Actividad académica: Diseño y sustentación del Modelo de Negocio Canvas

Asignatura: Seminario de Creación de Empresas

Programa: Administración de Negocios Internacionales

Modalidad: Trabajo colaborativo

Producto final: Lienzo Canvas y sustentación oral de la idea de negocio.

1. Objetivo de la actividad

Diseñar el Modelo de Negocio Canvas de una idea de negocio, explicando y justificando cada uno de sus nueve bloques, con el propósito de identificar cómo la empresa crea, entrega y captura valor, considerando las necesidades del consumidor, la competencia y las oportunidades de crecimiento nacional e internacional.

2. Orientaciones para el desarrollo

Cada equipo deberá trabajar en la idea de negocio y construir su Modelo Canvas.

El trabajo no debe limitarse a completar el lienzo. Los estudiantes deberán explicar cada bloque, justificar sus decisiones y demostrar la coherencia entre los componentes del modelo.

3. Los nueve bloques del Modelo Canvas



4. Entregables

Cada equipo deberá presentar:

1. Lienzo Canvas completo: los nueve bloques organizados de forma clara y visual.
2. Documento explicativo: descripción de cada bloque, justificación de las decisiones y fuentes de información utilizadas.
3. Evidencias: investigación del mercado, perfil del consumidor y análisis de competidores.
4. Sustentación oral: explicación de cómo funciona el modelo de negocio y de su viabilidad.
5. Enfoque internacional: identificación de una oportunidad potencial en otro mercado y explicación de los ajustes que requeriría la empresa para acceder a él.

5. Rúbrica de evaluación

Criterio	**Puntaje**
Desarrollo y comprensión de los nueve bloques	30
Coherencia entre los componentes del modelo	10
Investigación del mercado y conocimiento del consumidor	20
Diferenciación y propuesta de valor	20
Viabilidad y enfoque internacional	10
Calidad visual, argumentación y sustentación	10
Total	100

6. Preguntas orientadoras para la sustentación

- ¿Qué problema real resuelve su idea de negocio?
- ¿Qué evidencias demuestran que existe un mercado interesado?
- ¿Por qué el consumidor elegiría su propuesta frente a la competencia?
- ¿Cómo generará ingresos y cubrirá sus costos?
- ¿Cuáles son los principales riesgos del modelo?
- ¿Qué oportunidad tendría en un mercado internacional y qué cambios necesitaría para ingresar?

COMENTARIO: el Modelo Canvas no consiste en llenar nueve casillas de manera independiente. Su propósito es demostrar cómo todos los elementos se conectan para crear valor para el cliente y construir un negocio viable, sostenible y con posibilidades de crecimiento.