	INSTITUCIÓN EDUCATIVA LA PRESENTACIÓN					
	NOMBRE ALUMNA:					
	ÁREA / ASIGNATURA: EMPRENDIMIENTO					
	DOCENTE: EMIRO MENA PALACIOS					
	PERIODO	TIPO GUÍA	GRADO	Nº	FECHA	DURACIÓN
1	Aprendizaje	8º	2	MAR- ABR	6 SEMANAS	

INDICADOR DE DESEMPEÑO

Reconoce las dinámicas del entorno económico y social, aplicando conceptos de mercadeo y economía solidaria para proponer soluciones a necesidades reales.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Identificar tendencias del entorno y su impacto en la vida cotidiana.
- Comprender el funcionamiento de la economía global y las unidades de negocio.
- Reconocer principios y tipos de empresas de economía solidaria.
- Aplicar conceptos básicos de mercadeo en contextos cercanos.

CONTENIDOS

TENDENCIAS DEL ENTORNO

Definición: Son cambios o situaciones del entorno social, económico o tecnológico que influyen en la vida de las personas.

Ejemplos:

- Uso de redes sociales
- Nuevas formas de negocio
- Cambios en el consumo



ECONOMÍA GLOBAL Y UNIDADES DE NEGOCIO

Economía global: Sistema donde los países intercambian bienes y servicios.

Unidades de negocio: Son actividades organizadas para ofrecer productos o servicios.

Instrumentos para detectar necesidades:

- Observación
- Encuestas simples
- Entrevistas

GLOBAL ECONOMY



PROCESO DE IDEAS DE NEGOCIO

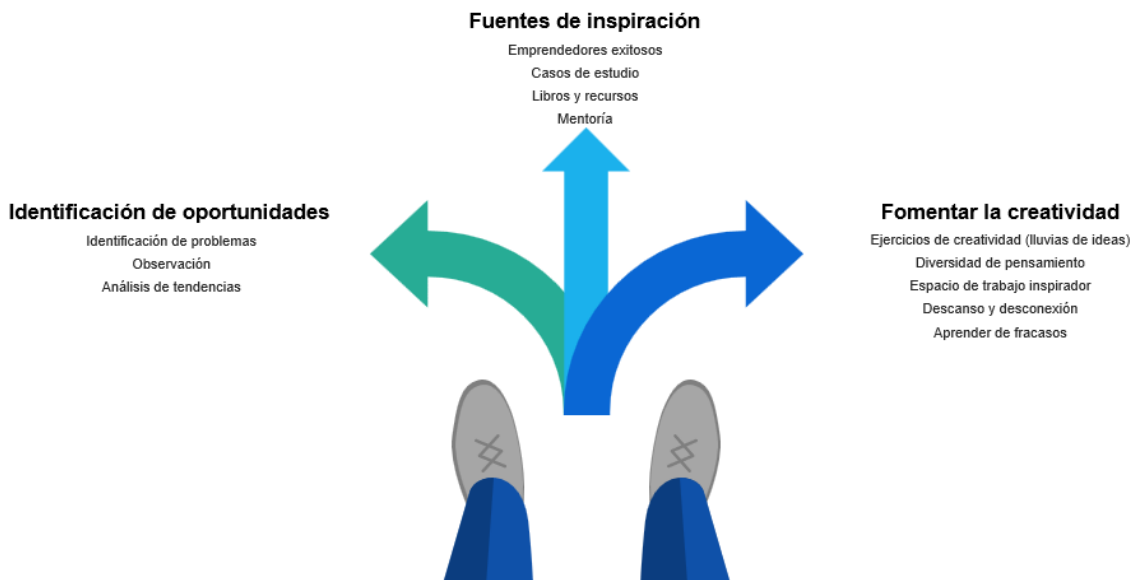
Etapas:

1. Identificar un problema
2. Generar ideas
3. Evaluar soluciones
4. Elegir la mejor opción

Identificación de oportunidades:

Consiste en reconocer necesidades que pueden convertirse en soluciones o negocios.

Generación de Ideas Emprendedoras



ECONOMÍA SOLIDARIA

Definición: Modelo económico basado en la cooperación y el bienestar común.

Principios:

- Solidaridad
- Equidad
- Participación
- Ayuda mutua

Clases:

- Cooperativas
- Fundaciones
- Asociaciones

Ejemplos en Medellín:

- Cooperativas de ahorro
- Fundaciones sociales
- Organizaciones comunitarias



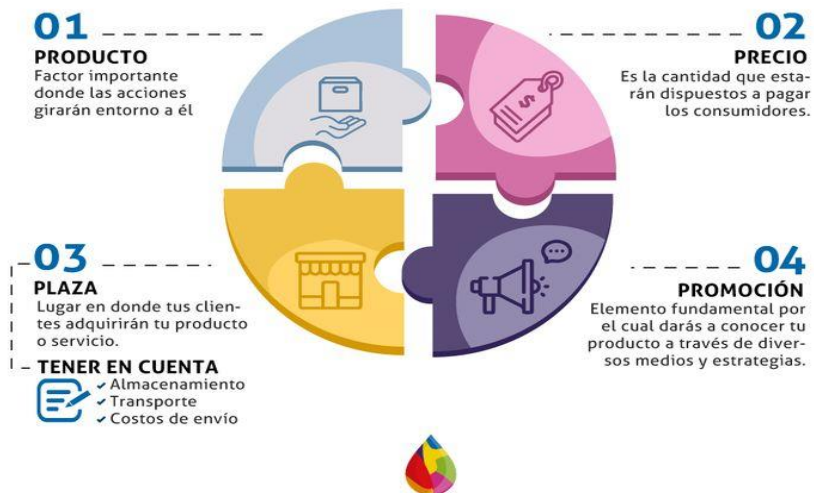
MERCADEO

Definición: Proceso de ofrecer productos o servicios para satisfacer necesidades.

Elementos:

- Producto: lo que se ofrece
- Precio: valor del producto
- Investigación de mercado: conocer al cliente
- Canales de comercialización: cómo llega el producto al consumidor

LAS 4 P'S DEL MARKETING MIX



ACTIVIDAD # 1

1. Investigacion del entorno

- Observa tu entorno escolar.
- Identifica 2 problemas o necesidades.
- Escríbelos y propón una posible solución.

2. Mi idea de negocio

- En parejas, creen una idea sencilla de negocio.
- Definan:
 1. Qué venden
 2. A quién
 3. Qué necesidad resuelven
- Preséntenla en una hoja tipo cartel.

3. Mercado en el aula

- Simulación: unos estudiantes serán vendedores y otros compradores.
- Definen producto, precio y forma de venta.
- Reflexionan:

¿Qué producto fue más atractivo y por qué?

ACTIVIDAD # 2 (EN EL CUADERNO)

Responde:

1. ¿Qué es una tendencia del entorno?
2. Da un ejemplo de economía global.
3. ¿Qué es una unidad de negocio?
4. ¿Cómo puedes identificar una oportunidad?
5. ¿Qué es la economía solidaria?
6. Menciona un principio solidario.
7. ¿Qué es el mercadeo?
8. Explica producto y precio con un ejemplo.

ANEXOS

1. Dibujo de una idea de negocio.
2. Esquema de los elementos del mercadeo.
3. Representación de trabajo solidario en comunidad.

“El emprendimiento nace al observar el entorno, entender sus necesidades y proponer soluciones con creatividad, responsabilidad y sentido social.”