

UNIDAD III – SESIÓN DE APRENDIZAJE N.º 04**“Organizamos nuestro modelo de negocio utilizando el Lean Canvas”****I. DATOS INFORMATIVOS**

INSTITUCIÓN EDUCATIVA	Nº 16011 “Señor de los Milagros”
NIVEL	Secundaria EBR
ÁREA	Educación para el Trabajo
DURACIÓN	4 horas pedagógicas
GRADO	2º
SECCIÓN	ABC
DOCENTE	Prof. Norma Edith Lupaca Cabrera
FECHA:	Del 24 al 28 de agosto del 2026

II. PROPÓSITO DE APRENDIZAJE

Elemento	Descripción
Competencia	Gestiona proyectos de emprendimiento económico o social.
Capacidades	• Crea propuestas de valor. • Aplica habilidades técnicas. • Trabaja cooperativamente para lograr objetivos y metas. • Evalúa los resultados del proyecto de emprendimiento.
Propósito de la sesión	Que los estudiantes comprendan la utilidad y estructura del modelo Lean Canvas y organicen la información de su idea de emprendimiento en sus nueve bloques, relacionando el problema identificado, los clientes, la propuesta de valor y la alternativa de solución trabajados anteriormente, para obtener una primera versión de su modelo de negocio.
Desempeño precisado	Organiza información relevante de una idea de emprendimiento utilizando el Lean Canvas, identificando las necesidades o problemas de los usuarios, la propuesta de valor, la solución y los principales elementos necesarios para hacer viable el emprendimiento, trabajando de manera colaborativa con su equipo.
Evidencia de aprendizaje	Lean Canvas de la idea de emprendimiento elaborado en equipo, con los nueve bloques organizados, coherentes y relacionados entre sí.
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	1. Identifica claramente el problema o necesidad que busca resolver. 2. Define adecuadamente el segmento de clientes o usuarios. 3. Formula una propuesta única de valor relacionada con el problema identificado. 4. Propone una solución viable para atender la necesidad del cliente. 5. Identifica los canales mediante los cuales llegará al cliente. 6. Reconoce posibles fuentes de ingresos. 7. Identifica los principales costos necesarios para desarrollar su propuesta. 8. Formula métricas clave que permitan conocer el avance del emprendimiento. 9. Identifica una ventaja especial o diferencial frente a otras alternativas. 10. Trabaja responsablemente con su equipo y sustenta las decisiones tomadas.
Instrumento de evaluación	Lista de cotejo.

III. COMPETENCIAS TRANSVERSALES

Competencia transversal	Capacidades / acciones
Se desenvuelve en entornos virtuales generados por las TIC	Gestiona información del entorno virtual y utiliza herramientas digitales para organizar o presentar su Lean Canvas.
Gestiona su aprendizaje de manera autónoma	Organiza las tareas que debe realizar, distribuye responsabilidades y evalúa sus avances durante la elaboración del Lean Canvas.

V. ENFOQUES TRANSVERSALES

Enfoque transversal	Acciones / Comportamiento esperado	Valor	Actitud observable
Enfoque de orientación al bien común	Los estudiantes comparten ideas, conocimientos y responsabilidades para lograr un producto grupal.	Responsabilidad y solidaridad.	Participa de manera activa, escucha las propuestas de sus compañeros y cumple la responsabilidad asignada.
Enfoque de búsqueda de la excelencia	Los estudiantes revisan y mejoran progresivamente su modelo de emprendimiento.	Superación personal.	Acepta sugerencias y realiza modificaciones para mejorar la coherencia de su Lean Canvas.

VII. SECUENCIA DIDÁCTICA

A. INICIO

1. Motivación

La docente presenta a los estudiantes una situación:

Un grupo de estudiantes desea vender loncheras saludables en su colegio. Saben qué producto quieren preparar, pero todavía no saben exactamente quiénes comprarían, cuánto gastarían, cómo darían a conocer su producto ni cuánto deberían cobrar.

Se plantean las preguntas:

- ¿Tener una buena idea garantiza que un negocio funcione?
- ¿Qué más necesitaríamos conocer antes de poner en marcha una idea de emprendimiento?
- ¿Cómo podríamos organizar toda esa información?
- ¿Qué deberíamos conocer de nuestros clientes?
- ¿Cómo podemos saber si nuestra idea puede generar ingresos?

Los estudiantes expresan libremente sus opiniones.

2. Recuperación de saberes previos

La docente recuerda lo trabajado en la sesión anterior:

- Problema o necesidad.
- Usuario o cliente.
- Alternativa de solución.
- Propuesta de valor.

Formula las preguntas:

¿Qué problema hemos identificado en nuestro proyecto?

¿Quién tiene ese problema?

¿Qué solución hemos propuesto?

¿Qué valor ofrecemos a nuestro cliente?

Los equipos revisan brevemente la información desarrollada anteriormente.

3. Conflicto cognitivo

La docente pregunta:

Si ya conocemos el problema, nuestro cliente y nuestra propuesta de valor, ¿eso es suficiente para asegurar que nuestro emprendimiento funcione?

Luego presenta una imagen del **Lean Canvas**.

Se pregunta:

¿Por qué creen que este lienzo tiene nueve espacios diferentes?

4. Propósito y criterios

La docente comunica:

Hoy aprenderemos a organizar nuestra idea de emprendimiento mediante el Lean Canvas, completando sus nueve bloques para obtener una primera versión de nuestro modelo de negocio.

Se presentan y explican brevemente los criterios de evaluación.

DESARROLLO

Actividad 1. Conocemos el Lean Canvas

La docente explica:

¿Qué es el Lean Canvas?

El **Lean Canvas** es una herramienta visual que permite **organizar rápidamente una idea de negocio o emprendimiento en nueve bloques**.

Permite responder preguntas como:

- ¿Qué problema quiero resolver?
- ¿Para quién?
- ¿Qué solución ofreceré?
- ¿Por qué deberían elegir mi producto?
- ¿Cómo llegaré a mis clientes?
- ¿Cómo obtendré ingresos?
- ¿Cuánto me costará?
- ¿Cómo mediré mis resultados?
- ¿Qué me hace diferente?

Se enfatiza que **no se deben escribir textos extensos**. Se utilizan ideas concretas, palabras clave y frases breves.

IX. LOS 9 BLOQUES DEL LEAN CANVAS

N.º	Bloque	Pregunta que debemos responder
1	Problema	¿Qué problema o necesidad queremos solucionar?
2	Segmento de clientes	¿Quiénes tienen ese problema y podrían utilizar o comprar nuestra solución?
3	Propuesta única de valor	¿Qué beneficio especial ofrecemos al cliente?
4	Solución	¿Qué producto o servicio proponemos para resolver el problema?
5	Canales	¿Cómo conocerán, comprarán o recibirán nuestro producto?
6	Fuentes de ingresos	¿Cómo obtendremos dinero con nuestra propuesta?
7	Estructura de costos	¿En qué tendremos que gastar para elaborar y ofrecer nuestro producto?
8	Métricas clave	¿Qué datos nos permitirán conocer si estamos avanzando?
9	Ventaja especial	¿Qué característica nos diferencia de otras propuestas?

EJEMPLO GUIADO

La docente presenta un ejemplo cercano a los estudiantes.

Idea de emprendimiento:

“EcoSnack Milagrino”

Problema

- Estudiantes consumen alimentos poco saludables.
- Pocas opciones económicas y nutritivas durante el recreo.

Segmento de clientes

- Estudiantes de secundaria de la institución educativa.

Propuesta única de valor

“Un snack saludable, económico y preparado con productos locales.”

La docente pregunta:

¿Existe relación entre los nueve bloques?

Los estudiantes identifican que todos deben mantener coherencia.

ACTIVIDAD 2. CONSTRUIMOS NUESTRO LEAN CANVAS

Los estudiantes se organizan en sus equipos de emprendimiento.

Cada equipo recibe una plantilla.

Paso 1. Problema

Escriben máximo **tres problemas principales**.

Preguntas orientadoras:

- ¿Qué dificultad tiene nuestro usuario?
- ¿Por qué es importante resolverla?
- ¿Qué ocurre actualmente si no se resuelve?

Paso 2. Segmento de clientes

Determinan:

- ¿Quién utilizará nuestra solución?
- ¿Qué edad tiene?
- ¿Dónde se encuentra?
- ¿Qué necesidad presenta?

Paso 3. Propuesta única de valor

Completan la frase:

Nuestro producto/servicio ayuda a _____ a resolver _____ mediante _____.

Paso 4. Solución

Describen brevemente:

- Producto.
- Servicio.
- Características principales.

Paso 5. Canales

Seleccionan posibles medios:

- Venta directa.
- Redes sociales.
- WhatsApp.
- Ferias escolares.
- Entrega a domicilio.
- Tienda física.
- Recomendaciones.

Paso 6. Fuentes de ingresos

Responden:

¿Quién pagará y por qué pagará?

Paso 7. Estructura de costos

Realizan una lista preliminar:

- Materiales.
- Insumos.
- Envases.
- Transporte.
- Publicidad.
- Herramientas.

Paso 8. Métricas clave

Seleccionan por lo menos tres indicadores:

- Clientes atendidos.
- Productos vendidos.
- Pedidos recibidos.
- Ingresos obtenidos.
- Clientes satisfechos.

Paso 9. Ventaja especial

Responden:

¿Qué podemos ofrecer que nos permita diferenciarnos de otras propuestas?

ACTIVIDAD 3. GALERÍA DE LEAN CANVAS

Los equipos colocan sus Lean Canvas alrededor del aula.

Se realiza la estrategia denominada **“Galería emprendedora”**.

Cada equipo observa el trabajo de otros equipos y deja una recomendación utilizando una nota adhesiva.

Las recomendaciones deben responder a una de estas preguntas:

- ¿Qué aspecto está claramente planteado?
- ¿Qué bloque necesita mayor precisión?
- ¿Existe relación entre el problema y la solución?
- ¿La propuesta de valor es atractiva para el cliente?
- ¿Qué podría mejorar el equipo?

ACTIVIDAD 4. MEJORAMOS NUESTRO LEAN CANVAS

Los equipos regresan a sus trabajos.

Revisan las recomendaciones recibidas y deciden cuáles utilizar.

Realizan modificaciones en su Lean Canvas.

La docente acompaña a los equipos preguntando:

- ¿Su cliente realmente tiene ese problema?
- ¿Su solución responde al problema?
- ¿Qué beneficio recibe el cliente?
- ¿Cómo llegará el producto hasta él?
- ¿De dónde provendrán sus ingresos?
- ¿Cuáles serán sus gastos principales?
- ¿Qué los diferencia?

Cada equipo entrega su **primera versión del Lean Canvas**.

CIERRE – 25 minutos

Socialización

Dos o tres equipos presentan brevemente su trabajo utilizando la siguiente estructura:

Nuestro problema es...

Nuestros clientes son...

Nuestra propuesta de valor consiste en...

Nuestra solución será...

Lo que nos diferencia es...

Metacognición

Los estudiantes responden individualmente:

1. ¿Qué aprendí hoy sobre el Lean Canvas?
2. ¿Para qué sirve esta herramienta?
3. ¿Qué bloque me resultó más sencillo?
4. ¿Qué bloque me resultó más difícil?
5. ¿Qué relación existe entre problema, cliente, propuesta de valor y solución?
6. ¿Qué debemos seguir investigando para mejorar nuestro modelo de negocio?

Reflexión final

La docente refuerza la siguiente idea:

Una idea de emprendimiento no solamente debe ser creativa; debe resolver un problema real, ofrecer valor al cliente y demostrar que puede ponerse en práctica. El Lean Canvas nos ayuda a visualizar estas relaciones antes de invertir tiempo y recursos.

VIII. LISTA DE COTEJO

N.º	Criterios de evaluación	Sí	En proceso	No
1	Identifica claramente el problema o necesidad del cliente.	☐	☐	☐
2	Define el segmento de clientes al que se dirige.	☐	☐	☐
3	Formula una propuesta única de valor clara y atractiva.	☐	☐	☐

4	Propone una solución relacionada con el problema.	☐	☐	☐
5	Identifica canales adecuados para llegar al cliente.	☐	☐	☐
6	Reconoce posibles fuentes de ingresos.	☐	☐	☐
7	Identifica los principales costos del emprendimiento.	☐	☐	☐
8	Propone métricas que permitan evaluar el proyecto.	☐	☐	☐
9	Identifica una ventaja especial o diferencial.	☐	☐	☐
10	Existe coherencia entre los diferentes bloques del Lean Canvas.	☐	☐	☐
11	Participa responsablemente en el trabajo de su equipo.	☐	☐	☐

Escala de valoración

- **Logrado:** cumple de manera adecuada el criterio.
- **En proceso:** presenta avances, pero requiere mejorar.
- **En inicio:** requiere acompañamiento para desarrollar el criterio.





