business Model Canvas, Explicación de los nueve componentes clave, Ejemplos de empresas que utilizan el BMC**
4. Utilice **viñetas, títulos en negrita y tablas** para estructurar la información.
5. Dele formato al documento de forma clara y guárdelo como «**Business_Model_Canvas_SuNombre.docx**».

Pasos finales para completar la actividad

1

Paso 4: Envía tu presentación

1. Guarda tu **hoja de cálculo de Excel** o tu **archivo de Google Docs**.
2. Sube el archivo a Canvas LMS en la sección de envío de tareas.
3. Haz clic en **Enviar tarea** y confirma la subida.

2

Paso 5: Prepárate para la presentación (si es necesario)

- Prepárate para explicar tus conclusiones en clase.
- Si utilizas **Excel**, prepárate para mostrar y explicar tu tabla.
- Si utilizas **Google Docs**, prepárate para resumir los puntos clave.

¡Éxito!

Ahora tienes todas las herramientas para comprender y aplicar el Business Model Canvas en tu propio proyecto empresarial.

