	INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ **ESTRATEGIAS DE APOYO**						
	COMPLEMENTARIAS		**PLAN DE MEJORAMIENTO**	**x**	**PROMOCIÓN ANTICIPADA**		
DOCENTE	Raul Eduardo Orjuela						
ÁREA	Emprendimiento				**PERÍODO**	3	
GRADO	Décimo	**FECHA DE ENVÍO**	20/11/2026				

Estimado estudiante de Fe y Alegría San José, la actividad programada en este formato deberá ser realizada pensando en tu formación personal y en el desarrollo de tus competencias. Presentar el taller con los puntos aquí señalados es parte obligatoria del proceso, que consiste en la presentación de una evaluación escrita equivalente al 100% de la nota de recuperación. La evaluación será programada desde Coordinación.

ACTIVIDAD	**Taller 30%**	**Evaluación escrita 70 %**
Fecha de entrega		**Pendiente programación de Coordinación**

TALLER

TENER EN CUENTA

- Leer muy bien las indicaciones que se dan y tener muy presente la fecha de entrega
- El taller se presenta en hojas de block sin rayas, escrito a mano (del estudiante) y con márgenes en cada lado de 2.5 cm. La portada deberá presentar el título del trabajo – Nombre completo del estudiante – Grado - Área
- Ningún punto del taller se resuelve en el formato enviado, todo deberá ir en el trabajo escrito.
- Realizar del taller COMPLETO es requisito para presentar el examen escrito
- Para el día del examen escrito: traer el taller y el cuaderno al día
- La información sobre los temas a desarrollar está en el cuaderno
  No es transcribir información de Internet, debes seleccionar información precisa de varias páginas web.

1. Lectura: Fundamentos para iniciar un proyecto empresarial

Un *proyecto empresarial* es una propuesta estructurada donde un emprendedor define una oportunidad de negocio, estudia a sus posibles clientes, determina los recursos necesarios y establece los pasos para convertir una idea en una empresa real. Todo proyecto inicia con una **idea de negocio**, pero solo algunas logran convertirse en oportunidades viables.

Identificación de ideas de negocio

Las ideas de negocio pueden surgir de diferentes fuentes: habilidades personales, problemas de la comunidad, tendencias del mercado, tecnologías emergentes, experiencias de consumo insatisfactorias o actividades que el emprendedor disfruta. Una buena idea no aparece de la nada; se observa, se analiza y se construye.
Para identificar ideas es útil hacerse preguntas como:

- ¿Qué problema noto en mi entorno?
- ¿Qué puedo mejorar?
- ¿Qué hacen otros países o ciudades que podría adaptarse a mi comunidad?
- ¿Qué sé hacer bien?

Selección de la idea de negocio

Una vez se generan varias ideas, el emprendedor debe analizar cuál tiene más potencial. Para ello se puede utilizar un análisis simple de criterios como:

- **Demanda potencial:** ¿la gente realmente lo compraría?
- **Competencia:** ¿cuántos ofrecen lo mismo? ¿Puedo diferenciarme?
- **Recursos disponibles:** ¿tengo el dinero, conocimientos o materiales para iniciar?
- **Rentabilidad:** ¿el negocio puede generar ganancias?
- **Viabilidad:** ¿puede funcionar en mi contexto o zona?

La idea seleccionada debe ser aquella que mejor combine *oportunidad, capacidad del emprendedor* y *posibilidad real de ejecución.*

El cliente y sus necesidades

El cliente es la persona que compra el producto o servicio. Para que un proyecto empresarial funcione, primero es necesario *entender qué necesita y por qué lo necesita*. Muchos negocios fracasan porque se concentran en el producto y no en el cliente.
Conocer al cliente implica identificar:

- Su edad, gustos e intereses
- Qué problemas enfrenta
- Cómo compra, cuánto paga y qué prefiere
- Qué lo motiva: comodidad, precio, calidad, rapidez, diseño u otros

Un negocio exitoso es aquel que resuelve una necesidad real de forma efectiva.

2. Actividades

Actividad 1. Mapa de ideas de negocio

Elabora un esquema tipo *mapa mental* donde anotes **cinco ideas de negocio** que podrían funcionar en tu colegio, barrio o comunidad.

Incluye para cada una:

- Problema que resuelve
- A quién va dirigida
- Qué la hace diferente

Actividad 2. Tabla de selección de idea

De tus cinco ideas anteriores, analiza cada una usando la siguiente tabla:

Idea de negocio	Demanda (Alta/Media/Baja)	Competencia (Alta/Media/Baja)	Recursos disponibles (Sí/No)	Viabilidad (Alta/Media/Baja)

Al final, selecciona **una idea**. Explica por qué la elegiste.

Actividad 3. Perfil del cliente

Para la idea seleccionada, completa la ficha del cliente:

1. **Edad aproximada del cliente:**
2. **Gustos e intereses:**
3. **Necesidad principal que tiene:**
4. **Cómo espera que el producto o servicio le resuelva esa necesidad:**
5. **Cuánto estaría dispuesto a pagar:**
6. **Dónde encuentra actualmente una solución:**

Actividad 4. Problema–Solución

Describe en un párrafo el **problema** que enfrentan tus clientes y en otro párrafo explica **cómo tu producto o servicio lo solucionaría**.

3. Preguntas de comprensión y análisis

1. ¿Qué es un proyecto empresarial y por qué es importante para un emprendedor?
2. Explica de dónde pueden surgir las ideas de negocio.
3. ¿Por qué no todas las ideas se convierten en buenas oportunidades?
4. ¿Qué criterios se deben tener en cuenta al seleccionar una idea de negocio?
5. ¿Qué significa “conocer al cliente”? Da un ejemplo.
6. ¿Por qué un negocio debe resolver una necesidad real y no solo vender productos?
7. ¿Cómo influye la competencia en la selección de una idea de negocio?
8. ¿Qué características debería tener tu cliente ideal?
9. Describe una idea de negocio que NO funcionaría en tu comunidad y explica por qué.
10. ¿Qué aprendiste sobre la importancia del análisis antes de iniciar un proyecto?

4. Actividad final: Mini-proyecto empresarial

Elabora un documento corto (1 página) que incluya:

1. Nombre de tu idea de negocio
2. Descripción general del producto o servicio
3. Cliente objetivo
4. Necesidad que resuelve
5. Diferenciador principal
6. Por qué sería viable en tu comunidad