	INSTITUCIÓN EDUCATIVA HÉCTOR ABAD GÓMEZ		
	Proceso: GESTION CURRICULAR		
Nombre del Documento: PLAN DE MEJORAMIENTO DE EMPRENDIMIENTO GRADO NOVENO (2ºPERIODO)- 2017		Versión 01	Página 1 de 11

ÁREA: EMPRENDIMIENTO		
ESTUDIANTE:		
PERIODO: DOS	GRADO: NOVENO	GRUPO:
FECHA:		
COMPETENCIAS		
Dominio personal, Orientación ética, Empatía, Toma de decisiones, Solución de Problemas, Creatividad, Pensamiento reflexivo y crítico, Aprender a aprender, Cooperación y Trabajo en equipo, Comunicación, Liderazgo, Manejo de la información, Gestión de planes y proyectos individuales y colectivos, Manejo de la Tecnología y la Informática, Negociación, Orientación al servicio.		
TEMAS:		
EMPRENDIMIENTO- EMPRESARIALIDAD- EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA- PROYECTOS		
PREGUNTA PROBLEMATIZADORA		
¿PORQUÉ ES IMPORTANTE LA PLANIFICACIÓN PARA MI PROYECTO DE VIDA?		
INDICADORES		
ACTITUDINALES SER	CONCEPTUALES SABER	PROCEDIMENTALES HACER
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconoce sus motivaciones personales frente a la oportunidad de una idea de negocio. ✓ Reconoce la importancia del ahorro y la inversión en el desarrollo económico. ✓ Reconoce las condiciones del contexto para la ejecución de actividades emprendedoras. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica los aspectos más relevantes de las dimensiones de la propia personalidad y de la personalidad emprendedora. ✓ Identifica las exigencias, oportunidades y criterios que implican crear una empresa o unidad de negocio. ✓ Determina la importancia de la práctica de hábitos financieros saludables. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aplica conocimientos y experiencias exitosas, relacionadas con la creación de empresas o unidades de negocio. ✓ Reconoce y utiliza formas de organización del trabajo para la solución de problemas o la ejecución de propuestas. ✓ Valora la importancia de los recursos, bienes y servicios en su contexto personal y familiar.
OBJETIVO		
Promover la superación de los indicadores de desempeño bajo en el área de Emprendimiento en el segundo periodo, explicando aspectos emprendedores, empresariales, económicos y financieros para aplicarlos en un proyecto emprendedor.		
METODOLOGÍA		
Aprendizaje autónomo Aprendizaje basado en problemas		

GUÍA DE ACCIÓN

RESPONDE LAS PREGUNTAS EN LOS RECUADROS EN BLANCO.
RESPECTA LA ORTOGRAFÍA Y CUIDA LA REDACCIÓN
UNA VEZ RESUELTO, ENVÍA EL DOCUMENTO AL CORREO ELECTRÓNICO
cienciayconvivencia.sanlorenzo@gmail.com

LOS PROBLEMAS Y LAS OPORTUNIDADES: LA PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor es la solución al problema o necesidad que una empresa presenta a sus clientes o beneficiarios. Es fundamental que esta propuesta, además de solucionar el problema o necesidad, lo haga mejor que las otras opciones que pueda encontrar el cliente en su medio. A continuación se presenta un texto que cuenta una experiencia emprendedora. Completa la información que se requiere.

ENERGY PANEL

Antes de crear su propia empresa, Antonio Marín, como muchos de sus paisanos en su pueblo natal, Lucena (España), se había dedicado profesionalmente al mundo de la fabricación de muebles. Según él mismo ha confesado en alguna ocasión, en su decisión de dejar su anterior ocupación y fundar Energy Panel pesó mucho la noticia que un día le dio su hija anunciándole que iba a ser abuelo. Antonio pensó entonces que su nueva empresa, dedicada al diseño, fabricación, instalación y mantenimiento de sistemas de calefacción basados en el uso de la energía solar, debería tener entre sus objetivos el colaborar a crear un mundo mejor para su nieto. Es probable que de ese deseo provenga en parte la inquietud ecológica de Antonio por ser capaz de crear sistemas de calefacción cada vez más eficientes a la hora de aprovechar energías limpias y sostenibles. Pero también de ese deseo para el futuro de su nieto nació seguramente la firme decisión de emprender sin que por ello tuviera que dejar su Lucena natal.



Energy Panel tiene su sede y fábrica en esta población de poco más de cuarenta mil habitantes y situada en el centro geográfico de Andalucía. Ello supone quizás no contar con las ventajas de una gran ciudad como la cercanía a grandes vías de comunicación, acceso a otro tipo de infraestructuras o teóricos elementos de atracción de los profesionales requeridos. Y, sin embargo, todas estas teóricas barreras no han supuesto impedimento alguno para que hoy Energy Panel exporte sus productos a más de diecisiete países, incluidos mercados tan alejados como Australia. Además, la fuerte apuesta de Energy Panel por la investigación (el 50% del presupuesto de la compañía) hace que parte de los puestos de trabajo creados por la empresa en Lucena sean para profesionales altamente cualificados.

Escribe cuatro problemas detectados para los cuales esta empresa han realizado un proyecto emprendedor

1.

2.

3.

4.

Identifica tres oportunidades de negocio de este proyecto emprendedor

1.

2.

3.

PROPUESTA DE VALOR	
Completa la tabla de acuerdo con la lectura del texto anterior.	
Nombre del proyecto	
Propuesta de valor	
Problema a solucionar	
Necesidad a satisfacer	
Población beneficiaria	
Clientes potenciales	
Teniendo en cuenta el texto y tu proyecto emprendedor, completa la información que se requiere.	
Nombre de tu proyecto	
Escribe cuatro problemas que tu proyecto emprendedor va a solucionar.	
1.	
2.	
3.	
4.	
Identifica tres oportunidades de negocio de tu proyecto emprendedor.	
1.	
2.	
3.	
PROPUESTA DE VALOR DE TU PROYECTO EMPRENDEDOR	
Propuesta de valor	
Problema a solucionar	
Necesidad a satisfacer	
Población beneficiaria	
Clientes potenciales	
EMPREDIMIENTO Y EMPRESA	
<p>Lee con atención la historia de la señora Vilma Parra Torres, una ciudadana peruana que pasó de ser vendedora ambulante a empresaria.</p> <p><i>Vilma Parra nunca le esquivó al trabajo, más bien siempre lo buscó. Ella vendió frutas en el mercado desde pequeña, limpiándolas una a una y dejándolas relucientes. Allí conoció al que sería su esposo. Los dos se dedicaban a trabajar en el mercado mayorista vendiendo manzanas y peras chilenas.</i></p> <p><i>Vilma siempre estaba inquieta, queriendo desarrollar algo más. En 1985, cortaron las importaciones y se quedaron en el aire. Además coincidió que su hijita, de tan solo un año de edad, sufrió un accidente con fuertes quemaduras necesitando un tratamiento que era muy costoso. Sabía que no era la mejor manera, pero tenía que aprovechar el momento para encontrar otras alternativas.</i></p> <p><i>Su esposo empezó a vender raspadillas¹ en la calle. Ella pensó que debía hacer lo que mejor sabía que era vender. En ese momento una amiga le propuso viajar a Tacna para traer mercadería pero no le explicó que no se podía traer grandes cantidades sin pagar impuestos, por ello, Vilma compró la mercadería sin saber de estos detalles. Al llegar a la garita de control² bajaron a su amiga quien estaba muy nerviosa pues ella sí sabía lo que estaba haciendo.</i></p> <p><i>Cuando Vilma llegó a Lima vendió toda la mercadería pero nunca más quiso volver a hacerlo porque se dio cuenta que no estaba bien y para ella pasar las cosas a escondidas era como robar. Decidió que no quería vender cosas importadas. Pensó que dentro del Perú había producción pero que faltaba poder venderla bien.</i></p>	



¹ Raspado o granizado.

² Peaje.

Recorriendo las calles de Jesús María, un lugar que ella consideraba de mucho movimiento comercial, se encontró coincidentemente con un hombre cojito que tenía un gran bolso con pares de zapatos. Se acercó a él y le preguntó por su producto. Él le dijo: “¿quieres seis pares de calzado para que vendas? No me pagues ahora, te los dejo y tú los colocas, y si no los vendes me los regresas”.

Le dejó seis pares a S/³. 10 cada uno. Ella que había recorrido las calles del mercado sabía que vendían los zapatos a S/. 30, pensando que si ella los vendía a S/. 5 más, ganaba el 50%. Esa misma tarde vendió todos los pares. Le dio todo el dinero al hombre, diciéndole que solo le había ayudado a vender, pero que ahora quería hacer un negocio con él.

Vilma comenzó a comprar y vender, y le fue muy bien. Se dio cuenta que si además ella supervisaba la producción, podía mejorar la calidad sin necesidad de aumentar los costos. Además, vio que no podía hacerlo sola, que necesitaba trabajar con otras personas para que se encarguen de las ventas.

Organizó un equipo y empezó a vender en varios puntos de la ciudad. Sabía que su fortaleza estaba en las ventas, no en la fabricación, por eso decidió no fabricar, solo comprar y vender. Desarrolló un sistema de trabajo en que revisaba cada detalle desde el tipo de cuero, los componentes que se le iba a poner al calzado y cómo deberían de salir. Vilma se decía constantemente: “mi empresa tiene que ser educacional porque trabajo con muchos productores quienes tienen que cambiar y aprender también a hacer un buen zapato para que su negocio crezca”.



Vilma considera que sus vendedoras juegan un papel muy importante, las considera como las dueñas de cada tienda, y conversa con cada una de ellas sobre la importancia de ofrecer una buena atención. Tiene una costumbre que ha mantenido por 15 años, comparte cada sábado con sus empleados, con quienes va a comer pollo a la brasa. Ella está orgullosa de poder vender un buen producto hecho en el Perú. Ahora cuenta con 7 tiendas en toda Lima; vende 100 000 pares de zapatos al año; trabaja indirectamente con más de mil personas y va a inaugurar una mega tienda de calzado de tres pisos; y está en sus planes exportar a los Estados Unidos.

Teniendo en cuenta la información que proporciona la matriz de la imagen, analiza el caso de la señora Vilma Parra Torres y completa los enunciados explicando cada aspecto de su personalidad emprendedora.



AUTOESTIMA	
AUTOCONOCIMIENTO	
AUTO-REALIZACIÓN	
AUTOEFICIENCIA	

³ Sol: moneda peruana.

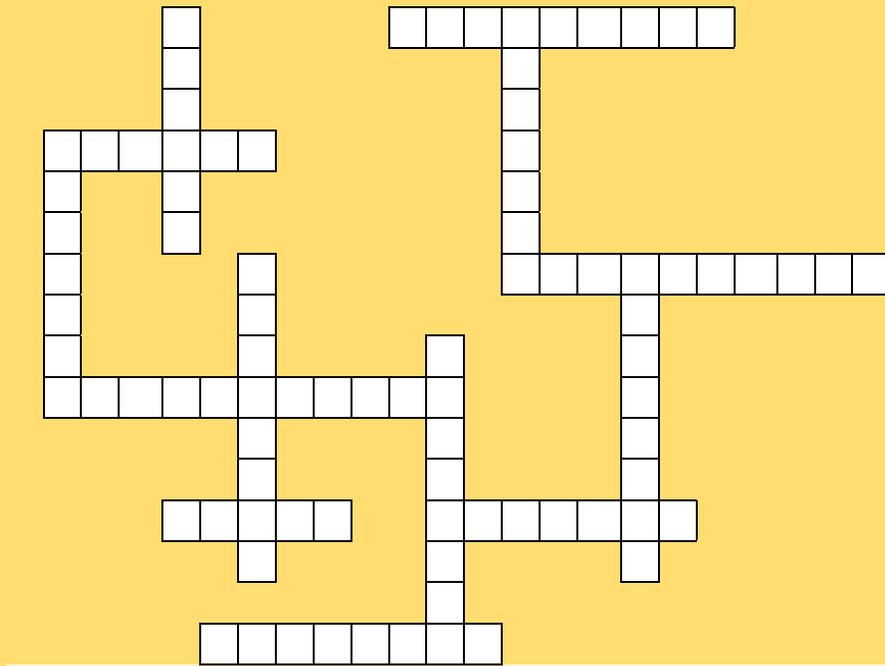
Explica brevemente en que consistió la propuesta de valor de la señora Vilma Parra Torres y como infuyó en su modelo empresarial.

Al tratar de construir un texto para explicar la relación entre la propuesta de valor, la personalidad emprendedora y la creación de empresas, algunos conceptos clave se desordenaron. Organiza los términos y consulta breves definiciones de los mismos. Una vez organizados, ubícalos en el cruce- palabras y escribe el texto que no se pudo construir.



PALABRA DESORDENADA	PALABRA ORDENADA	DEFINICIÓN
RECOPI		
VENDADO		
LACIDAD		
VOLAR		
ANOLGIRI		
RANATIGA		
SEÑIDO		
PORSELAN		
TENCILE		
CANDIDESE		
TAMPOCOCEANCI		
BLARETEN		
SOIMPROMCO		

NOTA: Algunas palabras están invertidas.



Escribe aquí tu texto; debes utilizar todas las palabras que ordenaste.

EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

Lee con atención los enunciados y completa la información que se pide. Incluye procedimientos matemáticos.

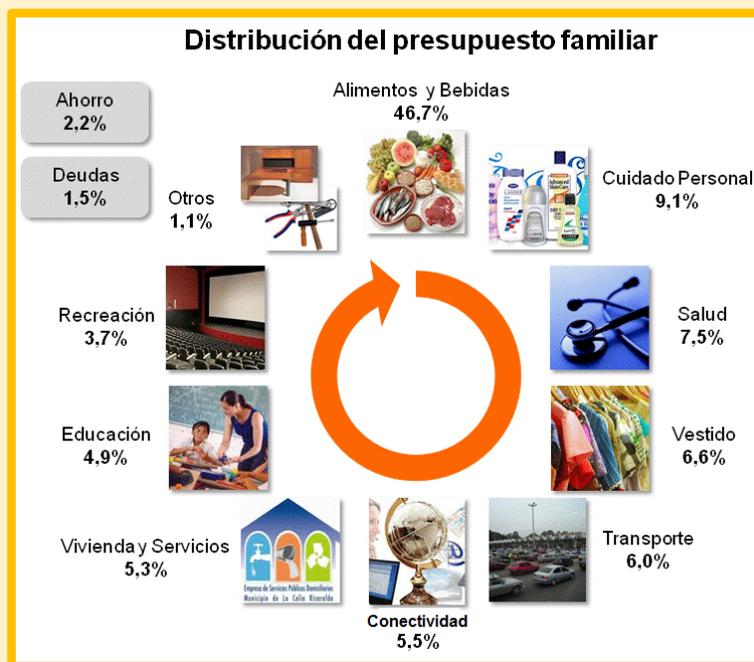


Natalia trabaja en un restaurante 3 tardes a la semana. Cada tarde, trabaja 4 horas y gana 10 zeds⁴ por hora. Cada semana, gana además 80 zeds en propina. Natalia ahorra exactamente la mitad de la cantidad total de dinero que gana cada semana y quiere reunir 600 zeds para ir de vacaciones. ¿Cuántas semanas tardará Natalia en ahorrar 600 zeds?

⁴ Moneda ficticia.

Ganancia en la semana	
Ganancia mensual	
Ahorro semanal	
Ahorro mensual	

La imagen muestra el presupuesto de la familia Salgado, en la que dos personas trabajan y sumados sus ingresos ascienden a un total de \$3.500.000. Teniendo en cuenta los porcentajes que se muestran y suponiendo que no tienen deducciones, calcula la destinación de los recursos para dicha familia conformada por los dos adultos y tres menores que estudian.



REALIZA LOS RESPECTIVOS CALCULOS Y COMPLETA LA INFORMACIÓN QUE SE REQUIERE.

Para calcular el valor acumulado, simplemente vas sumando los valores parciales de cada concepto. Dicha suma debe ser aproximadamente igual a los ingresos de los adultos que trabajan.

CONCEPTO	%	VALOR	VALOR ACUMULADO	VALOR TOTAL
Alimentos y bebidas	46.7	\$1.634.500		
Cuidado personal	9.1			
Salud	7.5			
Vestido	6.6			
Transporte	6.0			
Conectividad	5.5			
Vivienda y servicios	5.3			
Educación	4.9			
Recreación	3.7			
Otros	1.1			
Ahorro	2.2			
Deudas	1.5			

Realiza el mismo análisis para la familia Pascual en la que ambos adultos ganan el salario mínimo, reciben el subsidio de Familias en Acción cada dos meses y además venden helados caseros. Para ello ten en cuenta:

INGRESOS		DEDUCCIONES DE LEY	
CONCEPTO	VALOR/ PORCENTAJE	CONCEPTO	VALOR/ PORCENTAJE
Salario mínimo	\$ 737.717	Salud	4%
Subsidio de transporte	\$ 83.140	Pensión	4%
Familias en Acción	\$ 140.000	ICBF	3%
Venta de helados (mensual)	\$ 30.000	SENA	2%
Total	\$ 1.714.714	Caja de Compensación	4%

CONCEPTO	%	VALOR	VALOR ACUMULADO	VALOR TOTAL
Alimentos y bebidas	46.7			
Cuidado personal	9.1			
Salud	7.5			
Vestido	6.6			
Transporte	6.0			
Conectividad	5.5			
Vivienda y servicios	5.3			
Educación	4.9			
Recreación	3.7			
Otros	1.1			
Ahorro	2.2			
Deudas	1.5			

COMPARA LOS PRESUPUESTOS DE AMBAS FAMILIAS Y RESPONDE

¿Es suficiente con los ingresos para cubrir todo el presupuesto, incluido el ahorro y el pago de las deudas? Justifica tu respuesta.

¿Cuál familia, Salgado o Pascual, puede ahorrar con más facilidad? ¿Por qué?

Supón que eres asesor(a) de un banco. Escribe para cada familia un nuevo presupuesto de tal forma que puedan ahorrar y pagar las deudas de acuerdo a los porcentajes de la imagen.

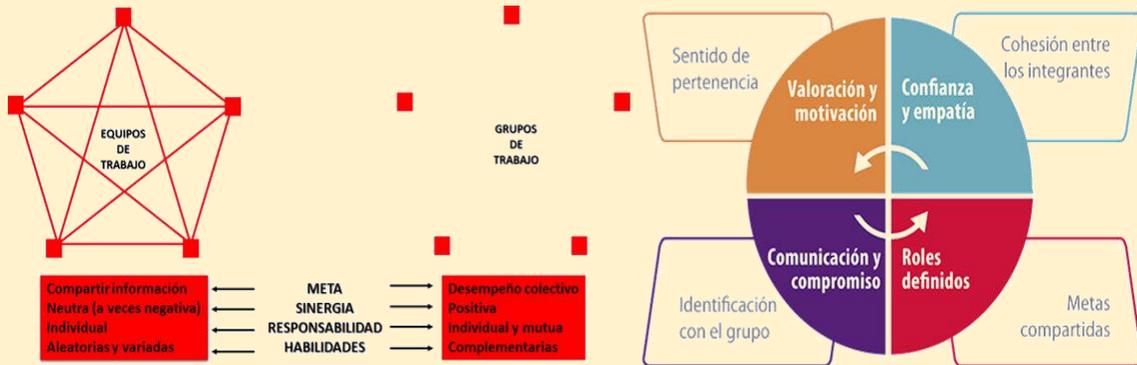
NUEVO PRESUPUESTO PARA LA FAMILIA SALGADO	NUEVO PRESUPUESTO PARA LA FAMILIA PASCUAL

PROYECTOS EMPRENDEDORES: GRUPOS Y EQUIPOS DE TRABAJO

Entre los retos de un equipo emprendedor estará la posibilidad de compartir objetivos en común, el respeto por la diversidad como forma de aporte, ser líder, generar canales de comunicación adecuados, etc. El trabajo en equipo es importante para el emprendimiento ya que se fundamenta en la complementariedad, permite compartir aprendizajes con otras personas, posibilita tener varios puntos de vista sobre la misma situación y brinda apoyo emocional.

El reconocimiento de ciertas actitudes individuales y colectivas que promuevan la asociación con una o más personas para alcanzar una meta es tarea prioritaria para quienes conforman equipos de trabajo.

La imagen muestra tanto la diferencia entre grupos y equipos como los aspectos necesarios para la conformación de equipos de trabajo.

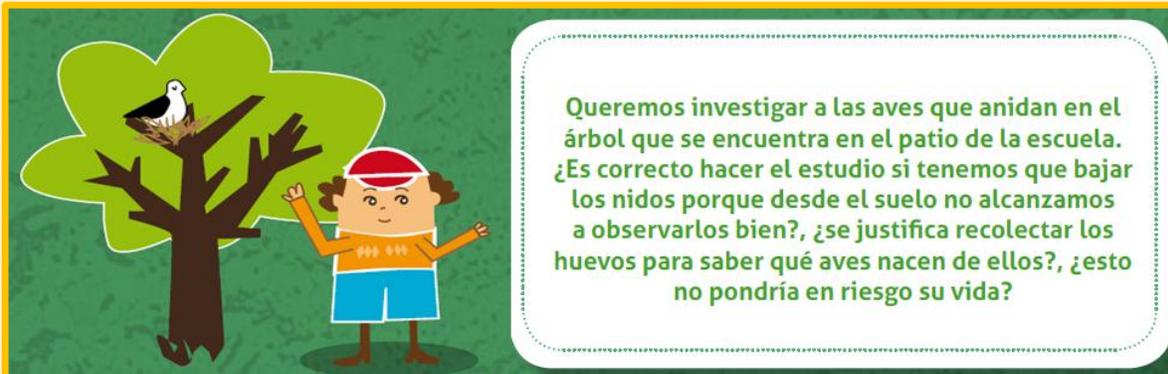


De acuerdo con la información proporcionada por la imagen, escribe cinco estrategias para conformar un equipo emprendedor.

VALORACION Y MOTIVACIÓN (Sentido de pertenencia)	
CONFIANZA Y EMPATÍA (Cohesión entre los integrantes)	
ROLES DEFINIDOS (Metas compartidas)	
COMUNICACIÓN Y COMPROMISO (Identificación con el equipo)	

PROYECTOS EMPRENDEDORES: RESPONSABILIDAD ÉTICA

“Cuando pequeños, nuestra curiosidad innata nos llevó con frecuencia a querer arrancarle los pétalos a una flor o incluso a abrir una rana para ver cómo era por dentro. Debemos definir a conciencia cuál es el procedimiento para encontrar la respuesta con la menor perturbación posible y reflexionar si el objetivo que esperamos alcanzar justifica la intervención y sus consecuencias sobre el entorno natural”.



En la imagen se plantea una pregunta de investigación y a partir de ésta se hacen una serie de cuestionamientos.

Redacta un nombre para el proyecto de investigación que se muestra en la imagen

Escribe la pregunta de investigación de la propuesta

Responde los cuestionamientos éticos

Ahora, redacta una propuesta para el proyecto de investigación de acuerdo con la imagen

TUS FUENTES DE CONSULTA

FUENTES DE CONSULTA

Zapata Avendaño, María Eugenia.

Plan de área de Emprendimiento. I.E. Héctor Abad Gómez 2017.

Proyecto de Educación Económica y Financiera. I.E. Héctor Abad Gómez 2017.

Clases 2-1 y 2-2, semanas 15-18 en <http://cienciayconvivencias.wixsite.com/cajadeherramientas>

Planes de Mejoramiento. I.E. Héctor Abad Gómez 2016.

Colección Caja de Herramientas: La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos.

Ministerio de Educación Nacional, 2014.

Mi plan, mi vida y mi futuro. Orientaciones pedagógicas para la educación económica y financiera.

Ministerio de Educación Nacional. Convenio 024 de 2012.

Edu-Caixa. Jóvenes Emprendedores. Documento recuperado el 12 de junio de 2017. Fundación Bancaria Caixa d'Estalvis i Pensions. Barcelona.

Competencias individuales y colectivas para el desarrollo de la iniciativa. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de

<http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/gestiontecnologica/mod/book/view.php?id=25561&chapterid=3909>

Diferencias entre grupos y equipos. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/CULTURA%20ORGANIZACIONAL.%20SEGUNDO%20MOMENTO/diferencia_entre_grupos_y_equipos.html

Diferencias entre grupos y equipos de trabajo. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de <http://www.aulafacil.com/cursos/l19976/empresa/organizacion/trabajo-en-equipo/diferencias-entre-equipo-de-trabajo-y-grupo-de-trabajo>

Manual de capacidades emprendedoras. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de <http://aula.mass.pe>

Y Usted, ¿Qué tanto sabe de finanzas? Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de <http://www.portafolio.co/mis-finanzas/ahorro/finanzas-51380>

Imágenes tomadas de internet.

ESPACIO PARA EVALUACIÓN

REVISADO	VALORACIÓN
	