

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA HÉCTOR ABAD GÓMEZ		
	Proceso: GESTION CURRICULAR	Código	
Nombre del Documento: PLAN DE MEJORAMIENTO GRADO DÉCIMO- GRUPOS 01-02		Versión 01	Página 1 de 9

ÁREA: EMPRENDIMIENTO			
ESTUDIANTE:			
PERIODO: TRES	GRADO:	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:		
PROYECTOS EMPRENDEDORES - EMPRESARIALIDAD		
INDICADORES DE DESEMPEÑO		
ACTITUDINALES SER	CONCEPTUALES SABER	PROCEDIMENTALES HACER
Identifica las necesidades y las oportunidades para la puesta en marcha de un proyecto emprendedor.	✓ Reconoce las oportunidades y exigencias que implican crear una unidad de negocio por cuenta propia e identifica los potenciales clientes del producto o servicio. ✓ Elabora un portafolio con el plan de negocios de la empresa, su misión, visión y objetivos, así como las fuentes de financiación, asistencia técnica, análisis de riesgo y factibilidad, de acuerdo con su objeto social.	Utiliza datos e instrumentos para planificar, gestionar y evaluar los procesos y prácticas de proyectos emprendedores.
OBJETIVO		
Promover la superación de los indicadores de desempeño bajo en el área de Emprendimiento en el tercer periodo, identificando las necesidades de grupos poblacionales y reconociendo las oportunidades de solución a través de la gestión de proyectos emprendedores y la propuesta de valor.		
METODOLOGÍA		
Aprendizaje autónomo		

GUÍA DE ACCIÓN

RESPONDE LAS PREGUNTAS EN LOS RECUADROS EN BLANCO RESPECTA LA ORTOGRAFÍA Y CUIDA LA REDACCIÓN

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^{1,2}, que cuenta una experiencia emprendedora. Completa la información que se requiere.

Antes de crear su propia empresa, Antonio Marín, como muchos de sus paisanos en su pueblo natal en 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 su propia empresa 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 ciudad.

La empresa tiene su sede y fábrica en su pueblo natal de poco más de cuarenta mil habitantes. 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 esta empresa exporte sus productos a más de diecisiete países, incluidos mercados tan alejados como Australia. Además, la fuerte apuesta de dicha empresa por la investigación (el 50% del presupuesto de la compañía) hace que parte de los puestos de trabajo creados por la empresa en su pueblo 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.

¹ Adaptado de Edu-Caixa. Jóvenes Emprendedores. Documento digital consultado el 1 de septiembre de 2016.

² Se omite el nombre de la empresa para evitar el plagio al momento de elaborar el plan de mejoramiento.

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	
Analiza el siguiente ejemplo de un proyecto emprendedor ³ en España y responde las preguntas.	
TELE HUERTA S.L. Es una empresa de servicios que tiene como objetivo diseñar y planificar huertos llave en mano tele gestionados, que se comercializan como una actividad de ocio para familias y empresas en la zona de Madrid (España). Nuestros huertos están diseñados llave en mano, planificamos el cultivo, automatizamos trabajos con el fin de disminuir desplazamientos para su cuidado y ofrecemos un servicio de atención al cliente para consultas e incidencias. Contará con una web que fomenta la interacción entre los clientes, con un blog de noticias sobre cultivos, alimentación y tecnología.	
	
¿Qué valor se le entrega al cliente?	
¿Cuáles problemas se están solucionando?	

³ Adaptado de Modelo de Negocio CANVAS. Documento digital. ENTUXÍA. Consultoría de Creación de Empresas. Documento digital consultado el 1 de septiembre de 2016.

¿Qué necesidades están satisfaciendo?
Ahora, responde las mismas preguntas con respecto a tu proyecto emprendedor.
¿Qué valor se le entrega al cliente?
¿Cuáles problemas se están solucionando?
¿Qué necesidades están satisfaciendo?
LA PROPUESTA DE VALOR: MODELO CANVAS
El modelo de negocio del lienzo o canvas es una plantilla de gestión estratégica para el desarrollo de nuevos modelos de negocio o documentar los ya existentes. Es un gráfico visual con elementos que describen propuesta de producto o de valor de la empresa, la infraestructura, los clientes y las finanzas. Ayuda a las empresas a alinear sus actividades mediante la ilustración de posibles compensaciones. (Fuente: Wikipedia).
MODELO CANVAS DE: PARA: FECHA: SOCIOS ¿Qué pueden hacer distintos colaboradores mejor que tú o con un coste menor y por lo tanto enriquecer tu modelo de negocio? ACTIVIDAD Actividades CLAVE necesarias. Por ejemplo producción, distribución, publicidad... RECURSOS Recursos CLAVE que requiere tu modelo de negocio. PROPUESTA DE VALOR Propuesta de valor única para cada segmento: - ¿Qué problema solucionas? - ¿Qué necesidad satisfaces? - ¿Qué beneficios aportas? (Desde el punto de vista del cliente) RELACIÓN ¿Qué tipo de relación esperan tus clientes que mantengas con ellos? CANALES ¿A través de qué medios contactarás y atenderás a tus clientes? CLIENTES ¿Quiénes son? ¿Para quién estás creando valor? - Agruparlos por segmentos. - Establecer prioridades COSTES Define la estructura de costes de tu modelo de negocio. ¿Cómo puedes minimizarlos para construir un modelo de negocio rentable? INGRESOS ¿Cuánto están dispuestos a pagar tus clientes por tu propuesta de valor? ¿Qué formas de facturación consideran? ¿Qué márgenes obtienes? www.reinventatunegocio.com

PRODUCCIÓN DE TEXTOS Y GRÁFICOS				
Diseña un modelo Canvas para tu proyecto emprendedor, guiándote con la infografía anterior. Incluye imágenes (pueden ser tomadas de internet).				
SOCIOS	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN	CLIENTES/USUARIOS
	RECURSOS		CANALES	
COSTOS		INGRESOS		
Una vez elaborado tu modelo, completa la información que se pide para cada categoría.				
Cliente/Usuario				
¿Para quién estás creando valor?				
¿Quiénes son tus clientes/usuarios?				
Relación con el cliente/usuario				
¿Qué tipo de relación quieres establecer con el cliente?				
¿Qué tan costoso es?				
Actividades clave				
¿Qué actividades clave se requieren para poder hacer tu propuesta de valor?				
¿Qué actividades clave requieren tus canales de distribución?				
¿Qué actividades clave requiere las fuentes de ingreso?				

Elabora un diagrama de fases para la implementación de la solución para la situación problema que determinaste, teniendo en cuenta la información de tu modelo de negocio (modelo Canvas).

PENSAMIENTO ALEATORIO Y SISTEMAS DE DATOS

Analizando el mercado con Zanga⁴

Tras encomendar las tareas a su equipo de trabajo, FER se reúne con Doña Perfe para continuar la explicación de las conclusiones alcanzadas en la convención de abejas. Doña Perfe le explica a FER una de las conclusiones más importantes alcanzadas: todas estas colmenas están fuera de mercado.

- Abuela, cuando me comentas que estamos fuera de mercado. ¿A qué te refieres? – Preguntó FER a Doña Perfe.
- Querida FER. Las abejas sociales melíferas producimos bienes y servicios que después los clientes compran. Si no producimos bienes y servicios que los clientes deseen, el trabajo de apicultoras como Doña Api no tendrá sentido y cajas de madera como las que nos alberga tampoco.
- Pero siempre se dijo que nuestra miel es extraordinaria; y qué decir de la miel de azahar –indicó FER apoyada sobre un enorme cilindro lleno de miel con una etiqueta manuscrita–.
- Sí, es cierto lo que dices- asintió Doña Perfe-. Pero Doña Api y el resto de apicultores fallan en algo.
- ¡Abuela ayúdame! ¡No puedo despregar! FER se había quedado pegada a la mugrienta y pringosa etiqueta del cilindro que le servía de apoyo. Su abuela no paraba de reír mientras despegabla de aquel papel las alas de FER.

– ¿Qué es esto? – preguntó FER una vez despegada-. –Un ejemplo de lo que te indicaba en relación a no atender los deseos de los consumidores. ¡Mira la etiqueta del envase con el que comercializa Doña Api nuestra miel!



En la etiqueta, con mala caligrafía y de forma manuscrita, aparecía el siguiente texto: " Miel de avejas der Pireneo a granel 2 quilos más o menos"

– ¡Vaya!, esto lo habrá escrito el Premio Nobel de Literatura- indicó de forma irónica FER-

– Además, observa que un envase de 2 kilogramos de miel no es el más adecuado para los tiempos actuales. Las familias ya no son tan numerosas y se requieren envases pequeños...

Un cruce de antenas televisivo-gastronómico había interrumpido la didáctica conversación entre Doña Perfe y FER. Mientras esperaba que se desliaran las

antenas de su abuela, FER llamó a Zanga para darle instrucciones. Zanga con su estilo inconfundible llegó zumbando...y cantando. –

– ¿Has conseguido información acerca de nuestros clientes? – Preguntó FER en relación a las tareas encomendadas en la reunión de coordinación-

– ¿Estadísticas, gráficos, porcentajes, cifras,...? Elige el formato, te doy la información. Soy tu analista de mercado.

– ¡Por favor Zanga... pareces un charlatán! –Sus deseos son órdenes, jefe. ¡Miel de romero, miel de azahar, caramelitos de miel para el niño y para la niñaaaaaaaaaaaaaa....!

– ¡De acuerdo! –Zanga con gesto solemne se dirigió a FER-. Como responsable de análisis de mercados y marketing expongo los resultados de mi trabajo. –En primer lugar, he observado que los hogares han cambiado bastante, revoloteando cien hogares he observado que sólo 10 contaban con más de tres miembros, 50 contaban con tres miembros, 25 contaban con dos miembros y los restantes eran solteros o solteras. He olvidado en mi celda el gráfico, pero en él se observa fácilmente la importancia de cada tipo de familia.

Estructuras Familiares	
Tipos de familias	Nº de familias
>3 miembros	10
3 miembros	50
2 miembros	25
Soltero/a	15

⁴ Adaptado de LA AVENTURA DE FER. Documento digital consultado el 30 de agosto de 2016.

– ¡Buen trabajo Zanga! –Eso no es todo FER –contestó de inmediato Zanga-. He observado que los cilindros en los que Doña Api vende su miel no son los adecuados. Además la miel y sus derivados se utilizan con distintos envases y con distintos usos – ¿Podrías informarme al respecto? – se interesó FER-. –Este informe también está en mi celda...Disculpa por mi despiste. –Espero los informes que olvidaste en tu celda. Infórmame de cualquier novedad –concluyó FER-.



–Espera FER, no te vayas aún, tengo una propuesta para mejorar la comercialización de nuestra miel, he traído el boceto de la etiqueta de nuestros productos:

–La marca sería la siguiente: Miel Luna. El eslogan que acompaña a la marca será el siguiente: “Una miel de altura”.

–El logotipo propuesto será un círculo que contiene una media luna naranja panal y el resto del círculo serán celdas.

–Gracias Zanga –FER se mostraba asombrado-. Has cumplido con creces con las tareas encomendadas. Comunicaremos a Labora y Work tu propuesta, también contaremos

con la opinión de mi abuela.

FER ejercía por primera vez de gerente, tratando la información de cada miembro de su equipo, motivándoles en su trabajo, tomando decisiones, coordinando las tareas.

Elabora en Excel el gráfico que más se relacione con la información recolectada en la imagen “estructura de familias” y pégala en el espacio en blanco. Consulta con tus profesores de Matemáticas y/o Informática cómo hacerlo y no olvides incluirlos en tus fuentes.

DESARROLLO DE HABILIDADES DE PENSAMIENTO: RAZONAMIENTO VERBAL

Encuentra en el siguiente cuadro una frase escondida. Para descubrirla, empieza por la primera letra y luego salta siempre una hasta llegar al final de la columna. Desde ese punto, vuelve a ascender por la misma columna y después salta a la siguiente fila, y así hasta el final. Después escribe el mensaje oculto.

E	A	C	S	O	D	L	N	N	U	A	M
T	I	M	D	A	E	E	U	O	P	U	
L	N	A	T	P	I	E	O	H	N	R	A
U	R	R	N	N	U	U	A	R	O	H	
A	O	N	R	I	J	R	P	O	G	A	N
A	E	A	A	U	Q	Q	R	E	S	A	
S	R	O	O	S	O	A	A	M	R	T	I
N	M	L	U	L	A	E	A	P	A	L	
T	T	N	N	O	Q	U	S	B	A	O	D
O	A	I	C	A	E	P	P	E	P	A	D
R	E	E	G	L	U	N	O	R	N	D	A

El astronauta...

TUS FUENTES DE CONSULTA

FUENTES DE CONSULTA

Zapata Avendaño, María Eugenia. Plan de área de Emprendimiento. I.E. Héctor Abad Gómez, 2013.

Zapata Avendaño, María Eugenia. Planeación 3º periodo. I.E. Héctor Abad Gómez, 2016.

Edu-Caixa. Jóvenes Emprendedores. Documento digital. Fundación Bancaria Caixa d'Estalvis i Pensions. Barcelona.

La cultura del emprendimiento en los establecimientos educativos. Colección Caja de Herramientas. Ministerio de Educación Nacional, Marzo 2014.

Modelo de Negocio CANVAS. Documento digital. ENTUXÍA. Consultoría de Creación de Empresas.

Serie Guías 21. Articulación de la Educación con el Mundo Productivo: Competencias Laborales Generales. Ministerio de Educación Nacional. ISBN 958-691-262-0.

<https://reinventatunegocio.com/2014/11/15/disenando-tu-plan-de-negocio-el-modelo-canvas-te-resultara-util-9-pasos-que-te-acercan-al-exito/>

http://www.futurosemprendedores.org/sites/default/files/bloque3_unidad3.pdf

<http://cienciayconvivenciahag.weebly.com/emprendedores-9ordm.html>

Imágenes de internet.

REVISADO:

VALORACIÓN:

