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

ÁREA: EMPRENDIMIENTO		
ESTUDIANTE:		
PERIODO: DOS	GRADO: UNDÉCIMO	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		
¿CÓMO PUEDO LOGRAR QUE MIS IDEAS SE TRANSFORMEN EN NEGOCIOS?		
INDICADORES		
ACTITUDINALES SER	CONCEPTUALES SABER	PROCEDIMENTALES HACER
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconoce las fortalezas y debilidades de una empresa o unidad de negocio. ✓ Reconoce las condiciones del contexto para la ejecución de actividades emprendedoras. ✓ Reconoce la importancia de las buenas prácticas financieras en el diseño de un plan de negocios. ✓ Reconoce sus motivaciones personales frente a la creación de empresa o unidad de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica las diferentes fuentes para financiar una empresa o unidad de negocio. ✓ Comprende las necesidades de los otros (personas, grupos, comunidades) para crear una unidad de negocio por cuenta propia. ✓ 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.

RESPETA LA ORTOGRAFÍA Y CUIDA LA REDACCIÓN

UNA VEZ RESUELTO, ENVÍA EL DOCUMENTO AL CORREO ELECTRÓNICO

cienciayconvivencia.sanlorenzo@gmail.com

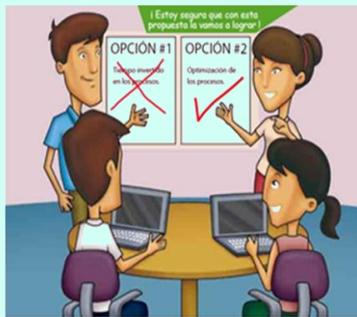
EMPREDIMIENTO: MATRIZ DOFA DE UNA EMPRESA O UNIDAD DE NEGOCIO

Cuando se planifica el futuro ya sea personal o de un proyecto o idea, es útil realizar un análisis tipo **F.O.D.A.** (**Fortalezas- Oportunidades-Debilidades-Amenazas**). El análisis F.O.D.A. es un método o herramienta "estratégica" que ayuda a las personas (o a las organizaciones) a verse o conocerse a sí mismos y a su entorno de una forma suficientemente clara como para poder planificar caminos (estrategias) específicos para poder llegar a donde quieran estar.

Cada viñeta contiene un texto breve que define una situación empresarial. Analízalas y completa la información que se pide.



VIÑETA 1



VIÑETA 2



VIÑETA 3



VIÑETA 4



VIÑETA 5



VIÑETA 6

VIÑETA	ANÁLISIS D.O.F.A	
1	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
2	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
3	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS

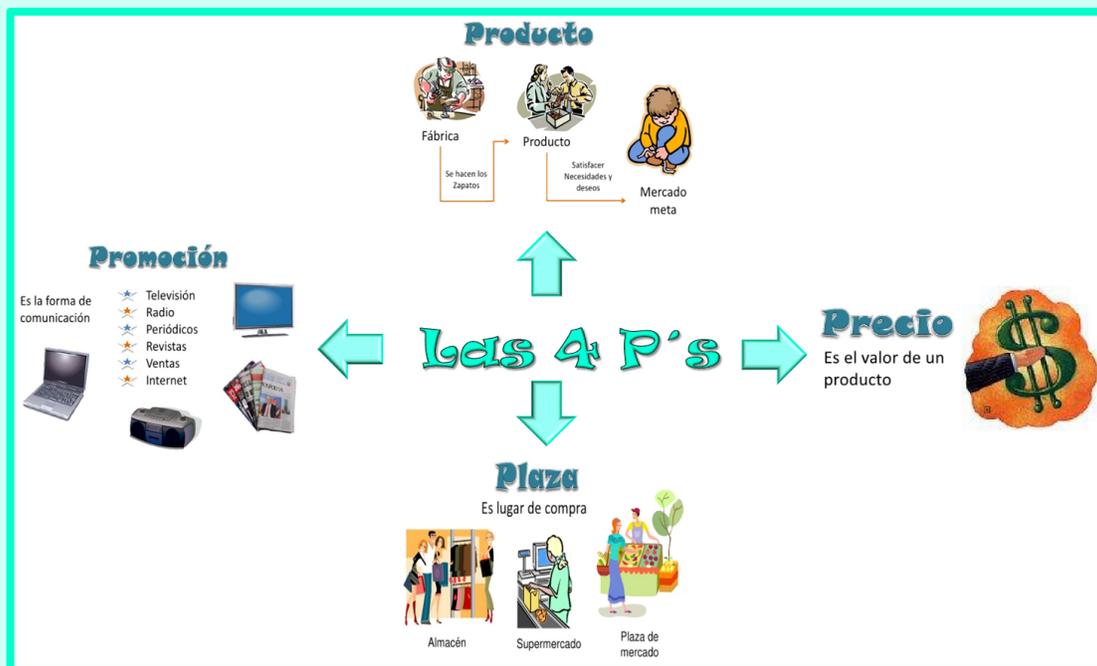
4	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
5	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
6	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	OPORTUNIDADES	AMENAZAS

Para cada viñeta diseña una estrategia competitiva de acuerdo con la actividad económica que se muestra en cada imagen. Ten en cuenta el análisis DOFA que realizaste.

ESTRATEGIA COMPETITIVA VIÑETA 1	ESTRATEGIA COMPETITIVA VIÑETA 2
ESTRATEGIA COMPETITIVA VIÑETA 3	ESTRATEGIA COMPETITIVA VIÑETA 4
ESTRATEGIA COMPETITIVA VIÑETA 5	ESTRATEGIA COMPETITIVA VIÑETA 6

EMPRESARIALIDAD: ANÁLISIS DE MERCADOS

El marketing o mercadeo es el proceso que busca identificar y entender las necesidades, deseos y demandas de los consumidores. Esta información permitirá diseñar productos que otorguen valor y satisfacción a los clientes/usuarios. Incluye actividades comerciales orientadas a planear, fijar el precio, promover y distribuir estos productos que podrán satisfacer las necesidades de un público definido en el mercado. En un análisis de mercado es importante tener en cuenta el concepto de las 4P:



El proceso de mercadeo va ligado a la expectativa de las ventas, para lo cual deben tenerse en cuenta los siguientes aspectos:

- ❖ **Preparación:** Conocer bien el producto/servicio, sus cualidades, sus defectos, su costo, y toda la información necesaria para cerrar la venta.
- ❖ **Atención:** Debemos captar la atención del cliente al iniciar la conversación.
- ❖ **Interés:** En todo momento debemos interesarnos por las necesidades del cliente para poder ofrecerles el producto/servicio adecuado, o de manera adecuada.
- ❖ **Demostración:** Seamos generosos cuando mostramos nuestros productos/servicios para que el cliente pueda conocer qué es lo que está comprando y de qué manera es que el producto podrá satisfacer sus necesidades.
- ❖ **Acción:** No distraerse para poder comprender cuando el cliente está listo para comprar y enseguida cerrar la venta.

La imagen muestra dos situaciones que requieren una estrategia de ventas. Con la información anterior, completa:



IMAGEN 1



IMAGEN 2

IMAGEN 1	IMAGEN 2
PRODUCTO	PRODUCTO
CARACTERÍSTICAS	CARACTERÍSTICAS
PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO	PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO
CANAL DE DISTRIBUCIÓN	CANAL DE DISTRIBUCIÓN
PROMOCIÓN	PROMOCIÓN
ESTRATEGIA DE VENTA (MERCADERO)	ESTRATEGIA DE VENTA (MERCADERO)

Explica cuál de los productos muestra una adecuada estrategia competitiva.



REDIL ESCURROS

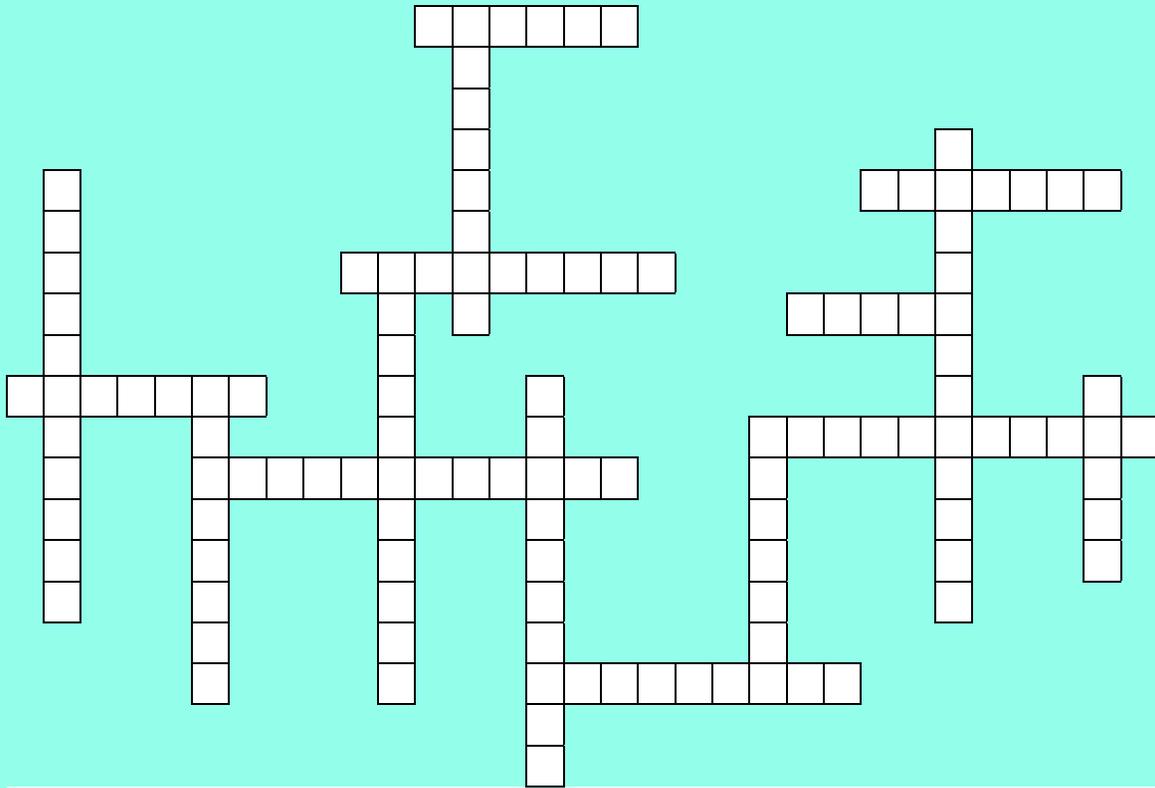
TILCENE DAVIDTEFICE CINAFAZNO
 VOLAR CADEREMO FENICIACIE
 CANDIDESE LOMEDO COMAUNCONOCI
 BITRICUNDIOS GEONICO
 PIDANTUDORO PORYTECO
 TAMPOCENCI

Al tratar de construir un texto para explicar la relación entre la estrategia de mercadeo, la matriz DOFA empresarial y el análisis de mercado para una unidad de negocio, 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
DAVITEFICE		
ESCURROS		
REDIL		
CINAFAZNO		
COMAUNCONOCI		
PORYTECO		
GEONICO		
TILCENE		
CANDIDESE		
CADEREMO		
VOLAR		
LOMEDO		
BITRICUNDIOS		
PIDANTUDORO		
TAMPOCENCI		
FENICIACIE		

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

NOTA: Algunas palabras están invertidas.



EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

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

La señora Rodríguez tiene un préstamo por 8000 zeds¹ con el FirstZed Finance.
La tasa de interés anual en el préstamo es del 15 por ciento.
Los pagos mensuales son de 150 zeds. Después de un año la señora Jones aún debe 7.400 zeds.

Otra compañía financiera llamada Zedbest le dará a la señora Rodríguez un préstamo por 10.000 zeds con una tasa de interés anual del 13 por ciento. Los pagos cada mes serían también de 150 zeds.
Si toma el préstamo con Zedbest, la señora Rodríguez inmediatamente pagará el préstamo existente.



¹ Moneda ficticia

ENTIDAD FINANCIERA	VALOR DEL PRÉSTAMO	INTERÉS MENSUAL (%)	TIEMPO	CUOTA MENSUAL+ INTERÉS	TOTAL A PAGAR

¿Cuáles serían los otros dos beneficios para la señora Jones si toma el préstamo con Zedbest?

En la familia Cortés 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. 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	2.6			
Ahorro	2.2			

La familia Cortés ha decidido invertir lo que ahorran mensualmente en una cuenta bancaria que les genera un interés mensual del 3.5% para pagar la cuota inicial de su casa propia que asciende a \$12.500.000. Con esta información completa la tabla.

AHORRO MENSUAL	INTERÉS	AHORRO EN UN AÑO	CAPITAL AHORRADO	CAPITAL FALTANTE

La meta de la familia Cortés es ahorrar la cuota inicial de su casa nueva en 36 meses. ¿Podrán lograrlo? Justifica tu respuesta con los respectivos cálculos.

Elabora una propuesta para que la familia Cortés pueda aumentar el monto de sus ahorros y conseguir más rápidamente el dinero para el pago de la cuota inicial de su casa.

Realiza el mismo análisis para la familia Muñoz en la que ambos adultos ganan el salario mínimo, sus dos hijos estudian, 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	2.6			
Ahorro	2.2			

La familia Muñoz también ha decidido invertir lo que ahorran mensualmente en una cuenta bancaria que les genera un interés mensual del 3.5% para pagar la cuota inicial de su casa propia que asciende a \$12.500.000. Con esta información completa la tabla.

AHORRO MENSUAL	INTERÉS	AHORRO EN UN AÑO	CAPITAL AHORRADO	CAPITAL FALTANTE

La meta de la familia Muñoz es ahorrar la cuota inicial de su casa nueva en 48 meses. ¿Podrán lograrlo? Justifica tu respuesta con los respectivos cálculos.

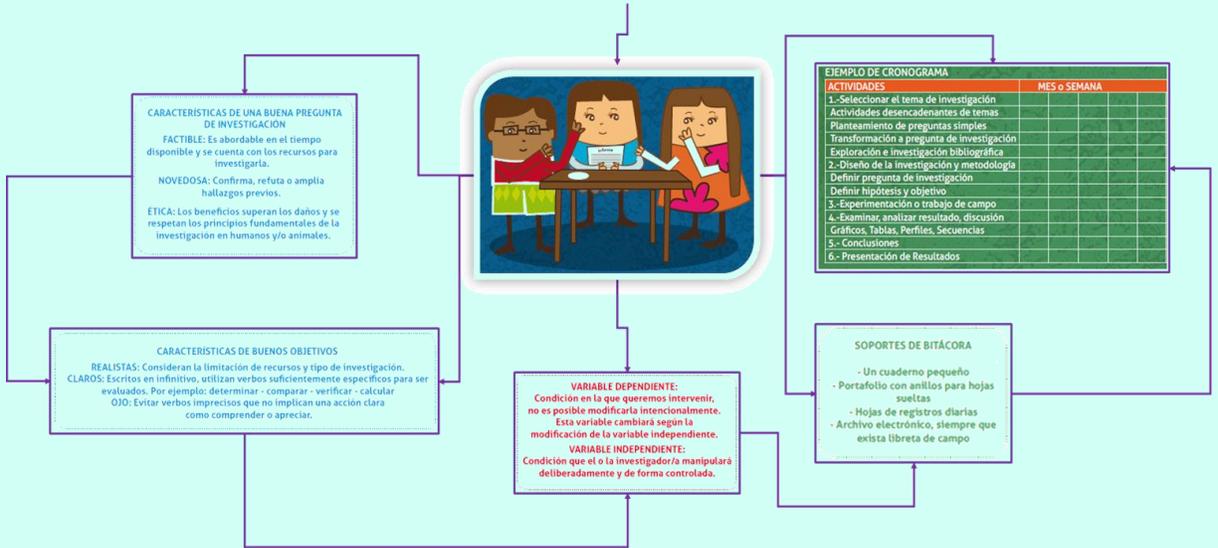
Elabora una propuesta para que la familia Muñoz pueda aumentar el monto de sus ahorros y conseguir más rápidamente el dinero para el pago de la cuota inicial de su casa.

Elabora una gráfica comparativa en Excel para representar el presupuesto de cada familia.

PROYECTOS

La imagen aborda algunos aspectos importantes de un proyecto de investigación que puede convertirse en un proyecto emprendedor. Con la información que se proporciona completa lo que se pide en los casos de estudio.

ALGUNOS ASPECTOS DE UN PROYECTO DE INVESTIGACIÓN



CASO 1:
 Marlene fue a comprar abono para sus plantas. Cuando llegó al supermercado agrícola, encontró diferentes marcas de abono. Entonces, decidió realizar una investigación científica para determinar que abono era más eficaz. Organiza en orden cronológico el procedimiento que debió seguir Marlene para realizar su investigación científica, escribiendo números en los recuadros.

	Anotó las medidas iniciales de las plantas		Marlene número las plantas. No le añadió abono a la maceta # 1, a la maceta #2 le añadió abono marca Z y a la maceta 3, abono marca X		Descubrió que el abono marca X es el más eficaz para el crecimiento de las plantas
	Escogió tres plantas del mismo tamaño.		Marlene pensó: ¿Qué abono será mejor para las plantas?		Marlene comparó las medidas de las plantas y las analizó.

Teniendo en cuenta lo anterior, completa la tabla:

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO(S)
VARIABLE DE INVESTIGACIÓN (JUSTIFICA)	HIPÓTESIS (JUSTIFICA)

CASO 2:
 Un estudiante al caminar por las riberas de un río, observa y descubre que es casi imposible encontrar charcoas² en el agua del río. Al instante él se hace una pregunta ¿qué factores son los que determinan la ausencia de charcoas en el río? Tratando de dar respuesta a su pregunta, el estudiante formula una serie de posibles respuestas como son:

- a. La presencia de charcoas es mínima porque no es época de abundancia.
- b. Los desechos que las fábricas vierten al río son los responsables de la ausencia de charcoas.

Al darse cuenta de que muchas podrían ser las respuestas decide investigar como un científico, llevando a cabo los demás pasos del método científico. Empieza descartando hipótesis. Revisó bibliografías referentes al ciclo biológico de las charcoas y constató que sí era época de abundancia.

Tomó muestras del agua del río. La primera la recogió antes de que el agua del río entrara en contacto con los desagües de la fábrica, la segunda cuando el agua del río había hecho mezcla con los desagües de las industrias. Dichas muestras son vaciadas en acuarios separados que contenían peces y los deja que transcurra un día.

Transcurrido un día observa que los peces que se encontraban en aguas contaminadas por los desagües de las industrias habían muerto. Siguió investigando el por qué habían muerto, entonces se le ocurre llevar la muestra de agua a un laboratorio de análisis de agua. Le entregaron como resultado la presencia de cromo. Recurrió a la bibliografía y encontró que el cromo es un elemento tóxico y pesado que tiende a matar a las bacterias (desintegradores del material orgánico). Si mueren éstas no habrá minerales inorgánicos útiles para el fitoplancton, organismos que fotosintetizan y liberan oxígeno. En consecuencia, los principales productores de oxígeno para los peces no existirían en esas aguas y como consecuencia morirá cualquier forma de vida que requiera oxígeno; las charcoas morirán por asfixia.

² Pez comestible de agua dulce, muy común en el Perú.

Después de descartar una de sus hipótesis, el estudiante llega a lo siguiente: el agua contaminada por los desagües industriales tiene que ver con la ausencia de charcoas. El estudiante decide comunicárselo a sus compañeros y en conjunto deciden publicarlo en una revista científica.

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO(S)
VARIABLE DE INVESTIGACIÓN (JUSTIFICA)	HIPÓTESIS (JUSTIFICA)

TUS FUENTES DE CONSULTA

FUENTES DE CONSULTA
<p>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. Taller 2-1 Método Científico. I.E. Héctor Abad Gómez 2015.</p> <p><u>Colección Caja de Herramientas: La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos.</u> Ministerio de Educación Nacional, 2014.</p> <p><u>Mi plan, mi vida y mi futuro. Orientaciones pedagógicas para la educación económica y financiera.</u> Ministerio de Educación Nacional. Convenio 024 de 2012.</p> <p><u>Manual de capacidades emprendedoras.</u> Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de http://aula.mass.pe</p> <p><u>Creo y dirijo mi propio negocio. Manual del joven empresario.</u> Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de http://aula.mass.pe</p> <p><u>Guía de apoyo a la investigación científica escolar.</u> Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de http://www.exploravalparaiso.ucv.cl</p> <p><u>Y Usted, ¿Qué tanto sabe de finanzas?</u> Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de http://www.portafolio.co/mis-finanzas/ahorro/finanzas-51380</p> <p>Imágenes tomadas de internet.</p>

ESPACIO PARA EVALUACIÓN	
REVISADO	VALORACIÓN 