



Recursos y actividades clave en el modelo Canvas

¿Qué necesito para cumplir mi promesa de valor?

Recordatorio de estructura Canvas

Lo que ya trabajamos

- Propuesta de Valor
- Segmentos de Clientes
- Canales de distribución

Ahora abordamos

El "cómo lo haremos posible" internamente

Ubicamos **Recursos Clave** y **Actividades Clave** dentro del lienzo



¿Qué son los Recursos Clave?

Son los **activos necesarios** para entregar tu propuesta de valor, llegar al cliente, operar y generar ingresos.

Físicos

Espacios, equipos, maquinaria, inventario

Intelectuales


Marca, contenido, recetas, conocimiento técnico

Humanos

Personas con habilidades específicas

Financieros

Capital, línea de crédito, flujo de caja

 **Ejemplo aplicado:** Una emprendedora de cosmética natural requiere insumos, saber técnico, certificaciones y visibilidad digital.

Tipos de recursos según el tipo de negocio

Tipo de negocio	Recursos clave típicos
Producto artesanal	Materias primas, equipamiento, tiempo
Servicios personalizados	Conocimiento, redes, atención directa
Venta por e-commerce	Plataforma, catálogo, logística, redes
Emprendimiento social	Comunidad, alianzas, legitimidad

Dinámica rápida: ¿Qué recursos usan las emprendedoras que ustedes acompañan?



¿Qué son las Actividades Clave?

Son las **acciones más importantes** que debe hacer el emprendimiento para funcionar.

Producción

Fabricar, preparar, ensamblar productos

Resolución de problemas

Servicio personalizado, consultoría

Plataforma/Red

Gestionar apps, canales digitales

Venta y atención

Contacto con cliente, cierre de ventas

Ejemplo: En un foodtruck, actividades clave = cocinar, atender, abastecerse, postear en redes, cobrar.



Diferenciar lo esencial de lo accesorio

No todo lo que hacemos es clave. Las actividades clave están directamente ligadas a entregar valor y sostener el negocio.

✓ Actividades CLAVE

- Armar pedidos
- Mantener catálogo actualizado
- Gestionar entregas
- Atender consultas

○ Actividades COMPLEMENTARIAS

- Decorar el empaque
- Subir frases motivadoras
- Participar en eventos
- Hacer sorteos

Conexión entre propuesta, recursos y actividades

1

Propuesta de valor
¿Qué prometo entregar?

2

Recursos clave
¿Qué necesito?

3

Actividades clave
¿Qué hago?

- ❏ **Ejemplo práctico:** • **Propuesta:** "Entrego alimentación saludable a domicilio para adultos mayores" • **Recursos:** recetas, cocina, vehículo, contactos • **Actividades:** cocinar, coordinar entregas, gestionar pedidos, comunicar por WhatsApp





Market Maule brilló en Molina con emprendedores locales



ÚLTIMAS NOTICIAS

- > EMPRENDEDORES DE MARKET MAULE BRILLARON EN EL XXIV COMITÉ DE INTEGRACIÓN PEHUENCHE
- > "DESCUBRIENDO TALCA": UN LIBRO QUE PONE EN VALOR LA HISTORIA Y TRADICIONES DE LA CIUDAD
- > CON PLANTACIÓN DE ÁRBOLES Y LLAMADO AL CUIDADO AMBIENTAL COMENZÓ LA SEMANA DEL TURISMO 2025
- > EXPO MARKET MAULE CONVIRTIÓ A PUTAGÁN EN UNA VERDADERA FIESTA DEL EMPRENDIMIENTO

¿Qué **recursos clave** crees que estas emprendedoras debieron movilizar para participar?

¿Qué **actividades clave** tuvieron que ejecutar para que su participación fuera exitosa?

Ejemplos:



Caso 1: Emprendedora de pastelería

Recursos:

- Horno profesional
- Recetas exclusivas
- Presencia en RRSS

Actividades:

- Hornear pedidos
- Responder consultas
- Publicar en Instagram

Ejemplos:



Caso 2: Emprendedor de servicios de poda

Recursos:

- Herramientas especializadas
- Vehículo para traslados
- Credibilidad y referencias

Actividades:

- Cotizar trabajos
- Ejecutar la poda
- Hacer seguimiento post-servicio

Errores frecuentes que debemos evitar

Confundir recurso con actividad

Decir "Instagram" en lugar de "publicar en Instagram"

Incluir actividades irrelevantes

Poner actividades que no aportan a la propuesta de valor

Olvidar recursos intangibles

Subestimar tiempo, redes de contactos y confianza

Ignorar tareas repetitivas

No considerar responder mensajes y coordinar entregas



Actividad práctica

"Lo que necesitamos para entregar valor"

◆ Objetivo

Identificar los recursos y actividades clave del emprendimiento real que acompaña el grupo, para completar esas dos secciones del modelo Canvas.

◆ Desarrollo (30–40 min)

1. Revisar su Canvas anterior: ¿Qué propuesta de valor entregan? ¿A quién?
2. Completar los bloques de **Recursos Clave** y **Actividades Clave**
3. Responder: ¿Hay recursos sin aprovechar? ¿Actividades sin asignar?
4. Elaborar lámina compartida con los dos bloques destacados
5. Presentación exprés (90 segundos): Presenta propuesta de valor, menciona un cliente y menciona 1 recurso y 1 actividad