	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	Noveno	**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 inicial: Mi proyecto empresarial

Un proyecto empresarial es la planificación organizada de una idea que busca resolver un problema o necesidad del mercado mediante un producto o servicio. En esta etapa inicial, el estudiante debe identificar qué desea crear, para quién está dirigido y qué valor ofrece.
Un buen proyecto parte de observar el entorno, analizar intereses personales, recursos disponibles y posibilidades reales de iniciar una pequeña propuesta de negocio.
El primer paso siempre es elegir un **producto con potencial**, es decir, algo que tenga compradores, que sea útil y que pueda producirse o conseguirse con facilidad.

2. Lectura: Productos de alta demanda

Un **producto de alta demanda** es aquel que muchas personas quieren comprar. La demanda refleja la necesidad o interés de los consumidores por adquirirlo. Cuando un producto tiene muchos compradores potenciales, su posibilidad de venderse con éxito es mayor.
Ejemplos comunes de productos de alta demanda en estudiantes y jóvenes son: accesorios, alimentos rápidos, detalles personalizados, elementos escolares, ropa o tecnología económica.
La demanda puede cambiar según la moda, la época del año, los gustos o tendencias del mercado.

3. Lectura: Criterios para reconocer un producto de alta demanda

Para identificar si un producto tiene alta demanda, se deben analizar los siguientes criterios:

✓ 1. Necesidad
¿Resuelve un problema real o cubre una necesidad frecuente?
✓ 2. Frecuencia de uso
¿Las personas lo necesitan varias veces o solo una vez al año?
✓ 3. Tendencia o moda
¿Es un producto que actualmente está de moda? ¿Los jóvenes lo buscan mucho?
✓ 4. Accesibilidad económica
¿Es económico para producir y comprar?
✓ 5. Facilidad de distribución
¿Se puede vender fácilmente dentro del colegio o la comunidad?
✓ 6. Competencia
¿Hay muchas personas vendiendo lo mismo? ¿Puedo diferenciarme?
✓ 7. Opinión del cliente
¿Cuándo pregunto, los posibles compradores dicen que lo comprarían?

4. Lectura: Selección del producto para mi proyecto empresarial

Después de analizar qué productos tienen alta demanda, se escoge uno que sea viable para mi proyecto empresarial.
Para seleccionar el producto, se debe revisar:

- Lo que me gusta y sé hacer.
- Lo que mis compañeros o comunidad comprarían.
- Lo que puedo producir con los recursos que tengo.
- Los costos y beneficios posibles.
- La competencia dentro del colegio o alrededor.

La idea final debe ser un producto atractivo, útil, económico y posible de realizar.

5. Actividades del taller

PARTE A – Preguntas de comprensión

1. ¿Qué es un proyecto empresarial y cuál es su objetivo principal?
2. Explica con tus palabras qué es un producto de alta demanda.
3. ¿Por qué es importante analizar la demanda antes de elegir un producto para un proyecto empresarial?
4. Menciona **cuatro criterios** que te ayudan a reconocer un producto de alta demanda.

5. Explica por qué un producto que está de moda puede ser rentable en un proyecto escolar.
6. ¿Qué factores personales debes tener en cuenta al elegir un producto para tu proyecto empresarial?

PARTE B – Actividades de análisis

7. Realiza una lista de **5 productos** que creas que tienen alta demanda en tu institución educativa.
8. De los productos anteriores, selecciona **dos** y escribe por qué crees que tienen tanta demanda.
9. Haz una breve encuesta (3 personas) y escribe qué productos comprarían dentro del colegio.
10. Según los resultados de tu encuesta, ¿qué producto sería el más conveniente para un proyecto empresarial?

PARTE C – Actividad de aplicación: Mi producto ideal

11. Escribe el nombre del producto que seleccionarías para tu proyecto empresarial.
12. Explica por qué lo escogiste y qué necesidad solucionaría.
13. Describe quiénes serían tus clientes principales.
14. Haz una lista de **3 ventajas** que tendría vender ese producto.
15. Dibuja (o describe) cómo sería tu producto final.
16. ¿Qué recursos necesitas para producirlo o conseguirlo?
17. ¿Cómo podrías diferenciar tu producto del de otros vendedores?

PARTE D – Preguntas adicionales para reforzar

18. ¿Cómo influye la competencia en la selección de un producto?
19. ¿Qué pasaría si escoges un producto que nadie quiere comprar?
20. ¿Por qué es importante conocer los gustos de los clientes antes de emprender?
21. Explica con un ejemplo cómo una tendencia puede aumentar la demanda de un producto.
22. ¿Cómo podrías promocionar tu producto dentro del colegio?
23. ¿Por qué un producto barato puede vender más que uno costoso?
24. ¿Qué característica debe tener un producto que se venda fácilmente?
25. ¿Cuáles son los riesgos de elegir un producto solo porque te gusta, pero no tiene demanda?