PLAN DE APOYO 9°
3 PERIODO

ASIGNATURA/ÁREA: EMPRENDIMIENTO	**FECHA:**
PERIODO: TERCERO	**GRADO(S):** NOVENOS
NOMBRE DEL DOCENTE: WENDY KATHERINE BERNAL GIRALDO	
NOMBRE DEL ESTUDIANTE:	
FECHA DE ENTREGA: 18 DE NOVIEMBRE	**FECHA DE SUSTENTACIÓN: 18 DE NOVIEMBRE**
LOGROS: • Reconocer cada uno de los componentes del modelo CANVAS en una idea de negocio. • Hacer uso del modelo CANVAS para visualizar una idea de negocio. • Ejemplificar la idea de negocios por medio del modelo CANVAS	
RECURSOS: Computador con conexión a internet, hojas de bloc, lápices, cartulina. .	

MODELO CANVAS

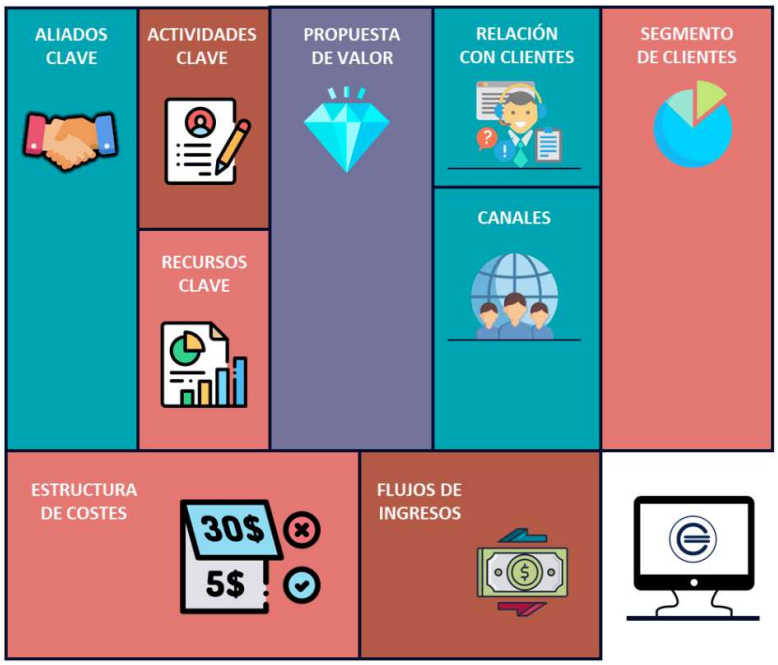
El **Modelo Canvas** es una herramienta de gestión estratégica que permite diseñar, visualizar y analizar modelos de negocio de manera clara y estructurada. Fue desarrollado por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur y se ha convertido en una de las metodologías más utilizadas para la creación de empresas y el desarrollo de nuevos productos. El Modelo Canvas se organiza en un lienzo visual que se divide en **nueve bloques** clave, cada uno de los cuales representa un aspecto fundamental del modelo de negocio.

Elementos del Modelo Canvas

1. **Segmentos de Clientes**: Define los diferentes grupos de personas o empresas a los que se dirige el producto o servicio. Es importante identificar cuáles son los segmentos de clientes más importantes para el negocio y entender sus necesidades y características.
2. **Propuesta de Valor**: Describe los productos o servicios que crean valor para los segmentos de clientes. Responde a la pregunta de por qué los clientes elegirán el producto o servicio en lugar de los de la competencia, y qué problema o necesidad específica satisface.
3. **Canales**: Indica los medios a través de los cuales la empresa se comunica con sus clientes y les entrega la propuesta de valor. Incluye tanto canales de comunicación como de distribución y venta.
4. **Relación con Clientes**: Define el tipo de relación que la empresa establecerá con cada segmento de clientes. Estas relaciones pueden variar desde asistencia personal y servicio al cliente hasta autoservicio y comunidades en línea.
5. **Fuentes de Ingresos**: Muestra cómo el negocio generará ingresos a partir de cada segmento de clientes. Las fuentes de ingresos pueden ser ventas directas, suscripciones, alquileres, licencias, publicidad, entre otros.
6. **Recursos Clave**: Enumera los activos necesarios para que el modelo de negocio funcione, incluyendo recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros que son fundamentales para la creación y entrega de la propuesta de valor.
7. **Actividades Clave**: Describe las tareas y acciones más importantes que la empresa debe realizar para que su modelo de negocio funcione correctamente. Estas actividades son esenciales para entregar la propuesta de valor, alcanzar los segmentos de clientes y generar ingresos.
8. **Socios Clave**: Enumera los proveedores y aliados externos que ayudan a la empresa a operar, ya sea mediante la provisión de recursos o la realización de actividades específicas. Estos socios ayudan a reducir riesgos y optimizar las operaciones.
9. **Estructura de Costos**: Identifica todos los costos que el negocio tendrá que asumir para operar. Esto incluye tanto los costos fijos como variables relacionados con las actividades y recursos clave, así como las asociaciones y alianzas.

¿Cómo usar el Modelo Canvas?

El Modelo Canvas se puede utilizar para diseñar un modelo de negocio desde cero o para analizar y mejorar uno ya existente. Los nueve bloques se visualizan en un único lienzo, permitiendo ver las interrelaciones entre cada componente y facilitando una comprensión global del negocio.



Para mayor información:

https://culturaemprendedora.extremaduraempresarial.es/wp-content/uploads/2012/09/Guia-Did%C3%A1ctica_Modelo-Canvas.pdf

Modelo de negocio CANVAS explicado PASO A PASO en 6 minutos: https://www.youtube.com/watch?v=ZQgXyiozmYY

ENDEUDAMIENTO PERSONAL

El endeudamiento personal se refiere al uso de préstamos y créditos por parte de individuos para financiar gastos personales, como la compra de bienes de consumo, la educación, la vivienda u otras necesidades.

Las personas pueden recurrir al endeudamiento personal por diversas razones, como adquirir bienes y servicios que no pueden pagar de inmediato, financiar inversiones en su futuro, cubrir gastos inesperados o enfrentar dificultades financieras temporales.

Es importante que las personas comprendan los costos y las condiciones de los préstamos antes de comprometerse con ellos. Esto incluye entender la tasa de interés, el plazo del préstamo, las cuotas mensuales, los cargos por mora y cualquier otra condición que pueda afectar el costo total del préstamo.

Es importante gestionar el endeudamiento personal de manera responsable para evitar problemas financieros. Esto incluye hacer un presupuesto, priorizar los pagos de deuda, evitar contraer deudas innecesarias y buscar ayuda profesional si es necesario.

En resumen, el endeudamiento personal puede ser una herramienta útil para alcanzar metas financieras y satisfacer necesidades a corto plazo, pero debe gestionarse con cuidado para evitar problemas financieros a largo plazo. Es importante comprender los costos y las condiciones de los préstamos, así como tener un plan para pagar la deuda de manera oportuna y evitar el sobreendeudamiento.

La fórmula para definir la cuota mensual de un crédito es la siguiente:

$$Cuota\ Mensual\ (A) = \frac{Monto\ del\ Préstamo \times Tasa\ de\ Interés\ Mensual\ (A) \times (1+Tasa\ de\ Interés\ Mensual\ (A))^{Plazo\ en\ Meses\ (A)}}{(1+Tasa\ de\ Interés\ Mensual\ (A))^{Plazo\ en\ Meses\ (A)} - 1}$$

ACTIVIDADES

1. Entregar el cuaderno desestresado con todas las actividades desarrolladas por el docente en clase.
2. Aplica el modelo CANVAS a una empresa colombiana y realiza exposición del tema con cartelera.
3. Al siguiente caso aplica la fórmula de cuota mensual:

María quiere solicitar un préstamo de $10,000,000 para realizar la compra de una moto. Tiene 5 opciones con diferentes tasas de interés y tiempos.

Opción	Monto del Préstamo	Tasa de Interés Anual (%)	Tiempo en años
1	$10,000,000	28%	3 años
2	$10,000,000	17%	4 años
3	$10,000,000	30%	2 años
4	$10,000,000	8%	5 años
5	$10,000,000	11%	6 años

Después de aplicar la fórmula ¿cuál opción le es más conveniente?

4. El día de la sustentación el estudiante deberá presentar un examen escrito de los temas vistos durante el 3 periodo.

Criterios de evaluación:

- Sin la entrega del cuaderno no se puede presentar a la recuperación.
- La solución de los ejercicios deben ser en hojas de bloc
- Para la exposición hacer uso de cartulina o papel craft, evitar el uso de cartón paja.
- Para presentar el examen, es necesario entregar todas las actividades. Este constará de 10 preguntas, en las cuales debe tener mínimo 4 respuestas correctas.

OBSERVACIONES:	
FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO	**FECHA DE SUSTENTACIÓN**
NOMBRE DEL EDUCADOR Wendy Bernal Giraldo	**FIRMA DEL EDUCADOR**