

Qué es un modelo de negocio

Persona y sociedad

Descripción del Curso

Este curso ofrece una experiencia educativa en emprendimiento diseñada para estudiantes de 15 a 16 años. Está organizado en cuatro unidades que combinan teoría breve y trabajo práctico, con énfasis en la resolución de problemas reales, la innovación y la comunicación. A través de proyectos cortos, debates y presentaciones, los estudiantes desarrollan un conjunto de habilidades que favorecen su desarrollo integral: pensamiento crítico, creatividad, colaboración, ética y ciudadanía digital. Cada unidad propone una meta de aprendizaje y una tarea final que permite aplicar lo aprendido en contextos cercanos a su vida diaria y a futuras experiencias escolares o laborales. Unidad 3: Diseño de un modelo de negocio para una idea En esta unidad los estudiantes aplican lo aprendido para diseñar un modelo de negocio básico para una idea de negocio y la presentan. Se trabajan fases de generación de ideas, construcción del Canvas y presentación con retroalimentación entre pares. Objetivo: Aplicar los conceptos aprendidos para diseñar y presentar un modelo de negocio simple para una idea viable. Contenidos específicos: - Generar ideas de negocio y seleccionar una viable para desarrollar un Canvas completo. - Completar un Canvas simplificado con los bloques clave y justificar cada elección. - Presentar el modelo de negocio ante la clase y recibir retroalimentación constructiva.

Competencias

- Identificar oportunidades de negocio viables y relevantes para su contexto, utilizando criterios éticos y sociales.
- Aplicar conceptos y herramientas de diseño de modelos de negocio (Canvas) para crear soluciones innovadoras.
- Desarrollar pensamiento crítico y creativo para generar ideas y tomar decisiones fundamentadas.
- Comunicar de forma clara y persuasiva ideas y resultados a pares y docentes, tanto de forma oral como escrita.
- Colaborar en equipos, gestionar roles y participar en procesos de retroalimentación constructiva.
- Analizar la viabilidad de una idea y justificar las elecciones realizadas en el Canvas con evidencia y razonamiento.
- Demostrar responsabilidad y ética en el trabajo, cuidando la convivencia y las normas de seguridad y respeto en el aula.

Requerimientos

- Dispositivo con acceso a internet y cuentas institucionales, según lo indique la escuela.
- Material básico para tomar notas (cuaderno o dispositivo similar) y elementos para la presentación (papel, marcadores o equivalente digital).
- Acceso a plantillas de Canvas (en papel o formato digital) y herramientas para crear presentaciones sencillas.
- Actitud de participación, puntualidad en entregas y disposición para trabajar en equipo y recibir retroalimentación.

- Espacio para prácticas de exposición oral y simulaciones de presentación ante la clase.

Unidades del Curso

Unidad 1: Unidad 1: Qué es un modelo de negocio

Objetivos de Aprendizaje

- Definir qué es un modelo de negocio y explicar cómo describe la creación, entrega y captura de valor.
- Diferenciar entre un producto y un modelo de negocio, identificando el valor que se ofrece al cliente.
- Identificar ejemplos simples de modelos de negocio en el entorno cotidiano (por ejemplo, ventas, suscripciones, servicios).

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Concepto de modelo de negocio

1. Descripción corta: Un modelo de negocio describe cómo una organización genera valor para sus clientes y obtiene ingresos para mantenerse funcionando.

2. Tema 2: Producto vs. negocio

1. Descripción corta: Diferenciar entre lo que es un producto y el sistema que lo sustenta como negocio.

3. Tema 3: Ejemplos simples de modelos de negocio

1. Descripción corta: Análisis de modelos comunes como venta única, suscripción y servicios por hora.

Actividades

- **Actividad 1: Análisis de un servicio conocido** – En parejas, investiguen un servicio de la vida diaria y describan su modelo de negocio en términos de cliente, valor entregado, y forma de ingresos. Puntos clave: identificar el cliente objetivo, la propuesta de valor y cómo la empresa gana dinero. Aprendizajes: comprender que una idea debe generar valor y monetizarlo para sobrevivir.
- **Actividad 2: Clasificación de modelos** – En grupo, clasifiquen tres ejemplos de empresas en función de su modelo de negocio (venta directa, suscripción, freemium). Discutan ventajas y desventajas de cada modelo. Aprendizajes: reconocer distintos enfoques para entregar valor y monetizarlo.
- **Actividad 3: Debate corto** – ¿Qué factor es más determinante para un modelo de negocio exitoso: valor al cliente o estructura de costos? ¿Por qué? Cada estudiante expone una idea y escucha la de sus compañeros. Aprendizajes: desarrollo del pensamiento crítico y del argumento coherente.

Evaluación

- **Criterio para el Objetivo General:** El alumnado puede definir qué es un modelo de negocio y explicar su función en una organización, con ejemplos simples.

- **Objetivo Específico 1:** Describe con claridad la relación entre creación, entrega y captura de valor en un modelo de negocio.
- **Objetivo Específico 2:** Distingue entre producto y negocio y describe el valor ofrecido al cliente.
- **Objetivo Específico 3:** Identifica al menos tres ejemplos cotidianos de modelos de negocio y explica su funcionamiento básico.

Unidad 2: Unidad 2: Componentes de un modelo de negocio

Objetivos de Aprendizaje

- Explicar la función de cada bloque del modelo de negocio y cómo se relacionan entre sí.
- Analizar ejemplos para identificar los bloques clave de cada modelo.
- Aplicar un Canvas simplificado para una idea de negocio concreta.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Propuesta de valor

1. Descripción corta: Es lo que la empresa ofrece para resolver un problema o satisfacer una necesidad del cliente y por qué es mejor que la oferta de la competencia.

2. Tema 2: Segmentos de clientes y relaciones

1. Descripción corta: A quién va dirigido el producto/servicio y qué tipo de relación se mantiene con cada grupo de clientes.

3. Tema 3: Canales, ingresos y costos

1. Descripción corta: Cómo llega la oferta al cliente, cómo se generan ingresos y cuáles son los costos asociados.

4. Tema 4: Recursos clave, actividades y socios

1. Descripción corta: Qué recursos y actividades son imprescindibles y con quién se colabora para entregar valor.

Actividades

- **Actividad 1: Analizar bloques de un caso práctico** – En parejas, seleccionen un negocio conocido y identifiquen propuesta de valor, segmentos, canales y relaciones. Resuman en una ficha de un bloque por cada tema y expliquen por qué cada bloque es necesario para entregar valor. Aprendizajes: interpretación de bloques y cómo se conectan.
- **Actividad 2: Taller de Canvas simplificado** – En equipos, completen un Canvas simple para una idea de negocio ficticia (p. ej., servicio de entrega en barrio). Presenten el mapa de bloques y justifiquen las elecciones. Aprendizajes: aplicación práctica y razonamiento estratégico.
- **Actividad 3: Debates sobre costo vs. valor** – Discusión en clase sobre cómo equilibrar ingresos y costos manteniendo el valor para el cliente. Aprendizajes: pensamiento crítico y toma de decisiones basada en viabilidad.

Evaluación

- **Objetivo General:** El alumnado identifica y explica los bloques del modelo de negocio y su interconexión en al menos dos casos distintos.
- **Objetivo Específico 1:** Describe claramente la función de cada bloque del Canvas simplificado.
- **Objetivo Específico 2:** Analiza ejemplos y reconoce bloques clave en cada caso.
- **Objetivo Específico 3:** Aplica el Canvas simplificado a una idea de negocio y defiende sus elecciones.

Unidad 3: Unidad 3: Diseño de un modelo de negocio para una idea

Objetivos de Aprendizaje

- Generar ideas de negocio y seleccionar una viables para desarrollar un Canvas completo.
- Completar un Canvas simplificado con los bloques clave y justificar cada elección.
- Presentar el modelo de negocio ante la clase y recibir retroalimentación constructiva.

Contenidos Temáticos

1. Tema 1: Generación de ideas y selección

1. Descripción corta: Técnicas simples para generar ideas y criterios para elegir una idea viable para desarrollar un modelo de negocio.

2. Tema 2: Construcción del Canvas (versión simplificada)

1. Descripción corta: Completar los bloques del Canvas (propuesta de valor, segmentos, canales, relaciones, ingresos, costos, recursos, actividades y socios) para la idea elegida.

3. Tema 3: Presentación y retroalimentación

1. Descripción corta: Presentar el Canvas y explicar las elecciones, seguido de feedback de compañeros y docente.

Actividades

- **Actividad 1: Lluvia de ideas y selección** – En grupos pequeños, generen al menos 6 ideas y voten por la idea con mayor potencial. Elaboren una breve justificación de por qué podría funcionar. Aprendizajes: generación de ideas, criterios de viabilidad y toma de decisiones.
- **Actividad 2: Construcción de Canvas** – En el mismo grupo, completen el Canvas simplificado para la idea seleccionada. Prepararán una versión gráfica y una breve justificación de cada bloque. Aprendizajes: planificación estructurada y coherencia entre bloques.
- **Actividad 3: Presentación y feedback** – Presenten el modelo de negocio en 3 minutos frente a la clase y respondan preguntas. Reciban retroalimentación de pares y docentes para mejorar el Canvas. Aprendizajes: comunicación clara y uso de retroalimentación para mejorar el diseño.

Evaluación

- **Objetivo General:** El alumnado diseña y presenta un modelo de negocio básico coherente y fundamentado para una idea viable.
- **Objetivo Específico 1:** Genera ideas y selecciona una opción viable para desarrollar un Canvas completo.
- **Objetivo Específico 2:** Completa con precisión el Canvas simplificado y justifica cada bloque.
- **Objetivo Específico 3:** Presenta de forma clara y recibe retroalimentación constructiva que permita mejorar el modelo.