



INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN FRANCISCO DE ASÍS

Aprobado por resolución número 16263 del 27 de noviembre de 2002 para los niveles de preescolar, básica primaria, básica secundaria de educación formal. Aprobado por resolución 0716 del 22 de noviembre de 2004 para el nivel de media académica. Aprobado por resolución 201850055483 del 8 de agosto de 2018 y modificado por la resolución 202350058972 del 28 de julio de 2023 nivel media técnica

Secretaría de Educación Medellín

DANE: 105001002780 NÚCLEO: 924 NIT: 811034828-1

PLAN DE APOYO Y/O MEJORAMIENTO

FECHA: 30/Julio/2025	DOCENTE: Camilo Andrés Díaz Pulido
ÁREA/ ASIGNATURA: Emprendimiento	ESTUDIANTE:
GRADO: Octavo tres	PERIODO: 2

INDICADORES DE DESEMPEÑO:

- Identificación de los conceptos básicos de las sociedades comerciales, diferenciando sus características, dándole la importancia que tiene dentro de la sociedad.
- Identificación de los conceptos de las sociedades comerciales, para aplicarla en una idea de negocio. dándole la importancia que tiene dentro de la sociedad.
- Reconocimiento del concepto de sociedades, identificando que tipo de sociedad es más recomendable para su idea de negocio. dándole la importancia que tiene dentro de la sociedad.
- Reforzar el dominio de los temas vistos en el primer y segundo periodo académico, con el fin de fortalecer las habilidades de emprendimiento.

Fases del proceso

1. Conceptualización

- Lee y repasa los temas vistos en clase.
- Toma apuntes claros en tu cuaderno sobre los conceptos principales.

2. Adaptación

- Realiza ejercicios prácticos aplicando los conceptos aprendidos.
- Verifica que tus actividades estén completas y organizadas.

3. Implementación

- Desarrolla actividades finales que demuestren tu comprensión del tema.
- Prepara una explicación clara para sustentar tu trabajo.

Indicaciones Generales

- Todas las actividades deben hacerse en el **cuaderno**.
- Debes **sustentar oralmente** tus actividades de manera:
 - **Virtual:** enviando la sustentación por **correo electrónico**.
 - **Presencial:** explicando tu trabajo en el aula.

Recomendación: Avanza en cada fase de manera ordenada. Completar y sustentar cada actividad garantizará tu refuerzo académico

1. Fase 1 – Conceptualización: Actividad: "Aprendiendo de los Éxitos Ajenos"

Calle 56 No. 16 - 18, Barrio Villatina, Medellín, Antioquia, Colombia

Teléfonos: 604 269 05 20

Email: secretaria@iesanfranciscodeasis.edu.co



INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN FRANCISCO DE ASÍS

Aprobado por resolución número 16263 del 27 de noviembre de 2002 para los niveles de preescolar, básica primaria, básica secundaria de educación formal. Aprobado por resolución 0716 del 22 de noviembre de 2004 para el nivel de media académica. Aprobado por resolución 201850055483 del 8 de agosto de 2018 y modificado por la resolución 202350058972 del 28 de julio de 2023 nivel media técnica

Secretaría de Educación Medellín

DANE: 105001002780 NÚCLEO: 924 NIT: 811034828-1

Objetivo: Analizar el caso de éxito de un emprendedor famoso para identificar claves como perseverancia, innovación, manejo de fracasos y estrategias de crecimiento.

Material:

Video seleccionado: Elon Musk (Tesla/SpaceX).

Enlace: <https://www.youtube.com/watch?v=GVucDuNYViU> (ejemplo; puedes elegir otro).

Alternativas sugeridas (si prefieres otro perfil):

Steve Jobs (Apple).

Oprah Winfrey (Media Empire).

Jeff Bezos (Amazon).

Preguntas para análisis:

1. Contexto inicial: ¿Cuáles eran las circunstancias de vida del emprendedor antes de lograr el éxito? (Ej: recursos, educación, obstáculos).
2. Idea clave: ¿Qué problema o necesidad identificó el emprendedor para crear su negocio?
3. Innovación: ¿Qué hizo diferente su proyecto frente a lo que ya existía en el mercado?
4. Fracasos: ¿Qué errores o dificultades enfrentó en el camino? ¿Cómo los superó?
5. Trabajo en equipo: ¿Qué rol jugaron otras personas en su éxito? (Socios, mentores, familia).
6. Mentalidad: ¿Qué frases o actitudes del personaje reflejan su perseverancia o creatividad?
7. Mercado: ¿Cómo logró convencer a los clientes de que su producto/servicio era valioso?
8. Crecimiento: ¿Qué estrategias usó para expandir su negocio? (Ej: publicidad, alianzas).
9. Impacto: ¿Cómo cambió la industria o la sociedad gracias a su emprendimiento?
10. Reflexión: ¿Qué lección personal puedes aplicar de esta historia a tus propios proyectos?

Cierre:

Los estudiantes deben consultar la historia de un emprendedor local y comparar su historia con la del video.

2. Fase 2 – Adaptación: Actividad: “Pensando en idear un negocio”

Calle 56 No. 16 - 18, Barrio Villatina, Medellín, Antioquia, Colombia

Teléfonos: 604 269 05 20

Email: secretaria@iesanfranciscodeasis.edu.co



INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN FRANCISCO DE ASÍS

Aprobado por resolución número 16263 del 27 de noviembre de 2002 para los niveles de preescolar, básica primaria, básica secundaria de educación formal. Aprobado por resolución 0716 del 22 de noviembre de 2004 para el nivel de media académica. Aprobado por resolución 201850055483 del 8 de agosto de 2018 y modificado por la resolución 202350058972 del 28 de julio de 2023 nivel media técnica

Secretaría de Educación Medellín

DANE: 105001002780 NÚCLEO: 924 NIT: 811034828-1

Objetivo: Desarrollar habilidades de planeación y proyección de un producto derivado de la planta aromática sembrada en el proyecto de aula, aplicando los conceptos de emprendimiento.

Indicaciones Generales

1. Responde en tu cuaderno las preguntas del taller con información clara y completa.
2. Aplica tus conocimientos sobre emprendimiento y creatividad.
3. Prepara tu sustentación oral para presentar el proyecto en clase o enviar la explicación de manera virtual.

Parte 1 – Caracterización del Producto

1. **Nombre del producto:**
 - Crea un nombre llamativo y relacionado con la planta aromática que sembraste.
2. **Clasificación del producto:**
 - Especifica si tu producto es **alimenticio, cosmético, medicinal, aromático**, u otra categoría.
3. **Objetivo del producto:**
 - Explica para qué sirve o qué necesidad satisface.
4. **Público objetivo:**
 - Describe a las personas que podrían comprar o usar tu producto (edad, gustos, necesidades).

Parte 2 – Estrategia de Comercialización

5. **Estrategia de presentación o venta:**
 - Explica cómo lo vas a presentar o vender.
 - Incluye ideas sobre **empaques, publicidad o promociones**.
6. **Gastos y posibles ganancias:**
 - Haz una lista sencilla de los **gastos aproximados** (materiales, empaque, transporte).
 - Calcula el **precio de venta** y las **ganancias aproximadas** que podrías obtener.

3. Fase 3 – Implementación: Actividad: “Creando una idea”



INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN FRANCISCO DE ASÍS

Aprobado por resolución número 16263 del 27 de noviembre de 2002 para los niveles de preescolar, básica primaria, básica secundaria de educación formal. Aprobado por resolución 0716 del 22 de noviembre de 2004 para el nivel de media académica. Aprobado por resolución 201850055483 del 8 de agosto de 2018 y modificado por la resolución 202350058972 del 28 de julio de 2023 nivel media técnica

Secretaría de Educación Medellín

DANE: 105001002780 NÚCLEO: 924 NIT: 811034828-1

Objetivo: Fortalecer las habilidades creativas y comerciales de los estudiantes mediante la creación de un producto derivado de la planta aromática sembrada en casa, aplicando estrategias de promoción y publicidad.

Indicaciones Generales

1. Elaboración de un slogan:

- Crea un **slogan original y creativo** para promocionar tu producto.
- Debe ser **corto, llamativo** y reflejar los beneficios del producto.
- Ejemplo: “Aroma natural que transforma tu día”.

2. Diseño de una publicidad (tipo valla publicitaria):

- Realiza tu publicidad en **un octavo de cartulina**.
- Incluye:
 - **Nombre del producto.**
 - **Slogan.**
 - **Dibujo o imagen representativa del producto.**
 - **Colores llamativos y diseño creativo.**
- Recuerda que debe **captar la atención del público** y reflejar las características de tu producto.

3. Evidencia de la siembra de la planta aromática:

- Adjunta **mínimo dos imágenes** donde se evidencie la planta sembrada en casa.
- Una imagen del **proceso de crecimiento** y otra de la **planta actual**.

4. Presentación del trabajo:

- La **entrega y sustentación será presencial**.
- Explica en máximo **3 minutos**:
 - Qué producto elaboraste a partir de la planta aromática.
 - Por qué elegiste ese slogan.
 - Cómo tu publicidad atrae al público.

Recomendaciones:

- Usa materiales limpios y en buen estado.
- Sé creativo con colores, formas y diseños para tu publicidad.
- Ensaya tu presentación para que sea clara y segura.