



ÁREA: FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

GUIA N° 1

Periodo: Primero

Fecha: _____ de 2014

Grado: SEPTIMO

Nombre del Estudiante: _____

Unidad 1: Fundamentación del Emprendimiento

Propósito de aprendizaje.

El desarrollo de esta unidad temática pretende:

- Tener un conocimiento claro de sí mismo.
- Comprender el concepto de emprendimiento.
- Valorar los atributos de la personalidad que caracterizan a un emprendedor.
- Construir un escenario de probabilidades de perfil de emprendimiento, mediante el cruce de atributos presentes en los estudiantes.

Contenidos:

- ✓ **¿Qué es el emprendimiento?** [Ley 1014 de 2006](#) de Fomento a la cultura del emprendimiento. El emprendimiento tiene muchos autores que especifiquen lo que significa, pero siempre con un fin productivo y comercial que les permite a las organizaciones permanecer en el tiempo.
- ✓ **Mi orientación hacia el emprendimiento:** El conocimiento de sí mismo es la primera condición para la vida exitosa y reflexivamente vivida. [Quién soy Yo:](#) ¿Usted sabe cuál es su misión, visión y futuro en su vida?
- ✓ **El Perfil del emprendedor:** Los componentes y análisis del perfil del emprendedor. Es importante tener en cuenta que para desarrollar las características que debe tener el emprendedor, es necesario pasar por una etapa de análisis y ruptura mental, que lo puede llevar a confusiones, pero en el camino comprenderá y se adaptará, para poder salir adelante con lo que se pretende o quiere.

Conceptos claves:

EMPRENDIMIENTO: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

EMPRENDEDOR: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

EMPRESARIO: Es la persona capaz de arriesgar su esfuerzo, tiempo y recursos para llevar a cabo un negocio en donde se venden productos o se ofrecen servicios para satisfacer las necesidades o deseos de los compradores o clientes. A cambio, el empresario recibe una utilidad o beneficio.

Situación actual personal

Listado de aspectos positivos de mi desempeño en la vida.

Listado de aspectos negativos de mi desempeño en la vida.



ÁREA: FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

Periodo: Primero

Fecha: _____ de 2014

Grado: SEPTIMO

GUIA N° 1

Balance personal:

ASPECTOS POSITIVOS

ASPECTOS NEGATIVOS

MI PROBLEMA PRINCIPAL HOY ES

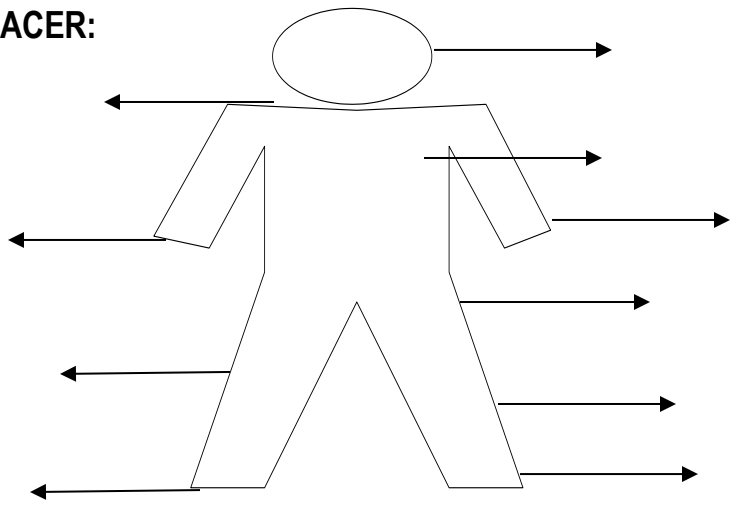
QUE ME GUSTARÍA CAMBIAR EN:

PERSONAL:

FAMILIAR:

ESCOLAR:

LO QUE PUEDO HACER:





ÁREA: FORMACIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO

GUIA N° 1

Periodo: Primero

Fecha: _____ de 2014

Grado: SEPTIMO

DESARROLLO EMPRESARIAL

BREVE HISTORIA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Al principio de la historia, para satisfacer las necesidades humanas, se producían en el seno de cada familia un régimen de autoconsumo. Todos sus miembros colaboraban en la fabricación de todo lo necesario para subsistir. La familia era una unidad de producción y de consumo autosuficiente.

Dentro de cada grupo familiar, los individuos mas capacitados para realizar una determinada tarea o actividad se fueron especializando paulatinamente en la obtención de un producto útil para los demás.

Así apareció una primera división del trabajo. Poco a poco, el nivel de producción fue aumentando y se producía más de lo que se necesitaba para vivir en el seno familiar. En esta segunda fase, los excedentes obtenidos dentro de una familia se dedicaban al intercambio, en el contexto de una economía de trueque, para cubrir otras demandas no satisfechas. Los excedentes de bienes producidos se intercambiaban por otras unidades familiares.

¿QUE ES EL TRUEQUE?



El trueque es el intercambio de bienes o servicios. Se empezó a intercambiar cuando el hombre dejó de ser un nómada y se estabilizó geográficamente (cuando encontró un lugar seguro y estable para vivir). Esto se dio porque el hombre ya vivía en comunidades más grandes y compartía con otras personas. Cultivó la tierra y vio que las semillas germinaban y le proporcionaban alimento. También empezó a realizar invenciones como la cerámica, los ladrillos, la rueda o

los metales fundidos y esto le dio soluciones a nuevas necesidades.

Pero el hombre debía de seguir siendo autosuficiente y proporcionárselo todo hasta que apareció el trueque. Aquello que le sobraba a uno, otro lo podía necesitar y este, a cambio, podía dar algo a otro.

Sin embargo para obtener algo muchas veces tenían que realizar muchos trueques intermedios. Si quería una piel y solo tenía maíz, quizás, debía cambiar ese maíz por huevos, carne, pescado a otras personas y con todo esto llevarlo al dueño de las pieles que ahora si le aceptaría el cambio.

Esto hacia que la gente tuviera poca cantidad der muchas cosas para facilitar los intercambios.

Con el tiempo estas pequeñas comunidades entraron en contacto con otras comunidades creándose corrientes comerciales.