



# INSTITUCIÓN EDUCATIVA LENINGRADO

Resol. No.2285 de mayo 02 de 2011 Jornada Diurna

Resol. No. 3212 de Julio 01 de 2011 Jornada Nocturna

NIT 816.002.832-0 DANE 166001002886



## TALLER No 01

**NOMBRE DEL TALLER:** CONSTRUYO MI MIODELO DE NEGOCIO

- **ÁREA:** Ética y construcción del ser
- **DOCENTE:** Jorge Buitrago
- **GRUPO:** Séptimo
- **FECHA:** 19/07/2022

### FASE DE PLANEACIÓN O PREPARACIÓN

**COMPETENCIA:** Genera valor agregado obtenido por la producción de un bien, la prestación de un servicio o la comercialización de un bien o producto

#### EVIDENCIA DE APRENDIZAJE.

- (SABER) Reconozco la importancia de un plan de negocio como principio de éxito para un negocio.
- (HACER) Diseño mi propio plan de negocios alrededor de mi intereses, posibilidades y sueños.
- (SER) Reconozco la solidaridad comercial como alternativa de negocio.

### FASE DE EJECUCIÓN O DESARROLLO

#### INSTRUCCIONES:

Seguir las siguientes instrucciones establecidas por el docente

#### TEORÍA:

Analiza el siguiente ejemplo:



## La importancia de los saberes locales

Desde tiempos muy antiguos, los saberes locales han sido muy importantes para las comunidades humanas, desde las primeras civilizaciones hasta nuestros pueblos originarios indígenas, pasando por campesinos, negros y personas como nosotros. El saber local hace relación, al conjunto de conocimientos que adquirimos productos de la experiencia que tejemos alrededor de nuestras vidas, que nos permiten construir habilidades, que en muchos casos las empleamos para adquirir dinero, pero este conocimiento también lo adquirimos para tomar decisiones, para enfrentar los problemas que la vida diaria nos presenta, para sembrar en las generaciones venideras valores y posibilidades de vida digna.

### Diálogo intergeneracional

“Compartir de saberes entre las generaciones adultas y niños. Algo que caracteriza a los saberes es que estos no se repiten, sino que se recrean en el hacer continuo de la vivencia comunitaria, donde las generaciones adultas transmiten a las generaciones más jóvenes; esta peculiaridad ha hecho posible mantener vigentes estos saberes en las comunidades.

Durante los meses de aislamiento social, se ha visto como este retornar a las comunidades ha propiciado que los mayores compartan sus sabidurías con los más jóvenes, afianzando este diálogo intergeneracional, que por la rutina moderna se estaba perdiendo.

“En estos meses, se ha evidenciado una suerte de fortalecimiento de comunicación intergeneracional, de padres a hijos, de abuelos a jóvenes; es decir, esto que estaba alejado por múltiples razones, por las escuelas, el trabajo, con la pandemia ha permitido el acercamiento entre las propias familias”, comenta Edgar Aguilar de la coparte ASAP de Puno y agrega, “en una sola comunidad hemos recogido cerca de 92 saberes sobre una diversidad de plantas, estos han sido recopilados en lengua aymara, ahí uno ve la cantidad de saber que existe en las comunidades”, expresó.

En este proceso, el calendario comunal de la agrobiodiversidad, ha sido un elemento clave, pues guió gran parte de estas acciones de recopilación de saberes, información plasmada en cartillas, que recogen prácticas útiles para los momentos de cosecha, limpieza de canales, preparación de la tierra para los meses de siembra, así como, señas para las primeras lluvias.

“El nuevo contexto permitió incorporar a la familia y niños en las actividades comunitarias de la tierra: cosecha, transformación y almacenamiento, con esto la recreación y recuperación de



saberes con la participación de los niños ha sido más visible”, señala Fernando Antezana, quien acompaña a la red de jóvenes de Pusicuyu, en Cochabamba, Bolivia.” (Proyecto Regional Andino Peru-Bolivia, 2020. Enlace en: <https://pratec.org/prablog/2020/09/28/ninos-y-jovenes-recuperan-y-difunden-saberes-de-sus-comunidades/> )

Ver video: Quería Ayudar a su Madre y Creó un Negocio Millonario

Los saberes de nuestro seres cercanos y queridos son tan importantes como los conocimientos que recibimos en la escuela, ya que han surgido de la herencia de nuestros abuelos o nacidos en la experiencia de la vida, la combinación de los saberes locales y los saberes racionales (ciencias sociales y naturales) permite racionalizar, proyectar y conservar el éxito de nuestros emprendimientos.

Ejemplos de negocios para niños que han sido rentables

Los niños que te mostraré a continuación demostraron que con su imaginación, capacidad creativa y entusiasmo, lograron desarrollar productos novedosos de gran éxito comercial, convirtiéndose en grandes emprendedores.

### **1. Negocios para niños: Maddie Bradshaw**

A sus 10 años de edad, decidió decorar el casillero de la escuela con chapitas de botella, dentro de ellas hizo un dibujo abstracto y luego la unió a un imán.

Más tarde, sus compañeras de la escuela empezaron a encargarle muchísimos diseños y comenzó a vender todos los chapitas decorativos que hacía.

Maddie vendió posteriormente collares y pulseras.

### **2. Brandon Whale**

A sus 9 años de edad inventó la Needle Beetle que consiste en un estuche o funda con forma de escarabajo que, a modo de juguete esconde una jeringa, evitando que los niños se asusten a la hora de aplicarles una inyección.

Su producto ganó un concurso y comenzó a ser fabricado por Mattel para ser distribuido en varios hospitales.

### **3. Negocios para niños: Ana Tselevich**



Esta niña notó que jugar con cajas era mucho más divertido. Se dio cuenta de esto cuando sus padres compraron una heladera y ella armó una casita de juegos con la caja en donde venía embalada y pasó días decorándola.

Este asalto creativo que tuvo a los 4 años, evolucionó 8 años después en Box-o-Manía, su empresa. El producto estrella consiste en una casita para niños que ellos mismos pueden armar.

#### 4. Leanna Archer

A sus 13 años lanzó al mercado su primer producto para el cuidado del cabello basándose en una receta familiar. Ahora, sus productos son conocidos por todos los Estados Unidos.

#### 5. Negocios para niños: Kelly Montoya

En 2018 fundó una startup llamada Little Sous, que tiene como misión conectar a las familias en la cocina e impulsar a los más pequeños del hogar a convertirse en grandes chefs.

#### EJEMPLOS:

[https://www.youtube.com/watch?v=Xsi6\\_aOhbyk&ab\\_channel=NegociosyEmprendimiento](https://www.youtube.com/watch?v=Xsi6_aOhbyk&ab_channel=NegociosyEmprendimiento)

### FASE DE EVALUACIÓN

#### Para la reflexión individual

1. Revisa con tus padres posibles alternativas de ahorro donde tu puedas contribuir. (Por ejemplo, el uso y ahorro de agua con métodos y alternativas conocidas).
2. Piensa en una estrategia para poder hacer seguimiento a las posibilidades de ahorro que podrías lograr (ejemplo: observar la factura del agua mensual y observar la disminución en el registro de agua y su valor)
3. Cuéntales a tus padres sobre tu estrategia y concerté con ellos las posibilidades de aplicarlo.
4. Socializa la estrategia en clase y los acuerdos logrados a nivel familiar. En próximas clases reportar resultados de ahorro

#### Para el tejido colectivo en grupo

1. Escoge a alguien que admires mucho cercano a tu parche o tu familia, responde las siguientes preguntas
  - ¿Cuál es su nombre?



# INSTITUCIÓN EDUCATIVA LENINGRADO

Resol. No.2285 de mayo 02 de 2011 Jornada Diurna

Resol. No. 3212 de Julio 01 de 2011 Jornada Nocturna

**NIT 816.002.832-0 DANE 166001002886**



- Describe su mayor cualidad
  - Describe su mayor defecto
  - Porque lo admiras
  - Como crees que sus conocimientos podrían ayudar tu proyecto de vida
2. Identifica una posibilidad de negocio y piensa en como podrías llevarla a cabo. Escríbela y coméntala con tus compañeros.
  3. Elabora un símbolo y/o marca que identifique tu idea de negocio.
  4. Socialización de resultados ante el grupo.