

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA HECTOR ABAD GOMEZ			
	Proceso: CURRICULAR		Código	
Nombre del Documento: planes de mejoramiento			Versión 01	Página 1 de 1
ASIGNATURA /AREA	EMPRENDIMIENTO	GRADO:	CLEI 4	
PERÍODO	3	AÑO:	2018	
NOMBRE DEL ESTUDIANTE				

LOGROS /COMPETENCIAS:

Aplica conceptos de Emprendimiento en sus actividades personales y escolares.

Relaciona los proyectos con las soluciones que plantea.

ACTIVIDADES PRÁCTICAS A DESARROLLAR

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

1. Escribe cuatro problemas detectados para los cuales esta empresa han realizado un proyecto
Emprendedor
2. Identifica tres oportunidades de negocio de este proyecto emprendedor
3. 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	

4. Lee con atención la historia de la señora Vilma Parra Torres, una ciudadana peruana que pasó de ser vendedora ambulante a empresaria.

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. 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. 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. 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. 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.

- 4.1. 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.

Auto-estima: El amor y valoración por sí mismo

Auto-conocimiento: Concepción y valoración de sí mismo de tus fortalezas y limitaciones

Auto-realización: Desarrollo del potencial que tienes

Auto-eficiencia: La creencia firme de que eres capaz de hacer las cosas que te propones

AUTOESTIMA _____

AUTOCONOCIMIENTO _____

AUTO-REALIZACIÓN _____

AUTOEFICIENCIA _____

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

METODOLOGIA

- Presentar trabajo escrito en hojas blancas tamaño carta.
- Utilice las reglas básicas para presentar un trabajo escrito (NORMAS DE ICONTEC)
- Realizar el trabajo a mano. No se admiten trabajos hechos en computador.
- Recuerde que la actividad de recuperación comprende dos etapas o procesos: Trabajo escrito y sustentación del mismo. Ambos son requisitos para dar por terminada y ganada su recuperación
- La sustentación del trabajo será una evaluación escrita donde usted de cuenta del trabajo realizado

VALORACIÓN

Trabajo escrito 40%
Sustentación 60%

RECURSOS:

Lectura comprensiva
Internet

OBSERVACIONES:

FECHA DE ENTREGA DEL TRABAJO Se informará en la clase	FECHA DE SUSTENTACIÓN Y/O EVALUACIÓN Se informará en la clase
NOMBRE DEL EDUCADOR(A) Lilia Vides	FIRMA DEL EDUCADOR(A) Lilia Vides
FIRMA DEL ESTUDIANTE	FIRMA DEL PADRE DE FAMILIA