

Construyendo saberes sobre la Economía Social y sus prácticas

Cartillas de trabajo

- 1 Economía Social y Política Pública
- 2 ¿De qué hablamos cuando hablamos de Economía Social?
- 3 Mujeres y Economía Social
- 4 Comercio justo
- 5 Economía circular
- 6 Modelo de negocios
- 7 La propuesta de valor
- 8 El segmento de clientes
- 9 Canales de comunicación, distribución y venta
- 10 Relación con clientes
- 11 Actividades, recursos y socios clave
- 12 Estructura de costos y fuentes de ingresos**



Ministerio de
DESARROLLO SOCIAL
Gobierno de Entre Ríos



Estructura de costos y fuentes de ingresos

Hasta acá hemos desarrollado un modelo de negocios planificando y proyectando un segmento de clientes y un producto o servicio que les resuelva un problema particular. Vimos de qué manera acercarlos esta propuesta y que tipo de relación o vínculo esperan nuestros consumidores.

Por otro lado, también pensamos en qué recursos necesitamos para llevar adelante el emprendimiento, posibles asociaciones clave que nos ayudarán a crecer y las tareas que no debemos descuidar en ningún momento para mantenernos activos.

Para finalizar, veremos cuál es la base del modelo de negocios canvas, nos centraremos en los segmentos **estructura de costos** y **fuentes de ingresos**.

Estructura de costos

En este punto se declaran todos los costos asociados a la puesta en marcha del modelo de negocios. Esto significa revisar cada uno de los segmentos anteriores e identificar los principales costos, para crear una propuesta de valor y entregársela a los consumidores, obtener recursos clave, sostener vínculos con nuestros segmentos de clientes, etc.

Aunque parezca una tarea complicada, si hemos trabajado bien el modelo de negocios, nos será relativamente sencillo identificarlos. En general, los costos más importantes se ubicarán en los segmentos **recursos clave** (Ej: insumos, herramientas, financiamiento, etc.) y **actividades clave** (publicitar productos, mantenimiento de máquinas y herramientas, etc.).

Una vez tengamos todos los costos asociados, los sumaremos para tener una real dimensión económica de cuánto nos cuesta mantenernos operativos. También es útil realizar una división entre los tipos de costos, que si bien existen de varios tipos y con diferentes aplicaciones, los más comunes y sencillos de identificar son:

- **Costos fijos:** no varían en función del volumen de productos o servicios producidos. Ej: alquiler de local, sueldo de empleados, impuestos, etc.



- **Costos variables:** varían en proporción directa al volumen de bienes o servicios producidos. Ej: harina para producir el pan: a mayor cantidad de producción, mayor cantidad de harina deberemos comprar.

Si bien en todos los modelos de negocios es importante reducir los costos para obtener una ganancia que nos permita sostener la actividad, esto no tiene que ser causante de reducir la calidad final del producto, 'ahorrar' en las condiciones laborales o descuidar el espacio de producción. No debemos pasar por alto que toda actividad que realicemos va a generar algún impacto en nuestro entorno, entonces procuremos que el mismo sea positivo tanto hacia el interior como hacia el exterior.

Fuentes de ingresos

En este apartado vamos a calcular cuáles son los ingresos que genera nuestro emprendimiento, y si a estos le restamos los costos, obtendremos nuestro beneficio o ganancia.

Podemos decir que si los consumidores representan el corazón de nuestro modelo de negocios canvas, las fuentes de ingresos son las arterias del mismo. En este segmento trataremos de responder a la pregunta: **¿qué valor está dispuesto a pagar cada segmento de clientes?** Si respondemos bien a esta pregunta, nos será más fácil establecer una o varias fuentes de ingresos para cada uno de los mercados en los que estamos vendiendo.

A modo de ejemplo consideremos el rubro textil. Si tuviera un emprendimiento dedicado a la confección y venta de indumentaria, y si además cuento con un taller o espacio en donde pueda alojar personas, podría anexar capacitaciones específicas sobre costura o confecciones hogareñas. A su vez, también podría sumar la reventa de productos de otros emprendedores de rubros afines, estableciendo un porcentaje o comisión por venta. Quizás en mi segmento de clientes hay padres con hijos cursando los estudios primarios ¿por qué no pensar en el alquiler de disfraces para los actos escolares?

Todas estas ideas requieren de un estudio previo centrado en el cliente, es muy importante saber a quiénes les estamos vendiendo, para que cada fuente de ingresos a establecer sea acorde a las necesidades o gustos de nuestro mercado.

Con respecto a este último punto, el mejor consejo es que hablen con sus clientes. Preguntemos por qué nos compran, qué les gusta de nuestros productos, que no les gusta, qué mejorarían o qué otras necesidades no cubiertas existen. Esto nos



ayudará a establecer un norte para el emprendimiento y a su vez fortalecer la relación con nuestros consumidores.



Si llegaste a este punto y has completado todos los bloques del Modelo de Negocios Canvas, significa que solo resta ponerlo en marcha, ver que funciona y que no, recolectar información y volver a ajustar el modelo de negocios para que nuestra oferta sea cada vez más atractiva para los consumidores.

Reflexión final

Creemos que el mundo de hoy necesita que hagamos las cosas de maneras distintas, estamos convencidos que la economía social es una herramienta de cambio, una forma distinta de ver y entender las relaciones comerciales y humanas. A través de nuestro emprendimiento, también podemos ser agentes de cambio, lo único que necesitamos es tomar la decisión.

Esperamos que este recorrido sea de utilidad para acompañarte en los primeros pasos y que juntos construyamos un futuro mejor.

