



INSTITUCIÓN EDUCATIVA FUNDADORES
Formando individuos competentes, solidarios, pacíficos y con proyecto de vida

CÓDIGO: GA-PI-01

PLAN DE ÁREA

VERSIÓN: 01

PLAN DE ÁREA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DEL ÁREA

IDENTIFICACIÓN			
ÁREA	TECNOLOGÍA E INFORMÁTICA		
ASIGNATURAS	Emprendimiento		
JEFE DE ÁREA	AYLEEN ÚSUGA CARRASCAL		
PROYECTO DE ÁREA	Emprendimiento y Educación financiera		
DOCENTES	ASIGNATURA	CURSOS	IHS
Fernando Aparicio Rodríguez	Emprendimiento	6°1 y 6°2	1
Margarita Lorena Franco	Emprendimiento	6°3, 6°4 y 6°5	1
Marisella Del C. Monterroza Bravo	Emprendimiento	7°1 y 7°4	1
David Andrés García Monsalve	Emprendimiento	7°2 y 7°3	1
Iris María Vásquez Blanco	Emprendimiento	7°4	1
Beatriz Elena González González	Emprendimiento	8°1 y 8°2	1
Martha Giraldo Santa	Emprendimiento	8°3 y 8°4	1
Liliana María López Vásquez	Emprendimiento	9°1	1
Manuel Adán Ramírez	Emprendimiento	9°2 y 9°3	1

2. JUSTIFICACIÓN

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aún si se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir. En muchos países (Casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, rondan por el 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población. La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población.

Teniendo en cuenta que nuestros estados, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios



INSTITUCIÓN EDUCATIVA FUNDADORES
Formando individuos competentes, solidarios, pacíficos y con proyecto de vida

CÓDIGO: GA-PI-01

PLAN DE ÁREA

VERSIÓN: 01

para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario. Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es el salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y mejorar su calidad de Vida. Para esto es indispensable desarrollar la Cultura del Emprendimiento, que es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad.

3. DIAGNÓSTICO DEL ÁREA

La Institución Educativa Fundadores, inicia el año 2020 con una población de 2159 estudiantes en los niveles de preescolar, básica primaria, básica secundaria, media técnica y académica, además de los ciclos lectivos integrados o educación para adultos CLEI.

La población es muy heterogénea en sus características; se resaltan las siguientes entre estudiantes y padres de familia:

- Nivel de educación variado.
- Nivel económico variado medio bajo.
- La motivación por el estudio es baja.
- La interiorización de valores y ética son secundarios.
- El acceso a oportunidades de trabajo es muy reducido.

En ese orden de ideas, en estos momentos la cultura del emprendimiento en nuestra institución es muy baja, por lo que, buscamos fomentar acciones para cambiar la mentalidad de nuestros estudiantes de buscar empleo, por otra nueva de GENERAR EMPRENDIMIENTO.

En todos los niveles planteamos el fomento del emprendimiento a través de un proyecto transversal de “emprendimiento y educación financiera” y reforzamos esas competencias con la asignatura de emprendimiento en educación básica ciclo secundario y media.

4. OBJETIVOS

4.1. OBJETIVO GENERAL DEL ÁREA

Promover el espíritu emprendedor en los estudiantes de la I.E Fundadores de Medellín por medio de la implementación de teorías, conceptos y el desarrollo de competencias, en las que se trabaje conjuntamente con los principios y valores que establece la constitución



4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Implementar estrategias que permitan la vivencia permanente de los valores esenciales para el liderazgo positivo.
- Brindar espacios que permitan a los estudiantes la toma de decisiones responsable
- Desarrollar una formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad.
- Articular en el plan de estudios las competencias laborales para generar estudiantes competentes, con visión empresarial.
- Contribuir al mejoramiento de las capacidades, habilidades y destrezas en las personas, que les permita emprender iniciativas para la generación de ingresos por cuenta propia.
- Propiciar en los estudiantes la valoración positiva de sus propias capacidades para hacer frente a las exigencias del mundo contemporáneo.
- Fomentar el trabajo cooperativo dentro y fuera del contexto escolar. Apoyar procesos de emprendimiento sostenibles desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional.

5. MARCO LEGAL

El Congreso de la república, mediante la Ley No. 1014 de 2006 ha dispuesto una serie de Artículos para reglamentar la cátedra de emprendimiento en las instituciones educativas del País, entre ellos:

Artículo 2°. Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto:

Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la constitución y lo establecido en la presente ley;

Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación, en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y empresariales, a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de básica primaria, básica secundaria y educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento.

Además, presenta una serie de definiciones, en su artículo primero:

- a) **Cultura:** Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la relación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivo que establece una identidad entre sus miembros y las diferencias de otra organización.
- b) **Emprendedor:** Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta



INSTITUCIÓN EDUCATIVA FUNDADORES
Formando individuos competentes, solidarios, pacíficos y con proyecto de vida

CÓDIGO: GA-PI-01

PLAN DE ÁREA

VERSIÓN: 01

como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

- c) **Emprendimiento:** Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar, enfocada en las oportunidades, diseñadas con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de una amenaza calculada, su resultado es la creación de un valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.
- d) **Empresarial:** Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.
- e) **Formación para el emprendimiento.** La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que apuntan entre otros, la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro de un sistema educativo formal e integración con el sector productivo.
- f) **Planes de Negocios.** Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos. La educación debe incorporar, en su formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y la técnica, para que el educando este en capacidad de generar empresa, adaptarse a las nuevas tecnologías, el avance de la ciencia, el mundo de los mercados globalizados, actuando como emprendedor desde su puesto de trabajo

6. LINEAMIENTOS CURRICULARES

Por ser una estrategia nueva que no se encuentra en la ley general de educación, no existen lineamientos ni estándares, sin embargo, podemos tomar los siguientes principios descritos en la ley

En los principios generales dados en el art. 3, plantea:

- a) Formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad y desarrollo del gusto por la innovación y estímulo a la investigación y aprendizaje permanente.
- b) Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo y en equipo en torno a proyectos productivos con responsabilidad social.



INSTITUCIÓN EDUCATIVA FUNDADORES
Formando individuos competentes, solidarios, pacíficos y con proyecto de vida

CÓDIGO: GA-PI-01

PLAN DE ÁREA

VERSIÓN: 01

- c) Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos integrantes de una comunidad.
- d) Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional. Para fomentar la cultura del emprendimiento es preciso que se inicie un proceso desde los primeros años de vida de la persona. Este proceso debe contemplar estrategias encaminadas a llevar al educando al convencimiento que mediante la creación de proyectos productivos se puede llegar a triunfar tanto personal como económico. Es por esa razón, que nuestro sistema educativo pretende a través de la cátedra de emprendimiento, formar estudiantes que desde grado primero de básica primaria reciban unos elementos que le sirvan, para generar ideas y empoderarse de su vida.

Adicionalmente podemos decir que el área de emprendimiento toma sus competencias de la guía 21 “Articulación de la Educación con el mundo productivo” y a partir de allí define que trabajará con base en las CLG. Las competencias laborales generales (CLG) son:

Intelectuales: Comprenden aquellos procesos de pensamiento que el estudiante debe usar con un fin determinado, como toma de decisiones, creatividad, solución de problemas, atención, memoria y concentración.

Personales: Se refieren a los comportamientos y actitudes esperados en los ambientes productivos, como la orientación ética, dominio personal, inteligencia emocional y adaptación al cambio.

Interpersonales: Son necesarias para adaptarse a los ambientes laborales y para saber interactuar coordinadamente con otros, como la comunicación, trabajo en equipo, liderazgo, manejo de conflictos, capacidad de adaptación y proactividad.

Organizacionales: Se refieren a la habilidad para aprender de las experiencias de los otros y para aplicar el pensamiento estratégico en diferentes situaciones de la empresa, como la gestión de la información, orientación al servicio, referenciación competitivo, gestión y manejo de recursos y responsabilidad ambiental.

Tecnológicas: Permiten a los jóvenes identificar, transformar e innovar procedimientos, métodos y artefactos, y usar herramientas informáticas al alcance. También hacen posible el manejo de tecnologías y la elaboración de modelos tecnológicos.

Empresariales y para el emprendimiento: Son las habilidades necesarias para que los jóvenes puedan crear, liderar y sostener unidades de negocio por cuenta propia. Por ejemplo, la identificación de oportunidades para crear empresas o unidades de negocio, elaboración de planes para crear empresas o unidades de negocio, consecución de recursos, capacidad para asumir el riesgo y mercadeo y ventas. (Ministerio de Educación Nacional, 2007).



7. PERSPECTIVAS DESDE EL MODELO PEDAGÓGICO

PARAMETROS	¿COMO?
AMBIENTES DE APRENDIZAJES	<p>Para desarrollar nuestras clases se utiliza además del aula, ambientes virtuales donde los estudiantes desarrollaran actividades para generar propuestas innovadoras.</p> <p>En otras esferas del entorno escolar, se utilizarán varios espacios institucionales para desarrollar competencias practicas e inclusive visitas a entidades.</p>
METODOLOGÍA	<p>Desarrollaremos las clases mediante la forma de aprendizaje basado en el planteamiento de problemas y el desarrollo de proyectos.</p> <p>Antes, tendremos un componente teórico conceptual para que los estudiantes tengan las herramientas para poder resolver los problemas y desarrollar proyectos.</p>
ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS	<p>Se utilizan variadas estrategias, como por ejemplo; mesas redondas (trabajo colaborativo) Desarrollo de juegos empresariales con dinero didáctico, Creación de empresas imaginarias, etc.</p>
RELACIÓN MAESTRO-ALUMNO	<p>La relación está basada en el respeto mutuo. Tendremos un trato cordial, amable, siempre dialogando ante las dificultades que se puedan presentar dentro del aula.</p>
RECURSOS Y HERRAMIENTAS	<p>Aula, Tablero, Video Beam, Computadores, Periódicos y revistas especializadas.</p>
EVALUACIÓN	<p>Evaluaremos la participación en clase, la realización de talleres y tareas, pruebas escritas, producto tangible resultado de un proyecto y favoreceremos la auto y coevaluación.</p>
PERFIL ACTITUDINAL DESDE EL SER Y EL CONVIVIR	<p>Presenta con responsabilidad los implementos y herramientas necesarias para el desarrollo de las clases. Asiste con puntualidad y muestra actitud positiva frente los compromisos propuestos en clase. Desarrolla los compromisos escolares propuestos para la casa en forma responsable y puntual.</p>



INSTITUCIÓN EDUCATIVA FUNDADORES
Formando individuos competentes, solidarios, pacíficos y con proyecto de vida

CÓDIGO: GA-PI-01

PLAN DE ÁREA

VERSIÓN: 01

Participa con entusiasmo en clase realizando los trabajos propuestos apropiándose de su conocimiento y trabajo en clase. Además, de realizar aportes pertinentes en el trabajo en equipo, con respeto y responsabilidad.

Partiendo de la importancia del trabajo en equipo, mejorará las relaciones interpersonales y mostrará su capacidad para liderar a partir del argumento y la proposición de diversas alternativas la creación y dirección de nuevas y emprendedoras tareas productivas en distintos entornos sociales.

Jóvenes que identifican las variables del mercadeo desde el punto de vista de las necesidades humanas, haciendo posible el desarrollo de competencias que se adapten al cambio, relacionándose de forma constructiva con los demás para mantener el trabajo en equipo.

8. MALLA CURRICULAR

GRADO: SEXTO		IHS: 1		
ÁREA/ASIGNATURA: Emprendimiento		DOCENTES: FERNANDO APARICIO RODRÍGUEZ MARGARITA LORENA FRANCO		GRUPOS: 6°1 y 6°2 6°3, 6°4 y 6°5
PERIODO	1	2	3	
PREGUNTA ORIENTADORA	<i>¿Cómo descubrir y desarrollar las potencialidades del ser humano?</i>	<i>¿Cómo Identificar un verdadero emprendedor?</i>	<i>¿Para qué le sirve las cualidades personales a un emprendedor en la resolución de un conflicto?</i>	
ESTÁNDARES O CRITERIOS	<p>Comprende la importancia del entorno, familiar, educativo y social para adquisición de conocimientos de emprendimiento.</p> <p>Toma decisiones que favorecen el desarrollo de una ciudadanía crítica para la transformación de la sociedad.</p> <p>Usa creativa y estratégicamente herramientas para investigar, identificar e interpretar la realidad que acontece en su contexto espacial y temporal, así como las experiencias de la vida misma.</p>	<p>Conoce estrategias que posibilitan el desarrollo del emprendedor para formar actividades comerciales.</p> <p>Comprende dinámicas y sistemas que le permitan buscar exitosamente diversas alternativas hasta llegar a la solución de un problema presente en cualquier ámbito de su vida.</p> <p>Promueve la reflexión y la apertura al cambio, y favorece la sensibilidad frente a la realidad social y su proyección para transformar el entorno.</p>	<p>Analiza una situación (social, cultural, económica, laboral) para identificar alternativas de acción o solución.</p> <p>Manifiesta una actitud mental analítica y perseverante ante cualquier acción que emprenda.</p> <p>Actúa autónomamente con un comportamiento autorregulado y capacidad para planificar y monitorear sus acciones de acuerdo con sus propósitos.</p> <p>Comunica técnicamente ideas, en forma gráfica, textual o iconográfica, para el desarrollo de actividades o proyectos.</p>	
EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	<p>Comprensión del concepto de empresa y su clasificación.</p> <p>Reconocimiento de los principales aspectos a tener en cuenta para crear una empresa.</p>	<p>Reconocimiento de empresas que aplican las nuevas e innovadoras tecnologías para comercializar sus productos.</p> <p>Descripción de los principales aspectos del trabajo colaborativo.</p>	<p>Interiorización de los conceptos de emprendimiento y capital semilla.</p> <p>Identificación de los pasos a seguir para el desarrollo de un plan de negocio.</p>	
TEMÁTICAS O CONTENIDOS	UNIDAD 1: <i>Empresa y Empresarios</i> 1. La Empresa	UNIDAD 2: <i>Otros tipos de empresa y el Trabajo Cooperativo</i>	UNIDAD 3: <i>Otras formas de generar dinero y la Innovación empresarial</i>	

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es una empresa? ✓ Características de una empresa ✓ Tipos de empresa <ul style="list-style-type: none"> - Según su sector económico - Según procedencia de su capital - Según su tamaño ✓ Finalidades sociales y económicas de una empresa 2. La Microempresa <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es una microempresa? ✓ Características de una microempresa ✓ Tipos de la microempresa ✓ Objetivos de una microempresa 3. La Pequeña y Mediana empresa (Pyme) <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es una pequeña empresa? y Características ✓ ¿Qué es una mediana empresa? y Características 4. El Empresario <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un empresario? ✓ Características del empresario ✓ Tipos de empresarios 5. Manualidades: Botellas plásticas PET 6. Mi Emprendimiento: Propuesta de la Idea de Negocio 	<ol style="list-style-type: none"> 1. La Libre Empresa <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es la libre empresa? 2. El FreeLancer <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un freelancer? ✓ Ventajas y desventajas del trabajo freelance ✓ ¿Qué se necesita para trabajar freelance? 3. La empresa Startup <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es una Startup? ✓ Diferencias entre una Startup y una Pyme ✓ Características de una Startup ✓ Evolución y fases de una Startup ✓ Tipos de Startup 4. El Trabajo cooperativo <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es el trabajo cooperativo? ✓ Características del trabajo cooperativo ✓ Ventajas del trabajo cooperativo 5. Manualidades: Botellas plásticas PET 6. Mi Emprendimiento: Avance de la Idea de Negocio 	<ol style="list-style-type: none"> 1. El Autoempleo <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es el autoempleo? ✓ Tipos de autoempleo ✓ Ventajas y desventajas de autoempleo 2. El Capital Semilla <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es el capital semilla? ✓ ¿Cuáles son las fuentes del capital semilla? ✓ ¿Cómo funciona el capital semilla? 3. El Emprendimiento Social <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es el emprendimiento social? ✓ ¿Qué es una empresa social? ✓ Tipos de emprendimiento social 4. Innovación <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es la innovación? ✓ Características de la innovación ✓ La innovación empresarial 5. El Plan de negocios <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un plan de negocios? ✓ Elementos de un plan de negocios 6. Mi Emprendimiento: Socialización de la Idea de Negocio
DUA	<p>PERÍODO 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Múltiples Formas de Representación <ul style="list-style-type: none"> - Haciendo trabajo online y colaborativo: Correo electrónico, Google Drive... Explicación verbal y/o escrita, paso a paso para la creación de una cuenta de correo electrónico y configuración de una firma, manejo de las herramientas colaborativas, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual. ● Múltiples Formas de Acción y Expresión <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de mapa conceptual: <i>Principales conceptos de Empresa y su clasificación.</i> Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de mapas conceptuales, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual. - Elaboración de brochure / folleto / plegable: <i>Creando empresa.</i> Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de brochure, paso a paso de la herramienta 		

de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, columnas, texto) e inserción de información (texto, tablas e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Implicación**

- Diligenciamiento del **formato** para presentar la *propuesta de la idea de negocio (Proyecto: Feria de Ciencias)*. Explicación verbal y/o escrita, paso a paso para su diligenciamiento, búsqueda y selección de información en Internet, elección de tema, análisis del contexto, actividad práctica e individual.

PERÍODO 2

- **Múltiples Formas de Representación**

- Elaboración de una **presentación**: *Algunas empresas que ofrecen servicios a través de plataformas digitales*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de presentaciones, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal.

- **Múltiples Formas de Acción y Expresión**

- Elaboración de **cuadro**: *Los roles en el Trabajo Colaborativo*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de cuadros, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Implicación**

- Elaboración de **informe de la idea de negocio**: *Avance de la Idea de Negocio (Feria de Ciencias)*. Explicación verbal y/o escrita, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual.

PERÍODO 3

- **Múltiples Formas de Representación**

- Elaboración de una **presentación**: *Un Plan de Negocio en mi comunidad*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de planes de negocio, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Acción y Expresión**

- Elaboración de **brochure / folleto / plegable**: *Ejemplos inspiradores de emprendimiento en mi comunidad*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de brochure, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, columnas, texto) e inserción de información (texto, tablas e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal.

- **Múltiples Formas de Implicación**

- Socialización de la **idea de negocio**: *Proyecto – Feria de Ciencias*: Explicación verbal, elaboración de carteleras, maquetas y/o prototipos, actividad práctica y grupal.

<p style="text-align: center;">INSTANCIAS VERIFICADORAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conducta de entrada - Cuaderno: Portada y Caja de propósitos • Correo Electrónico - Gmail: Creación de correo y carpeta en Drive y configuración de una firma en el correo electrónico • Mapa conceptual – PPT: Principales conceptos de Empresa y su clasificación. • Brochure – DOC: Creando empresa. • Formato - DOC: Propuesta de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación – PPT: Algunas empresas que ofrecen servicios a través de plataformas digitales. • Cuadro – DOC: Los roles en el Trabajo Colaborativo. • Informe - DOC: Avance de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<ul style="list-style-type: none"> • Brochure – DOC: Ejemplos inspiradores de emprendimiento en mi comunidad. • Presentación – PPT: Un Plan de Negocio en mi comunidad. • Socialización: Exposición de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias).
<p style="text-align: center;">ACTIVIDADES DE NIVELACIÓN, APOYO O SUPERACIÓN</p>	<p>Nivelación: Presentación de actividades con el apoyo de estudiantes monitores para ayudar al estudiante a alcanzar los objetivos propuestos. Las actividades serán adaptadas de acuerdo a las competencias y capacidades físicas o cognitivas del estudiante.</p> <p>Apoyo: Realización de las actividades pendientes durante cada uno de los períodos académicos, que ayuden al estudiante a superar las debilidades identificadas en ellos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afiches, Collage y Grafitis. • Análisis de información: gráficos, videos, películas... • Brochure (Folleto). • Consultas e investigaciones. • Crucigramas y Sopas de letras. • Cuadros comparativos y sinópticos. • Cuentos y Ensayos. • Fichas didácticas. • Infografías. • Líneas de tiempo. • Mapas conceptuales y mentales. • Mesa redonda o Foros. • Nube de palabras. • Propuestas de soluciones tecnológicas: diseños, logotipos, maquetas... • Talleres. • Presentación del cuaderno, entre otros. 		

Profundización: Realización de actividades con aquel estudiante que ha adquirido los aprendizajes básicos en cada uno de los periodos académicos. Las actividades se pueden realizar individualmente o en pequeños grupos.

- Técnicas de búsqueda y tratamiento de la información.
- Análisis de información.
- Planteamiento y propuesta de diseño de soluciones tecnológicas.
- Socialización del aprendizaje.

GRADO: SÉPTIMO		IHS: 1		
ÁREA/ASIGNATURA: Emprendimiento		DOCENTES: MARISELLA DEL CARMEN MONTERROZA BRAVO DAVID ANDRÉS GARCÍA MONSALVE		GRUPOS: 7°1 y 7°4 7°2 y 7°3
PERIODO	1	2	3	
PREGUNTA ORIENTADORA	<i>¿Qué importancia tiene el perfil del emprendedor en la gestión de su empresa?</i>	<i>¿Cuál es la importancia de la cultura organizacional empresarial?</i>	<i>¿Cómo innovar y crear nuevas ideas de negocio?</i>	
ESTÁNDARES O CRITERIOS	Identifica las emociones y reconoce su influencia en su comportamiento y toma de decisiones. Investiga sobre los diferentes pensamientos teóricos y líderes del mundo, como ejemplo para el buen desarrollo del emprendedor.	Comprende que el disenso y la discusión constructiva contribuyen al progreso del grupo. Determina las clases de empresas existentes en su entorno cercano.	Aporta de manera creativa en la formulación de nuevas ideas de negocio para su entorno. Define y prueba la viabilidad de las diferentes ideas de negocio para la creación de empresa. Relaciona el dinero, su forma de obtenerlo y la manera adecuada de administrar los ingresos.	
EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	Identificación de las emociones y su influencia en el comportamiento y la toma de decisiones. Reconocimiento de las actitudes y cualidades propias de un emprendedor exitoso.	Reflexión en torno a la función que cumplen las normas del trabajo en equipo en la realización de tareas y proyectos. Reconocimiento de los elementos de la cultura empresarial y la importancia que reviste para los miembros que la constituyen.	Definición y prueba la viabilidad de las diferentes ideas innovadoras de negocio para la creación de empresa. Comprensión de la importancia del dinero y su uso adecuado para el desarrollo económico.	
TEMÁTICAS O CONTENIDOS	UNIDAD 1: <i>¿Quién quieres ser? y las necesidades de los clientes</i> 1. La Actitud ✓ ¿Qué es la actitud? ✓ Características de las actitudes ✓ Elementos de las actitudes ✓ Tipos de actitudes: - Según su valencia - Según la postura que expresan	UNIDAD 2: <i>La Cultura Empresarial</i> 1. La Cultura Empresarial ✓ ¿Qué es la cultura empresarial? ✓ Elementos de la cultura empresarial - Misión - Visión - Valores ✓ Tipos de cultura empresarial ✓ Elementos que componen la cultura	UNIDAD 3: <i>El Entorno Empresarial</i> 1. Idea de negocio y la economía solidaria ✓ Idea de Negocio: - ¿Qué es una idea de negocio? - ¿Cómo desarrollar una idea de negocio? - Pasos para organizar una idea de negocio - Importancia de la idea de negocio ✓ La Economía Solidaria:	

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Cómo se forman las actitudes? ✓ Las actitudes frente al éxito y el fracaso <p>2. Yo soy único</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Escribe tu propio guión ✓ Dimensiones para tu proyecto de vida: <ul style="list-style-type: none"> - Creación de la dimensión física - Creación de la dimensión mental - Creación de la dimensión espiritual - Creación de las dimensiones social y emocional <p>3. La Autoestima</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es la autoestima? ✓ Tipos de autoestima <ul style="list-style-type: none"> - Alta autoestima - Baja autoestima ✓ Autoestima en la adolescencia ✓ Autoestima y valoración ✓ ¿Cómo identificar los talentos? ✓ Superación de las limitaciones ✓ Aprende a superar: <i>la frustración, el rechazo...</i> <p>4. Conciencia emocional</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué son las emociones? ✓ ¿Qué es la conciencia emocional? ✓ Claves para desarrollar conciencia emocional ✓ Importancia de la conciencia emocional <p>5. Las necesidades y el mercadeo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Las Necesidades: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es una necesidad? - La pirámide de las necesidades humanas ✓ El Mercadeo: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es mercadeo? - Tipos de mercadeo: <ul style="list-style-type: none"> . Mercadeo offline . Mercadeo online . Mercadeo directo 	<p>empresarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Visión y valores - Aprendizaje y desarrollo - Reconocimiento - Comunicación - Salario y beneficios - Bienestar - Liderazgo - Operaciones <ul style="list-style-type: none"> ✓ Importancia de una buena cultura empresarial ✓ Ejemplos de una cultura empresarial ✓ La cultura empresarial en nuestra región <p>2. Ética y valores</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es la ética y los valores? ✓ Características de los valores éticos ✓ Importancia de los valores éticos ✓ Ejemplos de valores éticos ✓ La ética y los valores empresariales <p>3. Las Empresas de nuestra región, vereda, barrio</p> <p>4. Comunicación y liderazgo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es la comunicación? ✓ Elementos de la comunicación ✓ Lenguaje y comunicación ✓ Características de las personas, según el lenguaje dominante ✓ Actitud comunicativa ✓ Tipos de comunicación ✓ ¿Qué es liderazgo? ✓ Importancia de la comunicación para el liderazgo <p>5. Equipo de trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un equipo de trabajo? ✓ Características de un buen equipo de trabajo ✓ Importancia de los equipos de trabajo <p>6. Producto y oportunidad</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es la economía solidaria? <p>2. Dinero e inversión</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Dinero: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es el dinero? - ¿Cómo se obtiene el dinero? ✓ Inversión: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es la inversión? - Tipos de inversiones - Elementos de una inversión - Diferencias entre ahorro e inversión <p>3. Principios y mitos de la empresa</p> <p>4. Clientes y servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El cliente <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es un cliente? - Importancia de los clientes - Tipos de clientes: <ul style="list-style-type: none"> . Clientes externos e internos . Clientes actuales y potenciales . Clientes activos e inactivos . Clientes según la satisfacción . Clientes fieles e infieles . Satisfacción del cliente . Beneficios de la satisfacción del cliente ✓ Servicios: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué son los servicios? - Características de los servicios - Tipos de servicios: <ul style="list-style-type: none"> . Según el tipo de prestador del servicio . Según la naturaleza del servicio prestado - Diferencias entre servicios y bienes <p>5. Mi Emprendimiento: Socialización de la Idea de Negocio</p>
--	---	---	---

	<ul style="list-style-type: none"> . Mercadeo indirecto . Mercadeo de nichos . Mercadeo de segmentos . Mercadeo masivo . Neuromercadeo . Mercadeo social . Mercadeo de guerrilla . Mercadeo de influencia . Mercadeo de recomendación o indicación - ¿Qué tiene que ver el mercadeo con la publicidad? - Mercados, según el tipo de clientes - Mercados, según el entorno geográfico <p>6. Mi Emprendimiento: Propuesta de la Idea de Negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Producto: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es un producto? - Tipos de productos - Características de un producto ✓ Oportunidad: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es una oportunidad? - ¿Qué son las oportunidades de mercado? - Beneficios de identificar oportunidades de mercado - Tipos de oportunidades de mercado - ¿Cómo encontrar oportunidades de mercado? <p>7. Mi Emprendimiento: Avance de la Idea de Negocio</p>	
<p style="text-align: center;">DUA</p>	<p>PERÍODO 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Múltiples Formas de Representación <ul style="list-style-type: none"> - Haciendo trabajo online y colaborativo: Correo electrónico, Google Drive... Explicación verbal y/o escrita, paso a paso para la creación de una cuenta de correo electrónico y configuración de una firma, manejo de las herramientas colaborativas, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual. - Grabación de vídeo: <i>Convirtiéndome en un buen líder.</i> Explicación verbal y/o escrita, redacción de guión y ejemplos de vídeos, paso a paso de la herramienta de grabación del celular, selección de App para edición, videos de YouTube, búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal ● Múltiples Formas de Acción y Expresión <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de un mapa mental: <i>Las emociones determinan nuestra conducta.</i> Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de mapas mentales, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual. ● Múltiples Formas de Implicación <ul style="list-style-type: none"> - Diligenciamiento del formato para presentar la <i>propuesta de la idea de negocio (Proyecto: Feria de Ciencias).</i> Explicación verbal y/o escrita, paso a paso para su diligenciamiento, búsqueda y selección de información en Internet, elección de tema, análisis del contexto, actividad práctica e individual. <p>PERÍODO 2</p>		

	<ul style="list-style-type: none"> ● Múltiples Formas de Representación <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de mapa conceptual: <i>La Cultura Empresarial, sus elementos e importancia</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de mapas mentales, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual. ● Múltiples Formas de Acción y Expresión <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de brochure / folleto / plegable: Las ventajas y las 5C en el Trabajo en Equipo: <i>Comunicación, Compromiso, Complementariedad, Coordinación y Confianza</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de brochure, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, columnas, texto) e inserción de información (texto, tablas e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual. ● Múltiples Formas de Implicación <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de informe de la idea de negocio: <i>Avance de la Idea de Negocio (Feria de Ciencias)</i>. Explicación verbal y/o escrita, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual. <p>PERÍODO 3</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Múltiples Formas de Representación <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de una presentación: La Idea de Negocio: <i>viabilidad, beneficios e impacto para mi comunidad</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de presentaciones, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual. ● Múltiples Formas de Acción y Expresión <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de cuadro: <i>El Presupuesto Familiar, un aporte para el desarrollo económico</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de presupuestos, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual. ● Múltiples Formas de Implicación <ul style="list-style-type: none"> - Socialización de la idea de negocio: <i>Proyecto – Feria de Ciencias</i>: Explicación verbal, elaboración de carteleras, maquetas y/o prototipos, actividad práctica y grupal. 		
<p style="text-align: center;">INSTANCIAS VERIFICADORAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Conducta de entrada - Cuaderno: Portada y Caja de propósitos ● Correo Electrónico - GMail: Creación de correo y carpeta en Drive y configuración de una firma en el correo electrónico 	<ul style="list-style-type: none"> ● Brochure - DOC: El Trabajo en Equipo: Ventajas y sus 5C: <i>Comunicación, Compromiso, Complementariedad, Coordinación y Confianza</i>. ● Mapa conceptual – PPT: La Cultura Empresarial, sus elementos e importancia. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Presentación – PPT: La Idea de Negocio: <i>viabilidad, beneficios e impacto para mi comunidad</i>. ● Cuadro – DOC: El Presupuesto Familiar, un aporte para el desarrollo económico.

	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa mental - PPT: Las emociones determinan nuestra conducta. • Vídeo – Celular: Convirtiéndome en un buen líder. • Formato - DOC: Propuesta de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe - DOC: Avance de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<ul style="list-style-type: none"> • Socialización: Exposición de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias).
ACTIVIDADES DE NIVELACIÓN, APOYO O SUPERACIÓN	<p>Nivelación: Presentación de actividades con el apoyo de estudiantes monitores para ayudar al estudiante a alcanzar los objetivos propuestos. Las actividades serán adaptadas de acuerdo a las competencias y capacidades físicas o cognitivas del estudiante.</p>		
	<p>Apoyo: Realización de las actividades pendientes durante cada uno de los períodos académicos, que ayuden al estudiante a superar las debilidades identificadas en ellos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afiches, Collage y Grafitis. • Análisis de información: gráficos, videos, películas... • Brochure (Folleto). • Consultas e investigaciones. • Crucigramas y Sopas de letras. • Cuadros comparativos y sinópticos. • Cuentos y Ensayos. • Fichas didácticas. • Infografías. • Líneas de tiempo. • Mapas conceptuales y mentales. • Mesa redonda o Foros. • Nube de palabras. • Propuestas de soluciones tecnológicas: diseños, logotipos, maquetas... • Talleres. • Presentación del cuaderno, entre otros. 		
	<p>Profundización: Realización de actividades con aquel estudiante que ha adquirido los aprendizajes básicos en cada uno de los periodos académicos. Las actividades se pueden realizar individualmente o en pequeños grupos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de búsqueda y tratamiento de la información. • Análisis de información. 		

- Planteamiento y propuesta de diseño de soluciones tecnológicas.
- Socialización del aprendizaje.

GRADO: OCTAVO		IHS: 1	
ÁREA/ASIGNATURA: Emprendimiento		DOCENTES: BEATRIZ ELENA GONZÁLEZ GONZÁLEZ MARTHA GIRALDO SANTA	
		GRUPOS: 8°1 y 8°2 8°3 y 8°4	
PERIODO	1	2	3
PREGUNTA ORIENTADORA	<i>¿Cómo el emprendimiento puede influir en mis planes hacia el futuro?</i>	<i>¿Cómo el trabajo en equipo permite optimizar los niveles competitividad de las empresas?</i>	<i>¿El perfil de un buen líder es importante en el ámbito empresarial a la hora de innovar?</i>
ESTÁNDARES O CRITERIOS	Identifica las habilidades que debe poseer para participar de proyectos emprendedores en nuestro país.	Reconoce la importancia del trabajo en equipo como motor para el desarrollo de nuestro país.	Comprende que el emprendimiento no solo es la creación de algo nuevo, sino también la capacidad de innovar sobre algo ya existente.
EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	Identificación de las condiciones personales, familiares y del contexto que facilitan u obstaculizan la realización de mi proyecto de vida. Investigación y conocimiento de las 4 P en el mercadeo: <i>Diseño del producto, Precio, Punto de Venta y Promoción.</i>	Identificación de las clases de líderes y sus características Diferenciación de un líder y un jefe dentro de un grupo de trabajo. Caracterización del trabajo en equipo y el trabajo en grupo.	Selección adecuada de estrategias para lograr los objetivos en un plan de negocios. Identificación de las barreras que afectan la comunicación verbal. Establecimiento de las diferencias, ventajas y desventajas entre el trabajo grupal y el trabajo en equipo.
TEMÁTICAS O CONTENIDOS	UNIDAD 1: El Mercadeo 1. El Mercadeo ✓ ¿Qué es mercadeo? ✓ Tipos de mercadeo: - Mercadeo offline - Mercadeo online - Mercadeo directo - Mercadeo indirecto - Mercadeo de nichos - Mercadeo de segmentos - Mercadeo masivo - Neuromercadeo - Mercadeo social	UNIDAD 2: El Liderazgo y los Equipos de trabajo 1. El liderazgo ✓ ¿Qué es un líder? ✓ ¿Qué es liderazgo? ✓ Características de un líder ✓ Tipos de líder 2. Los Equipos de Trabajo ✓ ¿Qué es un equipo de trabajo? ✓ Características de un buen equipo de trabajo ✓ Importancia de los equipos de trabajo 3. Mi Emprendimiento: Avance de la Idea de Negocio	UNIDAD 3: La Persona Emprendedora y el Plan de Negocios 1. El Plan de Negocios ✓ ¿Qué es un Plan de Negocios? ✓ ¿Para qué sirve un plan de negocios? ✓ Objetivos de un plan de negocios ✓ Elementos o partes de un plan de negocios 2. La Comunicación verbal ✓ ¿Qué es la comunicación verbal? ✓ Características de la comunicación verbal ✓ Tipos de comunicación verbal - Comunicación verbal oral - Comunicación verbal escrita

	<ul style="list-style-type: none"> - Mercadeo de guerrilla - Mercadeo de influencia - Mercadeo de recomendación o indicación ✓ ¿Qué tiene que ver el mercadeo con la publicidad? ✓ Mercados, según el tipo de clientes ✓ Mercados, según el entorno geográfico <p>2. El Producto</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un producto? ✓ Tipos de productos ✓ Características de un producto <p>3. El Precio</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es el precio? ✓ ¿Cómo calcular el precio de un producto o servicio? <p>4. La investigación de mercados</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es una investigación de mercado? ✓ ¿Para qué sirve la investigación de mercado? ✓ Cómo hacer una investigación de mercado correctamente? <p>5. Canales de comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un canal de comercialización? <p>6. Mi Emprendimiento: Propuesta de la Idea de Negocio</p>		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ejemplos de comunicación verbal ✓ Diferencia entre comunicación verbal y no verbal <p>3. La Persona Emprendedora</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un Emprendedor? ✓ Tipos de emprendedores ✓ Competencias de un emprendedor: <ul style="list-style-type: none"> - Creatividad y Liderazgo - Trabajo en equipo - Negociación - Comunicación efectiva - Orientación al logro - Toma de decisiones - Asumir riesgos - Tolerancia a la frustración <p>4. Mi Emprendimiento: Socialización de la Idea de Negocio</p>
<p style="text-align: center;">DUA</p>	<p>PERÍODO 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Múltiples Formas de Representación <ul style="list-style-type: none"> - Haciendo trabajo online y colaborativo: Correo electrónico, Google Drive... Explicación verbal y/o escrita, paso a paso para la creación de una cuenta de correo electrónico y configuración de una firma, manejo de las herramientas colaborativas, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual. - Grabación de vídeo: <i>Mis sueños en mi proyecto de vida</i>. Explicación verbal y/o escrita, redacción de guión y ejemplos de vídeos, paso a paso de la herramienta de grabación del celular, selección de App para edición, videos de YouTube, búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal. ● Múltiples Formas de Acción y Expresión <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de mapa conceptual: Las 4P en el Marketing: <i>Producto, Precio, Punto de venta y Promoción</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de 		

mapas conceptuales, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Implicación**

- Diligenciamiento del **formato** para presentar la *propuesta de la idea de negocio (Proyecto: Feria de Ciencias)*. Explicación verbal y/o escrita, paso a paso para su diligenciamiento, búsqueda y selección de información en Internet, elección de tema, análisis del contexto, actividad práctica e individual.

PERÍODO 2

- **Múltiples Formas de Representación**

- Creación de **Historieta: Líder Vs Jefe**. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de historietas, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal.

- **Múltiples Formas de Acción y Expresión**

- Elaboración de **afiche: El líder y sus características**. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de afiches, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal.
- Elaboración de **cuadro comparativo: Grupo de trabajo y Equipo de trabajo**. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de cuadros comparativos, definición de parámetros para la comparación, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes) y búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Implicación**

- Elaboración de **informe de la idea de negocio: Avance de la Idea de Negocio (Feria de Ciencias)**. Explicación verbal y/o escrita, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual.

PERÍODO 3

- **Múltiples Formas de Representación**

- Elaboración de **mapa conceptual: Elementos, Aciertos y Desaciertos de la comunicación verbal**. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de mapas conceptuales, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Acción y Expresión**

- Elaboración de **brochure / folleto / plegable: El Plan de Negocios y sus elementos**. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de brochure, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, columnas, texto) e inserción de información (texto, tablas e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual.

	<p>- Elaboración de cuadro sinóptico: <i>Trabajo Individual y Grupal: Ventajas y Desventajas</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de cuadros sinópticos, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal.</p> <p>● Múltiples Formas de Implicación</p> <p>- Socialización de la idea de negocio: <i>Proyecto – Feria de Ciencias</i>: Explicación verbal, elaboración de carteleras, maquetas y/o prototipos, actividad práctica y grupal.</p>		
<p>INSTANCIAS VERIFICADORAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Conducta de entrada - Cuaderno: Portada y Caja de propósitos. ● Correo Electrónico - Gmail: Creación de correo y carpeta en Drive y configuración de una firma en el correo electrónico. ● Vídeo - Celular: Mis sueños en mi proyecto de vida. ● Mapa conceptual - PPT: Las 4P en el Marketing: <i>Producto, Precio, Punto de venta y Promoción</i>. ● Formato - DOC: Propuesta de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<ul style="list-style-type: none"> ● Afiche - PPT: El líder y sus características. ● Historieta – PPT: Líder Vs Jefe. ● Cuadro comparativo – DOC: Grupo de trabajo y Equipo de trabajo. ● Informe - DOC: Avance de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<ul style="list-style-type: none"> ● Brochure - DOC: El Plan de Negocios y sus elementos. ● Mapa conceptual – PPT: Elementos, Aciertos y Desaciertos de la comunicación verbal. ● Cuadro sinóptico – PPT: Trabajo Individual y Grupal: Ventajas y Desventajas. ● Socialización: Exposición de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias).
<p>ACTIVIDADES DE NIVELACIÓN, APOYO O SUPERACIÓN</p>	<p>Nivelación: Presentación de actividades con el apoyo de estudiantes monitores para ayudar al estudiante a alcanzar los objetivos propuestos. Las actividades serán adaptadas de acuerdo a las competencias y capacidades físicas o cognitivas del estudiante.</p> <p>Apoyo: Realización de las actividades pendientes durante cada uno de los períodos académicos, que ayuden al estudiante a superar las debilidades identificadas en ellos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Afiches, Collage y Grafitis. ● Análisis de información: gráficos, videos, películas... ● Brochure (Folleto). ● Consultas e investigaciones. ● Crucigramas y Sopas de letras. ● Cuadros comparativos y sinópticos. ● Cuentos y Ensayos. ● Fichas didácticas. 		

- Infografías.
- Líneas de tiempo.
- Mapas conceptuales y mentales.
- Mesa redonda o Foros.
- Nube de palabras.
- Propuestas de soluciones tecnológicas: diseños, logotipos, maquetas...
- Talleres.
- Presentación del cuaderno, entre otros.

Profundización: Realización de actividades con aquel estudiante que ha adquirido los aprendizajes básicos en cada uno de los periodos académicos. Las actividades se pueden realizar individualmente o en pequeños grupos.

- Técnicas de búsqueda y tratamiento de la información.
- Análisis de información.
- Planteamiento y propuesta de diseño de soluciones tecnológicas.
- Socialización del aprendizaje.

GRADO: NOVENO		IHS: 1	
ÁREA/ASIGNATURA: Emprendimiento		DOCENTES: LILIANA MARÍA LÓPEZ VÁSQUEZ MANUEL ADÁN RAMÍREZ	
		GRUPOS: 9º1 9º2 y 9º3	
PERIODO	1	2	3
PREGUNTA ORIENTADORA	<i>¿Qué es una necesidad?</i>	<i>¿Qué es mercadeo?</i>	<i>¿Qué asociación encuentras entre precio, valor y calidad?</i>
ESTÁNDARES O CRITERIOS	Genero ideas creativas llevándolas a la práctica a través de la planeación y la administración de recursos.	Fortalezco mi autoimagen, mi autoestima y mi capacidad de fijarme metas retadoras, con principios de solidaridad y ética.	Fortalezco interacción, la toma de decisiones y la solución de problemas.
EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	Identificación de los tipos de necesidades básicas del ser humano. Planeación estratégica de los proyectos relacionados con la construcción de empresas.	Identificación de la relación que existe entre el mercado y el cliente. Conocimiento de los tipos de clientes que existen en un mercado.	Solución de talleres relacionados con el precio de los productos del mercado. Reconocimiento de cómo identificar la calidad de los productos en el mercado.
TEMÁTICAS O CONTENIDOS	UNIDAD 1: Competencias organizacionales y empresariales 1. Las necesidades humanas ✓ ¿Qué es una necesidad? ✓ La pirámide de las necesidades humanas ✓ Todos con las mismas necesidades 2. La planeación estratégica ✓ ¿Qué es la planeación estratégica? ✓ Elementos de la planeación estratégica: - Misión - Visión - Objetivos - Estrategias - Presupuesto - Recursos - Programa - Valores ✓ Etapas de la planeación estratégica	UNIDAD 2: El Mercadeo 1. El Mercadeo y los Clientes ✓ El Mercadeo: - ¿Qué es mercadeo? - Tipos de mercadeo: . Mercadeo offline . Mercadeo online . Mercadeo directo . Mercadeo indirecto . Mercadeo de nichos . Mercadeo de segmentos . Mercadeo masivo . Neuromercadeo . Mercadeo social . Mercadeo de guerrilla . Mercadeo de influencia . Mercadeo de recomendación o indicación	UNIDAD 3: El Precio y la Calidad 1. El precio como fundamento de un producto o servicio ✓ ¿Qué es el precio? ✓ ¿Qué es el valor del producto o servicio? ✓ Importancia del valor del producto ✓ ¿Cómo calcular el precio de un producto o servicio? 2. ¿Cómo se añade valor a un producto o servicio? - Agrega valor a tu marca - Resuelve los problemas de tu cliente - Investiga - Atención al cliente - Ofrece servicios y productos adicionales - Crea descuentos y promociones 3. La calidad de los productos en el mercado ✓ ¿Qué es calidad de un producto?

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Importancia de la planeación estratégica ✓ Modelos de planeación estratégica: <ul style="list-style-type: none"> - Balanced scorecard - Análisis Porter - Análisis FODA - Análisis PEST - Matriz BCG 3. El dinero y el presupuesto <ul style="list-style-type: none"> ✓ Dinero: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es el dinero? - ¿Cómo se obtiene el dinero? ✓ Presupuesto: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es presupuesto? - Tipos de presupuestos - Importancia del presupuesto - Elementos de un presupuesto - Características de un presupuesto 4. Mi Emprendimiento: Propuesta de la Idea de Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué tiene que ver el mercadeo con la publicidad? - Mercados, según el tipo de clientes - Mercados, según el entorno geográfico ✓ Los Clientes: <ul style="list-style-type: none"> - ¿Qué es un cliente? - Importancia de los clientes - Tipos de clientes: <ul style="list-style-type: none"> . Clientes externos e internos . Clientes actuales y potenciales . Clientes activos e inactivos . Clientes según la satisfacción . Clientes fieles e infieles . Satisfacción del cliente . Beneficios de la satisfacción del cliente 2. El Marketing mix <ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es el Marketing mix? ✓ Variables del Marketing mix 3. Mi Emprendimiento: Avance de la Idea de Negocio 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El control de calidad en una empresa ✓ ¿Qué determina la calidad? ✓ ¿Por qué es importante la calidad de un producto? ✓ ¿Cómo se puede mejorar la calidad de un producto? 4. Mi Emprendimiento: Socialización de la Idea de Negocio
--	---	--	--

DUA	<p>PERÍODO 1</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Múltiples Formas de Representación <ul style="list-style-type: none"> - Haciendo trabajo online y colaborativo: Correo electrónico, Google Drive... Explicación verbal y/o escrita, paso a paso para la creación de una cuenta de correo electrónico y configuración de una firma, manejo de las herramientas colaborativas, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual. - Elaboración de una presentación: <i>La empresa y su clasificación</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de presentaciones, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual. ● Múltiples Formas de Acción y Expresión <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de afiche: <i>10 necesidades básicas del ser humano</i>. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de afiches, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal. ● Múltiples Formas de Implicación <ul style="list-style-type: none"> - Diligenciamiento del formato para presentar la <i>propuesta de la idea de negocio (Proyecto: Feria de Ciencias)</i>. Explicación verbal y/o escrita, paso a
------------	---

paso para su diligenciamiento, búsqueda y selección de información en Internet, elección de tema, análisis del contexto, actividad práctica e individual.

PERÍODO 2

- **Múltiples Formas de Representación**

- Diseño de **collage**: *Los tipos de clientes en el mercado*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de collage, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Acción y Expresión**

- Elaboración de **cuadro sinóptico**: *El mercado y el cliente*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de cuadros sinópticos, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica y grupal.

- **Múltiples Formas de Implicación**

- Elaboración de **informe de la idea de negocio**: *Avance de la Idea de Negocio (Feria de Ciencias)*. Explicación verbal y/o escrita, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual.

PERÍODO 3

- **Múltiples Formas de Representación**

- Elaboración de una **presentación**: *Productos o servicios ofrecidos por X empresa*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de presentaciones, paso a paso de la herramienta de ofimática PowerPoint, aplicación de formato a presentación (diapositiva, objetos...) e inserción de información (texto e imágenes), búsqueda y selección de información en Internet, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Acción y Expresión**

- Elaboración de **cuadro comparativo**: *Calidad y Precio de algunos productos de aseo*. Explicación verbal y/o escrita, ejemplos de cuadros comparativos, definición de parámetros para la comparación, paso a paso de la herramienta de ofimática Word, aplicación de formato a documento (página, texto, tablas...) e inserción de información (texto e imágenes) y búsqueda y selección de información en Internet, vídeos instructivos de YouTube, actividad práctica e individual.

- **Múltiples Formas de Implicación**

- Socialización de la **idea de negocio**: *Proyecto – Feria de Ciencias*: Explicación verbal, elaboración de carteleras, maquetas y/o prototipos, actividad práctica y grupal.

INSTANCIAS VERIFICADORAS

- **Conducta de entrada** - Cuaderno: Portada y Caja de propósitos
- **Correo Electrónico** - **GMail**: Creación de

- **Cuadro sinóptico** - PPT: El mercado y el cliente.
- **Collage** – PPT: Los tipos de clientes en el

- **Presentación** – PPT: Productos o servicios ofrecidos por X empresa.
- **Cuadro comparativo** – DOC: Calidad y Precio

	<p>correo y carpeta en Drive y configuración de una firma en el correo electrónico</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afiche - PPT: 10 necesidades básicas del ser humano. • Presentación – PPT: La empresa y su clasificación. • Formato - DOC: Propuesta de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<p>mercado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informe - DOC: Avance de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias). 	<p>de algunos productos de aseo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Socialización: Exposición de la Idea de Negocio (Proyecto: Feria de Ciencias).
<p>ACTIVIDADES DE NIVELACIÓN, APOYO O SUPERACIÓN</p>	<p>Nivelación: Presentación de actividades con el apoyo de estudiantes monitores para ayudar al estudiante a alcanzar los objetivos propuestos. Las actividades serán adaptadas de acuerdo a las competencias y capacidades físicas o cognitivas del estudiante.</p>		
	<p>Apoyo: Realización de las actividades pendientes durante cada uno de los períodos académicos, que ayuden al estudiante a superar las debilidades identificadas en ellos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Afiches, Collage y Grafitis. • Análisis de información: gráficos, videos, películas... • Brochure (Folleto). • Consultas e investigaciones. • Crucigramas y Sopas de letras. • Cuadros comparativos y sinópticos. • Cuentos y Ensayos. • Fichas didácticas. • Infografías. • Líneas de tiempo. • Mapas conceptuales y mentales. • Mesa redonda o Foros. • Nube de palabras. • Propuestas de soluciones tecnológicas: diseños, logotipos, maquetas... • Talleres. • Presentación del cuaderno, entre otros. 		
	<p>Profundización: Realización de actividades con aquel estudiante que ha adquirido los aprendizajes básicos en cada uno de los periodos académicos. Las actividades se pueden realizar individualmente o en pequeños grupos.</p>		

- Técnicas de búsqueda y tratamiento de la información.
- Análisis de información.
- Planteamiento y propuesta de diseño de soluciones tecnológicas.
- Socialización del aprendizaje.



INSTITUCIÓN EDUCATIVA FUNDADORES
Formando individuos competentes, solidarios, pacíficos y con proyecto de vida

CÓDIGO: GA-PI-01

PLAN DE ÁREA

VERSIÓN: 01

9. BIBLIOGRAFÍA

El Congreso de Colombia. (8 de febrero de 1994). Ley 115 General de Educación. Obtenido de <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-85906.html>

El Congreso de Colombia. (26 de enero de 2006). Ley 1014 de 2006. Bogotá, D.C. Obtenido de <http://www.mineducacion.gov.co/1621/article-94653.html>

Ministerio de Educación Nacional. (2007). Articulación de la Educación con el Mundo Productivo. Guía 21. Obtenido de <http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/article-106706.html>