

BOLETÍN PARA ESTUDIANTES N° 3

SEDES DE PRIMARIA	PERIODO: II		
GRADOS: DE 3° A 5°			
EQUIPO DE ORIENTACIÓN ESCOLAR		FECHA: 19/04/2021	
TIEMPO DE DESARROLLO	Del 19 de abril al 21 de Mayo de 2021	DURACIÓN	4 horas

**¡IMPORTANTE!**

Señor padre de familia recuerde que, durante la realización de las guías académicas y los boletines enviados por el Equipo de Orientación Escolar, es importante que usted le brinde al estudiante el acompañamiento necesario para que él pueda desarrollar las actividades de manera adecuada.

<b>TEMA</b>
<b>EMPRENDIMIENTO Y LIDERAZGO</b>
<b>OBJETIVOS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Reconocer la importancia de la creatividad e innovación para el logro de objetivos</li><li>- Promover la autoconfianza, planificación y organización en los estudiantes.</li></ul>
<b>CONCEPTOS BÁSICOS</b>

Apreciados Estudiantes en el boletín No. 2, comprendimos que es importante estar motivados y alegres para lograr nuestros sueños y que para ello, debemos disfrutar cuando realizamos diferentes actividades como practicar un deporte, bailar, jugar y compartir en familia.

En esta ocasión teniendo en cuenta que nuestras metas siempre se pueden cumplir, vamos a construir una **idea de negocio** que desees y tengas la posibilidad de realizar.



El emprendimiento es la iniciativa que se debe tener como tal para llevar a cabo un proyecto a través de ideas.

Para emprender es necesario tener creatividad, confianza, motivación, vocación y pensamientos positivos



## ¡Anímate a innovar!

### ❖ EJEMPLOS DE NIÑOS EMPRENDEDORES

En la historia de la sociedad existen varios emprendimientos realizados por niños, por ejemplo:

1. **Brandon Whale**, que con tan sólo 9 años de edad inventó la **Needle Beetle** (Aguja escarabajo) 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 aplicares una inyección.

Luego de asistir a un hospital, Brandon se dio cuenta que la mayoría de los chicos suelen estallar en llanto a la hora de aplicarles una vacuna o extraerles sangre, por lo que pensó que, **si en lugar de una aguja vieran un juguete** que los divirtiera y los distrajera, aquella situación **resultaría menos estresante** y además **facilitaría el trabajo de las enfermeras**.



Su producto ganó un concurso y **comenzó a ser fabricado por Mattel** para ser distribuido en varios Hospitales. Brandon realizó además de este, otros inventos y **se convirtió en miembro de la Galería Nacional de Jóvenes Inventores de Estados Unidos**.

## 2. Sebastián y Daniel Ramos



Su emprendimiento nació cuando tenían 4 y 6 años de edad, al darse cuenta de que podían aprender en todo momento y lugar.

Son creadores de "Grandes Genios" la primera universidad virtual para niños. Con su ingenio les enseñan a sus pequeños alumnos diversos temas. "No queríamos dejar este proyecto para cuando fuéramos más grandes. Uno no pierde nada con intentar las cosas y menos a nuestra edad, así que decidimos dar todas las ideas que pasaban por nuestra mente para fortalecer el proyecto", cuenta Sebastián.

Ahora, a sus 10 y 12 años, además de dictar conferencias, estos dos chicos también crean distintos cursos para su plataforma en los que hablan sobre cine, economía naranja y transformación digital, temas que comúnmente no son dirigidos a los niños, pero que en realidad son muy importantes para la sociedad. Sin embargo, ellos quieren tratarlos de una forma divertida e innovadora.

## 3. Luciana Rovira Chávez es una empresaria de tan solo once años. Es de Costa Rica, le gusta jugar con barbies, leer libros, ver películas y estudiar

Luci, como le dicen sus amigos y familiares, estuvo en Colombia en la Cumbre Internacional de Emprendimiento Infantil y Juvenil (CIE) que se realizó en el municipio de Chía (Cundinamarca). Dinero habló con ella, y durante la conversación dejó claro que su mayor sueño es convertirse en una gran empresaria.



Todo empezó por una necesidad familiar. En un momento no teníamos suficiente dinero y yo veía que mis compañeras estaban vendiendo pulseras, collares, y me pregunté ¿por qué no vendo algo yo? Ese día camino a la escuela le comenté a mi mamá que quería tener un negocio y ella sin dudar me apoyó.

Yo no había pensado mucho en eso, por lo que le dije a mi mamá que les preguntara a sus contactos en Facebook qué podía vender y nos llegaron un montón de ideas, pero la que más me gustó fue **vender productos de chocolate** porque claro podía hacer para vender y de paso disfrutar de algunos de ellos. Pero yo no sabía fabricarlos, así que un día, mi mamá tuvo que ir a atender un paciente y me llevó con ella. Allí la nuera del paciente me enseñó a hacer los chocolates y el pago que recibió mi mamá ese día lo invirtió en mí para que el negocio se hiciera una realidad.

Mi emprendimiento fue creciendo cada vez más. En un inicio vendía solo chocolates, ahora también vendo pasteles, fresas con chocolate, y otros. En un inicio solo vendía 25 dólares mensuales y vendo aproximadamente 500 dólares. Cada vez vamos creciendo más. Creo que lo que me ha ayudado a esto es que busco la manera de innovar, de hacer las cosas bien y de complacer a mis clientes, pues cada



vez es un reto cumplir con lo que ellos piden y darles un producto de calidad. Pero yo no sabía fabricarlos, así que un día, mi mamá tuvo que ir a atender un paciente y me llevó con ella. Allí la nuera del paciente me enseñó a hacer los chocolates y el pago que recibió mi mamá ese día lo invirtió en mí para que el negocio se hiciera una realidad.

Tú eres un niño y niña emprendedor y por esta razón debes tener en cuenta que:

<p><b>TÚ ERES ÚNICO</b></p>	<p><b>ERES CREATIVO</b></p>	<p><b>ERES RESPONSABLE</b></p>
<p>Todos los seres humanos contamos diferentes habilidades y capacidades, y eso nos hace especiales, únicos e irrepetibles.</p>	<p>La <b>creatividad</b> es la capacidad que tiene el ser humano para crear algo novedoso e interesante, es decir, la capacidad para analizar y valorar nuevas ideas.</p>	<p>La responsabilidad de una cuidad de las personas exitosas, debido a su compromiso permanente consigo mismo y con quienes lo rodean</p>

### PREGUNTAS ESENCIALES

Lee, reflexiona y cuéntale a tus padres o acudiente sobre las siguientes preguntas:

- ¿Qué idea de negocio te gustaría construir?
- ¿Qué beneficios trae para la comunidad?
- ¿Es posible realizarlo? ¿En cuánto tiempo podrías hacerlo?
- ¿Qué recursos necesitas?




### ACTIVIDADES

#### ACTIVIDAD 1

❖ Responde el siguiente cuestionario

PREGUNTAS	SIEMPRE	ALGUNAS VECES	NUNCA
1. Termino mis trabajos, aunque sean muchos.			
2. Tengo ideas nuevas, diferentes acerca de algunas cosas.			
3. Siempre veo nuevas utilidades o usos en los objetos comunes.			
4. Me divierte hacer las cosas de diferente manera.			
5. Si existe algo muy difícil, yo encontraré la manera de solucionarlo.			
6. Generalmente, estoy motivado/a y alegre			
7. Soy optimista y positivo. ¡Siempre positivo, nunca negativo!			
8. Estoy seguro de mí mismo, de mis capacidades.			
9. Me quiero mucho.			



<p><b>ACTIVIDAD 2</b></p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">  <div style="text-align: center;"> <p><b>TENGO UNA IDEA</b></p> </div>  </div> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Actividad</th> <th style="width: 50%;">Resultado</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Piensa en una posibilidad de negocio</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Ponle un nombre a tu negocio</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Describe en que consiste tu negocio: - ¿Cuál es el producto? - ¿A quiénes va dirigido? - ¿Cuáles son los beneficios?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4. Identifica que necesitas para que tu negocio funcione: - ¿Dónde está ubicado? - ¿Cómo es el espacio del negocio? - ¿Cuál es el valor del producto? - ¿Cuántos trabajadores tienes?</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Actividad	Resultado	1. Piensa en una posibilidad de negocio		2. Ponle un nombre a tu negocio		3. Describe en que consiste tu negocio: - ¿Cuál es el producto? - ¿A quiénes va dirigido? - ¿Cuáles son los beneficios?		4. Identifica que necesitas para que tu negocio funcione: - ¿Dónde está ubicado? - ¿Cómo es el espacio del negocio? - ¿Cuál es el valor del producto? - ¿Cuántos trabajadores tienes?	
Actividad	Resultado										
1. Piensa en una posibilidad de negocio											
2. Ponle un nombre a tu negocio											
3. Describe en que consiste tu negocio: - ¿Cuál es el producto? - ¿A quiénes va dirigido? - ¿Cuáles son los beneficios?											
4. Identifica que necesitas para que tu negocio funcione: - ¿Dónde está ubicado? - ¿Cómo es el espacio del negocio? - ¿Cuál es el valor del producto? - ¿Cuántos trabajadores tienes?											
<p><b>ACTIVIDAD 3</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Socializa con tus compañeros tu idea de negocio durante el taller virtual programado por la orientadora escolar.</li> </ul> <div style="text-align: center; margin-top: 10px;">  <p>GALLETAS DE JENGIBRE</p> </div>										
<p><b>CRITERIOS DE ENTREGA</b></p>											
<p>Enviar la guía resuelta al correo de tu docente director de grupo o entrégalas en la fotocopidora Punto Click durante el tiempo establecido.</p>											
<p><b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS (BIOGRAFÍA Y/O WEBGRAFÍA)</b></p>											
<p>Aprender cuenta (05 de abril de 2021). Educación financiera y emprendimiento para niños. Recuperado de <a href="https://www.aprendercuenta.com/talentoempendedor">https://www.aprendercuenta.com/talentoempendedor</a></p> <p>Revista semana (2019). Recuperado de <a href="https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/quien-es-luciana-rovira-chavez-duena-de-chunciticos-luci/277688/">https://www.semana.com/emprendimiento/articulo/quien-es-luciana-rovira-chavez-duena-de-chunciticos-luci/277688/</a></p> <p>Tresdosu. Formación y dinamización de proyectos (5 de abril de 2021) Recuperado de <a href="https://tresdosu.com/es/test-empendedor/">https://tresdosu.com/es/test-empendedor/</a></p>											