

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA HÉCTOR ABAD GÓMEZ		
	Proceso: GESTION CURRICULAR	Código	
Nombre del Documento: PLAN DE MEJORAMIENTO DE EMPRENDIMIENTO GRADO OCTAVO (2° PERIODO)- 2017		Versión 01	Página 1 de 10

ÁREA: EMPRENDIMIENTO		
ESTUDIANTE:		
PERIODO: DOS	GRADO: OCTAVO	GRUPO:
FECHA:		
COMPETENCIAS		
Dominio personal, Orientación ética, Empatía, Toma de decisiones, Solución de Problemas, Creatividad, Pensamiento reflexivo y crítico, Aprender a aprender, Cooperación y Trabajo en equipo, Comunicación, Liderazgo, Manejo de la información, Gestión de planes y proyectos individuales y colectivos, Manejo de la Tecnología y la Informática, Negociación, Orientación al servicio.		
TEMAS:		
EMPRENDIMIENTO- EMPRESARIALIDAD- EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA- PROYECTOS		
PREGUNTA PROBLEMATIZADORA		
¿CÓMO PUEDO FORTALECER MIS HABILIDADES PARA EL TRABAJO EN EQUIPO?		
INDICADORES		
ACTITUDINALES SER	CONCEPTUALES SABER	PROCEDIMENTALES HACER
✓ Evalúa y compara acciones, procedimientos y resultados de otros para mejorar las prácticas propias. ✓ Señala los bienes y servicios de los que dispone. ✓ Relaciona los proyectos con las soluciones que plantea.	✓ Explica las características emprendedoras personales y de las demás personas. ✓ Identifica los criterios para la creación de una empresa. ✓ Determina la importancia de la práctica de hábitos financieros saludables. ✓ Describe las características de un proyecto.	✓ Explica los aspectos de una persona emprendedora. ✓ Enumera las etapas de creación de una empresa. ✓ Valora la importancia de los recursos, bienes y servicios en su contexto personal y familiar. ✓ Planea y organiza las acciones en conjunto con los (las) otros(as) para solucionar los problemas colectivos.
OBJETIVO		
Promover la superación de los indicadores de desempeño bajo en el área de Emprendimiento en el segundo periodo, explicando aspectos emprendedores, empresariales, económicos y financieros para aplicarlos en un proyecto emprendedor.		
METODOLOGÍA		
Aprendizaje autónomo Aprendizaje basado en problemas		

GUÍA DE ACCIÓN

RESPONDE LAS PREGUNTAS EN LOS RECUADROS EN BLANCO.

RESPETA LA ORTOGRAFÍA Y CUIDA LA REDACCIÓN

UNA VEZ RESUELTO, ENVÍA EL DOCUMENTO AL CORREO ELECTRÓNICO

cienciayconvivencia.sanlorenzo@gmail.com

EMPRENDIMIENTO: SER EMPRENDEDOR(A)

Aunque todos los emprendedores son únicos, tienden a compartir características con ciertas particularidades. Algunos emprendedores son verdaderos inventores que ven los retos de construir un negocio como un mal necesario; otros son auténticos analistas de mercado que creen que pueden atraer a los consumidores con cualquier oferta; y otros, simplemente quieren contribuir a hacer de éste, un mundo mejor.

Cada viñeta contiene un texto breve que define una situación emprendedora. Analízalas y completa la información que se pide.



VIÑETA 1



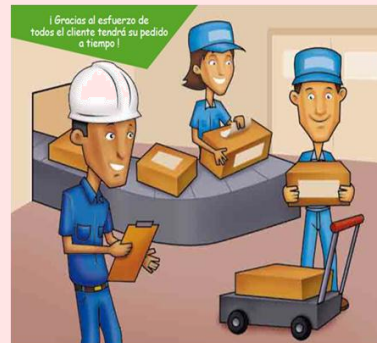
VIÑETA 2



VIÑETA 3



VIÑETA 4



VIÑETA 5



VIÑETA 6

VIÑETA	TIPO DE EMPRENDEDOR	EXPLICACIÓN
1		
2		
3		
4		
5		
6		

EMPRESARIALIDAD: EMPRENDIMIENTO Y EMPRESA

Lee con atención la historia de la señora Vilma Parra Torres, una ciudadana peruana que pasó de ser vendedora ambulante a empresaria y completa los enunciados.

Vilma Parra nunca le esquivó al trabajo, más bien siempre lo buscó. Ella vendió frutas en el mercado desde pequeña, limpiándolas una a una y dejándolas relucientes. Allí conoció al que sería su esposo. Los dos se dedicaban a trabajar en el mercado mayorista vendiendo manzanas y peras chilenas.

Vilma siempre estaba inquieta, queriendo desarrollar algo más. En 1985, cortaron las importaciones y se quedaron en el aire. Además coincidió que su hijita, de tan solo un año de edad, sufrió un accidente con fuertes quemaduras necesitando un tratamiento que era muy costoso. Sabía que no era la mejor manera, pero tenía que aprovechar el momento para encontrar otras alternativas.

Su esposo empezó a vender raspadillas¹ en la calle. Ella pensó que debía hacer lo que mejor sabía que era vender. En ese momento una amiga le propuso viajar a Tacna para traer mercadería pero no le explicó que no se podía traer grandes cantidades sin pagar impuestos, por ello, Vilma compró la mercadería sin saber de estos detalles. Al llegar a la garita de control² bajaron a su amiga quien estaba muy nerviosa pues ella sí sabía lo que estaba haciendo.

Cuando Vilma llegó a Lima vendió toda la mercadería pero nunca más quiso volver a hacerlo porque se dio cuenta que no estaba bien y para ella pasar las cosas a escondidas era como robar. Decidió que no quería vender cosas importadas. Pensó que dentro del Perú había producción pero que faltaba poder venderla bien.

Recorriendo las calles de Jesús María, un lugar que ella consideraba de mucho movimiento comercial, se encontró coincidentemente con un hombre cojito que tenía un gran bolso con pares de zapatos. Se acercó a él y le preguntó por su producto. Él le dijo: “¿quieres seis pares de calzado para que vendas? No me pagues ahora, te los dejo y tú los colocas, y si no los vendes me los regresas”.

Le dejó seis pares a S/³. 10 cada uno. Ella que había recorrido las calles del mercado sabía que vendían los zapatos a S/. 30, pensando que si ella los vendía a S/. 5 más, ganaba el 50%. Esa misma tarde vendió todos los pares. Le dio todo el dinero al hombre, diciéndole que solo le había ayudado a vender, pero que ahora quería hacer un negocio con él.

Vilma comenzó a comprar y vender, y le fue muy bien. Se dio cuenta que si además ella supervisaba la producción, podía mejorar la calidad sin necesidad de aumentar los costos. Además, vio que no podía hacerlo sola, que necesitaba trabajar con otras personas para que se encarguen de las ventas.

Organizó un equipo y empezó a vender en varios puntos de la ciudad. Sabía que su fortaleza estaba en las ventas, no en la fabricación, por eso decidió no fabricar, solo comprar y vender. Desarrolló un sistema de trabajo en que revisaba cada detalle desde el tipo de cuero, los componentes que se le iba a poner al calzado y cómo deberían de salir. Vilma se decía constantemente: “mi empresa tiene que ser educacional porque trabajo con muchos productores quienes tienen que cambiar y aprender también a hacer un buen zapato para que su negocio crezca”.



Vilma considera que sus vendedoras juegan un papel muy importante, las considera como las dueñas de cada tienda, y conversa con cada una de ellas sobre la importancia de ofrecer una buena atención. Tiene una costumbre que ha mantenido por 15 años, comparte cada sábado con sus empleados, con quienes va a comer pollo a la brasa.

Ella está orgullosa de poder vender un buen producto hecho en el Perú. Ahora cuenta con 7 tiendas en toda Lima; vende 100 000 pares de zapatos al año; trabaja indirectamente con más de mil personas y va a inaugurar una mega tienda de calzado de tres pisos; y está en sus planes exportar a los Estados Unidos.



¹ Raspado o granizado.

² Peaje.

³ Sol: moneda peruana.

En el texto se puede evidenciar que la señora Vilma Parra Torres encaja en varios tipos de emprendedor. Define al menos cinco de ellos justificando tu selección

TIPO DE EMPRENDEDOR	JUSTIFICACIÓN

Explica al menos cuatro de los pasos (con sus respectivos nombres) que la señora Vilma Parra siguió para crear su empresa

PASO	EXPLICACIÓN

En la elaboración del mapa conceptual para explicar otros criterios de la creación de empresas, algunos conceptos desaparecieron. Al hallarlos sus letras estaban en desorden (anagramas). Debes organizar la palabra y pintar la celda del color que le corresponde en el mapa; luego redacta un texto que explique la relación entre ellos. **NOTA: LA MAYORÍA SON PALABRAS COMPUESTAS**



ANAGRAMA	PALABRA ORGANIZADA	ANAGRAMA	PALABRA ORGANIZADA
PREDILECTOS		ENTINTE	
FORAGEDMOPA		ENCALMASE	
FUSEDAMORO		PETROSOS	
CRITICASSTE		ESTROFA	

Escribe aquí tu texto: debes utilizar todas las palabras.

EDUCACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA



Lee con atención los enunciados y completa la información que se pide. Incluye procedimientos matemáticos.

Natalia trabaja en un restaurante 3 tardes a la semana. Cada tarde, trabaja 4 horas y gana 10 zeds⁴ por hora. Cada semana, gana además 80 zeds en propina.

Natalia ahorra exactamente la mitad de la cantidad total de dinero que gana cada semana y quiere reunir 600 zeds para ir de vacaciones. ¿Cuántas semanas tardará Natalia en ahorrar 600 zeds?

Ganancia en la semana

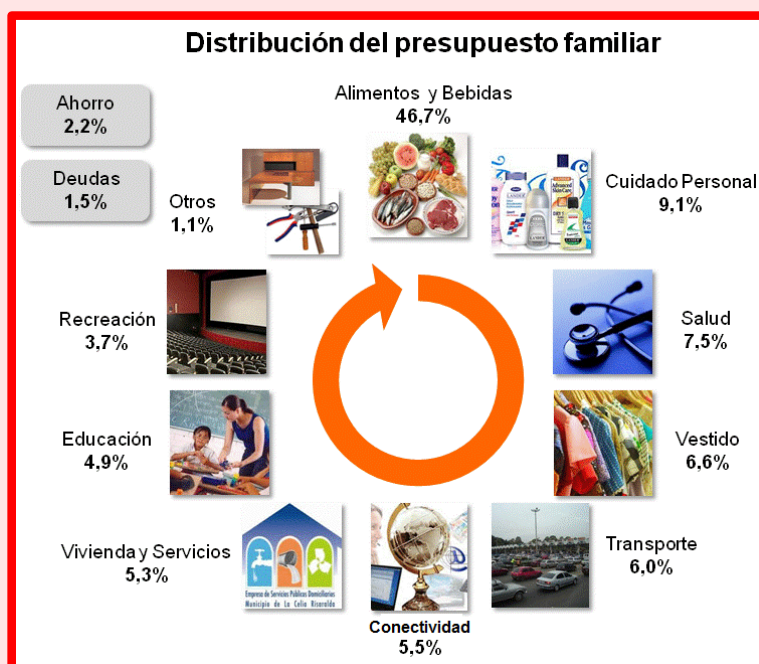
Ganancia mensual

Ahorro semanal

Ahorro mensual

⁴ Moneda ficticia.

La imagen muestra el presupuesto de la familia Salgado, en la que dos personas trabajan y sumados sus ingresos ascienden a un total de \$3.500.000. Teniendo en cuenta los porcentajes que se muestran y suponiendo que no tienen deducciones, calcula la destinación de los recursos para dicha familia conformada por los dos adultos y tres menores que estudian.



REALIZA LOS RESPECTIVOS CALCULOS Y COMPLETA LA INFORMACIÓN QUE SE REQUIERE.

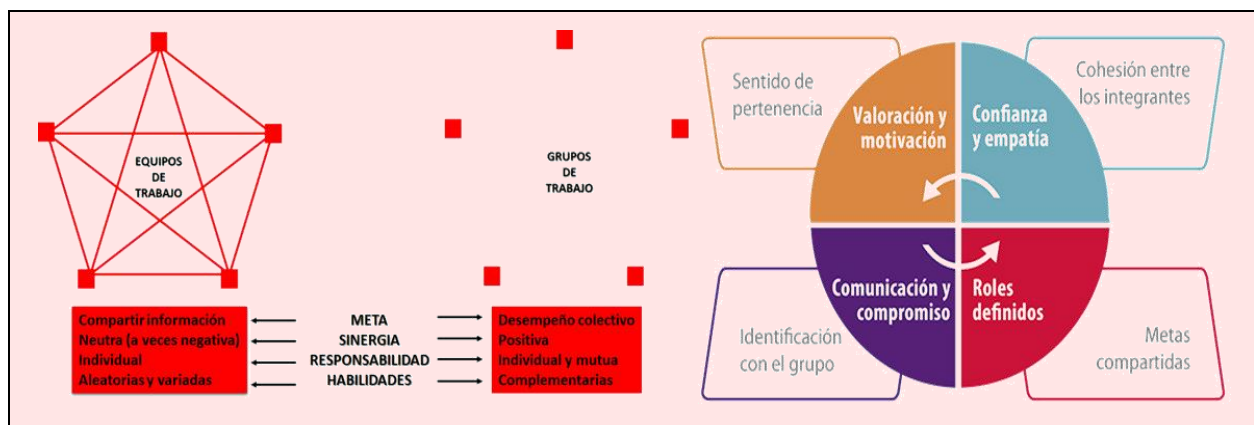
Para calcular el valor acumulado, simplemente vas sumando los valores parciales de cada concepto. Dicha suma debe ser aproximadamente igual a los ingresos de los adultos que trabajan.

CONCEPTO	%	VALOR	VALOR ACUMULADO	VALOR TOTAL
Alimentos y bebidas	46.7	\$1.634.500		
Cuidado personal	9.1			
Salud	7.5			
Vestido	6.6			
Transporte	6.0			
Conectividad	5.5			
Vivienda y servicios	5.3			
Educación	4.9			
Recreación	3.7			
Otros	1.1			
Ahorro	2.2			
Deudas	1.5			

Realiza el mismo análisis para la familia Pascual en la que ambos adultos ganan el salario mínimo, reciben el subsidio de Familias en Acción cada dos meses y además venden helados caseros. Para ello ten en cuenta:

INGRESOS		DEDUCCIONES DE LEY	
CONCEPTO	VALOR/ PORCENTAJE	CONCEPTO	VALOR/ PORCENTAJE
Salario mínimo	\$ 737.717	Salud	4%
Subsidio de transporte	\$ 83.140	Pensión	4%
Familias en Acción	\$ 140.000	ICBF	3%
Venta de helados (mensual)	\$ 30.000	SENA	2%
Total	\$ 1.714.714	Caja de Compensación	4%

CONCEPTO	%	VALOR	VALOR ACUMULADO	VALOR TOTAL			
Alimentos y bebidas	46.7						
Cuidado personal	9.1						
Salud	7.5						
Vestido	6.6						
Transporte	6.0						
Conectividad	5.5						
Vivienda y servicios	5.3						
Educación	4.9						
Recreación	3.7						
Otros	1.1						
Ahorro	2.2						
Deudas	1.5						
Compara los presupuestos de ambas familias y responde:							
¿Es suficiente con los ingresos para cubrir todo el presupuesto, incluido el ahorro y el pago de las deudas? Justifica tu respuesta.							
¿Cuál familia, Salgado o Pascual, puede ahorrar con más facilidad? ¿Por qué?							
Supón que eres asesor(a) de un banco. Escribe para cada familia un nuevo presupuesto de tal forma que puedan ahorrar y pagar las deudas de acuerdo a los porcentajes de la imagen.							
NUEVO PRESUPUESTO PARA LA FAMILIA SALGADO		NUEVO PRESUPUESTO PARA LA FAMILIA PASCUAL					
PROYECTOS							
Entre los retos de un equipo emprendedor estará la posibilidad de compartir objetivos en común, el respeto por la diversidad como forma de aporte, ser líder, generar canales de comunicación adecuados, etc. El trabajo en equipo es importante para el emprendimiento ya que se fundamenta en la complementariedad, permite compartir aprendizajes con otras personas, posibilita tener varios puntos de vista sobre la misma situación y brinda apoyo emocional. El reconocimiento de ciertas actitudes individuales y colectivas que promuevan la asociación con una o más personas para alcanzar una meta es tarea prioritaria para quienes conforman equipos de trabajo. La imagen muestra tanto la diferencia entre grupos y equipos como los aspectos necesarios para la conformación de equipos de trabajo.							



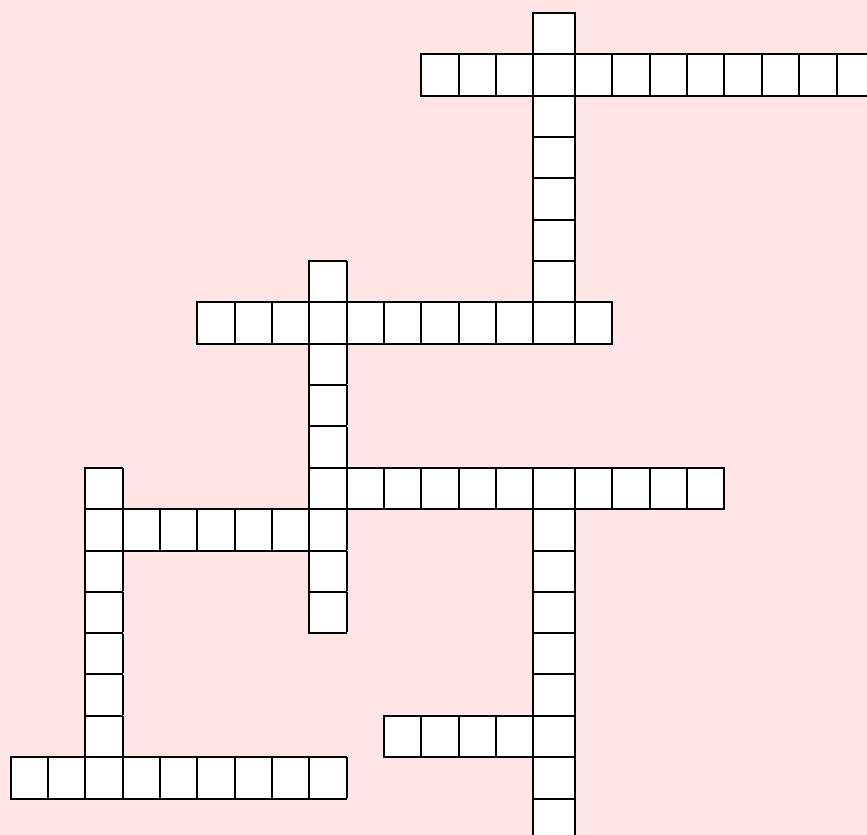
De acuerdo con la información proporcionada por la imagen, escribe tres estrategias para conformar un equipo emprendedor.

VALORACION Y MOTIVACIÓN (Sentido de pertenencia)	
CONFIANZA Y EMPATÍA (Cohesión entre los integrantes)	
ROLES DEFINIDOS (Metas compartidas)	
COMUNICACIÓN Y COMPROMISO (Identificación con el equipo)	

Consulta los significados de los siguientes términos, ubícalos en el cruce-palabras y redacta un texto corto que los relacione con el título: Otras características de los equipos de trabajo

Nota: Algunas pueden estar invertidas.

TÉRMINO	SIGNIFICADO
METAS	
OBJETIVOS	
INTEGRACIÓN	
AUTONOMÍA	
ESTÁNDAR	
JERARQUÍA	
COLABORACIÓN	
COORDINACIÓN	
PROYECTO	
VALORES	



Escribe aquí tu texto; debes utilizar todas las palabras.

TUS FUENTES DE CONSULTA

FUENTES DE CONSULTA

Zapata Avendaño, María Eugenia.

Plan de Área de Emprendimiento. I.E. Héctor Abad Gómez, 2017.

Proyecto de Educación Económica y Financiera. I.E. Héctor Abad Gómez, 2017.

Clases 2-1 y 2-2, semanas 15-18 en <http://cienciayconvivencias.wixsite.com/cajadeherramientas>

Mi plan, mi vida y mi futuro. Orientaciones pedagógicas para la educación económica y financiera.

Ministerio de Educación Nacional. Convenio 024 de 2012.

Competencias individuales y colectivas para el desarrollo de la iniciativa. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de

<http://aprendeenlinea.udea.edu.co/lms/gestiontecnologica/mod/book/view.php?id=25561&chapterid=3909>

Diferencias entre grupos y equipos. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de

http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/CULTURA%20ORGANIZACIONAL.%20SEGUNDO%20MOMENTO/diferencia_entre_grupos_y_equipos.html

Diferencias entre grupos y equipos de trabajo. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de

<http://www.aulafacil.com/cursos/l19976/empresa/organizacion/trabajo-en-equipo/diferencias-entre-equipo-de-trabajo-y-grupo-de-trabajo>

Manual de capacidades emprendedoras. Documento recuperado el 12 de junio de 2017 de

<http://aula.mass.pe>

Y Usted, ¿Qué tanto sabe de finanzas? Documento recuperado el 08 de junio de 2017 de

<http://www.portafolio.co/mis-finanzas/ahorro/finanzas-51380>

ESPACIO PARA EVALUACIÓN	
REVISADO	VALORACIÓN 