

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA HÉCTOR ABAD GÓMEZ		
	Proceso: GESTION CURRICULAR	Código	
Nombre del Documento: PLAN DE MEJORAMIENTO DE EMPRENDIMIENTO GRADO SÉPTIMO (2ºPERIODO)- 2018		Versión 01	Página 1 de 6

ÁREA: EMPRENDIMIENTO

ESTUDIANTES:

PERIODO: DOS

GRADO: SÉPTIMO

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.

PREGUNTA PROBLEMATIZADORA

¿CÓMO INFLUYE MI ENTORNO EN MI PROYECTO DE VIDA?

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

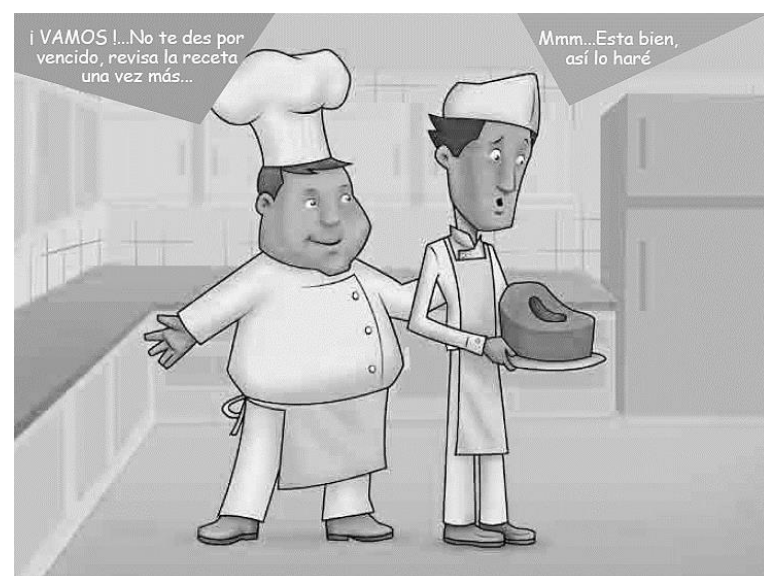
**RESPONDE LAS PREGUNTAS EN LOS RECUADROS EN BLANCO;
RESPECTA LA ORTOGRAFÍA Y LA REDACCIÓN.
SI ES NECESARIO RESPONDE EN HOJAS TAMAÑO CARTA BLANCAS SIN LÍNEA.
UNA VEZ RESUELTO, ORGANÍZALO EN UNA CARPETA PARA SU ENTREGA.**

LA MATRIZ DOFA O FODA

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.

FODA	Factores internos	Factores Externos
Aspectos positivos	Fortalezas	Oportunidades
Aspectos negativos	Debilidades	Amenazas

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



FORTALEZAS.

DEBILIDADES

OPORTUNIDADES

AMENAZAS

Ahora completa la matriz de estrategias para aprovechar todos los elementos identificados en el análisis FODA.

ESTRATEGIAS F-O	ESTRATEGIAS D-O
ESTRATEGIAS F-A	ESTRATEGIAS D-A

PROYECTOS: LAS NECESIDADES SOCIALES

Desde el punto de vista del Emprendimiento, podemos definir una necesidad como el deseo de obtener un bien o un servicio. La satisfacción de necesidades tanto materiales (ej.: comida) como inmateriales (ej.: salud) por parte de la sociedad va a obligar a sus miembros a llevar a cabo determinadas actividades, de tipo productivo (actividades productivas). Haciendo esas actividades obtenemos bienes y servicios.

Analiza el siguiente ejemplo:

Problema: ahorrar energía en casa

Soluciones:

QUÉ: Electrodomésticos de bajo consumo

CÓMO: A la hora de comprar un nuevo electrodoméstico como una nevera, una lavadora o un lavavajillas, es posible escoger entre aquellos aparatos que necesitan mayor cantidad de electricidad para funcionar u otros que pueden hacerlo con menor consumo energético. Los electrodomésticos de bajo consumo son más caros, pero el ahorro en las futuras facturas de la luz lo compensa a la larga. La misma idea puede aplicarse a las bombillas de bajo consumo o LED.



QUÉ: Nuevos hábitos

CÓMO: Es posible conseguir grandes ahorros de electricidad en el hogar simplemente cambiando muchas de las cosas que hacemos por costumbre sin pensarlas demasiado: poner la lavadora o el lavavajillas solo cuando estén llenos, utilizar en estos electrodomésticos los programas que no usan agua muy caliente cuando la vajilla o la ropa no estén demasiado sucias, apagar del todo aparatos como el televisor o el computador cuando no los estemos utilizando, no dejar la luz encendida en las habitaciones en las que no hay nadie, ir algo más abrigados por casa para poder bajar la temperatura de la calefacción, etc.

QUÉ: Hacer nuestra casa más inteligente

CÓMO: La forma en la que se construyen las casas puede marcar la diferencia en el consumo de energía de nuestros hogares. Aunque quizás no podamos hacer nada respecto a cómo se han hecho las paredes de nuestra casa, sí podemos por ejemplo pintarlas de colores claros para aprovechar mejor la luz natural. En este apartado podemos incluir soluciones como detectores de presencia que desactivan la luz de las habitaciones de forma automática cuando no hay nadie en ellas, o contadores de luz de última generación que nos indican lo que gasta cada electrodoméstico día a día e incluso hora a hora.

Ahora completa la información que se requiere en la identificación del siguiente problema:

¿Por qué una persona mayor no puede tener un móvil táctil? Hasta ahora, los dispositivos adaptados se parecían más a una calculadora que a un verdadero teléfono, pero ya existen modelos y aplicaciones para que los adultos mayores se manejen con uno más convencional. Quieren que sus nietos les envíen fotos y hablar por WhatsApp con sus amigos. Hay gente que aún piensa que "el abuelo no se entera de nada", pero puede que solo le falte experiencia en esto de las nuevas tecnologías y le sobre el miedo a meter la pata. Las personas mayores tienen que hacer un esfuerzo aun mayor que el resto de la sociedad para adaptarse y evolucionar al mismo ritmo que la tecnología. Deben formar parte del presente de una manera más activa y visible.

PROBLEMA:

SOLUCIONES: Escribe cinco propuestas para que los adultos mayores puedan acceder y apropiarse del uso de teléfonos móviles.

¿QUÉ?	¿CÓMO?

Plantea el problema de tu proyecto emprendedor y realiza un análisis similar al anterior. Completa el cuadro.

Problema:

Descripción:

Soluciones

¿Qué?	¿Cómo?

Estrategias para lograrlo:

Necesidad detectada:

Diseña un infográfico para tu propuesta teniendo en cuenta los aspectos de punto anterior y anéxalo aparte en una hoja tamaño carta.

BIENES Y SERVICIOS

Completa el texto con las palabras faltantes. Ubícalas en el cruce-palabras y consulta breves definiciones de las mismas. Elimina los signos de interrogación una vez escribas las palabras.

PALABRAS FALTANTES

CONSUMO-VENTAS-SISTEMA-NECESIDADES-BIENES-ECONÓMICO-TANGIBLES-SERVICIOS-UTILIDAD-NEGOCIOS

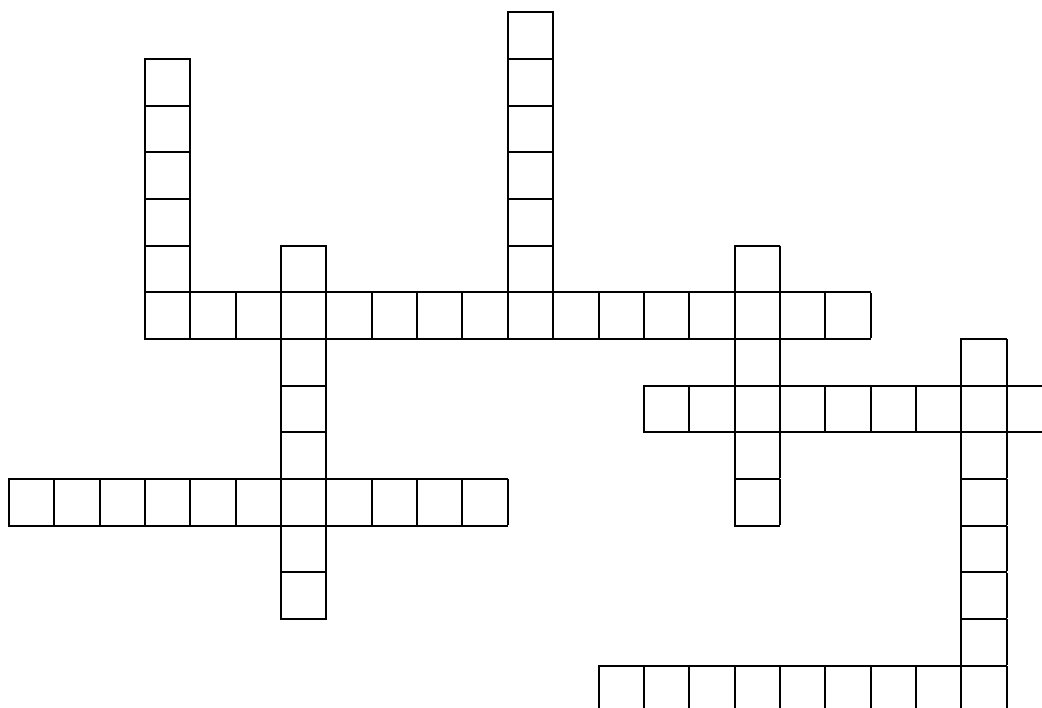
Los bienes y servicios son los productos más básicos de un [] que se componen de elementos consumibles [] (bienes) y tareas que los individuos desempeñan (servicios).

Muchas carteras de [] consisten en una combinación de bienes y servicios que ofrecen a los consumidores potenciales a través de una fuerza de [].

Los bienes y servicios son el resultado de los esfuerzos humanos para satisfacer los deseos y [] de las personas. La producción económica se divide en bienes físicos y servicios intangibles.

Los son objetos que se pueden ver y tocar, como libros, bolígrafos, sal, zapatos, sombreros, y carpetas. Los son proporcionados por otras personas, como médicos, jardineros, dentistas, peluqueros y camareros. El de bienes y servicios se supone para proporcionar (satisfacción) al consumidor.

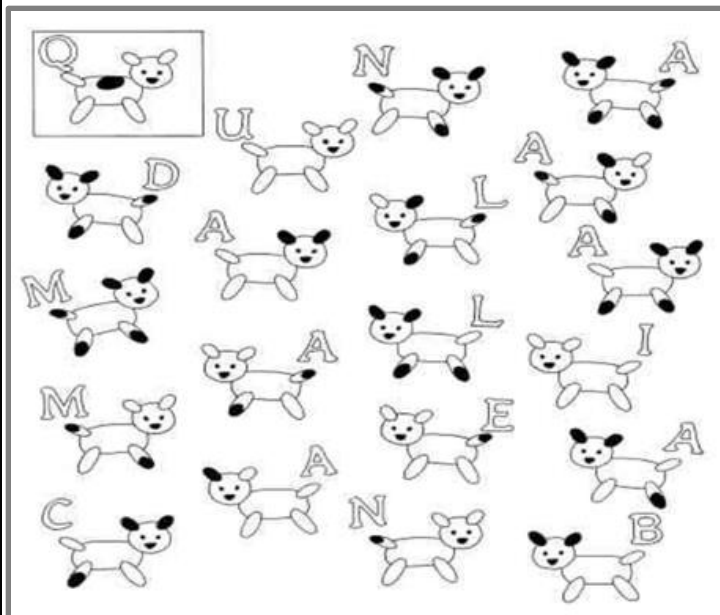
Ubica los términos en el cruza-palabras:



Consulta breves definiciones de los términos.

TÉRMINO	DEFINICIÓN
VENTAS	
CONSUMO	
NEGOCIOS	
SISTEMA ECONÓMICO	
NECESIDADES	
UTILIDAD	
TANGIBLE	
BIENES	
SERVICIOS	

DESARROLLO DE HABILIDADES DE PENSAMIENTO: PERCEPCIÓN Y ATENCIÓN



Partiendo del perrito 1 (en el recuadro), encuentra el que se diferencia de él en un solo detalle (manchas o posición) y ponle el número 2. Luego, busca el que se diferencia de éste en un solo detalle y ponle el número 3, y así sucesivamente. Ya están resueltos los tres primeros. Después, coloca las letras correspondientes a cada número en las casillas de abajo y descubre la frase oculta.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Q	U	I																	

ESPACIO PARA EVALUACIÓN (No escribas aquí)	
REVISADO	VALORACIÓN