

|                                                                                   |                                             |                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------|
|  | INSTITUCIÓN EDUCATIVA JUAN DE DIOS CARVAJAL | Código<br>FP 67 |
|                                                                                   | FORMATO PARA ELABORACIÓN DE MÓDULOS         | 01-07-2020      |

| MÓDULO No 2<br>FECHA: DEL 15 DE MARZO AL 30 DE ABRIL                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                  |                       |            |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------|------------|
| Asignatura:<br>Emprendimiento                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Grados: 7°1 – 7°2 – 7°3 –<br>7°4 | Intensidad Semanal: 1 | Periodo: 1 |
| Docente(s): Oscar Fernando Acosta – Zoraida Usuga – Lina Ledesma                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                  |                       |            |
| Fecha de entrega: <b>26 DE ABRIL</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                  |                       |            |
| Contacto del/los docentes(s): <b>OSCAR ACOSTA</b> ( <a href="mailto:oscaracosta@iejuandedioscarvajal.edu.co">oscaracosta@iejuandedioscarvajal.edu.co</a> )<br><b>ZORAIDA USUGA</b> ( <a href="mailto:emprendimientoseptimo@gmail.com">emprendimientoseptimo@gmail.com</a> )<br><b>LINA LEDESMA</b> ( <a href="mailto:tecnocarvajal@gmail.com">tecnocarvajal@gmail.com</a> )                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                  |                       |            |
| Horarios y forma de atención del/los docentes(s): Oscar Acosta: <b>Whatsapp SOLO EN JORNADA ESCOLAR, NO SE ATIENDEN DUDAS LOS FINES DE SEMANA.</b><br>Lina Ledesma: 3154932282 <b>Whatsapp SOLO EN JORNADA ESCOLAR, NO SE ATIENDEN DUDAS LOS FINES DE SEMANA.</b><br>Zoraida Usuga: 3012119416 <b>Whatsapp SOLO EN JORNADA ESCOLAR, NO SE ATIENDEN DUDAS LOS FINES DE SEMANA.</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                  |                       |            |
| Competencias a trabajar en este modulo<br>Identifica los conceptos de emprendimiento y empresa con los beneficios que estos generan a nivel personal y social.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                  |                       |            |
| Introducción:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                  |                       |            |
| <p><b>¡Hola Queridos Estudiantes!</b></p> <p>Continuamos en este confinamiento para salvar nuestras vidas y la de nuestros seres queridos, hoy llegamos a ustedes a través de este nuevo módulo de trabajo, el cuarto y esperamos que sea de los últimos, deseamos verte pronto, verte sano y verte feliz. Aquí estamos para ayudarte y acompañarte, recuerda que cuentas con nuestro apoyo. Cuídate, no salgas de tu casa, ayuda con los quehaceres del hogar y sé tolerante para que la convivencia sea más fácil en esta larga cuarentena, cuida también de tu salud física y mental.</p> <p>Este módulo funciona igual a los anteriores, debes leer muy bien la teoría y luego contestar las preguntas del taller, ten en cuenta que todo lo que necesitas para solucionar el taller está en este mismo documento. Si tu conexión a internet es buena puedes hacer las actividades de profundización, no son obligatorias. No olvides seguir las recomendaciones para tomar fotos si lo vas a hacer con tu celular o utiliza Word o cualquier otra herramienta tecnológica si tienes la facilidad y quieres hacerlo.</p> |                                  |                       |            |



Teoría:

Modulo

2

Mi idea de negocio



**GLOSARIO DE EMPRESA**

## **Análisis DAFO:**

Se trata de un método para evaluar las posibilidades de la empresa o de un proyecto en concreto en el mercado. Se basa en el análisis de las Fortalezas y Debilidades de la compañía (factores internos) y de sus Amenazas y Oportunidades (factores externos). El análisis busca reforzar las Fortalezas y aprovechar las Oportunidades, a la vez que combatir las Amenazas y eliminar las Debilidades.

## **Angel Investment:**

Es un modelo de negocio en el que un inversor ejerce de “padrino” de una start-up, proporcionándole el respaldo económico necesario, pero también aportando sus conocimientos o experiencia. A cambio, este “inversor ángel” obtiene participación accionarial en la empresa.

## **Big Data:**

Se denomina Big Data a la acumulación y gestión de grandes cantidades de datos e información. Las tecnologías Big Data no solo se encargan del almacenamiento de los datos, sino también de su búsqueda, organización, visualización y análisis, por lo que son básicas para las compañías en la actual sociedad de la información.

## **Branding:**

Se denomina branding a todo proceso encaminado a reforzar la imagen de marca y la identidad corporativa de una empresa. En un principio solo se consideraba como branding la fase de elección del nombre y el diseño del logotipo, pero en la actualidad el branding abarca cualquier ámbito de la empresa y es básico para la identificación del individuo con la marca.

## **CEO:**

Es un acrónimo de origen inglés que significa “Chief Executive Officer” y que comenzó a usarse en los países anglosajones para designar a la persona de mayor responsabilidad dentro de una empresa.

## **Coaching:**

Es un término que designa a aquellas actividades encaminadas a motivar, educar, formar e instruir a una persona o un grupo de personas con el objetivo de alcanzar unas metas determinadas. En el ámbito empresarial, sería motivar, educar, formar e instruir a un trabajador o grupo de trabajadores con el objetivo de alcanzar las metas que marca la compañía.

## **Core Business:**

En empresas que hayan diversificado su actividad hacia diferentes áreas, el core business hace referencia al núcleo básico de su actividad, es decir, a su principal sector de negocio.

## **Coworking:**

Se trata de una modalidad de organización empresarial en la que varias compañías, generalmente Pymes o Start-ups, comparten el mismo espacio laboral e incluso las mismas herramientas y equipos, realizando cada uno sus actividades de forma independiente, pero también fomentando la colaboración entre las distintas empresas y profesionales que comparten dicho lugar de trabajo.

## **Crowdfunding:**

Es una forma de financiación que se basa en las aportaciones colectivas de personas interesadas en que determinado proyecto salga adelante. Cada persona interesada debe aportar un mínimo de dinero para financiar el proyecto y, a cambio, obtendrá ciertas recompensas (accesos privilegiados, ediciones especiales, descuentos en el precio, regalos, etc).

## **Customer Relationship Manager (CRM):**

Se pueden distinguir dos acepciones. Por un lado, se define así a la orientación del negocio en base a la satisfacción de los clientes (en este caso hablaríamos de Customer Relationship Management). Por otro, hace referencia a las herramientas de software encargadas de la gestión de los clientes de una empresa.

## **Eficiencia:**

Se denomina así a la capacidad de una empresa para mejorar sus resultados (ingresos, beneficios, maximizar su rendimiento) minimizando la inversión (dinero invertido, capital humano, recursos utilizados).

## **Empresa:**

Persona jurídica con sede y domicilio social, con ánimo de lucro, que ofrece productos y servicios a cambio de una contraprestación económica. Una empresa puede estar organizada de diferentes maneras (individuales, sociedades, cooperativas), tener distintos tamaños (desde pequeñas empresas familiares hasta grandes corporaciones) y diferentes objetivos, misiones y valores.

## **Gestión estratégica:**

Se define así a todos los procesos orientados a la planificación, desarrollo y supervisión de tácticas destinadas a garantizar el rendimiento y supervivencia de la empresa a largo plazo.



## **Headhunter:**

Es un profesional que se dedica a la búsqueda de nuevos talentos o de personal cualificado específico para un área determinada. Tras realizar un estudio exhaustivo, es el headhunter quien se dirige a los candidatos que previamente ha seleccionado, sin necesidad de que éstos se encuentren en proceso de búsqueda de empleo.

## **Lead:**

En marketing, un lead equivale a un “contacto”. De forma más precisa, designa a todos aquellos usuarios que han dejado su nombre y correo electrónico en una landing page y que, por tanto, se encuentran ahora en la base de datos de la empresa. El objetivo de toda empresa es conseguir que un lead avance a través del embudo de compra, es decir, que no se quede en contacto y se convierta en cliente.

## **Liderazgo Transformacional:**

Es un tipo de liderazgo empresarial proactivo, que busca una transformación en la empresa a través de las nuevas ideas y de establecer métodos novedosos, que se basan en la importancia del trabajador como persona y el fomento de las relaciones entre los miembros de la empresa.

## **Marketing:**

Se denomina así a todas las estrategias, tácticas y actividades encaminadas a promocionar y mejorar los resultados comerciales de determinada marca, producto o servicio.

## **Mercado:**

Es el marco social, político y, sobre todo, económico, en el que una empresa desarrolla sus actividades. El mercado está sujeto constantemente a las fluctuaciones de las variables macroeconómicas, pero también a las decisiones que toman los consumidores y la competencia.

## **Presupuesto:**

Es la organización de los recursos económicos de una empresa y su asignación a las diferentes partidas en pos de cumplir los objetivos previstos en un plazo determinado de tiempo. La elaboración del presupuesto es básica para la planificación a corto y largo plazo.

## **Productividad:**

No confundir con el término eficiencia. La productividad es la relación directa existente entre el volumen de producción de la empresa y los recursos invertidos.

## **Público objetivo:**

El público objetivo o target objetivo se refiere al segmento de mercado al cual está dirigido determinada estrategia o campaña de marketing. Identificar correctamente el público objetivo e impactarle con mensajes eficaces y adecuados es clave para crear en los clientes potenciales los anhelos y necesidades que les muevan a la compra del producto.

## **Responsabilidad social corporativa:**

Es un término que alude a la ética empresarial y que hace referencia a la obligación de las empresas de contribuir al desarrollo social, cultural, económico y promover el respeto al medio ambiente en las zonas donde ejercen su actividad.

## **Stakeholders:**

También denominados “grupos de interés”, son todos aquellos individuos o grupos susceptibles de ser afectados en cualquier manera por las actividades de una empresa. Así, los stakeholders de una empresa podrían ser los clientes, los acreedores, los empleados, los directivos o una determinada comunidad o sector social.

## **Start-Up:**

Es una empresa de reciente creación que busca la implantación de una idea novedosa o un nuevo modelo de negocio rentable. La start-up tiene una vida limitada, pero altas posibilidades de desarrollo. Es un término que se emplea sobre todo para designar a nuevas compañías del ámbito de las tecnologías de la información.

## **Mi idea de negocio**

Un negocio consiste en ofrecer un producto por el que un número suficiente de clientes esté dispuesto a pagar. Así que la primera pregunta que tienen que hacerse es:

- 1. ¿Vamos a vender limonada recién exprimida o vamos a vender limonada embotellada?**
- 2. ¿Si es embotellada: la fabricamos o distribuimos?**
- 3. ¿Vamos a vender distintos tipos de limonada? ¿Sin azúcar, por ejemplo?**
- 4. ¿Vamos a vender otros productos en el puesto?**
- 5. ¿Va a funcionar el negocio todo el año o sólo en fiestas escolares?**

### **¿Cómo deben abordar el negocio?**

Emprender tiene que ver con hacerse preguntas. Se pueden resumir en trece preguntas:

- 1. ¿Qué vas a vender?**
- 2. ¿Quién lo va a comprar?**
- 3. ¿Cómo va a ayudar a tu cliente ese producto que le vendes?**
- 4. ¿Dónde lo vas a vender?**
- 5. ¿Cómo lo vas a fabricar?**
- 6. ¿Cómo se enterarán los clientes que te interesan de que tú estás vendiendo tu producto?**



7. ¿Cómo vas a conseguir que los clientes te recomienden?

8. ¿Cuáles son los principales obstáculos con los que te vas a encontrar para vender tu producto?

Taller:

Desarrollar las actividades propuestas dentro de la teoría del módulo.

### Actividad # 1

Lee y resuelve la siguiente sopa de letras, de ella, elige 5 términos para realizar una presentación y explicar cada uno de ellos con ejemplo.

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A | I | A | J | P | E | D | P | W | L | W | T | B | R | O | R | E | N | I | D | Q | M | M | K | Y |
| O | W | G | O | I | O | A | S | I | S | A | E | Ñ | W | F | O | K | M | F | U | X | O | A | Ñ | T |
| X | P | M | Q | M | D | Q | A | D | N | A | M | E | D | H | Z | F | E | F | P | U | R | Y | Y | Ñ |
| F | S | A | A | B | E | N | I | H | E | I | K | R | E | U | A | B | G | D | L | E | J | O | S | O |
| R | C | M | I | C | A | R | J | B | Q | O | Y | B | F | U | T | L | N | A | T | B | M | R | U | A |
| C | Q | O | X | C | M | M | C | G | A | U | I | N | E | M | O | S | D | N | N | A | U | I | P | K |
| A | J | H | D | O | N | O | X | A | U | G | R | L | E | B | A | S | A | N | A | D | K | S | N | A |
| C | S | S | A | A | U | E | D | N | N | U | S | B | A | Y | R | I | T | C | L | M | G | T | P | E |
| M | P | I | E | E | C | B | T | V | M | T | L | L | Ñ | Ñ | C | E | N | A | C | Y | U | A | I | S |
| T | R | Q | V | R | G | R | I | E | Ñ | O | I | I | L | R | K | A | D | A | A | A | F | P | L | D |
| P | H | K | G | I | V | Q | E | Y | P | Z | I | L | E | Ñ | B | C | P | A | U | O | U | G | X | S |
| R | V | L | Y | H | D | I | G | M | A | M | G | M | I | N | Ñ | I | L | G | C | A | W | X | M | L |
| E | U | L | O | R | U | S | C | C | A | M | O | U | Q | S | T | T | G | A | F | R | O | D | I | H |
| C | G | Q | H | F | D | I | I | I | V | C | I | C | K | A | M | U | Q | D | N | A | E | E | N | H |
| I | E | L | A | G | E | O | H | E | O | I | A | I | L | C | V | O | G | E | O | Q | N | M | O | U |
| O | H | K | E | J | N | R | J | A | O | S | M | I | O | E | Y | M | W | N | U | X | Q | L | R | U |
| O | X | E | L | J | F | U | T | G | K | U | S | M | N | S | L | U | L | O | I | Ñ | E | A | I | T |
| Z | S | O | Q | Q | X | F | I | A | D | M | P | T | C | N | V | Z | L | M | E | U | X | E | S | O |
| A | E | Y | Ñ | J | B | Z | N | E | O | R | A | M | B | Y | U | L | E | T | N | C | K | G | T | U |
| A | U | Y | Ñ | R | A | I | M | H | A | E | X | R | P | I | P | S | E | N | E | I | B | R | A | R |

### COMERCIO

Banca  
Bienes  
Capitalismo  
Comerciante  
Competencia  
Compra  
Demanda  
Dinero  
Divisa  
Globalización  
Mayorista  
Mercader  
Mercado  
Mercantilismo  
Minorista  
Moneda  
Oferta  
Precio  
Servicios  
Venta

© 2012 - 2021 epasatiempos.es

### Actividad # 2

### Crea y aprende

Vamos a realizar un video que explique tu idea de negocio y responda a cada una de las preguntas planteadas en la teoría del módulo. Debes ser creativo a la hora de presentar tu video, evita que este sea solo hablando frente a la cámara ¡pon a volar tu

**creatividad! Quienes tengan el producto listo, pueden mostrarlo.**

### Actividad # 3

**Debes idear la publicidad para tu producto y mostrarla como trabajo en tu video**

**Tendremos encuentros sincrónicos por la plataforma Google Meets,** donde en ese espacio les explicare los pormenores de la actividad y resolveré las dudas que tengan al respecto y así facilitar el trabajo que tienen.

#### Evaluación:

**Se tendrán encuentros sincrónicos por las plataformas virtuales,** donde se explicaran los pormenores de las actividades y resolveremos las dudas que tengan al respecto y así facilitar el trabajo que tienen.

Las actividades se deben realizar acorde a las posibilidades del estudiante, de forma manual o usando herramientas tecnológicas, ambas deben verse de forma ordenada y clara, acorde a las especificaciones dadas por el docente.

Los medios para enviar las actividades se acuerdan con cada docente así:

**tener en cuenta en el Asunto**

**Poner nombre completo, Grado al que pertenece**

Si no puede por esos medios, comuníquemelo y busquemos la solución.

**Tener en cuenta:**



**Descargar al celular apps gratuitas para edición de textos**

- Tomar una fotografía clara, legible.
- organizar la orientación de la fotografía al igual que la secuencia.
- Marcar correctamente todas las actividades resueltas.

**Las actividades se pueden enviar en formato PDF preferiblemente**

| PROCESO DE AUTOEVALUACIÓN DE TRABAJO CON MÓDULOS |                                                              |          |      |        |      |
|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|----------|------|--------|------|
| EJE A EVALUAR                                    | CRITERIO DE EVALUACIÓN                                       | SUPERIOR | ALTO | BÁSICO | BAJO |
| Responsabilidad e Interés                        | Leí toda la información del módulo.                          |          |      |        |      |
|                                                  | Realicé las actividades teniendo en cuenta un horario        |          |      |        |      |
|                                                  | Realicé las actividades completas y en el tiempo establecido |          |      |        |      |
|                                                  | Seguí atentamente las instrucciones de cada actividad        |          |      |        |      |
|                                                  | Hice preguntas a un adulto cuando no comprendí algo          |          |      |        |      |
| Académico                                        | Estudie todos los temas propuestos                           |          |      |        |      |
|                                                  | Desarrolle cada una de las actividades                       |          |      |        |      |

|                                                      |                                                         |  |  |  |  |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--|--|--|--|
| Sobre el módulo                                      | propuestas                                              |  |  |  |  |
|                                                      | Hice uso de la estética para la realización de trabajos |  |  |  |  |
|                                                      | El contenido fue interesante y entretenido              |  |  |  |  |
|                                                      | Los temas incluidos me aportaron como persona           |  |  |  |  |
|                                                      | El contenido fue de fácil comprensión                   |  |  |  |  |
| Mi opinión sobre el trabajo realizado y sugerencias: |                                                         |  |  |  |  |
|                                                      |                                                         |  |  |  |  |
|                                                      |                                                         |  |  |  |  |
|                                                      |                                                         |  |  |  |  |

#### Bibliografía:

Tomado de: Cartilla norma “Educación para el emprendimiento”

Tomado de la página: <https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/modelo-creacion-empresas-alumnos-primaria-puesto-limonada/>