



Lienzo del Modelo de Negocios

para entender y proyectar tu propuesta de valor

Preparado para la comunidad de
Innovación y Emprendimiento Vitacura

Presentado por
José Antonio Maldonado Brewer
consultor • mentor • coach • conferencista
@expoconsultores

vitacura
LA CONSTRUIMOS ENTRE TODOS



ExpoConsultores
soluciones en marketing digital

©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com



José Antonio Maldonado Brewer

Marketing de resultados y estrategia de negocios.

Más de 30 años de experiencia gerencial y consultiva B2B y B2C.
He trabajado con marcas locales y globales de América, Europa y Asia.
Formación en Harvard University, Kellogg School of Management e IESA.
Certificado como consultor de negocios de internet, mentor y coach.
Desde 2015 doy mentorías a fundadores y emprendedores.
En Santiago de Chile desde 2017.



ExpoConsultores
soluciones en marketing digital

Está comprobado

- 80% de las startups no fracasa por un mal producto, sino por un modelo de negocio deficiente.



© 2025

Es importante

- Tu producto puede ser increíble, pero tu proyecto está destinado a fallar si tu modelo de negocio no funciona (propuesta, costos, canales, clientes).



© 2025

Necesitamos ayuda

- Una forma simplificada de ver la imagen completa del negocio
- Un recurso para entender, comunicar, soñar, proyectar.



© 2025

En Agenda

- Concepto del modelo de negocios
- El Business Model Canvas - BMC
- Fundamentos y variaciones clave
- Ejercicios prácticos y proyección
- El BMC en la gestión diaria
- Sesión de preguntas.



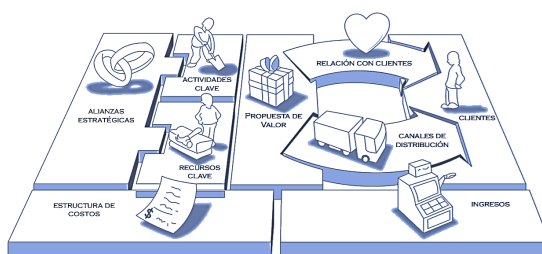
© 2025

El modelo de negocios

- Formalmente: Es la lógica de cómo una organización crea, entrega y captura valor
- No es tu producto...
Es el sistema que te permite producir, conectarte con el mercado, y ganar dinero con ese producto.



© 2025

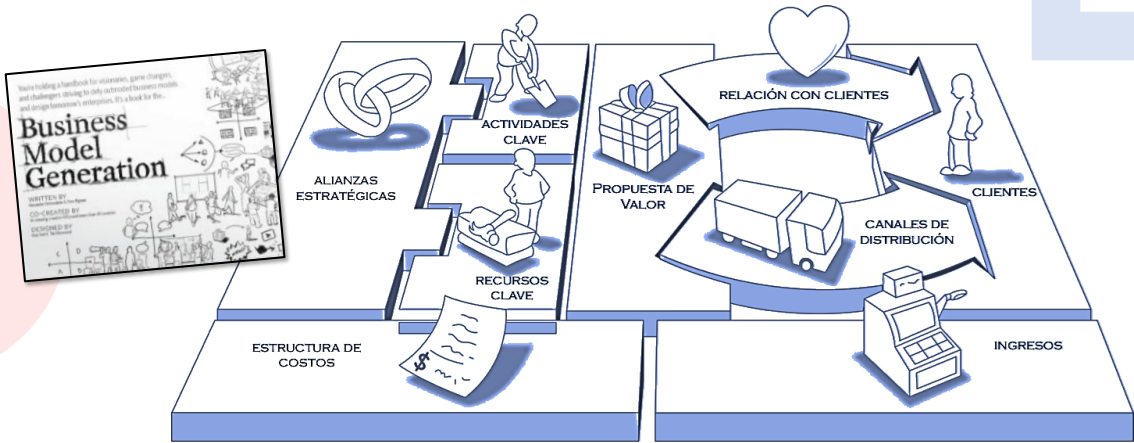


Tu negocio en una página



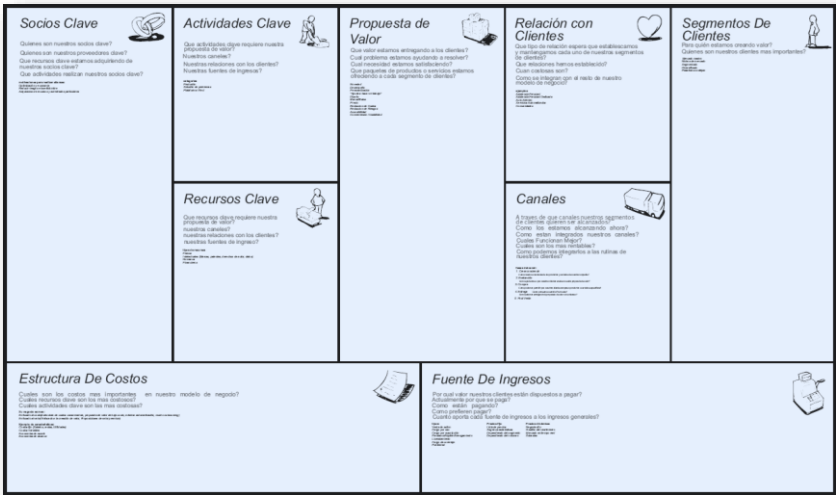
© 2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

El Business Model Canvas



©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

El BMC y sus partes



©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

9 cajitas en 3 sectores

- El sector del valor, del cliente:
Audiencias, propuesta de valor, canales, relaciones
- El sector de la eficiencia y la eficacia:
Socios clave, actividades clave, recursos clave
- El sector financiero, la viabilidad:
Estructura de costos y fuentes de ingresos.



La entrega de valor

- El sector del cliente abarca:
 - Audiencias clave: Los que usan, compran, influyen, deciden
 - Propuesta de valor: Por qué nos prefieren
 - Relaciones: Modos de interacción
 - Canales: Distribución y comunicación.



La generación de valor

- El sector de la eficiencia incluye:
 - Socios clave: Aportan valor desde afuera
 - Actividades y procesos: Marketing, gestión de clientes, operaciones, I+D
 - Recursos clave: Humanos, materiales, financieros, intangibles.



La viabilidad

- El sector financiero incluye:
 - Costos e inversiones: Fijos y variables, nóminas, servicios, herramientas, licencias, intereses
 - Fuentes de ingresos: Anticipos, ventas, arriendos, suscripciones.





Trabajemos con el BMC



©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

Tu BMC actual

- En modo descriptivo:
 - Presenta tu negocio tal como funciona hoy día, con realismo y asertividad
 - Sugerimos partir por las audiencias y la propuesta de valor.



©2025

Tu BMC futuro

- En modo innovación, considera escenarios:
 - Qué tendencias pueden afectar tu negocio
 - Qué puedes cambiar para lograr tus objetivos
 - Cuál es el impacto en el resto de las casillas.



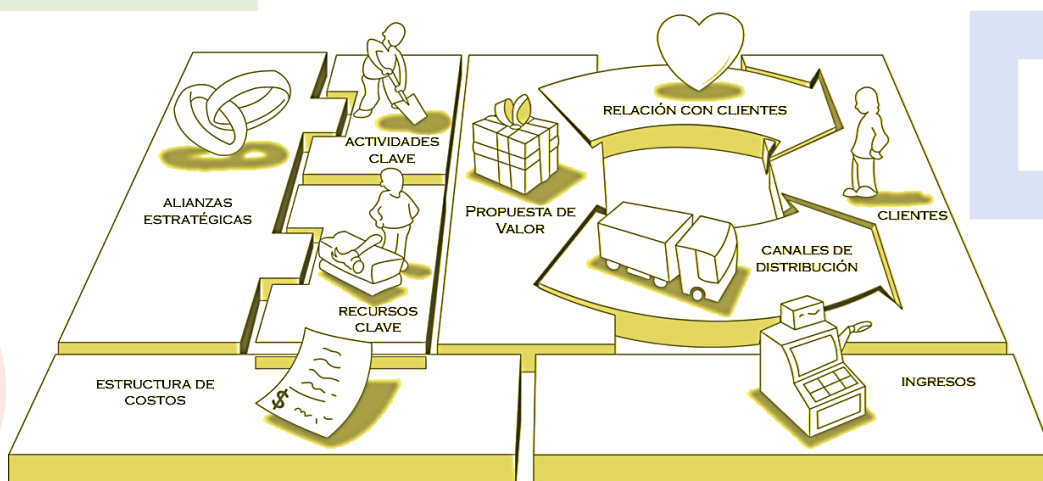
©2025

El BMC competitivo

- Para diferenciación y detección de oportunidades:
 - Aproxima un BMC de tus competidores
 - Compara con tu canvas e identifica dónde puedes innovar y dominar.



©2025



Imaginemos los cambios



©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

Hablemos de ejemplos

- ¿Qué planes tienes?
- ¿Qué cambios enfrentas?
- ¿Qué pasó durante la pandemia?
- Leyes: REP, protección de datos personales
- Sectores: Retail, restaurantes, servicios.



©2025

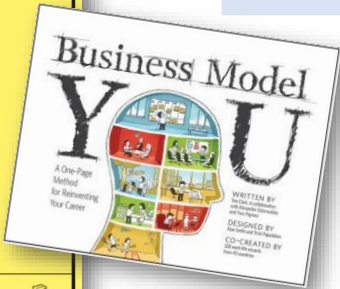
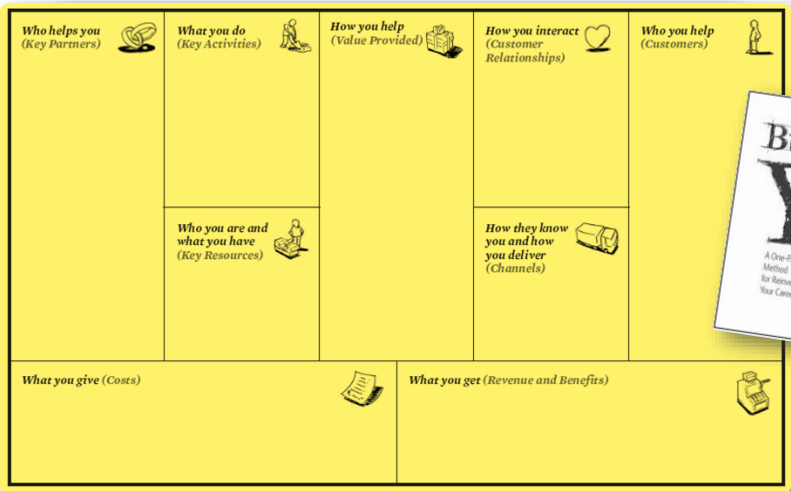
BMC: Principales variaciones y usos

- El BMC clásico: Descubrimiento y planificación
- Business Model You: Propósito y marca personal
- El Lean Canvas: Validación de ideas y modelos
- El Canvas B: Sostenibilidad y triple impacto.



© 2025

BMC personal



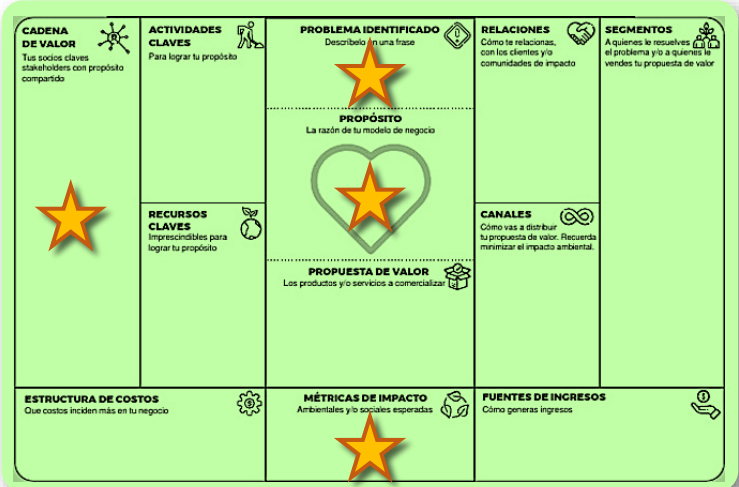
© 2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

Lean Canvas



©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

Canvas B



©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com

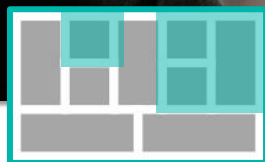
Relación con otras herramientas

- El BMC da contexto a la matriz DAFO
 - Lado izquierdo: Fortalezas y debilidades
 - Lado derecho: Oportunidades y amenazas.



Más relaciones

- El BMC conecta con el plan y el seguimiento
 - Audiencias: Sincroniza con “*buying personas*”
 - Actividades: Orientan la selección de KPIs
 - Relaciones y canales: Ayudan a definir travesías del consumidor.



Próximos pasos

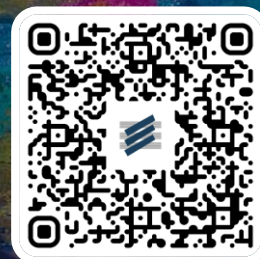
- Hoy mismo:
Completa tu BMC de diagnóstico
- Mañana:
Genera 3 escenarios futuros, aproxima los canvas de competidores clave
- Próxima semana:
Habla con tus audiencias clave, valida tus hipótesis, confirma que hay interés.



©2025

Material de apoyo

- Formatos descargables:
 - Business Model Canvas
 - Business Model You
 - Lean Canvas
 - Canvas B.



©2025

Mil gracias por su atención

José Antonio Maldonado Brewer

- <https://linkedin.com/in/jamaldo>
- director@expoconsultores.com
- +56 9 4539-4954.



©2025 José Antonio Maldonado B. director@expoconsultores.com



LIENZO DEL MODELO DE NEGOCIOS PARA ENTENDER Y PROYECTAR TU PROPUESTA DE VALOR



13 NOVIEMBRE



10:00 - 12:00



PRESENCIAL

Aprende a dominar el Lienzo del Modelo de Negocios (Business Model Canvas - BMC) de Alex Osterwalder para visualizar la estructura de valor de tu empresa. El Canvas es la herramienta más poderosa para entender cómo tu organización crea, entrega y captura valor, permitiendo identificar riesgos y prototipar nuevos modelos de negocio antes de invertir recursos. Esta capacitación es ideal para transformar ideas en modelos estructurados y comprender las interrelaciones críticas entre tu propuesta de valor, tus clientes y tu estructura de costos.



RELATOR
 JOSÉ ANTONIO MALDONADO



@hub_vitacura



www.hubvitacura.cl