ESTRUCTURA DE NEGOCIOS

Estructura de negocio	Propiedad	Responsabilidad	Impuestos
Propietario único	Una persona	Responsabilidad personal ilimitada	Solo impuesto personal
Asociaciones	Dos o mas personas	Responsabilidad personal ilimitada a menos que esté estructurada como una sociedad limitada	Impuesto sobre el trabajo por cuenta propia (excepto para socios limitados) Impuesto personal
Sociedad de responsabilidad limitada (LLC)	Una o mas personas	Los propietarios no son personalmente responsables	Impuesto sobre el trabajo por cuenta propia Impuesto personal o impuesto de sociedades
Corporación - C corp	Una o mas personas	Los propietarios no son personalmente responsables	Impuesto corporativo
Corporación - S corp	Una o más personas, pero no más de 100, y todos deben ser ciudadanos estadounidenses.	Los propietarios no son personalmente responsables	Impuesto personal
Corporación - B corp	Una o mas personas	Los propietarios no son personalmente responsables	Impuesto corporativo
Corporación - Sin fines de lucro	Una o mas personas	Los propietarios no son personalmente responsables	Exento de impuestos, pero las ganancias corporativas no se pueden distribuir

POWERED BY SBA U.S. Small Business Administration
Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration.
AMERICA'S SBDC CALIFORNIA LOS ANGELES NETWORK
1-800-794-1402
centrodenegocios@smallbizla.org
Funded in part through a Grant with the Governor's Office of Business and Economic Development.
CALIFORNIA GOVERNOR'S OFFICE OF BUSINESS AND ECONOMIC DEVELOPMENT

MODELO CANVAS

#8. Asociaciones Clave

¿QUIÉN TE AYUDA?

#7. Actividades clave

¿QUÉ HACES?

#6. Recursos clave

¿QUÉ TIENES?

#2. Propuesta de valor

¿QUÉ OFRECES?

#4. Relaciones con clientes

¿CÓMO TE RELACIONAS?

#3. Canales

¿CÓMO TE CONOCEN?

#1. Segmentos de clientes

¿A QUIÉN AYUDAS?

#9. Estructura de costes

¿CUÁNTO TE CUESTA?

#5. Fuentes de ingresos

¿QUÉ OBTIENES?

POWERED BY SBA U.S. Small Business Administration

Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration.

AMERICA'S SBDC CALIFORNIA LOS ANGELES NETWORK

1-800-794-1402
centrodenegocios@smallbizla.org

Funded in part through a Grant with the Governor's Office of Business and Economic Development.

CALIFORNIA GOVERNOR'S OFFICE OF BUSINESS AND ECONOMIC DEVELOPMENT

MODELO CANVAS

#1. Segmento de clientes

¿A quién va dirigida nuestra propuesta de valor?
¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?
¿En cuántos segmentos nos vamos a centrar?

#2. Propuesta de valor

¿Qué valor añadido entregamos a nuestros clientes?
¿Qué problemas estamos ayudando a resolver?
¿Qué productos y servicios ofrecemos a cada segmento?
¿Qué necesidades estamos satisfaciendo?

#3. Canales

¿A través de qué canales queremos llegar a los clientes?
¿Qué canales funcionan mejor?
¿Qué canales son más eficientes?

#4. Relaciones con los clientes

¿Qué tipo de relación tenemos con cada segmento?

¿Qué relaciones hemos establecido?

#5. Fuentes de ingresos

¿Qué precios están dispuestos a pagar?
¿Qué precio pagan actualmente?
¿Cuáles son los métodos de pago?
¿Cómo prefieren pagar?
¿Qué % de ingresos proporciona cada una de las vías?

#6. Recursos Clave

Recursos para nuestros canales

Recursos para las relaciones con los clientes

#7. Actividades Clave

¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
¿Nuestros canales de distribución?
¿Las relaciones con los clientes?
¿Las diferentes vías de ingresos?

#8. Asociaciones Clave

¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

¿Qué recursos clave podemos adquirir de nuestros socios?

¿Qué actividades clave desempeñan nuestros socios?

#9. Estructura de Costes

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?

¿Qué recursos cuestan más?

¿Qué actividades cuestan más?

POWERED BY SBA U.S. Small Business Administration

Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration.

AMERICA'S SBDC CALIFORNIA LOS ANGELES NETWORK

1-800-794-1402
centrodenegocios@smallbizla.org

Funded in part through a Grant with the Governor's Office of Business and Economic Development.

CALIFORNIA GOVERNOR'S OFFICE OF BUSINESS AND ECONOMIC DEVELOPMENT

CALCULO DE PRECIOS

Manera Fácil pero puede generar pérdidas si tienes descuentos:

Precio = coste + (coste x %margen)

De forma que, si un producto nos cuesta 100 unidades y queremos venderlo con un 20% de margen, el cálculo sería:

Precio = $100 + ($100 x 0,20) = 100 + 20 = $120

Manera Correcta de calcular tu precio si tienes descuentos:

Esta es la manera correcta de calcular el precio de venta dado el coste y el margen deseado:

Precio = Coste / (1 - %margen)

Con los datos anteriores, la operación sería:

Precio = $100 / (1 - 0,20) = $100 / 0,80 = $125

Nuestro Equipo de Asesores

Martha Castro

Maria Chacon

Claudia Shah

Lucia Miño

Miriam Aguilar

¡ESTAMOS AQUÍ PARA AYUDARTE!
800-794-1402

REGÍSTRESE para ser nuestro CLIENTE GRATIS en bit.ly/negociossbdc

Email: centrodenegocios@smallbizla.org

Los Angeles Regional Small Business Development Center Network – Centro de Negocios SBDC

Funded in part through a cooperative agreement with the U.S. Small Business Administration.

1-800-794-1402
centrodenegocios@smallbizla.org

Funded in part through a Grant with the Governor's Office of Business and Economic Development.