INSTITUCIÓN EDUCATIVA FE Y ALEGRÍA SAN JOSÉ

ESTRATEGIAS DE APOYO

COMPLEMENTARIA		**PLAN DE MEJORAMIENTO**	**x**	**PROMOCIÓN ANTICIPADA**			

ESTUDIANTE							
DOCENTE	Catalina Restrepo Jiménez						
ASIGNATURA	Emprendimiento			**PERÍODO**		**3**	
GRADO	11	**FECHA DE ENVÍO**	10-11-2026				

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 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 DE EMPRENDIMIENTO

1. ¿Qué papel juega la creatividad y la innovación al momento de transformar un problema o necesidad cotidiana de los habitantes de Medellín en una idea de negocio rentable?

2. Investiga o analiza el rol de Ruta N y los distritos de innovación en la ciudad. ¿De qué manera estas instituciones apoyan a los jóvenes emprendedores en la fase inicial de sus negocios?

3. Medellín ha impulsado la estrategia de "Medellín Ciudad Kluster" (Moda, TIC, Hábitos Saludables, Turismo, Energía, etc.). Explica qué es un clúster empresarial y cuáles son las ventajas para una empresa nueva de pertenecer a uno.

4. Analiza el entorno económico de tu barrio o Comuna. Menciona una necesidad o problema recurrente en la comunidad que no esté bien atendido y propone una idea de emprendimiento para resolverlo.

5. Explica qué son los fondos de capital semilla públicos (como Capital Semilla de la Alcaldía de Medellín o el Fondo Emprender del SENA) y qué requisitos principales le exigen a un emprendedor para otorgarle financiamiento.

6. A partir de tu visión sobre Medellín, ¿en qué sector o industria consideras que existen las mayores oportunidades de negocio no exploradas para los próximos años? Argumenta tu respuesta.

7. Define qué es la Propuesta de Valor de una empresa y explica por qué es considerada el elemento central de cualquier modelo de negocio. Ilustra tu respuesta con el ejemplo de una marca conocida de Medellín.

8. ¿Por qué el Modelo Canvas es una herramienta más práctica y flexible para un emprendedor que está comenzando, en comparación con un plan de negocios tradicional de muchas páginas?

9. Cree que vas a lanzar una línea de productos gastronómicos típicos pero con un toque innovador en la ciudad. Describe detalladamente quién sería tu cliente ideal y qué variables (edad, hábitos, ubicación) tendrías en cuenta para definirlo.

10. Explica el concepto de Producto Mínimo Viable (MVP). ¿Por qué es fundamental probar un prototipo sencillo en el mercado antes de invertir grandes sumas de dinero en la creación de una empresa?

11. Diseña un ejemplo práctico de cómo aplicarías un MVP si quisieras lanzar una plataforma o aplicación digital para ofrecer servicios de tutoría escolar a domicilio en Medellín.

12. ¿Qué diferencia existe entre vender un producto físico (tangible) y prestar un servicio (intangible) en términos de la experiencia que se le debe ofrecer al cliente?

13. Define qué es la informalidad empresarial y analiza dos consecuencias negativas que esta práctica genera tanto para la estabilidad del emprendedor como para el desarrollo de la ciudad.

14. ¿Qué es el Registro Mercantil administrado por la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia y cuáles son los beneficios legales y comerciales que obtiene un negocio al formalizarse?

15. Investiga qué es una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) en Colombia y explica dos razones por las cuales es la figura jurídica más elegida por los emprendedores al momento de crear empresa.

16. Explica con un ejemplo práctico la diferencia entre costos fijos y costos variables en una microempresa dedicada a la confección de prendas deportivas.

17. ¿Qué es el punto de equilibrio (break-even point) dentro de la finanzas de una empresa y por qué un emprendedor debe calcularlo antes de iniciar operaciones?

18. Una empresa puede generar ventas elevadas en el papel pero quebrar por falta de liquidez. Explica en qué consiste el flujo de caja (cash flow) y por qué la mala administración del dinero en efectivo es una de las causas principales de quiebra en el primer año.

19. Imagina que abres una empresa de productos ecológicos en la ciudad. Explica qué criterios evaluarías para definir el precio de venta de tus productos (costos, competencia, valor percibido por el cliente).

20. Compara la estrategia de fijación de precios por penetración (precios bajos al inicio) con la estrategia de precios por diferenciación o valor. ¿En qué casos le convendría a una empresa nueva usar cada una?

21. Diseña una estrategia de Inbound Marketing (marketing de atracción) utilizando redes sociales como TikTok o Instagram para posicionar una marca de calzado urbano hecho en Medellín sin realizar grandes inversiones en publicidad paga.

22. ¿Qué ventajas y retos representa para un pequeño comerciante de Medellín migrar de una tienda física tradicional hacia un canal de ventas 100% digital (E-commerce)?

23. Explica la importancia de la fidelización del cliente. ¿Por qué resulta más económico para un emprendimiento mantener un cliente actual satisfecho que salir a conseguir un cliente nuevo?

24. Si un competidor en la ciudad comienza a vender un producto casi idéntico al tuyo a un precio mucho más bajo, ¿qué estrategias (diferentes a bajar los precios) podrías implementar para mantener tus ventas y la preferencia del público?

25. ¿Por qué es fundamental registrar el nombre y la marca de una empresa ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) en Colombia y qué riesgos se corren al no hacerlo?

26. Explica en qué consiste el análisis estratégico DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) y cómo le ayuda a un emprendedor a tomar decisiones preventivas frente al mercado.

27. ¿Qué significa que un negocio o empresa sea escalable? Pon un ejemplo de un negocio local que tenga el potencial de crecer exponencialmente en ventas sin incrementar sus costos en la misma proporción.

28. Además del capital propio y los préstamos bancarios tradicionales, explica en qué consiste la financiación a través de Capital de Riesgo (Venture Capital) o inversionistas ángeles para hacer crecer una startup.

29. A menudo se escucha en el mundo empresarial la expresión "crear una empresa para venderla". Explica qué características financieras, organizacionales y de marca debe tener un negocio para que un grupo inversionista mayor decida comprarlo.

30. ¿Cuáles consideras que son las 3 habilidades blandas (soft skills) fundamentales que debe desarrollar un joven líder o emprendedor en la actualidad para gestionar con éxito su equipo de trabajo y adaptarse a los cambios del mercado? Justifica tu respuesta.