



**INSTITUCION EDUCATIVA HORACIO MUÑOZ SUESCUN**  
Resolución de Aprobación 16314 del 27 de noviembre de 2002  
DANE: 105001011606 NIT: 811.019.157-3  
Educamos técnicamente para servir"

## TALLER– EMPRENDIMIENTO 8°

**Grado:** Octavo (8°)

**Área:** Emprendimiento

**Docente:** Daniela Salgado Pérez

### **Propósito del taller:**

Fortalecer los conocimientos fundamentales del área de Emprendimiento desarrollados durante el año escolar, reforzando la comprensión, el análisis, la creatividad y la capacidad investigativa del estudiante.

### **Indicaciones:**

- Desarrolla todas las actividades con letra clara, orden y buena presentación.
- Investiga cuando sea necesario.
- Todas las respuestas deben ser completas y bien argumentadas.
- Puedes usar ejemplos reales.
- Este taller debe entregarse totalmente diligenciado para su valoración.

## **1. EL EMPRENDIMIENTO Y EL EMPRENDEDOR**

### **1.1 Conceptos básicos**

1. Define con tus propias palabras:
  - a. Emprendimiento
  - b. Emprendedor
  - c. Idea de negocio
  - d. Oportunidad de negocio
2. Menciona **5 características de un emprendedor** y explica cómo podrías desarrollar cada una en tu vida escolar.
3. Describe un emprendedor famoso (local o internacional). Explica:
  - ¿Quién es?
  - ¿Cuál fue su idea?
  - ¿Qué obstáculos enfrentó?
  - ¿Qué aprendizajes deja para los jóvenes emprendedores?



INSTITUCION EDUCATIVA HORACIO MUÑOZ SUESCUN  
Resolución de Aprobación 16314 del 27 de noviembre de 2002  
DANE: 105001011606 NIT: 811.019.157-3  
Educamos técnicamente para servir"

## 2. TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

1. Define y da un ejemplo real de cada uno:
  - Emprendimiento social
  - Emprendimiento empresarial
  - Emprendimiento ambiental
  - Emprendimiento cultural
  - Emprendimiento digital
  - Emprendimiento innovador
2. Escoge **uno de los tipos de emprendimiento** y explica por qué es importante en tu comunidad.

## 3. IDENTIFICACIÓN DE PROBLEMAS Y NECESIDADES

1. Explica qué es una **necesidad**, un **problema** y una **solución emprendedora**.
2. Identifica **tres necesidades** de tu colegio, barrio o comunidad.
3. Escribe una posible solución para cada una y describe por qué sería útil.

## 4. DESIGN THINKING – METODOLOGÍA CREATIVA

1. Escribe y explica las 5 etapas del Design Thinking:
  - Empatizar
  - Definir
  - Idear
  - Prototipar
  - Evaluar
2. Elige un problema real de tu entorno y desarrolla las cinco etapas completas aplicadas a tu solución.



INSTITUCION EDUCATIVA HORACIO MUÑOZ SUESCUN  
Resolución de Aprobación 16314 del 27 de noviembre de 2002  
DANE: 105001011606 NIT: 811.019.157-3  
Educamos técnicamente para servir"

## 5. MODELO DE NEGOCIO

### 5.1 Propuesta de valor

1. Explica qué es una **propuesta de valor**.
2. Escribe la propuesta de valor para un producto o servicio que te gustaría crear.

### 5.2 Segmento de clientes

1. Define qué es el **cliente** y qué es el **mercado objetivo**.
2. Describe quiénes serían tus clientes ideales.

### 5.3 Oferta y demanda

1. Define “oferta” y “demanda”.
2. Da dos ejemplos de cada una.

## 6. PLAN DE NEGOCIO (Versión escolar simplificada)

Elabora un miniplan de negocio para una idea propia incluyendo:

1. **Nombre del emprendimiento**
2. **Descripción del producto o servicio**
3. **Necesidad que resuelve**
4. **Público objetivo**
5. **Propuesta de valor**
6. **Ventaja competitiva**
7. **Materiales o recursos necesarios**
8. **Posibles proveedores**
9. **Costos principales**
10. **Precio estimado de venta**
11. **Canales de venta** (redes, colegio, domicilio, etc.)
12. **Publicidad o estrategia de promoción**
13. **Posibles riesgos y soluciones**



INSTITUCION EDUCATIVA HORACIO MUÑOZ SUESCUN  
Resolución de Aprobación 16314 del 27 de noviembre de 2002  
DANE: 105001011606 NIT: 811.019.157-3  
Educamos técnicamente para servir"

## 7. PRESUPUESTO Y COSTOS

1. Explica la diferencia entre:
  - Costos fijos
  - Costos variables
  - Inversión inicial
2. Elabora una tabla con los costos de tu idea de negocio (mínimo 10 ítems).
3. Calcula:
  - a. Total de inversión
  - b. Costo unitario del producto
  - c. Precio sugerido para obtener ganancia

*(Puedes usar una operación sencilla.)*

## 8. HABILIDADES PARA LA VIDA Y LIDERAZGO EMPRENDEDOR

1. Define:
  - Liderazgo
  - Trabajo en equipo
  - Responsabilidad
  - Resiliencia
  - Toma de decisiones
2. Explica por qué estas habilidades son esenciales para un emprendedor.
3. Da un ejemplo personal de una situación donde hayas usado o necesitado una de estas habilidades.

## 9. MARKETING Y PUBLICIDAD

1. Explica qué es el marketing.
2. Menciona y describe los **4 pilares** del marketing (Producto, Precio, Plaza, Promoción).
3. Diseña un **slogan** para tu emprendimiento.



**INSTITUCION EDUCATIVA HORACIO MUÑOZ SUESCUN**  
Resolución de Aprobación 16314 del 27 de noviembre de 2002  
DANE: 105001011606 NIT: 811.019.157-3  
Educamos técnicamente para servir"

4. Diseña un anuncio publicitario (dibujo o descripción detallada).

## **10. RESPONSABILIDAD AMBIENTAL Y EMPRENDIMIENTO VERDE**

1. Define:
  - Sostenibilidad
  - Reciclaje
  - Economía circular
2. Menciona 3 ideas de emprendimiento ecológico que podrían funcionar en tu comunidad.
3. Explica por qué los emprendimientos verdes son importantes para el futuro del planeta.

## **11. LEYES DEL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA**

Investiga y escribe un resumen de al menos **una página** sobre:

1. Ley 1014 de 2006 – “Ley del fomento a la cultura del emprendimiento”  
Incluye:
  - Propósito
  - Qué promueve
  - Qué obliga a las instituciones educativas
  - Importancia para los jóvenes
2. Menciona otra ley o programa nacional de apoyo al emprendimiento (SENA, Fondo Emprender, Jóvenes en Acción, etc.)

## **12. PROYECTO FINAL**

Escribe un documento de **mínimo 40 líneas** donde desarrolles completamente una idea de negocio que te gustaría realizar. Debe incluir:

- Idea
- Problema que resuelve
- Cliente objetivo
- Características del producto



**INSTITUCION EDUCATIVA HORACIO MUÑOZ SUESCUN**  
**Resolución de Aprobación 16314 del 27 de noviembre de 2002**  
**DANE: 105001011606 NIT: 811.019.157-3**  
**Educamos técnicamente para servir"**

- Estrategia de ventas
- Valor agregado
- Costos
- Proyección a futuro
- Impacto social o ambiental