

	IE JOSE EUSEBIO CARO Emprendimiento
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósitos del taller	Comprende cada uno de los tipos de emprendimiento. Diferencia los tipos de emprendimiento.

TIPOS DE EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento no es un concepto único ni homogéneo; adopta distintas formas según el propósito, el contexto y el impacto que se busca generar. Cuando hablamos de ****tipos de emprendimiento****, nos referimos a las diferentes maneras en que una persona o grupo identifica una oportunidad y la transforma en una iniciativa productiva, social o innovadora. Comprender esta clasificación permite analizar mejor las motivaciones del emprendedor, los recursos que requiere y el alcance de su proyecto, ya sea con fines económicos, sociales, ambientales, tecnológicos, culturales y deportivos.

Actividad

- Tomar nota en tu cuaderno de los siguientes tipos de emprendimiento y sus ejemplos:
 - Emprendimiento tecnológico:** Se refiere a la creación de negocios o proyectos que utilizan la tecnología para innovar, mejorar procesos o crear nuevos productos y servicios. **Ejemplos:** Desarrollo de aplicaciones móviles, e-commerce, inteligencia artificial.
 - Emprendimiento social:** Se refiere a la creación de negocios o proyectos que buscan solucionar problemas sociales, generando un impacto positivo en las comunidades. **Ejemplos:** Negocios inclusivos que emplean a personas con discapacidad o en situación de vulnerabilidad, proyectos de educación y capacitación para jóvenes y adultos, iniciativas de salud y bienestar comunitario.
 - Emprendimiento empresarial:** Se refiere a la creación y gestión de un negocio o empresa con el objetivo de generar ganancias y crecer en el mercado. **Ejemplos:** Negocios de servicios, empresas de producción y manufactura, negocios de comercio electrónico.
 - Emprendimiento artístico:** Se refiere a la creación de negocios o proyectos que combinan la creatividad artística con la gestión empresarial. **Ejemplos:** Diseño gráfico, arte digital, producción audiovisual.
 - Emprendimiento ambiental:** Se refiere a la creación de negocios o proyectos que buscan solucionar problemas ambientales y promover la sostenibilidad. **Ejemplos:** Energías renovables, gestión de residuos y reciclaje, agricultura sostenible.
 - Emprendimiento deportivo:** Se refiere a la creación de negocios o proyectos relacionados con el deporte, el fitness y la actividad física. **Ejemplos:** Gimnasios y centros de fitness, escuelas de deportes, eventos deportivos y competencias.
- Relacionar cada tipo de emprendimiento, con su descripción:

Tipo de emprendimiento	Definición
1. Social	A. Promueve le generación de eventos, y el cuidado del cuerpo y la actividad física
2. Empresarial	B. Busca solucionar problemas sociales.
3. Cultural	C. Promueve el arte y la cultura.
4. Tecnológico	D. Se enfoca en la prevención del medio ambiente
5. Ambiental	E. Uso de la tecnología para crear soluciones.
6. Deportivo	F. Se enfoca en la creación de empresas.

- Describir dos ejemplos de emprendimiento, qué conozcas en tu comunidad. ¿A qué tipo de emprendimiento corresponden?
- Imagina que quieres crear un emprendimiento, completa la siguiente información:
 - Idea de negocio:**
 - Tipo de emprendimiento:**
 - Objetivo principal:**
 - Recursos necesarios:**
 - Nombre o marca:**
 - Logo de la idea de negocio:**

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA JOSÉ EUSEBIO CARO Emprendimiento
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósito del taller	Comprender los diferentes tipos de Emprendimiento en la sociedad.

Cualidades para el emprendimiento

El emprendimiento es la capacidad de identificar necesidades o problemas y proponer soluciones creativas que generen valor para otras personas.

Ideas importantes:

- El emprendimiento no siempre implica crear una empresa.
- Puede ser social, artístico (o cultural), ambiental (o verde), empresarial (o económico), tecnológico y deportivo.
- Requiere creatividad, responsabilidad, liderazgo, perseverancia, trabajo en equipo, capacidad para resolver problemas, entre otras.

Actividad

1. Responder las siguientes preguntas:

- a. ¿Qué significa emprender?
- b. ¿Todas las personas pueden emprender? ¿Por qué?
- c. Escribe un ejemplo de emprendimiento en tu entorno.

2. Marcar con una X las cualidades que consideras que tú tienes:

Cualidades	Posees la cualidad?
Creatividad	
Responsabilidad	
Liderazgo	
Perseverancia	
Trabajo en equipo	
Capacidad para resolver problemas	

3. De las cualidades anteriores, ¿Qué cualidad necesitas fortalecer para ser más emprendedor?

Para la generación de ideas de negocio, es importante aprender a detectar necesidades de la comunidad, que permitan generar la oportunidad de emprender.

Conceptos clave:

- **Necesidad:** Situación o problema que requiere solución.
- **Oportunidad:** Posibilidad de crear una solución que genere valor.

Ejemplos: En el colegio

- **Necesidad:** Falta de reciclaje en el colegio.
- **Oportunidad:** Crear un proyecto de recolección y reutilización.

4. Identificar los siguientes aspectos:

- a. Una necesidad en tu barrio o colegio.
- b. Una posible oportunidad para solucionarla.

5. Luego de realizar el numeral 4, completar la siguiente información:

Mi idea es: _____

Soluciona el problema de: _____

Está dirigida a: _____

6. ¿Qué dificultades pueden presentarse al trabajar en grupo? ¿Cómo se pueden solucionar?

7. ¿Por qué el emprendimiento puede ayudarte en tu proyecto de vida? Argumentar la respuesta con un ejemplo.

	IE JOSE EUSEBIO CARO Emprendimiento
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósitos del taller	Entiende los conceptos básicos del mercado. Diferencia los mercados tradicional y virtual.

EL MERCADO

El mercado y su análisis, resulta ser fundamental en el emprendimiento porque ningún emprendimiento existe sin clientes. La idea puede ser innovadora, el producto puede ser excelente, pero si no hay mercado, el emprendimiento fracasa. El mercado es el entorno donde se identifica la necesidad, se detecta la oportunidad, se ofrece el bien o servicio y se genera sostenibilidad económica. Sin mercado, no hay intercambio. Sin intercambio, no hay emprendimiento.

Actividad

- Tomar nota en tu cuaderno de los siguientes conceptos clave
 - Mercado:** Espacio donde interactúan compradores y vendedores para intercambiar bienes y servicios.
 - Mercado tradicional:** Intercambio presencial en un espacio físico.
 - Mercado virtual:** Intercambio digital a través de internet.
 - Interacción comercial:** Relación entre comprador y vendedor.
 - Medios de pago:** Efectivo, tarjeta, transferencias, pagos digitales.

- Responder en tu cuaderno las siguientes preguntas:
 - ¿Dónde compran normalmente los productos tu familia?
 - ¿Has comprado alguna vez por internet? ¿Cómo fue la experiencia?
 - ¿Crees que es más seguro comprar en una tienda física o en línea? ¿Por qué?

- Leer atentamente el siguiente caso de estudio:

En el barrio San Miguel hay una tienda llamada “La Economía”. Desde hace 20 años vende productos básicos. Sin embargo, en los últimos años muchos clientes han comenzado a comprar por internet en plataformas como Amazon y Mercado Libre. El dueño está preocupado porque sus ventas han bajado.

- Teniendo en cuenta el relato anterior, responder las siguientes preguntas:
 - ¿Qué tipo de mercado (tradicional o virtual) representa “La Economía”?
 - ¿Qué ventajas tienen Amazon o Mercado Libre frente a la tienda del barrio?
 - ¿Qué estrategias podría implementar la tienda para competir?
 - Diseñar una idea innovadora para que la tienda combine mercado tradicional y virtual.
- ¿En el futuro consideras se eliminarán los mercados tradicionales o ambos mercados coexistirán? Argumentar la respuesta con un ejemplo.
- Completar el siguiente cuadro:

Situación	¿Tradicional o Virtual?	Justificación
Comprar pan en la esquina		
Pedir ropa por Instagram		
Comprar útiles escolares en un centro comercial		
Descargar un curso online		

- Realizar un debate dirigido teniendo en cuenta lo siguiente:
 - Divide el curso en dos grupos:
 - Grupo A: Defiende el mercado tradicional.
 - Grupo B: Defiende el mercado virtual.
 - Cada grupo debe argumentar en términos de: Seguridad-Comodidad-Precio-Confianza-Rapidez

	IE JOSE EUSEBIO CARO Emprendimiento
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósitos del taller	Entiende los conceptos básicos del mercado. Diferencia los mercados tradicional y virtual.

Los bienes y los servicios

Los bienes y servicios son fundamentales en los emprendimientos, porque representan la oferta que satisface las necesidades o deseos de los clientes. Un emprendimiento existe precisamente para crear y ofrecer algo de valor al mercado.

Conceptos clave:

- Bienes: Son productos tangibles que se pueden tocar (como ropa, alimentos o tecnología).
- Servicios: Son actividades o beneficios intangibles que se brindan a las personas (como educación, transporte o reparación).
- Tangibilidad: Capacidad de ser tocado.
- Consumo simultáneo: Se consume mientras se presta (servicios).
- Utilidad: Satisfacción obtenida.

Comprender la importancia de los bienes y servicios permite a los emprendedores identificar oportunidades de negocio, diseñar propuestas de valor y generar ingresos, ya que de su calidad, utilidad y capacidad para resolver problemas depende el éxito del emprendimiento en el mercado. Además, al ofrecer bienes y servicios adecuados, el emprendimiento puede satisfacer necesidades, crear empleo y contribuir al desarrollo económico de la comunidad.

Actividad

1. Anotar en su cuaderno, los conceptos clave descritos en el documento.
2. En sus propias palabras responder las siguientes preguntas:
 - ¿Todo lo que compramos se puede tocar? Argumentar la respuesta con un ejemplo.
 - ¿Un corte de cabello es un producto o un servicio? Argumentar la respuesta.
 - ¿Se puede guardar un servicio para después? Argumentar la respuesta.
3. Caso de estudio: María vende tortas caseras y además ofrece decoración personalizada para eventos.
 - ¿Qué parte de su emprendimiento corresponde a bienes?
 - ¿Qué parte corresponde a servicios?
 - ¿Cómo podría aumentar el valor de su oferta combinando ambos?
4. Clasificar los siguientes ejemplos, en bienes o servicios:

Ejemplo	Bien o servicio
Netflix	
Bicicleta	
Consulta médica	
Libros	
Transporte en taxi	
Capacitación en línea	
Cuadernos	
Audífonos	

5. Teniendo en cuenta la actividad, responder:
 - ¿Es más importante un alimento o un celular? Argumentar desde la necesidad básica.
 - ¿Puede un bien perder valor sin un buen servicio? Explicar con ejemplos.
 - ¿Qué tipo de emprendimiento genera más empleo: el de venta de bienes o prestación de servicios? Justificar con ejemplos.