



YERMO Y PARRES
INSTITUCION EDUCATIVA



GUÍA DIDÁCTICA DE EMPRENDIMIENTO

Grado 6° Cuarto periodo

Docentes: Karen Vanessa Restrepo Martinez

Laura Pineda Zapata



Contenidos:

- Cultura de la innovación.
- Proceso y cambio-proyecto de vida.
- Ideas innovadoras y de negocio.
- Emprende

Estándares básicos de competencias: Pensamiento espacial y Pensamiento Métrico.

- Creación de varios archivos en el programa DFD con diferentes propuestas de solución para situaciones específicas.
- Explicará desde el saber y el hacer sus ideas innovadoras

TEMA:

INVENTOS, DESCUBRIMIENTOS E INNOVACIONES Y SUS CARACTERISTICAS TECNOLÓGICAS

La innovación implica introducir cambios para mejorar artefactos, procesos y sistemas existentes.

Son Ejemplos de innovaciones: El *mejoramiento* de la bombilla, los nuevos teléfonos, las nuevas neveras, etc.,. La innovación puede involucrar nuevas tecnologías o basarse en la combinación de las ya existentes para nuevos usos.



La invención corresponde a un nuevo producto, sistema o proceso inexistente hasta el momento.

La creación del láser, del primer computador personal, de la primera bombilla eléctrica, del primer teléfono son múltiples ejemplos de invenciones

El descubrimiento es un *hallazgo* de un fenómeno que estaba oculto o era desconocido para el ser humano, como el fuego, la gravedad, la penicilina, el fuego, un nuevo planeta, una isla, una nueva especie, etc.



Inventos trascendentales: Son aquellos inventos que dejaron huella y que desde que fueron inventados, el hombre ha ido innovando o mejorando. Mira a continuación algunos inventos trascendentales:

	INVENTOS	AÑO		INVENTO	AÑO		INVENTOS	AÑO
RUEDA		3500 A.C	TELEVISION		1938	TELEGRAFO		1838
ALFABETO		1300 A.C	CAMARA		1827	ANESTESIA		1847
MAPA		1000 A.C	CELULAR		1983	TELEFONO		1876
CALENDARIO		560 A.C	LAVADORA		1901			
VELAS DE CERA		3000 A.C	GPS		1993	LA RADIO		1885

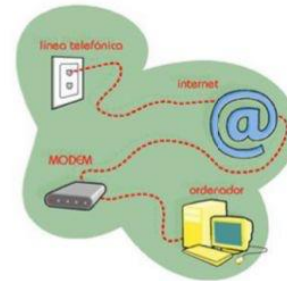
INTERNET ...UN MARAVILLOSO INVENTO



Es una gran **red de ordenadores a nivel mundial**, que pueden intercambiar información entre ellos. Se pueden comunicar porque están **unidos** a través de conexiones telefónicas, cable, ondas u otro tipo de tecnología y gracias a que utilizan **un lenguaje o protocolo común el TCP/IP**, que son unas normas que nos dicen como tienen que viajar los datos por la red.

¿QUÉ NECESITAMOS PARA TENER INTERNET EN CASA?

- Un computador o tablet
- Un modem o router
- Un proveedor de servicios de Internet, que facilita un número de teléfono (Ejemplo: MOVISTAR o CLARO)



VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL INTERNET

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Da información inmediata. ...	Problemas de privacidad de la información
Generaliza los contenidos. ...	Poca veracidad de los contenidos
Elimina las barreras y el espacio (desde casa podemos hacer las cosas)	Amenazas como virus o spam
Facilita el acceso al aprendizaje. ...	Crea adicción
Permite el trabajo en línea. ...	Incita al sedentarismo (no estar activo)
Aumenta la comunicación. ...	Empeora la comunicación familiar y social
Permite la globalización.(explorar otras culturas y países)	Exposición a contenidos no deseados
Ofrece otras formas de entretenimiento.	Delincuencia digital
Crea nuevos empleos y formas de buscar trabajo	acoso en línea
Nueva forma de organizarnos (compras, pagar servicios,etc)	Noticias falsas



Los niños ya casi no juegan con juguetes ni con juegos de mesas sino que tienen otra forma de divertirse ya sea jugando videojuegos, aplicaciones en teléfonos inteligentes, tablets, o en laptops, acceden a Internet en cualquier momento y con gran facilidad ya que tienen una capacidad de aprendizaje súper rápida por lo que la tecnología forma parte de sus vidas, de su crecimiento personal y formativa. Sin embargo, es muy importante que los padres les expliquen y le hagan entender a sus hijos cuándo es el momento adecuado para usar estas tecnologías y con qué fines, es decir, que tengan cuidado con el contenido que ven sus hijos ya que puede influir en su etapa de crecimiento y formación, por lo que es indispensable que acompañen a sus hijos en este proceso de aprendizaje, que juntos interactúen al usar las tecnologías y que pongan reglas al momento de usar estas herramientas como:

- Establecer un horario de uso de las tecnologías y conexión a Internet, teniendo en cuenta que se debe tener cuidado de no suministrar información personal en ellas.
- Antes de usar herramientas tecnológicas se debe cumplir con las responsabilidades académicas y del hogar.
- Al momento de comer, toda la familia debe estar desconectada de las herramientas tecnológicas y debe compartir sus experiencias del día y hablar sobre cualquier tema de interés.

Es sumamente importante que los niños, además de jugar con aplicaciones, ver TV y conectarse en Internet hagan vida social, es decir, que interactúen con niños de su edad y con su familia y hagan actividades extracurriculares y recreativas como unirse a un club o hacer un deporte, para que se desarrollen como persona y puedan establecerse en diferentes entornos ya que se ha visto que muchos niños abusan del uso de estas

herramientas tecnológicas y terminan siendo personas aisladas, sin siquiera mantener y convivir en un entorno familiar.

PRÁCTICA # 1

1. Teniendo en cuenta los conceptos de descubrimiento, invento, en la siguiente tabla nombra y dibuja 3 inventos y 3 descubrimientos que le han sido útiles a la humanidad:

INVENTO		DESCUBRIMIENTO	
NOMBRE	DIBUJO	NOMBRE	DIBUJO

2. Toma 5 inventos trascendentales y explica por qué ese invento ha sido importante con el pasar de los años hasta hoy día.
3. La siguiente figura muestra la **línea del tiempo** de la bicicleta, es decir podemos ver las **innovaciones** que ha tenido con el pasar de los años.



Dibuja las innovaciones que ha tenido al pasar de los años cada uno de los artefactos que encuentras a continuación. Ayúdate preguntando a tus padres los cambios que han tenido (mínimo 3 innovaciones por artefacto)



EL RELOJ



EL TELEFONO



EL TELEVISOR

4. Las características tecnológicas hacen referencia a los materiales, utilidad o servicio que nos ofrece, tamaño, comodidad, etc que tiene un objeto.
- Qué características tecnológicas hacen diferente el primer tv fabricado, a los actuales televisores
 - Qué características tecnológicas hacen diferente el primer teléfono fabricado, a los actuales teléfonos.

PRÁCTICA # 2

1. Imagínate que debes enseñarles a los niños de tercero primaria **¿qué es internet?** ¿Qué les dirías para que te entiendan y aprendan?
2. Dibuja los elementos necesarios para tener internet
3. Elabora un folleto que presente las ventajas y desventajas del internet
4. Toma como guía las tablas que se muestran a continuación y da 3 ejemplos de casos donde al comparar el ANTES y el AHORA, por el uso del internet ES VENTAJA
Y 3 ejemplos donde al comparar el ANTES y el AHORA, por el uso del internet es DESVENTAJA

VENTAJAS DEL INTERNET	
ANTES	AHORA
Si no se podía ir al colegio, no se recibía clases	Si no se puede ir al colegio, podemos recibir clases virtuales

DESVENTAJAS DEL INTERNET	
ANTES	AHORA
Cuando un amigo cumplía años, íbamos hasta su casa a felicitarlo o lo llamábamos	Simplemente escriben un mensaje por WhatsApp y nada más.

- 5 Observa las imágenes y explica cuál es el mensaje que nos quiere dar

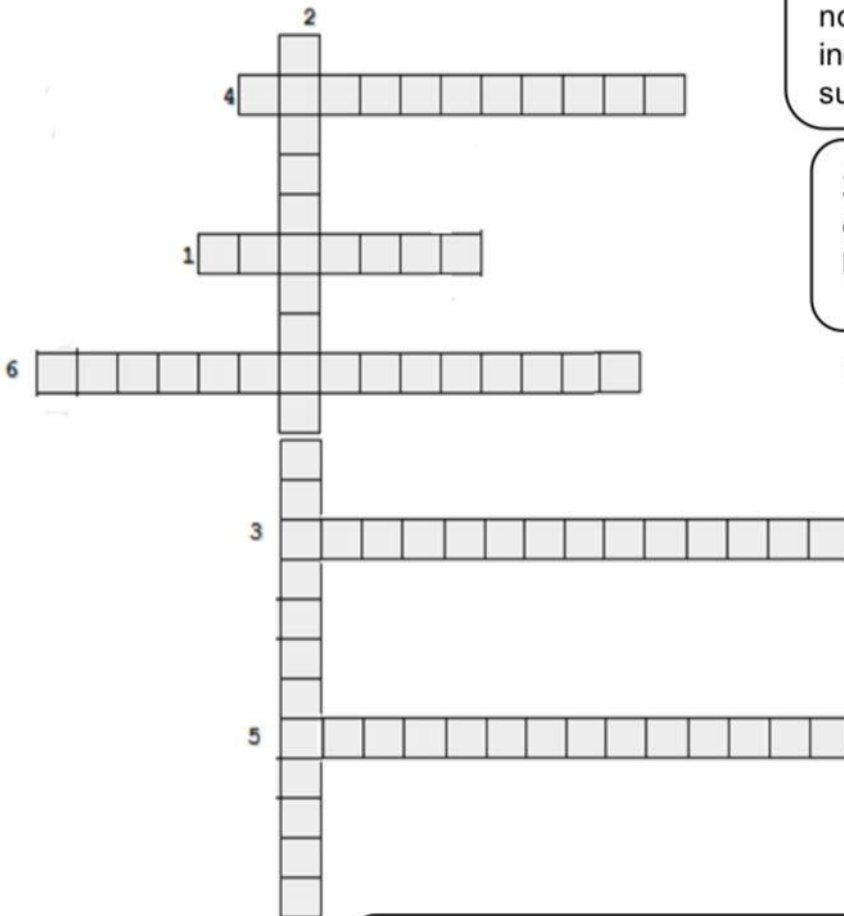


¿QUIÉN ES UNA PERSONA CON MENTALIDAD EMPRENDEDORA?

Tener mentalidad emprendedora es ser capaz de cambiar el entorno en el que vivo para bien, es decir, si por ejemplo, mis padres tienen una necesidad económica en casa, puedo tomar la decisión de vender dulces en los descansos, obtener materiales reciclables y venderlos en lugares acondicionados para ello, y así ayudar con la necesidad de mi hogar, en otras palabras, tengo que ser un niño, niña o adolescente creativo(a) con la capacidad suficiente para dar la solución a los problemas que se presenten en cualquier campo de mi vida, ya sea económico, familiar, escolar, entre otros. Una persona con mentalidad emprendedora debe ser formada en emprendimiento, ser creativo y tener otras características que ya vimos en el primer módulo de esta cartilla...mica en casa, puedo tomar la decisión de vender dulces en los descansos, obtener materiales

Actividad 3

Completa el siguiente crucigrama.



1. Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social.

2. Es la capacidad de cambiar el entorno en el que vivo para mi bienestar.

3. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

4. Es una persona con capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.}

5. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades

6. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

Actividad 4

1. Menciona 5 cualidades que tengas, y en qué te han ayudado en tu vida hasta hoy.
2. Menciona 5 defectos que tengas y, en qué te han afectado en tu vida hasta hoy.
3. ¿Crees que tus cualidades te sirven para ser una persona emprendedora? Justifica tu respuesta.
4. En tus palabras define lo que es mentalidad emprendedora.
5. ¿Cómo demuestras en tu vida cotidiana que eres una persona emprendedora?



AMBITO CONCEPTUAL: IDEAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

ACTIVIDAD

1. Copie el ámbito conceptual y los indicadores de desempeño correspondientes
2. Elabore un mapa conceptual propuesto en los temas dados en la guía (primera parte).
3. Desarrolle el crucigrama propuesto (las respuesta escribela con letra mayúscula para una mejor lectura).

NOTA: Por favor presentar la actividad completa, no olviden escribir su nombre, apellido y sección.

INDICADORES DE DESEMPEÑO

- Interpreta el comportamiento empresarial en oportunidades de negocio.
- Argumenta porqué es importante el comportamiento empresarial
- Plantea problemas si no desciframos el comportamiento empresarial.

UN CAMBIO DE COMPORTAMIENTO

Un cambio de comportamiento, el cual debe darse en tres niveles básicos: **buscador** (de oportunidades de negocios), **emprendedor** (realizador de oportunidades de negocios), **persistente** (constancia en el intento por desarrollar la oportunidad de negocios).

Una oportunidad de negocios se refiere a algo con potencial para mejorar nuestra posición estratégica en el mediano plazo, y capaz de presentar resultados en el corto plazo.

Las oportunidades de negocios están disponibles en multitud de áreas operativas y situaciones del entorno.

OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS EN UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA



Tecnología: En toda actividad productiva se están originando cambios que producen ahorros en costos, aumentos en productividad, mejoras en calidad, etc.

Comprende modernas máquinas y equipos, procesos productivos, diseños y programas electrónicos, aplicaciones biotecnológicas, etc.

Aprovisionamiento de insumos: Están ocurriendo mejoras de calidad y tiempos de entrega para disminuir los desperdicios y acelerar los procesos productivos.

Producción: Existen oportunidades para mejorar la calidad, productividad, nuevos procesos de producción, disminuir productos defectuosos y el desperdicio, nuevos productos.

Mercadeo: Están surgiendo oportunidades de negocios en temas como nuevos sistemas de distribución y ventas, servicio al cliente, servicio post-venta, alianza estratégicas, esto se le llama sentido de interdependencia.

BUSCAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Ahora que ha hecho el anterior esfuerzo se habrá dado cuenta de que para buscar oportunidades de negocios hay que enfrentar tres cuestiones básicas:

1. Saber cómo identificar la oportunidad de negocio
2. Saber cómo estudiar el tipo de recursos fundamentales que se necesita para aprovechar las oportunidades y si estos encajan con la capacidad de la empresa cooperativa.
3. Saber cómo calcular la rentabilidad del negocio.

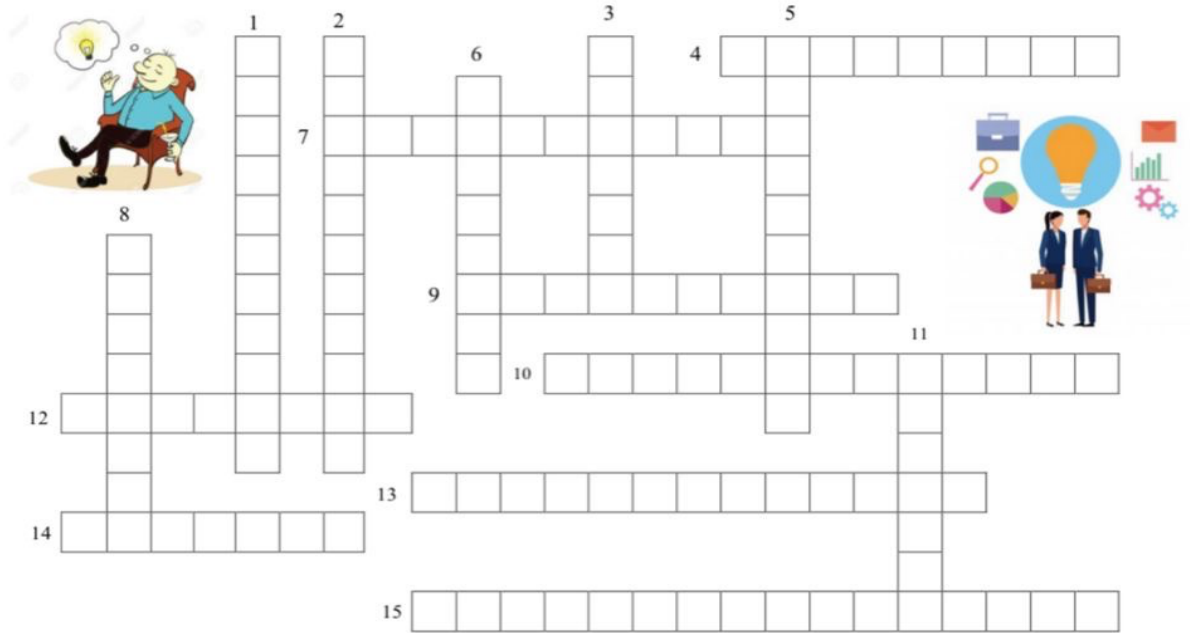
UN VERDADERO COMPORTAMIENTO EMPRESARIAL

Un verdadero comportamiento empresarial no se contenta con descubrir la oportunidad de negocio, sino que va más allá al analizar en ella encaja con lo que sabemos hacer y con los insumos que disponemos. Partiendo de las capacidades humanas que tenemos y de otros recursos disponibles que podemos ofrecer (espacio físico, tierra, planta, maquinaria, sistema de propaganda, canales de distribución, imagen de la marca de la empresa), el buscador decidirá si se explota o no la oportunidad de negocio.

Lo central de este comportamiento es la aceptación de la oportunidad de negocio como responsabilidad personal de llevarla a la práctica. Ahora bien, no se trata de una responsabilidad de palabra, sino de una responsabilidad sustentada en la forma de poner en práctica la innovación, por lo que actúa muy de cerca con la gerencia, ayudándola e impulsándola.

El director emprendedor no se queda en generalidades, sino que va al detalle de lo que hace que la oportunidad funcione. No es el detalle operativo, sino el detalle de lo crítico.

CRUCIGRAMA



HORIZONTALES

4. Una oportunidad de negocios se refiere a algo _____ para mejorar nuestra posición estratégica en el mediano plazo
7. Un cambio de comportamiento para alcanzar oportunidades de negocio el cual debe _____
9. La aceptación de la oportunidad de negocios tiene como responsabilidad llevar a la práctica la _____
10. El director emprendedor no se queda en _____
12. Un cambio de comportamiento para alcanzar oportunidades de negocios el cual debe ser _____
13. En toda actividad productiva se originan cambios que producen aumentos en _____
14. El emprendedor va al detalle de lo que hace que la oportunidad funcione. No al detalle operativo, sino el detalle de lo _____
15. Están surgiendo oportunidades de negocios en temas como nuevas alianzas estratégicas, esto se llama sentido de _____

VERTICALES

1. Para buscar oportunidades de negocios debe enfrentar tres cuestiones: saber cómo _____ la oportunidad de negocio.
2. Un cambio de comportamiento, para alcanzar oportunidades de negocio el cuál debe ser _____
3. Las oportunidades de negocios están disponibles en multitud de situaciones del _____
5. Las oportunidades de negocios están disponibles en multitud de áreas _____
6. Para buscar oportunidades de negocios debe enfrentar tres cuestiones: saber como _____ el tipo de recursos fundamentales.
8. Para buscar oportunidades de negocios debe enfrentar tres cuestiones: saber como _____ la rentabilidad del negocio.
11. El director emprendedor va al _____ de lo que hace que la oportunidad funcione. No es el detalle operativo, sino el detalle de lo crítico.

