



GRADO: SEPTIMO

Guía de Aprendizaje No. 001

AREA / ASIGNATURA: EMPRENDIMIENTO -RECUPERACION

DOCENTE:

HERNANDO USECHE GRAJALES

Periodicidad:

Del 1 de Febrero de 2021

Al 19 de Febrero de 2021

Objetivo de Aprendizaje:

Desarrollar actividades básicas vistas en periodos anteriores con el fin de superar dificultades de cumplimiento, aprendizaje y desarrollo de competencias generales y específicas en el proceso educativo y el aprendizaje en casa

Instrucciones para el desarrollo de la guía:

- Esta guía # 001 corresponde al área de emprendimiento- RECUPERACION
- Esta guía la deben presentar estudiantes que aun no han cumplido con todas o algunas actividades desarrolladas en las guías en el transcurso de todo el año 2020
- En la parte final de esta guía RECUPERACION encontrara el material de apoyo lecturas de algunas actividades
- Envía información a whatsapp o al correo electrónico del docente, si tienes alguna duda comunícate con el en los horarios de trabajo establecidos

COMPONENTE DEL ÁREA / ASIGNATURA

ACTIVIDAD NUMERO UNO (1)

1. Elabore un trabajo escrito en un documento Word en el que incluya:
 - a. Que es un líder, cualidades de un líder, el respeto, la responsabilidad las disciplina, la equidad, la tolerancia.
 - b. Tomando como referencia el problema de emergencia sanitaria COVID-19 mencione cuales son los comportamientos inadecuados que han hecho que el problema de pandemia sea mas difícil de controlar
2. Ve a internet a la página de youtube MIS ENEMIGOS [COMPLETO] | YOKOI KENJI
<https://www.youtube.com/watch?v=fOQNW5IEvxo>
Mira completamente el video y en no menos de una pagina elabora un resumen de lo aprendido
3. Que es la responsabilidad consulta acerca de este tema y elabora un escrito de no menos de una pagina

ACTIVIDAD NUMERO DOS (2)

1. Elabore un trabajo escrito en un documento Word en el que incluya:
 - a. La forma en que la cruz roja colombiana contribuye a mitigar el problema de pandemia en Colombia
 - b. La función de la policía de infancia y adolescencia
 - c. La función de ICBF (Instituto Colombiano de Binestar Familiar)
 - d. La función de la Defensa Civil
 - e. La función de el ejército colombiano

ACTIVIDAD NUMERO TRES (3)

1. Teniendo en cuenta la lectura de la parábola del acueducto:

La Parábola del Acueducto

Hace mucho tiempo, en alguna villa italiana, había un serio problema de falta de agua. La aldea decidió licitar el trabajo de transportar agua desde el río cercano hasta la cisterna que estaba en la plaza central. El contrato se lo adjudicaron a un par de primos – Pablo y Bruno

[Ver documento anexo](#)

Contesta las siguientes preguntas:

- a. Cuál era el principal problema que existía en la villa italiana
- b. Como te parece la actitud de bruno
- c. Como te parece la actitud de pablo
- d. Al final quien obtuvo mejores resultados
- e. Como construirías tu propio sistema de negocio que te diera dinero constante todos los días similar al efecto producido por un sistema de acueducto.

2. Crea tu propio acueducto (sistema de negocio) en el siguiente cronograma de actividades:

Nota: el hecho de que en la actualidad no cuentes con el recurso económico para hacerlo no quiere decir que no lo puedas planificar

QUE (acueducto o sistema de negocio)	POR QUE?	PARA QUE?	CUANDO?	DONDE?	RECURSO?	TIEMPO

ACTIVIDAD NUMERO CUATRO (4)

1. Teniendo en cuenta la lectura de lección de perseverancia de cincuenta centavo:

UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS

Poco después de que Darby se doctorase en la «Universidad de los Golpes Fuertes», y decidiera aprovechar su experiencia en el asunto de la mina de oro, tuvo la buena fortuna de estar presente en una ocasión que le demostró que «No» no necesariamente significa “no”. Una tarde ayudaba a su tío a moler trigo en un viejo molino.....[VER DOCUMENTO ANEXO](#)

[ANEXO](#)

- a. En no menos de una hoja describa cual es el poder que tenia la niña y como ayudo al señor Darrby en su desempeño profesional como vendedor de seguros.
- b. Haga una reflexión acerca de la lectura y explique en que áreas de su vida emplearía este secreto o como podría ayudar a alguien con este conocimiento.

ACTIVIDAD NUMERO CINCO (5)

Teniendo en cuenta la lectura “ Un Acto de Rebeldía”

Un acto de rebeldía

Juan David Vargas se encontraba cursando los últimos semestres de economía en la Universidad del Rosario cuando, tras

algunos fracasos en sus primeros negocios, y después de haber tenido su primera experiencia laboral en una entidad bancaria, decidió que el emprendimiento sería el camino que lo llevaría al éxito.....**PARA CONTINUAR LA LECTURA VER DOCUMENTO ANEXO O EN LA GUIA # 5**

Teniendo en cuenta el texto anterior contesta las siguientes preguntas:

- a. ¿Cuál fue el primer emprendimiento que realizó Juan David?
- b. ¿Cuáles fueron los errores que cometió Juan David al iniciar su negocio?
- c. ¿Cuál fue la principal motivación de Juan David a la hora de emprender, que fue lo que lo motivó y a quien decidió seguir?
- d. ¿Cuál fue el negocio exitoso de Juan David y que hizo para sacarlo adelante?
- e. ¿Qué emprendimiento le gustaría a usted tener y como lo haría funcionar?

Recursos físicos y virtuales propuestos:

Materiales: prensa, radio, tv, internet, Facebook , YouTube etc. Cuaderno, hojas, colores etc.

Horario de atención a padres y estudiantes: Lunes a viernes de 7am- a 4pm

Tiempos de entrega: Lunes a Viernes de 7am- 12m y de 2 a 7pm whatsapp

Medios de comunicación dudas y envío : whatsapp- correo electrónico- celular

	DOCENTE	TELÉFONO	CORREO ELECTRÓNICO
Hernando Useche Grajales	Emprendimiento	3125388879	hernando.useche@sedtolima.edu.co

LECTURAS COMPLEMENTARIAS GRADO SEPTIMO

La Parábola del Acueducto

Hace mucho tiempo, en alguna villa italiana, había un serio problema de falta de agua. La aldea decidió licitar el trabajo de transportar agua desde el río cercano hasta la cisterna que estaba en la plaza central. El contrato se lo adjudicaron a un par de primos – Pablo y Bruno -.

Los jóvenes comenzaron a trabajar de inmediato y al finalizar el día ellos habían llenado el aljibe y les pagaron por cada balde de agua que llevaron.

Bruno estaba feliz con la paga, pero Pablo no estaba tan contento. Su espalda le dolía y sus manos estaban llenas de ampollas, tenía que levantarse primero que todos y acostarse mucho más cansado que la mayoría y cada día seguir cargando baldes.

Pablo le propuso a Bruno que comenzaran a construir un acueducto, una tubería que llevara el agua desde el río hasta el pueblo y no tener que seguir cargando baldes. Pero Bruno, no creyó en esa posibilidad pues se sentía cómodo y seguro con su nuevo empleo. Pablo no se dejó robar su sueño y comenzó a trabajar en la construcción de su conducto durante las horas libres y los fines de semana. Mientras Bruno dormía o estaba en el bar con sus amigos, Pablo seguía cavando poco a poco y con consistencia su zanja para la tubería. Pablo trabajaba mucho más que Bruno, su esfuerzo era mayor, pero su sueño de un acueducto era muchísimo más grande. Los primeros meses no se veía mucho avance en la construcción de su conducto, pero con el paso de los días, Pablo, ya tenía que caminar menos para conseguir el agua y llenar los baldes, mientras que Bruno se veía cansado y fatigado, y tenía que seguir caminando hasta el río para llenar sus baldes.

“Los esfuerzos dolorosos en el corto plazo son iguales a los grandes resultados en el largo plazo”, “Mantenga fija su vista sobre el premio”, “Centímetro a centímetro se avanza” se decía Pablo así mismo a medida que enterraba su pica en el suelo rocoso. Los centímetros se convirtieron en un metro... el metro se convirtió en diez metros... y luego en veinte metros y después en cientos de metros...

¡Finalmente, el día de Pablo llegó, la tubería estaba terminada! ¡Los aldeanos lo rodearon para ir a ver cómo el agua llegaba, a través de la tubería, hasta la cisterna de la aldea! Ahora por fin, el pueblo tenía un suministro constante de agua, y los vecinos de la campiña se mudaron hacia la aldea. Ésta creció y progresó.

Una vez que la tubería se había terminado, Pablo ya no tenía que transportar más baldes. El agua fluía bien sea que él trabajase o no. Fluía mientras él comía. Fluía mientras él dormía. También funcionaba los fines de semana mientras él jugaba. Y mientras más agua llegaba constante al aljibe de la aldea, más dinero le llegaba al bolsillo de Pablo.

“Adaptación tomada de La Palabra del Conducto de Burke Hedges”

Hoy mismo puedes comenzar a construir tu propio conducto en un negocio sin dejar tu trabajo actual. Aumentarás gradualmente tus ingresos mensuales y poco a poco tus ganancias residuales se harán más grandes que tus ganancias lineales. Con consistencia, decisión y sueños grandes podrás tener un ingreso residual lo suficientemente grande como para dejar tu trabajo actual y vivir tranquilo de tus regalías, vivir tranquilo gracias al chorro de dinero que genera tu conducto.

UNA LECCIÓN DE PERSEVERANCIA DE CINCUENTA CENTAVOS-

Poco después de que Darby se doctorase en la «Universidad de los Golpes Fuertes», y decidiera aprovechar su experiencia en el asunto de la mina de oro, tuvo la buena fortuna de estar presente en una ocasión que le demostró que «No» no necesariamente significa “no”. Una tarde ayudaba a su tío a moler trigo en un viejo molino. Éste dirigía una granja grande, donde vivían cierto número de granjeros arrendatarios de color. La puerta se abrió silenciosamente, y una niña, hija de uno de los arrendatarios, entró y se situó junto a la puerta. El tío levantó la vista, miró a la niña y gritó con aspereza: -¿Qué quieres? -Mi mamá dice que le mande cincuenta centavos -respondió, sumisa, la niña. -Ni hablar -replicó el tío-, y ahora vete a tu casa. -Sí, señor -dijo la niña, pero no se movió. El tío siguió con su trabajo, tan ocupado que no prestó atención a la niña y no se dio cuenta de que no se había marchado. Cuando volvió a levantar la mirada y la vio allí parada, gritó: - ¡He dicho que te vayas a tu casa! Ahora, márchate o te daré una paliza. -Sí, señor -dijo la niña, pero siguió inmóvil. El tío dejó caer un saco de grano que estaba por echar en la tolva del molino, cogió una duela de barril y empezó a acercarse a la niña con una expresión en su rostro que indicaba problemas. Darby contuvo el aliento. Estaba seguro de hallarse a punto de presenciar una agresión. Sabía que su tío tenía un temperamento feroz. Cuando su tío llegó donde estaba la niña, ella dio un rápido paso al frente, le miró a los ojos, y gritó con todas sus fuerzas: - ¡Mi mamá necesita esos cincuenta centavos! El tío se detuvo, la miró unos instantes, y luego dejó lentamente la duela de barril a un lado, se metió la mano en el bolsillo, sacó medio dólar y se lo dio a la niña. Ella cogió el dinero y se encaminó despacio hacia la puerta, sin quitar los ojos del hombre al que acababa de vencer. Después de que la niña se hubo marchado, el tío se sentó en una caja y permaneció mirando por la ventana durante más de diez minutos. Estaba reflexionando, sorprendido, sobre la derrota que acababa de sufrir. Darby también se hallaba pensativo. Ésa era la primera vez en su vida que había visto a una criatura de color dominar a un blanco adulto. ¿Cómo lo había hecho? ¿Qué le había ocurrido a su tío para que perdiera su ferocidad y se volviera tan dócil como un cordero? ¿Qué extraño poder había empleado esa niña para hacerse dueña de la situación? Estas y otras preguntas similares destellaban en la mente de Darby, pero no halló las respuestas hasta muchos años después, cuando me relató la historia. Curiosamente, el relato de esa inusual experiencia la escuché en el viejo molino; el mismo sitio donde su tío recibió esa lección

EL EXTRAÑO PODER DE UNA NIÑA

En aquel viejo molino polvoriento, el señor Darby me relató la historia del extraño triunfo, y terminó preguntándome: ¿Cómo entiende esto? ¿Qué extraño poder tenía esa niña, para dominar por completo a mi tío? La respuesta a esa pregunta la encontrará en los principios que se describen en este libro. La respuesta es categórica y completa. Contiene detalles e instrucciones suficientes para que cualquiera comprenda y aplique la misma fuerza con la que ella se encontró de forma accidental. Manténgase alerta, y observará el extraño poder que acudió en ayuda de la niña. Tendrá un atisbo de ese poder en el próximo capítulo. Darby el poder que la niña de color había empleado quizá sin saberlo, él repasó en seguida sus treinta años de experiencia en la venta de seguros de vida, y estuvo francamente de acuerdo en que su éxito en ese campo se debía, en gran parte, a la lección que había aprendido de la pequeña. El señor Darby señaló: “Cada vez que un posible comprador trataba de deshacerse de mí, sin comprar el seguro, yo visualizaba a la niña, parada en el viejo molino, con sus ojazos desafiantes, y me decía a mí mismo: «Tengo que conseguir

esta venta». La mejor parte de las ventas que he hecho han sido a gente que me había dicho «No». El señor Darby también recordó su error al haberse detenido a un metro escaso del oro. Pero me dijo: “esa experiencia fue una bendición encubierta. Me enseñó a seguir insistiendo sin que importasen las dificultades.

Un acto de rebeldía-

Juan David Vargas se encontraba cursando los últimos semestres de economía en la Universidad del Rosario cuando, tras algunos fracasos en sus primeros negocios, y después de haber tenido su primera experiencia laboral en una entidad bancaria, decidió que el emprendimiento sería el camino que lo llevaría al éxito.

Como muchos otros colombianos, Vargas empezó su camino en el rebusque. **Vendió sánduches y hasta intentó tener su propio negocio de zapatos dentro de la universidad.** Sin embargo, el mal manejo del dinero y de sus finanzas lo llevaron a que ninguna de estas ideas tuviera éxito. Luego decidió vender accesorios para celulares y, aunque el negocio prosperó, los directivos de su universidad le prohibieron seguir.

Su carrera le permitió realizar sus prácticas profesionales en un prestigioso banco, pero el espíritu emprendedor cambió su rumbo. “Odié mis pasantías en el banco porque no hacía nada. Decidí escuchar podcast de negocios y ahí fue cuando conocí a Jürgen Klaric. Uno de los podcast de este conferencista hablaba sobre cómo enfrentar los miedos, eso fue una lección de vida para mí”, comenta Vargas.

Al terminar sus pasantías se dio cuenta de que su más grande miedo era volver a estar empleado en un lugar en el cual no era feliz, por lo que decidió ser independiente y se lanzó de nuevo a crear su propio negocio.

Este joven, de 26 años, rechazó entonces una interesante propuesta laboral en el banco y se enfocó en su emprendimiento King Case. **Trabajando duro logró dar forma a su negocio: consiguió un proveedor de artículos para celulares llamado King Xiao, solicitó apoyo en centrales de emprendimiento y participó en una incubadora de negocios.** Luego logró un convenio con su universidad para que sus productos se vendieran en las librerías y tiendas institucionales, en donde alcanzó una demanda que no esperaba.

Hoy King Case es un emprendimiento que en su primer año de vida logró facturar \$100 millones, gracias a las alianzas selladas con empresas nacionales que se relacionan con este proyecto. Vargas espera implementar procesos eco-amigables en sus productos y franquiciar su marca para llegar a distintas universidades del país.

“El emprendimiento es de tocar puertas y de no rendirse; más cuando somos jóvenes y queremos comernos el mundo”, dijo.

Tomado de:

https://www.dinero.com/emprendimiento/articulo/como-emprenden-los-universitarios-en-colombia/279531?_ga=2.155724795.1346041596.1596903512-838202355.1596903512