

Modelos de negocio y propuesta de valor

Persona y sociedad | Emprendimiento e Innovación

Descripción del Curso

Este curso de Emprendimiento e Innovación está diseñado para estudiantes entre 15 y 16 años, con un enfoque práctico y participativo que facilita la conexión entre teoría y acción en situaciones reales. A lo largo de las tres semanas, los estudiantes trabajarán de forma colaborativa y, a la vez, desarrollarán habilidades de progreso individual mediante tareas concretas y presentaciones. La estructura se centra en tres actividades clave que permiten comprender la interdependencia de los componentes de un modelo de negocio y cómo los cambios en uno pueden afectar a los demás. Unidad 1: Actividad 1 – Mapea un modelo de negocio real. En grupos, seleccionarán una empresa y completarán un lienzo de modelo de negocio identificando cada componente y su función. Presentarán el mapa y explicarán las interacciones entre los componentes, con énfasis en la Propuesta de Valor, segmentos de clientes, canales, relación con el cliente, fuentes de ingresos y costos clave. Aprenderán a reconocer la interconexión entre elementos y la importancia de la coherencia entre ellos. Unidad 2: Actividad 2 – Caso práctico. Analizarán un caso hipotético donde se modifican ciertos componentes y propondrán ajustes para mejorar la Propuesta de Valor y los ingresos. Este ejercicio promueve la evaluación del impacto de cambios y la toma de decisiones fundamentadas, fortaleciendo la capacidad de justificar modificaciones con argumentos claros. Unidad 3: Actividad 3 – Presentación individual. Cada estudiante describirá un componente y su función en un negocio elegido, acompañando ejemplos y utilizando un esquema simple. Este momento busca desarrollar la habilidad de comunicar ideas de forma clara, concisa y estructurada, trasladando conceptos teóricos a realidades tangibles. Objetivo general y especificaciones. Se evalúan los objetivos de aprendizaje mediante: (1) la tarea de mapeo de un modelo de negocio, (2) el análisis de un caso práctico con justificación de cambios, (3) la presentación oral de cada componente y su función, (4) la participación en debates y la claridad de conceptos. Se empleará una rúbrica para verificar la comprensión de cada componente y su función, así como la capacidad de explicar su interacción. Duración: 3 semanas. El curso fomenta el pensamiento crítico, la creatividad, la comunicación y el trabajo en equipo, preparando a los estudiantes para aplicar conceptos de emprendimiento e innovación en contextos reales.

Competencias

- Analizar y mapear modelos de negocio simples utilizando un lienzo de modelo de negocio para comprender la Propuesta de Valor y sus interacciones.
- Aplicar conceptos de emprendimiento e innovación para proponer ajustes que optimicen la Propuesta de Valor y los ingresos ante cambios del entorno.
- Comunicar ideas de forma clara y persuasiva en presentaciones orales y escritas, apoyándose en ejemplos y esquemas simples.
- Trabajar de forma colaborativa en equipos, gestionar tareas, roles y tiempos para lograr objetivos comunes.

- Desarrollar pensamiento crítico para evaluar impactos, interdependencias y posibles efectos secundarios de decisiones en un modelo de negocio.
- Demostrar ética, responsabilidad y sostenibilidad en propuestas de emprendimiento, considerando impacto social y ambiental.

Requerimientos

- Población objetivo: estudiantes entre 15 y 16 años; no hay restricción de edad para participar.
- Duración del curso: 3 semanas.
- Participación activa en clase y en las tres actividades propuestas (mapeo de modelo de negocio, caso práctico y presentación individual).
- Acceso a herramientas digitales para buscar información, crear y editar materiales (páginas web, procesadores de texto, hojas de cálculo y presentaciones).
- Uso de plantillas de lienzo de modelo de negocio (Business Model Canvas) y soportes para presentaciones (PowerPoint, Google Slides, etc.).
- Entrega de trabajos en formato digital dentro de las fechas establecidas y con apoyo de la rúbrica de evaluación.
- Participación en debates y actividades colaborativas con actitud crítica y respetuosa.

Unidades del Curso

Unidad 1: Unidad 1: Modelos de negocio y propuesta de valor (Introducción)

Objetivos de Aprendizaje

1. Distinguir entre modelo de negocio y propuesta de valor, identificando ejemplos simples en empresas conocidas.
2. Definir de forma clara qué es un modelo de negocio y qué es una propuesta de valor, usando lenguaje propio.
3. Reconocer ejemplos prácticos de modelos de negocio y propuestas de valor en situaciones reales o simuladas y describir su finalidad.

Contenidos Temáticos

Tema 1: ¿Qué es un modelo de negocio?

1. Descripción corta: Un modelo de negocio describe cómo una empresa crea, entrega y captura valor para generar ingresos, definiendo qué ofrece, a quién, cómo llega al cliente y cómo gana dinero.

Unidad 2: Unidad 2: Componentes clave de un modelo de negocio y su función

Objetivos de Aprendizaje

1. Identificar y describir cada componente del modelo de negocio y su función específica.

2. Explicar cómo interactúan entre sí los componentes para generar valor y ingresos.
3. Analizar un caso práctico para proponer mejoras en el modelo de negocio y la propuesta de valor.

Contenidos Temáticos

Tema 1: Segmentos de clientes

1. Descripción corta: Cómo identificar a los grupos de clientes a los que se dirige el producto o servicio y por qué es importante segmentarlos.