

WORLD OF DESIGN

# Grupos Juveniles Creativos

Ciclo 6

Construyendo un  
proyecto productivo

PROYECTO CREATIVO

# Construyendo un proyecto productivo

## Grupos Juveniles Creativos

Este programa es posible gracias a la alianza entre el Ministerio de Educación Nacional, la Caja Colombiana de Subsidio Familiar –Colsubsidio- y las Secretarías de Educación de Cartagena, Arauca, Sincelejo, Quibdó, Tumaco, Buenaventura, Bucaramanga, Bogotá, Medellín, Florencia, Policarpa (Nariño) y San José de Guaviare.



Libertad y Orden

MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL  
República de Colombia



# Presentación

A partir de hoy conocerás un programa educativo denominado Grupos Juveniles Creativos cuyo propósito es que todos los jóvenes, que por diferentes circunstancias se hayan retirado del sistema educativo, tengan la oportunidad de formarse y avanzar en la construcción de sus sueños y la consecución de sus metas.

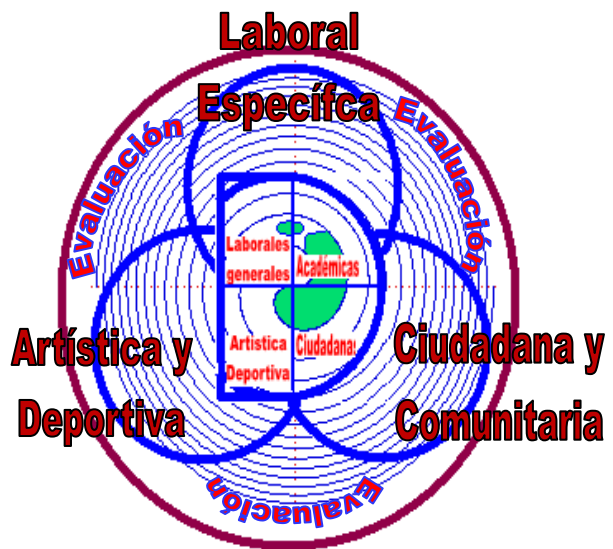
## ¿Por qué se denomina Grupos Juveniles Creativos?

**GRUPOS**, porque el programa tiene como base dinamizadora los aprendizajes mediante el trabajo cooperativo, en tanto que los jóvenes con niveles más altos en el desarrollo de competencias, generan procesos colectivos para cualificar aprendizajes en todos los integrantes del grupo.

**JUVENILES**, porque tú eres el eje fundamental del programa, estás entre los 13 y 26 años de edad y te encuentras desescolarizado. Tú como muchos jóvenes colombianos vives una etapa de capital importancia en la que se consolida la identidad y se construyen los proyectos de vida.

**CREATIVOS**, porque es la oportunidad para que los jóvenes expresen sus ideas, formulen y participen en proyectos, sueñen con posibilidades nuevas para ellos y asuman formas de vida favorables para su presente y futuro. Este programa será el espacio para que los jóvenes desarrollen habilidades para ser recursivos, propositivos, activos y proactivos frente a los problemas propios y comunitarios.

Con el fin de ofrecer formación integral de calidad y pertinencia para jóvenes que por diferentes circunstancias se han retirado del sistema educativo, el programa GJC organiza el proceso de enseñanza y aprendizaje en dos líneas de trabajo para atender las cuatro dimensiones formativas y buscar el desarrollo de competencias básicas, ciudadanas y laborales. La básica y la de profundización; cada una cuenta con sus escenarios para el aprendizaje y metodologías propias.



# Contenido

¿QUE VAS A ENCONTRAR EN ESTA CARTILLA?	5
Guía 1. SOCIALIZACIÓN Y PLANEACIÓN	8
Guía 2. NEGOCIANDO	20
Guía 3. EXPLORANDO	33
Guía 4. IDEANDO	51
Guía 5. TRANSFORMANDO	69
Guía 6. ANALIZANDO	96
Guía 7. CREANDO	115
Guía 8. PREPARANDO LA FERIA	133
Guía 9. QUE TAL, ¿BIEN?	142
ANEXOS	149
NOTAS BIBLIOGRÁFICAS	165

## ¿Qué vas a encontrar en esta cartilla?

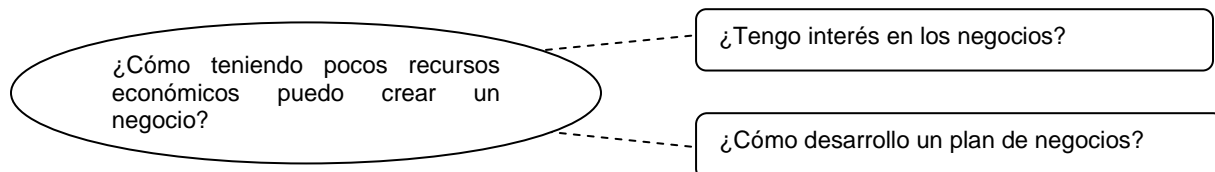
Al hablar de proyectos productivos, nos referimos la capacidad que tienes como persona de emprender un objetivo y crear estrategias para conseguirlo, así como en la cotidianeidad despliegas habilidades para obtener lo que te propones, para el desarrollo de proyectos debes establecer estrategias y formas de alcanzar tus sueños.

Los proyectos se inician a partir de una idea, ésta es la generadora de la acción, la disparadora del proceso de formulación de un proyecto, cuyo objetivo es tratar de determinar la viabilidad de la aplicación de esa idea.

El país, tu comunidad y en general la sociedad necesitan de personas emprendedoras que puedan enfrentar el mundo laboral, no solo a través del empleo sino también como generadores de empleo, tus ideas, tus sueños pueden cumplirse.

“**INCUBANDO SUEÑOS**”, es un proyecto creativo que busca reflexionar en torno a la posibilidad que tienes como joven de emprender un camino en busca de un proyecto productivo. De forma tal, que puedas establecer estrategias de mejoramiento, que permitan proponer ideas de negocio. Todo esto enmarcado en la búsqueda de solucionar la gran pregunta ¿Cómo teniendo pocos recursos económicos puedo crear un negocio?

Este proyecto creativo se encuentra dividido en dos partes: la primera de ellas te permitirá indagar sobre la pregunta ¿Tengo interés en los negocios?, acercándote al concepto de emprendimiento y las habilidades que se necesitan para crear un proyecto. La segunda parte del proyecto creativo, representa una oportunidad de conocer más sobre la forma de elaborar un plan de negocios para el desarrollo de un proyecto productivo, por medio de la pregunta ¿cómo desarrollo un plan de negocios?, observa el gráfico y comprenderás mejor este proyecto.



**En cada guía encontrarás:**

UN RETO	MOMENTOS				
	Sintonicémonos	Trabajemos	Evaluemos	Reflexionemos	Misión
	FORMAS DE TRABAJO				
	Trabajo individual				
	Trabajo por parejas				
Trabajo en grupo					
Palabras claves, Instrucciones, Sabías que..., Consejitos, Usos ortográficos, Para practicar					

### !!! BIENVENIDO !!!

## CONVENCIONES

Para el desarrollo y comprensión de las guías debes tener en cuenta las diferentes actividades a realizar, identificadas con las siguientes convenciones:



Conoces en qué consisten las actividades del día y realizas los ejercicios que te ayudarán a ubicarte en la sesión. Empiezas a buscar e indagar nuevos conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes.



Realizas actividades y ejercicios individuales para fortalecer tus conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes.



Asumen responsabilidades con otro compañero de tal manera que las desarrollen juntos.



Consolidar un equipo de trabajo, integrarse a él y establecer roles y responsabilidades para realizar actividades coordinadas con otros.



Revisas si realmente realizaste individualmente y como equipo, un buen trabajo que permitió el reto del día.



Reflexionas sobre lo trabajado en el día y buscas el uso práctico en la vida cotidiana.



Asumes la responsabilidad de realizar consultas, averiguaciones, trabajos, actividades que buscan fortalecer lo desarrollado en la sesión del día o que te servirá para preparar el siguiente encuentro.

## *Tus compañeros de viaje*

Hola quiero presentarme y presentarte a mis amigos, ella es **Killa**, él es **Carlos** y yo soy **Mavin**, te acompañaremos todos los días y juntos aprenderemos a vivir mejor.



## Guía No. 1

### RETO

Para hoy deberás planear con tu grupo el proyecto incubando sueños, el cual te permitirá conocer e investigar sobre la posibilidad de generar ideas para proyectos productivos.



### Instrucciones.

Antes de iniciar debes realizar la lectura silenciosa.

### PALABRAS CLAVES:

Objetivos del proyecto.  
Pregunta poderosa.  
Matriz del proyecto.  
Conceptos y  
contenidos.

Pon mucha atención a las indicaciones que te dará el tutor (a) para desarrollar la agenda del día.

El grupo debe saber antes de comenzar la actividad, que es muy importante para la convivencia en el respetar el turno a la hora de hablar, a la misma vez que todos los jóvenes del grupo deberán aportar su opinión, es decir, todos deberán de participar.

- Realiza con todo el grupo un círculo.
- Imagina que estas en un pueblo, en el que se quiere realizar una fiesta por la llegada de la navidad; pero como este pueblo no ha hecho muchas fiestas, no tiene ni remota idea de como hacerla. Por esto se le ha pedido al pueblo que le entreguen ideas a la alcaldía para realizarla. Esto deberá presentarse antes de la fecha de la fiesta, así el pueblo realizará la fiesta que más le guste.
- Ahora como parte de esta comunidad reúnete con tus compañeros (a) y forma pequeños grupos de tres o cuatro.
- Como grupo asumirás el rol de: anciano del pueblo, hombre, mujer o niño.
- Cada grupo deberá generar una idea para hacer la fiesta.
- Los jurados serán elegidos por todo el grupo de manera consensuada

Adelante tienes 15 minutos para planearla y exponerla

Al terminar debe reunirse cada grupo y analizar la estrategia aplicada. En este momento se resolverán las siguientes preguntas:

- ¿Cuál fue el plan?
- ¿Qué se logro gracias al plan?
- ¿Qué no se logro, y por qué?
- ¿Qué consideran que es necesario para planear en diferentes situaciones?



Luego deben reunirse en gran grupo y socializar cada uno las 3 primeras preguntas. Con las respuestas de la pregunta 4 deberán hacer un listado en el tablero para llegar a un acuerdo sobre lo que consideran que necesitan para planear.



La planeación es un paso muy importante para que puedas llevar a cabo el desarrollo de tu proyecto.

El reto que tienen como grupo, es planear las metas y los productos que desean alcanzar por medio del proyecto.

Por eso hoy conocerás la pregunta que te guiará en el desarrollo del proyecto, el objetivo, los conceptos, contenidos y el producto que te sugerimos, para desarrollar durante estos dos meses.



se desean alcanzar.

Ahora reúnete en gran grupo para poner en común lo que se busca al desarrollar el proyecto, así mismo para planear como lo van a llevar a cabo, las metas y los productos que

#### **Sabías que....**

El **trabajo en equipo** es fundamental para conseguir los logros colectivos, así como la **toma de decisiones**, competencias que son fundamentales para el mundo laboral.

Para poder trabajar en la planeación del proyecto es importante que revises una competencia fundamental para el mundo laboral y para este proyecto, el trabajo en equipo.

#### **¿CÓMO SE ORGANIZA EL TRABAJO EN EQUIPO?<sup>1</sup>**

- **Definición de unos objetivos en común.** El equipo acuerda unos objetivos a conseguir y se dispone a trabajar con voluntad y responsabilidad.
- **Estructuración de un plan de trabajo secuencial.** Se determinan las tareas a realizar conjuntamente, estableciendo fechas, responsables y momentos de encuentro del equipo. Toda esta labor debe estar acorde con el objetivo planteado por el proyecto y por el grupo.

#### **Consejitos...**

Cuando estas en grupo tomando decisiones, es importante que alguien tome nota de la discusión y los acuerdos a los que se llega. Este cuadro se utiliza a un espacio, en Arial 12, justificado.

- **Asignación de responsabilidades.** Los miembros se distribuyen las responsabilidades.
- **Evaluación del trabajo realizado.** Al finalizar el proyecto de trabajo, es decir, cuando se ha terminado de preparar y presentar, el equipo verifica el grado de alcance de los objetivos propuestos, las dificultades, la pertinencia de los medios y los tiempos, y el nivel de compromiso de cada miembro y del equipo.
- **Plan de Mejora.** Si el equipo continúa trabajando unido para otras actividades, debe identificar fortalezas y debilidades para que se pueda reiniciar una labor más efectiva reforzando las estrategias responsables de los alcances y creando tácticas para ir superando las limitaciones.

El anterior esquema organizativo de trabajo, debe convertirse en un ciclo a repetir para así ir alcanzando paulatinamente los objetivos planteados.

Para planear la Estructuración de un plan de trabajo secuencial de tu equipo, pueden emplear el siguiente cuadro:

### ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO EN EQUIPO

TAREAS	RESPONSABLES	FECHAS DE ENTREGA	MOMENTOS DE ENCUENTRO	OBSERVACIONES

**No se te olvide que, existen unos REQUERIMIENTOS PARA EL TRABAJO EN EQUIPO:**

Es importante que cada miembro tenga presente que si queremos trabajar en equipo debemos estar dispuestos a:

- Colaborar mutuamente aceptando responsabilidades con real compromiso.
- Aprender a trabajar con otros sin pretensiones individualistas.
- Aprender a escuchar opiniones ajenas sin prevención hacia el otro y saber expresar los propios puntos de vista.

Una vez hecha la lectura, puedes empezar la planeación: para la cual deberás tener en cuenta tres aspectos fundamentales:

1. La pregunta poderosa.
2. El objetivo del proyecto.
3. La matriz del proyecto: conceptos y contenidos.

Adelante comencemos con la pregunta poderosa de tu proyecto incubando Sueños



Antes de comenzar a discutir **Lee con atención** la pregunta que guiará el proyecto, es la pregunta poderosa.

**Pregunta poderosa del  
proyecto incubando sueños:**

**¿Cómo teniendo pocos  
recursos económicos puedo  
crear un negocio?**

Con esta pregunta debes reunirte en pequeño grupo con tres o cuatro de tus compañeros (as), para realizar una cascada de preguntas, las Cuáles nacen a partir de la gran pregunta poderosa.



Una vez hayan terminado de escribir las preguntas, pegarán las preguntas en el tablero, al lado de la gran pregunta poderosa. Que ha escrito el tutor (a)

Al conocer todas las preguntas, en gran grupo deben comenzar a discutir sobre Cuáles serian las posibles respuestas. Este espacio será liderado por el tutor (a) quien se encargará de dar la palabra.

Continúa con el siguiente aspecto, el objetivo del proyecto

**Objetivo del proyecto incubando sueños:**

**Favorecer en el y la joven espacios que le  
brinden herramientas para poder desarrollar  
habilidades en la planeación de un proyecto  
productivo.**

Teniendo en cuenta este objetivo y la pregunta poderosa, debes reunirte en pequeño grupo y proponer las metas y productos que desean alcanzar con el desarrollo del proyecto.

Puedes hacer una lluvia de ideas, conoce más sobre esta técnica que sirve para generar ideas, desarrollada por **Alex Osborn** (especialista en creatividad y publicidad) en los años 30 y publicada en 1963 en el libro "Applied Imagination".

Es una técnica eminentemente grupal para **la generación de ideas**.

Que se necesita para desarrollarla:

1. Creatividad
2. Tablero o algo en donde anotar
3. Una persona que coordine
4. Una persona que registre
5. Mucha participación

Etapas del proceso:

1. Calentamiento:
  - Ejercitación del grupo para un mejor funcionamiento colectivo.
  - Ejemplos: decir empresas o negocios que estén en el sector, nombrar todas las cosas blandas que se nos ocurran
2. Generación de ideas.
  - Se establece un número de ideas al que queremos llegar.
  - Se marca el tiempo durante el que vamos a trabajar.
3. Se establecen las reglas fundamentales que se mencionan a continuación:
  - Toda crítica está prohibida
  - Toda idea es bienvenida
  - Tantas ideas como sea posible
  - El desarrollo y asociación de las ideas es deseable
  - Los participantes dicen todo aquello que se les ocurra de acuerdo al problema planteado y guardando las reglas anteriores.
4. Trabajo con las ideas.

Las ideas existentes pueden **mejorarse** mediante la aplicación de una lista de control; también se pueden agregar otras ideas. Osborn recomienda el empleo de preguntas como las que siguen:

IDEA: me gustan los negocios.

- ¿Aplicar de otro modo? Me gustan los negocios especialmente los relacionados con ventas
- ¿Modificar? ¿Cuáles son los negocios en los que podría tener éxito?
- ¿reducir? Me gustan poco los negocios
- ¿Sustituir? No me gustan los negocios, me gusta ser empleado
- ¿Reorganizar? ¿cómo crear mi negocio?

Tras estas etapas, se pueden utilizar las siguientes técnicas para variar la forma de trabajarlo:

- El trabajo del grupo es complementado y/o sustituido por el trabajo individual o por contactos intergrupales;
- La comunicación verbal es complementada y/o cambiada por comunicación escrita;
- La reunión de ideas sin valoración es interrumpida por fases de valoración;
- El comienzo sin ideas ya existentes es modificado mediante un inicio con un "banco de ideas";
- La reunión constructiva de estímulos es complementada por una compilación destructiva de desventajas;
- La integración espontánea de ideas puede ser complementada y/o sustituida por una integración sucesiva;
- La lista de control puede ser complementada y/o cambiada por estímulos visuales.

#### 5. Evaluación.

Tras la generación de ideas, el grupo establece los criterios con los Cuáles va a evaluar las ideas. Ejemplos: Rentabilidad de la idea, grado de factibilidad, grado de extensión de la idea...



Muy bien ahora si empieza con tu grupo a generar ideas

Al terminar, en gran grupo presentarás las metas y productos que propusieron y justificarán el por qué de la propuesta.

Al igual que el ejercicio anterior escribirán en el tablero la propuesta.

Luego de ser expuestas todas las ideas, el grupo debe tomar una decisión sobre las metas y los productos que planean llevar a cabo; poniendo los pro y los contra de cada una de las ideas, según el tiempo que tienen, los recursos, etc....

Para ello pueden realizar un cuadro como el siguiente en el tablero.

	<b>Pros</b>	<b>Contras</b>
<b>Meta grupo 1</b>		
<b>Meta grupo 2</b>		

### **Matriz del proyecto: conceptos y contenidos.**

A continuación conocerás la matriz del proyecto, la cual es un cuadro organizativo que te indica:

- El objetivo del proyecto.
- La pregunta poderosa que te guiará el proyecto
- Y, te muestra por medio de dos preguntas generadas a partir de la pregunta poderosa, la organización de conceptos y contenidos que vas a desarrollar.

Para conocer la matriz del proyecto debes leer muy bien los conceptos y contenidos correspondientes a tu ciclo y junto con todos tus compañeros en la mesa redonda deben listar de cuáles contenidos tienen conocimientos, y aquellos que desconocen.

<b>GRUPOS JUVENILES CREATIVOS</b>				
<b>MATRIZ DEL PROYECTO CREATIVO INCUBANDO SUEÑOS</b>				
<b>OBJETIVO</b>	Favorecer en el joven espacios que le brinden herramientas para poder desarrollar habilidades en la planeación de un proyecto productivo.			
<b>TÓPICO</b>	¿Cómo teniendo pocos recursos económicos puedo crear un negocio?			
<b>PRODUCTO</b>	Plan de negocios con una muestra empresarial a la comunidad			
<b>PREGUNTAS</b>	<b>¿Cuál es mi interés en los negocios?</b>		<b>¿Cómo desarrollo un plan de negocios?</b>	
<b>CONCEPTOS</b>				
<b>SUJETO.</b>	<b>Inteligencia emocional:</b> Manejo emocional autorregulación, Empatía	CICLO 5	<b>La audición:</b> sonidos (escuchar-oír).	CICLO 5
	<b>Autoconcepto:</b> Autorregulación (dominio personal)	CICLO 5	<b>Participación en el equipo:</b> Formas de participación.	CICLO 5

	<b>Líder:</b> Autoridad y liderazgo.- Estrategias de liderazgo.	CICLO 5	<b>Creatividad:</b> Barreras de la creatividad.	CICLO 5
	<b>Líder:</b> Importancia del liderazgo.- Liderazgo en el trabajo.	CICLO 6	<b>El movimiento:</b> sensaciones motoras-autocontrol.	CICLO 6
	<b>Autoconcepto:</b> Orientación ética	CICLO 6	<b>Proyecto de vida:</b> planeación Proyecto de vida colectivo	CICLO 6
	<b>Comunicación:</b> Asertiva, Escucha activa	CICLO 6	<b>Desarrollo humano:</b> Proyecto de vida.- Mejoramiento continuo.	CICLO 6
			<b>Etapas en la toma de decisiones:</b> Implementación alternativa escogida	CICLO 6
<b>CIENCIA</b>	<b>Átomo:</b> definición, generalidades, configuración electrónica.	CICLO 5	<b>Semiótica:</b> transformaciones simbólicas. Pintura.	CICLO 5
	<b>Soluciones:</b> definición; tipos; factores de solubilidad; cálculos matemáticos a partir de las relaciones: masa-masa, volumen-volumen, masa-volumen; sistemas coloidales.	CICLO 6	<b>Lectura de medios de comunicación</b> (papel que cumplen en lo social, cultural, económico y político): Televisión, prensa.	CICLO 5
	<b>Energía:</b> tipos, transformaciones, relación materia-energía.	CICLO 5	<b>La audición:</b> ritmo, pulsaciones.	CICLO 6
			<b>El movimiento:</b> Elementos del movimiento (ritmo, coordinación, flexibilidad, resistencia, velocidad y fuerza)	CICLO 5
			<b>Relación entre variables:</b> relaciones, dominio y rango de una función, clases de funciones, gráficas de funciones.	CICLO 6
			<b>Medidas de dispersión:</b> rango, varianza, desviación estándar.	CICLO 5

<b>SOCIEDAD</b>	<b>El conflicto:</b> La mediación	CICLO 5	<b>Aprendizajes para la convivencia:</b> Reconocimiento de los otros	CICLO 5
	<b>Ensayo:</b> Características, partes	CICLO 5	<b>El pensamiento latinoamericano:</b> José Carlos Mariátegui, Martí, Estanislao Zuleta.	CICLO 5
	<b>Comunicación:</b> Mejoras en el proceso de comunicación.	CICLO 5	<b>Trabajo:</b> Ética en el trabajo.	CICLO 5
	<b>Conflictos:</b> Resolución de conflictos.	CICLO 6	<b>Aprendizajes para la convivencia:</b> Aprender a cuidar el entorno	CICLO 6
	<b>Comunicación:</b> Medios y comunicación.- Tecnología y comunicación.	CICLO 6	<b>Trabajo:</b> Competencias laborales.	CICLO 6
	<b>El conflicto:</b> La negociación	CICLO 6	<b>Deporte:</b> Juzgamiento.	CICLO 6
<b>CULTURA</b>	<b>Tradición e historia Colombiana:</b> Folclor colombiano corporal.	CICLO 5	<b>Deporte:</b> clasificación de deportes (juegos pre-deportivos y deportivos),	CICLO 5
	<b>Artes escénicas:</b> La danza en la historia, elementos de la danza (ritmo, espacio, tiempo), Coreografía (Pasos y figuras). Técnicas de expresión corporal.	CICLO 5	<b>Tradición e historia Colombiana:</b> Etnia.	CICLO 6
	<b>Artes escénicas:</b> El teatro y la historia, elementos teatrales. Técnicas de expresión corporal.	CICLO 6	<b>Identidad latinoamericana:</b> El muralismo mexicano y la revolución	CICLO 5
	<b>Publicidad:</b> Elementos, tipos	CICLO 6	<b>El juego:</b> juegos tradicionales.	CICLO 5
			<b>Artes plásticas:</b> Elementos (figura, Imagen, punto, plano, Boceto, tonalidad)	CICLO 6
<b>ECONOMIA</b>	<b>Economía:</b> Fuentes de financiación. Crecimiento económico	CICLO 5	<b>Relación entre variables:</b> relaciones, dominio y rango de una función, clases de	CICLO 6



			funciones, gráficas de funciones.	
			<b>La sociedad postindustrial:</b> Los cambios en el capitalismo, la nueva generación del valor, la productividad	CICLO 6
<b>ESTADO</b>	<b>Derechos.</b> Derechos económicos, sociales y culturales, derecho internacional humanitario	CICLO 5		
	<b>Derechos:</b> Mecanismos de protección y exigibilidad	CICLO 6		
<b>SALUD</b>	<b>Prevención:</b> Manejo de emergencias	CICLO 5		
	<b>Salud mental y física:</b> Primeros auxilios.	CICLO 5		

Al terminar de observar la matriz, y continuando en pequeño grupo, deben leer y escribir en el tablero las preguntas que nacen de la pregunta poderosa. Estas se convertirán en las categorías en las que se clasifican las preguntas que crearon todos en el numeral 1, de la actividad.



Teniendo en cuenta que el reto de la sesión era planear en grupo el proyecto creativo, vas a responder en tu cuaderno, el siguiente formato de evaluación:

A. Ahora vas a realizar un ejercicio de autoevaluación teniendo en cuenta la rúbrica que encuentras a continuación:

Califica de uno a cuatro teniendo en cuenta los siguientes criterios			
1 Nunca	2 Casi Nunca	3 Casi Siempre	4 Siempre

PREGUNTAS	
¿Hay en el grupo alguien que participa muchas veces?	
¿Hay alguien que no suele participar?	
¿Las participaciones son cortas?	
¿Los miembros del grupo se quitan la palabra y se cortan unos con otros?	
¿Existe algún miembro del grupo que es rechazado, que después de su intervención los demás comentan o se ríen de él?	
¿En la lluvia de ideas exprese mi opinión?	
¿Se presentan conflictos en el grupo por diferencias de opinión?	
¿Los pactos de convivencia son respetados y asumidos por todos?	
¿Se lograron los objetivos de la planeación?	
¿La idea del producto del proyecto fue conciliada por todos?	
¿En el grupo se ponen rápidamente de acuerdo en las ideas?	
¿Asumiste un rol pasivo en la actividad?	

La otra parte de la evaluación consiste en realizar un diagrama de flujo (ver anexo 1) sobre el proceso para desarrollar al proyecto creativo incubando sueños. El cual deberás elaborar en una hoja en blanco y entregársela al tutor (a) quien posteriormente te la devolverá y anexará en el portafolio en el apartado de proyecto creativo.

Para terminar deben reunirse en gran grupo y poner en común las respuestas; luego, con la orientación del tutor (a), deben autoevaluar la forma de trabajo en grupo.

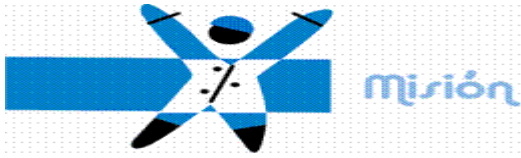


La persona que asumió el rol de relator (a) deberá escribir como quedaron las categorías asignadas. Y entregarle todas las conclusiones al tutor (a), quien organizará el proyecto con el nuevo plan diseñado y lo expondrá en la próxima sesión.

Para terminar el moderador deberá reunir las conclusiones y mencionar lo concluido en cada uno de los puntos de la agenda.

Luego de forma individual, en tu cuaderno, escribirás los compromisos que consideres que aportan a tu grupo para lograr que juntos cumplan los retos y productos planteados. Una vez hayan terminado, cada uno leerá a viva voz sus compromisos. El relator (a) debe tomar nota de ello en un acta que luego todos firmarán.

Esta hoja la guardará el tutor (a) en su diario, como representación de los compromisos adquiridos.



No olvides desarrollar la misión de hoy, para ello realiza las siguientes actividades

1. Habla con tus padres o familiares cercanos sobre como ha sido su vida laboral.
  - ¿Desde que edad trabaja?
  - ¿Ha sido empleado, Cuáles son las ventajas, Cuáles las desventajas?
  - ¿Ha tenido algún negocio? ¿Cuáles son las ventajas, Cuáles las desventajas?
2. Reflexiona sobre la posibilidad de crear un negocio que permitiera tu crecimiento personal, social y familiar, escribe que ventajas tendría para ti tener tu negocio.
3. En el mismo escrito has una lluvia de ideas sobre cual negocio podrías desarrollar.

***Para practicar....***

Nuestra recompensa se encuentra en el esfuerzo y no en el resultado.

Un esfuerzo total es una victoria completa.

Mahatma Gandhi.

## Guía No. 2

### RETO

En el día de hoy te retamos a reconocer en la negociación una oportunidad para fortalecer tus habilidades personales y tu emprendimiento.



Para comenzar anota la agenda del día y realiza la siguiente actividad se llama fábrica de delantales:

No se te olvide entregar las misiones y los compromisos que adquieres para el día de hoy.

### PALABRAS CLAVES:

**Inteligencia emocional:**

Manejo emocional

**Autoconcepto:**

Autorregulación

**El conflicto:** La mediación

**Derechos.** Derechos económicos, sociales y culturales.

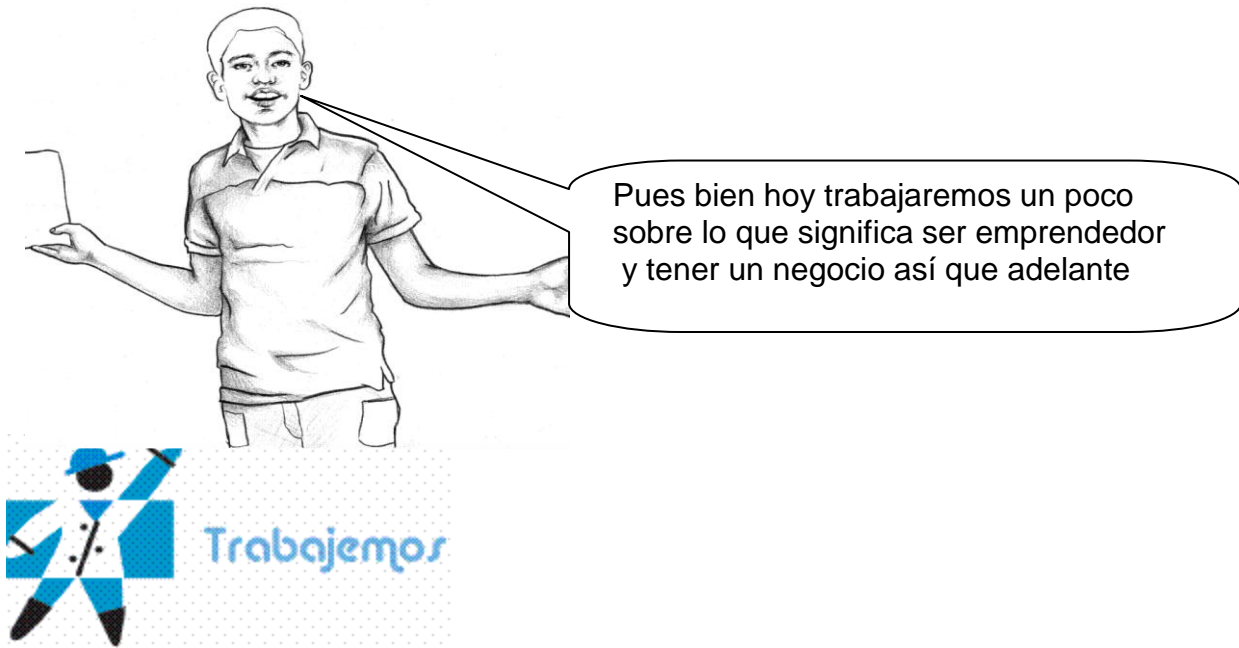
**Líder:** Autoridad y liderazgo.- Estrategias de liderazgo.

Hoy vas a ser diseñador, así que debes construir un delantal, para ello sigue con las intrusiones:

- En 20 minutos debes tener una prenda que sea diferente a la de los demás; o sea, completamente original
- Debes realizar el diseño en una hoja de papel, utilizando para ello las figuras geométricas y las medidas, de tal manera que un (1) centímetro del dibujo sea igual a 10 centímetros en la prenda terminada (escala 1/10).
- Una vez diseñado, hay que cortar en las hojas de periódico las partes de la prenda y pegarlas entre sí, es decir, ensamblar, con pegante o cinta.
- Para terminar te colocarás la prenda.
- Con las prendas terminadas reflexionarás sobre como se hizo el trabajo.
- ¿Todos hicieron todo en su prenda? o ¿se ayudaron entre ustedes?
- Imagínate si cada persona tuviera que hacer 500 delantales, ¿Podría hacerlo?

En la antigüedad las personas se encontraron en esta situación y lo que hicieron fue dividirse el trabajo, de tal manera que aquellos que fueran mejores para algo se dedicaran a eso, especializándose y desarrollando habilidades; esto se llama “división del trabajo” y busca separar un trabajo grande en varios pequeños y complementarios. Siguiendo este esquema de trabajo se convierten las diferentes etapas del trabajo mayor para que los que tengan facilidad para algo se dediquen a eso y así ser más

eficientes, o sea, los que mejor dibujan sean los que diseñen; los que mejor corten y peguen hacen el ensamble.



Después de tener los 500 delantales, en la cadena productiva seguiría el proceso de comercialización, de venta, de negociación.

La negociación se fundamenta en un proceso de influencia, que surge de tener que satisfacer deseos, necesidades y/o intereses- propios y/o ajenos-, para lo cual se establecen tratos o interacciones con la finalidad de lograr un acuerdo mutuamente satisfactorio y duradero

Un aspecto fundamental en cualquier empresa es saber como vender o comercializar los productos o servicios que ofrece, para ello es importante la negociación.

Los conflictos están presentes en todo momento en el mundo laboral y en el mundo comercial, por ejemplo cuando una persona va a comprar unos zapatos y el vendedor le da un precio superior al presupuesto que tenía, la persona entra en un conflicto y en un proceso de toma de decisiones, así puede no comprarlos o negociar con el vendedor.

Forma pequeños grupos de tal manera que quedes con tres compañeros (a), ya que vas a realizar la dinámica “reconociendo el conflicto”.



1. En tu grupo debes elegir alguno de los siguientes entornos: familiar, laboral, académico, barrial, deportivo, recreativo.

2. Se debe realizar una cartelera donde se exponga un conflicto frecuente en cada uno de estos ambientes y una posible solución.
3. Debes hacer la presentación en 5 o 10 minutos.

Al terminar las presentaciones podrás hablar del conflicto, así que en conjunto con tus compañeros (a) y tutor (a) define:

- ¿Qué es conflicto?
- ¿Qué es violencia?
- ¿Por qué se genera el conflicto?
- ¿Cuál es la estructura del conflicto?
- ¿Cuáles son los principales conflictos que se dan en el mundo laboral?

A continuación realizarás con tus compañeros (a) de ciclo una negociación, así que pilas, ya sabes, atento a ver que pasa, la actividad se llama “el caballo relámpago”

A continuación realizarás con tus compañeros (a) de ciclo una negociación, así que pilas, ya sabes, atento a ver que pasa, la actividad se llama “el caballo relámpago”

1. Forma con tus compañeros (a) de ciclo 6 dos pequeños grupos
2. Recibe el rol de Ángel María (ver anexo 2) <sup>2</sup>
3. Tus compañeros (a) de ciclo 5 recibirán el rol de Camilo Osorno
4. Escucha atento las instrucciones que te dará el tutor (a)
5. Ubícate con tu grupo separado del otro, de manera que no escuchen lo que van a planear.
6. Tu rol es muy diferente al del otro grupo,
7. Además no puedes dejar que sepan cual es tu intención
8. Después que el grupo ha planeado estrategias se reúnen nuevamente organizándose por parejas de ciclos diferentes
9. Se adelanta la negociación por parejas

Al terminar se realiza una plenaria en torno como se sintieron en la actividad, Que dificultades encontraron en el proceso de negociación y sí se llegó a acuerdos o no, ¿cómo se establecieron?.

Al reflexionar con tu grupo, descubrirán que se dieron fallas en la información que tenía cada uno y además que algunos aspectos de la negociación no fueron totalmente transparentes A continuación revisa la lectura sobre negociación (también conocida como arreglo directo) y aprende más sobre esta forma de resolver los conflictos de manera pacífica.

## **EL ARREGLO DIRECTO O LA NEGOCIACIÓN**

El reconocimiento de que somos seres complejos por la diversidad y pluralismo cultural en el cual nos hallamos inmersos, nos hace

### **Consejitos...**

Una de las estrategias más útiles para construir negociación con otros es la lluvia de ideas.

Esto permite generar opciones nuevas y creativas, reflexionando sobre los intereses y necesidades de la gente!

admitir que en las comunidades, existen diferencias y también múltiples posibilidades para su solución<sup>3</sup>.

La negociación es....

Un proceso en el cual entran en relación dos o más partes con el objeto de llegar a algún acuerdo sobre un punto que genera diferencia o problema para las personas involucradas.<sup>4</sup>

Se negocia día a día con las personas con quienes tenemos diferencias y con quien debemos llegar a un acuerdo, las partes de una negociación pueden ser personas, organizaciones, comunidades, empresas, estados, etc. Pero en toda negociación la relación siempre se da entre personas ya sea que estas se representan a si mismas o a sus organizaciones.

Se negocia para buscar una solución conjunta a un problema determinado, se busca satisfacer los intereses de la mejor manera posible, buscando que ambas partes salgan beneficiadas, una premisa básica en la negociación es que se realiza para estar mejor.

Algunos de los elementos fundamentales de la negociación son<sup>5</sup>:

**Posiciones:** la posición es la exigencia en la que se enfrascan las personas cuando están negociando, responde a la pregunta ¿qué quiero?

**Intereses:** son lo que las partes quieren lograr, son las necesidades, inquietudes, deseos, esperanzas y temores, responde a la pregunta ¿por qué lo quiero y para qué lo quiero?

**Opciones:** son todas las ideas y posibilidades que generan las partes para llegar a un acuerdo.

**Criterios de legitimidad:** hace referencia a lo que es justo para las partes, debe ser comparado con alguna referencia externa y no referirse simplemente a un deseo individual.

#### **Consejitos...**

Al negociar concéntrese en los intereses y no en las posiciones.

De a conocer sus intereses

Entienda los intereses del otro

Pregunte constantemente

Tome la iniciativa

Por otro lado, un buen acuerdo es aquel que produce resultados satisfactorios para las partes en conflicto<sup>6</sup>, por esto un acuerdo:

1. Debe ser **sensato** es decir,
  - Equitativo, tiene criterios de legitimidad ética y social
  - Viable, se puede realizar o cumplir
  - Duradero evita que en poco tiempo se repita
  - Socialmente conveniente. Mantiene los intereses de la comunidad

2. Debe ser **eficiente** es decir
  - Racionaliza el tiempo
  - Tiene en cuenta los recursos (dinero, etc.)
  - Tiene los conocimientos que se tienen sobre el conflicto
  - Se mantiene en la línea de los objetivos y de la estrategia de solución.
3. Debe ser **satisfactorio** es decir las dos partes se sienten bien por el proceso por el cual se logro el acuerdo, debe ser el mas conveniente y carecer de imposiciones
4. Debe permitir **mejorar la relación**: aumenta la capacidad de las partes para manejar las diferencias y facilita procesos de resolución de conflictos futuros.

¿Qué se debe tener en cuenta para lograr acuerdos directos?

- Ampliar el conocimiento sobre el otro
- Conocer lo que queremos
- Controlar factores emocionales
- Pensar en el compromiso
- Buscar un sitio neutral
- Manejar la originalidad
- Mantener buenas relaciones
- Centrarse en el proceso, sin perder de vista la resolución del conflicto
- Saber escuchar
- No engañar
- Revisar con detenimiento los acuerdos
- Autoevaluar.

Al terminar la lectura en pequeño grupo, con dos de tus compañeros (a) van a realizar un juego de roles, en el cual se representaran, los siguientes roles

- Camilo Osorno, molesto por la negociación se ve con rabia, sus ojos reflejan el malestar
- Ángel María, molesto por la negociación, se siente triste, deprimido
- José Paz (el mediador), buscando una solución al conflicto generado por la negociación realizada entre los dos personajes anteriores, no se debe olvidar que para solucionar conflicto y llegar a acuerdos se debe contestar ¿Qué se va hacer?, ¿Quién lo va hacer?, ¿Cómo lo va hacer? Y ¿Cuándo lo va hacer?
- Tomate un tiempo corto para planear como representarás el rol
- Adelante realicen el proceso de mediación.

A continuación observa los presentamos los momentos que debes tener en cuenta para llevar a cabo una mediación, ponlos en práctica durante el ejercicio y evalúa los resultados:



- a. Cuéntame. Busca que las personas implicadas expongan la versión propia del conflicto en presencia de la otra parte. La idea es que se sientan escuchados.
- b. Aclaremos el problema. La intención es Identificar el conflicto y determinar por acuerdo los temas más importantes.
- c. Propongamos soluciones. En este momento se deben buscar para cada tema posibles vías de solución
- d. Llegemos a un acuerdo. Las personas en conflicto, con el apoyo del mediador, evalúan las diferentes propuestas, las ventajas y dificultades de cada una, y llegan a un acuerdo.

No olvides que un buen mediador:

- Fomenta la comunicación entre las personas afectadas por un conflicto.
- Ayuda al esclarecimiento del conflicto.
- Promueve la búsqueda de acuerdos.

Al terminar reúnanse en gran grupo y comenten su experiencia, al asumir estos roles, reflexionado como se llegó a la solución (desde establecer cual fue el origen del conflicto y contestar las preguntas antes enunciadas), que la facilitó o que la dificultó.

Es importante mencionar que en la situación problemática hay un aspecto fundamental que debes saber, recuerdas en el relato cuando se menciona que ha Ángel María le toco conseguir el caballo para llevar al medio hasta la finca para salvar a su esposa. Pues esto se dio por que en el pueblo, la unidad básica de atención médica, no quiso prestarle el servicio, asumiendo que no había pedido cita con anticipación y que para la urgencia tenía que esperar por lo menos cuatro horas, además debía tener fotocopia del documento de identidad, de la afiliación a salud, último recibo de pago, tanto de él como de su esposa, así como del formulario de inscripción a salud. Además en otra ocasión había solicitado unos exámenes para su esposa pero se los negaron

Camilo, no sabía que hacer, ya que trabaja de manera independiente en el campo y no ha tenido la oportunidad de afiliarse al sistema de seguridad social y no ha sido visitado para la encuesta del sisben..

Al argumentarle esto a la recepcionista en el centro médico, le respondió -lo siento sin papeles no lo podemos atender-.

Que opinas de la situación de Camilo, ¿crees que eso pasa en la cotidianidad de tu municipio?, ¿conoces que derechos se están vulnerando?, ¿conoces cuáles son los mecanismos de protección y exigibilidad?, que tal si lees con tus compañeros (a) este fragmento, en un ejercicio de lectura con el formato de lectura autorregulada.

**Consejitos...**

*Puedes investigar más sobre los mecanismos de participación en los vínculos que encontrarás en el blog del programa <http://www.jovenescreatics.blogspot.com/>*

## MECANISMOS DE PROTECCIÓN

Los Mecanismos de Protección Ciudadana son los instrumentos instituidos para proteger una eventual o real pérdida, vulneración o amenaza de derechos fundamentales consagrados en la Constitución Política, que se ejercen mediante acción judicial, y cuando fuere posible restituir las cosas a su estado anterior.

Los consagrados en la constitución nacional son:

- El derecho de petición:
- La acción de tutela
- Habeas corpus
- La acción de cumplimiento
- Las acciones populares

### *El Derecho de Petición<sup>7</sup>*

Es un derecho fundamental que tiene toda persona, para presentar solicitudes respetuosas ante las autoridades o ante las organizaciones privadas que establezca la ley. Sirve para obtener una pronta resolución a un asunto concreto, ya sea queja, manifestaciones, reclamos o consultas. La violación del Derecho de Petición por parte de las autoridades o de los particulares encargados del servicio público, puede conducir a que este derecho sea tutelado.

El derecho de petición se encuentra consagrado en el Artículo 23 de la Constitución Nacional y puede ejercerse por interés, general o particular, petición de informaciones y formulación de consultas.

- Peticiones de interés particular o general: cuando se hace llegar a las autoridades la solicitud del peticionario sobre una materia sometida a actuación administrativa, con miras a que se tomen las medidas pertinentes, sean éstas de carácter individual o colectivo. El término de respuesta corresponde a los 15 días hábiles siguientes a la fecha de radicación.
- Solicitud de información: cuando se pide a las autoridades, para que éstas den a conocer cómo han actuado en un caso concreto, expidan copias y/o den acceso a documentación que reposa en la entidad, entreguen información general sobre la entidad, para lo cual se tiene un término de 10 días hábiles siguientes a la fecha de radicación para su respuesta.
- Consultas: cuando se presentan a las autoridades para que manifiesten su parecer sobre materias relacionadas con sus atribuciones y competencias que deben ser resueltas dentro de los 30 días hábiles siguientes a la fecha de radicación.
- Quejas: Se presenta cuando se pone en conocimiento de las autoridades respetivas, conductas irregulares de empleados oficiales o de particulares a quienes se les ha atribuido o adjudicado la prestación un servicio público. Deben ser resueltas en 15 días hábiles.

- Reclamos: Se presenta cuando se notifica a las autoridades de la suspensión injustificada o de la prestación deficiente de un servicio público. Deben ser resueltos en 15 días hábiles.
- Manifestaciones: Se presenta cuando se hace llegar a las autoridades la opinión del peticionario sobre una materia de actuación administrativa. Deben ser resueltas en 15 días hábiles.
- Peticiones de información: Cuando se formulan a las autoridades para que: 1. Den a conocer cómo ha actuado en determinados casos. 2. Permitan el examen de documentos que reposan en una oficina pública. 3. Expidan copia de documentos que reposan en las oficinas públicas. Deben ser resueltas en 10 días hábiles.

### **La Acción de Tutela<sup>8</sup>**

La acción de tutela es el mecanismo de protección de los derechos fundamentales. La constitución de 1991 la establece en los siguientes términos:

*"Toda persona tendrá acción de tutela para reclamar ante los jueces, en todo momento y lugar, mediante un procedimiento preferente y sumario, por sí misma o por quien actúe en su nombre, la protección inmediata de sus derechos constitucionales fundamentales, cuando quiera que estos resulten vulnerados o amenazados por la acción o la omisión de cualquier autoridad pública.*

*"La protección consistirá en una orden para que aquel respecto de quien se solicita la tutela, actúe o se abstenga de hacer. El fallo, que será de inmediato cumplimiento, podrá impugnarse ante el juez competente y, en todo caso, éste lo remitirá a la Corte Constitucional para su eventual revisión.*

*"Esta acción sólo procederá cuando el afectado no disponga de otro medio de defensa judicial, salvo que aquella se utilice como mecanismo transitorio para evitar un perjuicio irremediable.*

*"En ningún caso podrán transcurrir mas de diez días entre la solicitud de tutela y su resolución.*

*"La ley establecerá los casos en los que la acción de tutela procede contra particulares encargados de la prestación de un servicio público o cuya conducta afecte grave y directamente el interés colectivo, o respecto de quienes el solicitante se halle en estado de subordinación renuente o indefensión".*

Las condiciones para que la tutela sea procedente debe son:

Que se trate de la violación de un derecho fundamental

Que se trate de una violación no consumada definitivamente o de una amenaza de violación

La acción de tutela puede ser ejercida por la persona (natural o jurídica) directamente afectada en sus derechos fundamentales (salvo los casos de representación o de agencia oficiosa).

Los personeros pueden interponer acciones de tutela cuando lo hagan a nombre de una persona que así lo solicite, o cuando la persona esté en condición de amparo o indefensión

La acción de tutela puede ejercitarse contra las autoridades públicas o contra particulares. Según se desprende de la norma transcrita la tutela procede, en principio, cuando la autoridad pública con una acción u omisión viola un derecho fundamental.

Pero dicha violación también puede provenir de un particular, en dicho evento cabe acción de tutela si dicha persona particular presta servicios públicos o afecta el interés colectivo, o hay subordinación o indefensión con respecto a él.

No procede la acción de tutela, cuando

- existan otros recursos o medios de defensa judiciales
- se pueda proteger el derecho invocando el Habeas Corpus
- se busca proteger un derecho colectivo.

Los contenidos que debe tener la solicitud de tutela son:

- Acción u omisión que la motivan, es decir, acción u omisión que viola el derecho fundamental.
- Derecho que se considera violado o amenazado.
- Nombre de la autoridad pública si fuese posible
- Nombre y lugar de la residencia del solicitante
- No es necesario citar la norma constitucional
- Puede presentarse sin formalidades
- No se requiere actuar a través de abogado
- Puede presentarse verbalmente.

### ***Habeas Corpus***<sup>9</sup>

Es un mecanismo para la protección del derecho a la libertad individual, procede cuando alguien es capturado violándose las garantías constitucionales o legales, o cuando se prolongue ilícitamente la privación de la libertad.

### ***La Acción de Cumplimiento***<sup>10</sup>

La Constitución Política de 1991 la consagra así:

*"Toda persona podrá acudir ante la autoridad judicial para hacer efectivo el cumplimiento de una ley o un acto administrativo. En caso de prosperar la acción, la sentencia ordenará a la autoridad renuente el cumplimiento del deber omitido".*

*La acción de cumplimiento fue desarrollada mediante la ley 393 de 1997. A continuación se analizan los aspectos más importantes de este mecanismo, para un estudio más amplio de la acción de cumplimiento recomendamos examinar la ley 393 de 1997 y la jurisprudencia de la Corte Constitucional y el Consejo de Estado.*

### ***Las Acciones Populares***<sup>11</sup>

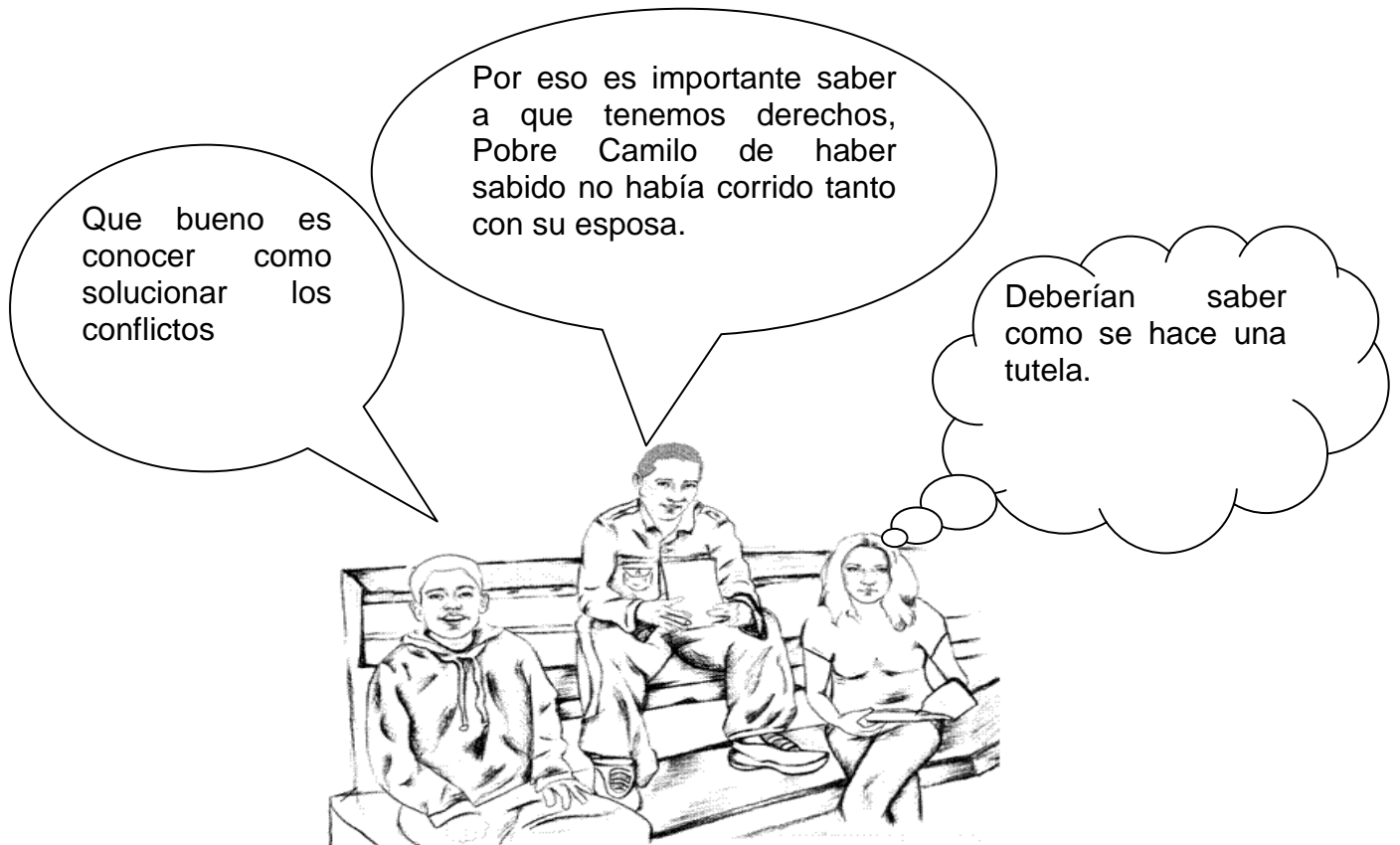
Las acciones populares son el mecanismo de protección de los derechos e intereses colectivos y difusos (los relacionados con ambiente sano, moralidad administrativa, espacio público, patrimonio cultural, seguridad y salubridad públicas, servicios públicos, consumidores y usuarios, libre competencia económica, etc.).

Están previstas en el primer inciso del artículo 88 de la Constitución Política de 1991,

*"La ley regulará las acciones populares para la protección de los derechos e intereses colectivos, relacionados con el patrimonio, el espacio, la seguridad y la salubridad públicas, la moral administrativa, el ambiente, la libre competencia económica y otros de similar naturaleza que se definen en ella"...*

*"Así mismo, definirá los casos de responsabilidad civil objetiva por el daño inferido a los derechos e intereses colectivos".*

La Ley 472 de 1998 desarrolló el artículo 88 de la Constitución Política, tanto en lo relativo a las acciones populares, que estamos examinando en este aparte, como a las acciones de grupo o de clase que examinaremos después. En los párrafos siguientes cuando se mencione un artículo, corresponderá a dicha ley.



De manera individual realiza un mapa conceptual del texto,

Al terminar iras por el barrio y le preguntaras a sus habitantes cuáles son los principales derechos que se vulneran en tu comunidad,

Al regresar al espacio de formación, con tus compañeros (a) realiza un árbol de derechos, el cual deberás entregar junto al mapa conceptual en el momento de la evaluación para su revisión y retroalimentación.

Según el caso de Ángel María en relación a la vulneración de los derechos de su esposa, ella decidió realizar una acción de tutela, pero como no sabe escribir ni leer, le pidió colaboración a los jóvenes de los Grupos Juveniles Creativos.

Con tus compañeros (a) ayúdale a elaborar una tutela (ver anexo 3) y después socialízala con tus compañeros (a) de ciclo.



Realiza un gráfico para representar la ruta adecuada para llegar a un acuerdo. Incluyendo aspectos relacionados con las emociones, los derechos y la negociación

Preséntale a tu tutor (a) el mapa conceptual del texto sobre los mecanismos de protección y exigibilidad de derechos, así como el árbol de problemas de tu comunidad.



Teniendo en cuenta la negociación que realizaste en el rol de Ángel María y la lecturas que acabas de hacer, concluye si el proceso de negociación fue exitoso, que le faltó y como se podría mejorar.

En mesa redonda con tus compañeros (a) de grupo, discute sobre el papel que tiene las habilidades de negociación en la resolución de conflictos, en las relaciones interpersonales y en la comercialización de productos o servicios.

De igual forma, no se te olvide discutir con el tutor (a) sobre el valor de las diferencias de pensamiento, cultura, raza religión, etc., y el respeto que se le deba a los demás, sobre todo en un país multiétnico y pluricultural como en el que estás, factores que afectan la forma en que se plantea una empresa, o se soluciona un conflicto.



Tu misión el día de hoy es indagar en tu municipio:

- entidades que ofrecen mecanismos alternativos de resolución de conflictos
- entidades que financien proyectos productivos

Adicionalmente, debes identificar los mecanismos de solución de problemas que observas en las telenovelas que se presentan por los canales nacionales y realizar un escrito a manera de ensayo sobre este tema.

Lee el siguiente texto que te permitirá acercarte más a esta forma de expresión escrita.

## **EL ENSAYO**

El ensayo es un texto escrito a través del cual se expone, analiza o comenta una interpretación personal sobre un determinado tema: histórico, filosófico, científico, literario, etc. En él predomina lo personal y lo subjetivo: El punto de vista del autor.

Una estrategia para elaborarlo, es definir previamente la idea sobre la que se quiere argumentar, ésta a de quedar planteada desde el inicio del escrito, bien sea a través de una hipótesis o de una pregunta.<sup>12</sup>

Posteriormente, se elabora un esquema que contenga los argumentos que se utilizarán para comprobar la hipótesis o defenderla postura a demostrar. Una vez esto se haya hecho, se procede a desarrollar el contenido de cada argumento tomando como base los conocimientos y la experiencia personal; de igual manera se hace referencia a los aportes teóricos y conceptuales que se consideren pertinentes, por supuesto, haciendo el respectivo reconocimiento al autor.

### **CARACTERÍSTICAS DEL ENSAYO:**

- ◆ Su extensión es relativamente breve y su estructura se compone de tres partes: planteamiento, desarrollo y conclusión.
- ◆ La tesis: Es la afirmación que se sustenta con los argumentos que se presentan en el desarrollo del texto.
- ◆ Su variedad temática: Se pueden exponer ideas de todas clases: filosóficas, científicas, morales, políticas, religiosas, literarias, etc.
- ◆ Su estilo. Debe ser cuidadoso y ameno sin llegar a la afectación.
- ◆ Su tono. Es variado para responder a la manera personal como el autor, interpreta el mundo, la naturaleza y a los seres humanos.

Según la intencionalidad del ensayo se pueden distinguir:

- ◆ Ensayo de exposición de ideas: en él predomina la intención de comunicar al lector alguna idea
- ◆ Ensayo de crítica: Tiene como finalidad analizar y enjuiciar una obra o actividad humana. Se emplea en la literatura, las ciencias y el arte.

## Partes que componen un ensayo

- ◆ **Título:** Definición del tema del ensayo en un máximo de 10 palabras, englobando las ideas principales y/o la hipótesis que desarrollará el cuerpo del ensayo.
- ◆ **Introducción:** Expresión del objetivo del ensayo, justificación y planteamiento de la hipótesis.
- ◆ **Desarrollo:** Desarrollo de enunciados secundarios que argumenten y precisen los enunciados, citando y/ o parafraseando correctamente a partir de las referencias tomadas.
- ◆ **Conclusiones:** Exposición de ideas de cierre, tomando hipótesis y síntesis de las ideas principales de las partes de introducción y desarrollo.

“La característica de la democracia es precisamente la renuncia a la violencia y el recurso al compromiso para resolver los conflictos”.

Norbeto Bobbio



### RETO

Hoy te retamos a utilizar la Internet como herramienta de investigación para desarrollar el proyecto creativo de una forma más efectiva.



Para comenzar anota la agenda del día.

Una vez instalado en el computador asignado debes seguir las instrucciones de la guía

### PALABRAS CLAVES:

**Soluciones:** definición; tipos; factores de solubilidad; cálculos matemáticos a partir de las relaciones: masa-masa, volumen-volumen, masa-volumen; sistemas coloidales.

**Comunicación:** Asertiva, Escucha activa

**Comunicación:** Medios y comunicación.- Tecnología y comunicación.



Lee la siguiente historia para comprender mejor el tema de hoy:

*Joselito, está en grado 10 esta en evaluación final de química y física sobre el átomo y la energía, tiene 19 años, soltero, pero tiene varias preocupaciones para poder cumplir de manera exitosa con la evaluación:*

- *Ahora que su padre se ha quedado sin trabajo, él como hermano mayor deberá ayudarlo a conseguir ingresos*
- *En las últimas semanas ha estado muy agresivo, contestando mal a sus padres, hermanos, novia y hasta sus amigos, por esto ha visto como las personas se alejan de él.*

*Por su parte Danilo un amigo, le dio un artículo sobre economía que podría facilitarle conseguir ingresos para poder ayudar económicamente en la casa, de igual forma, Pedro le dio un artículo sobre habilidades de comunicación.*

Únete con un compañero de tu mismo ciclo y realiza la lectura de los siguientes textos con la técnica de lectura de ideas.



Desarrollando los siguientes pasos:

1. Revisar velozmente la lectura, tratando de encontrar las ideas claves. Son aquellas que te llamen la atención.
2. Escribe en tu cuaderno las ideas que encuentres y crees que son relevantes.
3. Realiza la lectura del texto. Es importante que a medida que avances te detengas cada vez que encuentres la información que te parece interesante, relevante o que contenga ideas claves.
4. Después de leer varios párrafos constata las ideas que has encontrado con las que tenías escritas y si es el caso complétalas.

Entonces, es hora de comenzar:

## **TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFICAZ<sup>13</sup>**

Todos conocemos y podríamos citar en teoría cuáles son los principios básicos para lograr una correcta comunicación, pero, frecuentemente nos olvidamos de ellos. Algunas de las estrategias que podemos emplear son tan sencillas como las siguientes:

### **La escucha activa**

Uno de los principios más importantes y difíciles de todo el proceso comunicativo es el **saber escuchar**. La falta de comunicación que se sufre hoy día se debe en gran parte a que no se sabe escuchar a los demás. Se está más tiempo pendiente de las propias emisiones, y en esta necesidad propia de comunicar se pierde la esencia de la comunicación, es decir, poner en común, compartir con los demás. Existe la creencia errónea de que se escucha de forma automática, pero no es así. Escuchar requiere un esfuerzo superior al que se hace al hablar y también del que se ejerce al escuchar sin interpretar lo que se oye. Pero, ¿qué es realmente la escucha activa?

**La escucha activa significa escuchar y entender la comunicación desde el punto de vista del que habla.** ¿Cuál es la diferencia entre el oír y el escuchar?. Existen grandes diferencias. El oír es simplemente percibir vibraciones de sonido. Mientras que escuchar es entender, comprender o dar sentido a lo que se oye. La escucha efectiva tiene que ser necesariamente activa por encima de lo pasivo. La escucha activa se refiere a la habilidad de escuchar no sólo lo que la persona está expresando directamente, sino también los sentimientos, ideas o pensamientos que subyacen a lo que se está diciendo. Para llegar a entender a alguien se precisa asimismo cierta empatía, es decir, saber ponerse en el lugar de la otra persona.

### **Elementos que facilitan la escucha activa:**

- Disposición psicológica: prepararse interiormente para escuchar. Observar al otro: identificar el contenido de lo que dice, los objetivos y los sentimientos.
- Expresar al otro que le escuchas con comunicación verbal (ya veo, umm, uh, etc.) y no verbal (contacto visual, gestos, inclinación del cuerpo, etc.).

## Elementos a evitar en la escucha activa:

No distraernos, porque distraerse es fácil en determinados momentos. La curva de la atención se inicia en un punto muy alto, disminuye a medida que el mensaje continúa y vuelve a ascender hacia el final del mensaje, Hay que tratar de combatir esta tendencia haciendo un esfuerzo especial hacia la mitad del mensaje con objeto de que nuestra atención no decaiga.

- No interrumpir al que habla.
- No juzgar.
- No ofrecer ayuda o soluciones prematuras.
- No rechazar lo que el otro esté sintiendo, por ejemplo: "no te preocupes, eso no es nada".
- No contar "tu historia" cuando el otro necesita hablarte.
- No contra argumentar. Por ejemplo: el otro dice "me siento mal" y tú respondes "y yo también".
- Evitar el "síndrome del experto": ya tienes las respuestas al problema de la otra persona, antes incluso de que te haya contado la mitad.

## Habilidades para la escucha activa:

**Mostrar empatía:** Escuchar activamente las emociones de los demás es tratar de "meternos en su pellejo" y entender sus motivos. Es escuchar sus sentimientos y hacerle saber que "nos hacemos cargo", intentar entender lo que siente esa persona. No se trata de mostrar alegría, si siquiera de ser simpáticos. Simplemente, que somos capaces de ponernos en su lugar. Sin embargo, no significa aceptar ni estar de acuerdo con la posición del otro. Para demostrar esa actitud, usaremos frases como: "entiendo lo que sientes", "noto que...".

**Parafrasear.** Este concepto significa verificar o decir con las propias palabras lo que parece que el emisor acaba de decir. Es muy importante en el proceso de escucha ya que ayuda a comprender lo que el otro está diciendo y permite verificar si realmente se está entendiendo y no malinterpretando lo que se dice. Un ejemplo de parafrasear puede ser: "Entonces, según veo, lo que pasaba era que...", "¿Quieres decir que te sentiste...?".

**Emitir palabras de refuerzo o cumplidos.** Pueden definirse como verbalizaciones que suponen un halago para la otra persona o refuerzan su discurso al transmitir que uno aprueba, está de acuerdo o comprende lo que se acaba de decir. Algunos ejemplos serían: "Esto es muy divertido"; "Me encanta hablar contigo" o "Debes ser muy bueno jugando al tenis". Otro tipo de frases menos directas sirven también para transmitir el interés por la conversación: "Bien", "umm" o "¡Estupendo!".

**Resumir:** Mediante esta habilidad informamos a la otra persona de nuestro grado de comprensión o de la necesidad de mayor aclaración. Expresiones de resumen serían:

### **Expresiones de resumen serían:**

- "Si no te he entendido mal..."
- "O sea, que lo que me estás diciendo es..."
- "A ver si te he entendido bien...."

### **Expresiones de aclaración serían:**

- Expresiones de aclaración serían:
- "¿Es correcto?"
- "¿Estoy en lo cierto?"

### **Algunos aspectos que mejoran la comunicación:**

- **Al criticar a otra persona, hablar de lo que hace, no de lo que es.** Las etiquetas no ayudan a que la persona cambie, sino que refuerzan sus defensas. Hablar de lo que es una persona sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Eres un desastre"; mientras que hablar de lo que hace sería: "te has vuelto a olvidar de sacar la basura. Últimamente te olvidas mucho de las cosas".

- **Discutir los temas de uno en uno**, no "aprovechar" que se está discutiendo, por ejemplo sobre la impuntualidad de la pareja, para reprocharle de paso que es un despistado, un olvidadizo y que no es cariñoso.

- **No ir acumulando emociones negativas sin comunicarlas**, ya que producirían un estallido que conduciría a una hostilidad destructiva.

- **No hablar del pasado.** Rememorar antiguas ventajas, o sacar a relucir los "trapos sucios" del pasado, no sólo no aporta nada provechoso, sino que despierta malos sentimientos. El pasado sólo debe sacarse a colación constructivamente, para utilizarlo de modelo cuando ha sido bueno e intentamos volver a poner en marcha conductas positivas quizá algo olvidadas. Pero es evidente que el pasado no puede cambiarse; por tanto hay que dirigir las energías al presente y al futuro.

- **Ser específico.** Ser específico, concreto, preciso, es una de las normas principales de la comunicación. Tras una comunicación específica, hay cambios; es una forma concreta de avanzar. Cuando se es inespecífico, rara vez se moviliza nada. Si por ejemplo, nos sentimos solos/as y deseamos más tiempo para estar con nuestra pareja, no le diga únicamente algo así: "No me haces caso", "Me siento solo/a", "Siempre estás ocupado/a". Aunque tal formulación exprese un sentimiento, si no hacemos una propuesta específica, probablemente las cosas no cambiarán. Sería apropiado añadir algo más. Por ejemplo: "¿Qué te parece si ambos nos comprometemos a dejar todo lo que tenemos entre manos a las 9 de la noche, y así podremos cenar juntos y charlar?".

- **Evitar las generalizaciones.** Los términos "siempre" y "nunca" raras veces son ciertos y tienden a formar etiquetas. Es diferente decir: "últimamente te veo algo

ausente" que "siempre estás en las nubes". Para ser justos y honestos, para llegar a acuerdos, para producir cambios, resultan más efectivas expresiones del tipo: "La mayoría de veces", "En ocasiones", "Algunas veces", "Frecuentemente". Son formas de expresión que permiten al otro sentirse correctamente valorado.

- **Ser breve.** Repetir varias veces lo mismo con distintas palabras, o alargar excesivamente el planteamiento, no es agradable para quién escucha. Produce la sensación de ser tratado como alguien de pocas luces o como un niño. En todo caso, corre el peligro de que le rehúyan por pesado cuando empiece a hablar. Hay que recordar que: "Lo bueno, si breve, dos veces bueno".

- **Cuidar la comunicación no verbal.** Para ello, tendremos en cuenta lo siguiente:

- La comunicación no verbal debe de ir acorde con la verbal . Decir " ya sabes que te quiero" con cara de fastidio dejará a la otra persona peor que si no se hubiera dicho nada.

- Contacto visual. Es el porcentaje de tiempo que se está mirando a los ojos de la otra persona. El contacto visual debe ser frecuente, pero no exagerado.

- Afecto. Es el tono emocional adecuado para la situación en la que se está interactuando. Se basa en índices como el tono de voz, la expresión facial y el volumen de voz (ni muy alto ni muy bajo).

- **Elegir el lugar y el momento adecuados.** En ocasiones, un buen estilo comunicativo, un modelo coherente o un contenido adecuado pueden irse al traste si no hemos elegido el momento adecuado para transmitirlo o entablar una relación. Es importante cuidar algunos aspectos que se refieren al momento en el que se quiere establecer la comunicación:

- El ambiente: el lugar, el ruido que exista, el nivel de intimidad...

- Si vamos a criticar o pedir explicaciones debemos esperar a estar a solas con nuestro interlocutor.

- Si vamos a elogiarlo, será bueno que esté con su grupo u otras personas significativas.

- Si ha comenzado una discusión y vemos que se nos escapa de las manos o que no es el momento apropiado utilizaremos frases como: "si no te importa podemos seguir discutiendo esto en... más tarde".



Como puedes observar este es un texto que le permite a Joselito conocer sobre la escucha activa y las formas de mejorar la comunicación.

Como se menciona anteriormente uno de los amigos le dio la lectura sobre como conseguir dinero, la verdadera pretensión del amigo es que el se convierta en su propio jefe y crea una empresa, lee el siguiente artículo que le obsequió.

### **Para ser Empresario de Éxito<sup>14</sup>**

Los hechos nos enseñan que para crear una empresa exitosa, no se tiene en cuenta parámetros como la edad, el sexo, la condición social, el nivel de educación, los antecedentes familiares o las condiciones económicas actuales, entre otros. Para crear una empresa exitosa se requiere la voluntad, tener una visión clara del mundo, tener un plan de trabajo estructurado donde se incluya un futuro financiero, lo mismo que aspiraciones laborales y personales específicas.

A lo largo del tiempo se encuentran empresas que han sido creadas con el ingenio de una persona que ha tenido la formación académica y profesional para hacer de su negocio un caso de éxito. De la misma forma, se encuentran otros empresarios empíricos, que comenzando de cero hoy en día cuentan con empresas ejemplares que generan valor y riqueza.

En el presente artículo, podemos ver que independientemente del contexto económico en el que nazca la persona, al tomar la iniciativa de crear empresa y persiguiendo el objetivo de generar bienestar financiero y humano, debe enfrentar diferentes aspectos fundamentales para el logro de sus metas, como lo es el recurso humano, los clientes, el manejo del liderazgo y del ambiente laboral, entre otros.

El empresario debe ser conciente de que puede caer muchas veces antes de lograr el éxito. Por supuesto, el triunfo radica en no desvanecer con los primeros intentos y ser perseverante hasta lograr cada objetivo propuesto.

Los que crean empresa, dedican su esfuerzo al crecimiento y buen desempeño de la misma, logrando así ubicarse en el rango de reconocidos empresarios que aportan social, y económicamente al país y por ende generan riqueza para si mismos. Estos empresarios encontrarán en su organización empleados y compañeros (a) de que le pondrán el reto de liderar, de tal forma que lo que aporte sirva para generar la riqueza financiera que se ha trazado y así mismo alcanzar el éxito empresarial.

Existen personas que con esfuerzo y óptimo desempeño, logran alcanzar cargos reconocidos en una empresa, siendo así parte de una organización, aportando al desarrollo de la compañía, obteniendo el nivel económico que le permite mejorar su calidad de vida. Como estás, también están los empleados de una compañía que desde cargos aportan para el cumplimiento de las metas, lo mismo que aquellos que se conforman con lo que la vida les va ofreciendo y no tienen ningún tipo de intención en generar riqueza a través del progreso personal, profesional o laboral.

A pesar de esto, el empresario tiene la misión de transmitir a cada miembro de su empresa una mentalidad optimista, positiva y de continuo esfuerzo que vaya de la mano con la generación de una cultura organizacional siempre enfocada al cumplimiento de lo que quiere.

Es importante que cada miembro de la compañía esté a gusto con su trabajo. Que todos estén trabajando en lo que les compete y para lo cuál se han preparado. Cuando realizan lo que saben y aman hacer, los resultados serán mejores y superarán la expectativa de lo esperado.

Otro aspecto fundamental para el éxito empresarial, se encuentra en la forma como la organización conciba y trate a sus clientes, teniendo siempre en mente que el cliente es la razón fundamental de la empresa: lo que los clientes quieren y necesitan, lo que es valioso para ellos y lo que la organización les puede ofrecer mejor que nadie, deben ser los principios que guíen cada una de las acciones de la organización. De esta manera logrará que los clientes (internos y externos) le sean fieles. Es importante, que así usted sea el dueño del negocio o el empleado, debe reflexionar sobre que hace para generar valor en el servicio que ofrece a sus clientes y a los demás.

Si bien obtener el éxito empresarial y una solvencia financiera no es tarea fácil, se requiere de la voluntad, de desarrollar una ética de trabajo, con constancia y disciplina. Con esto, un emprendedor puede ir a la par con el mundo actual y las tendencias del mercado, siendo altamente competitivo y manteniendo un equilibrio organizacional que le permitirá alcanzar sus metas.

Con tus compañeros (a) de ciclo prepararan una exposición sobre estos temas. Dividan el grupo en dos y cada pequeño grupo deberá asumir el tema sobre las técnicas de comunicación con ejemplos y el otro sobre el éxito empresarial. En la exposición debes presentarle a Joselito, por que es importante mantener una buena comunicación y responder de manera adecuada con las responsabilidades



Ahora ubícate con tus compañeros (a) de ciclo en los computadores que se te asignen. Sigue las instrucciones de la guía.

### ¿RECUERDAS COMO BUSCAR EN INTERNET?

Pues adelante sigue las instrucciones y recordarás

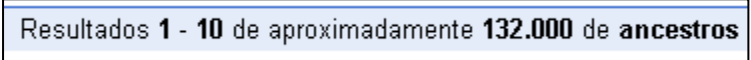
1. Haz doble clic sobre el icono Internet Explorer 
2. Cuando abras la página de Internet coloca en el espacio "dirección" el nombre del buscador Google ( www.google.com.co). 
3. Coloca la anterior dirección en el espacio "dirección" y de clic en  o bien, oprime la tecla **enter**. Aparecerá una imagen como la siguiente:
4. Escribe la o las palabras sobre las que deseas encontrar información en la casilla reservada para escribir como se ve en el paso número 3. En este caso realiza tu búsqueda con el tema fuentes de financiamiento para microempresas, ya que recuerdas a Joselito, él debe tomar una decisión en relación a como va a sostener afectivamente y económicamente a sus hijo, así como ayudar en la casa..
5. Haz clic en **Búsqueda en google** y espera unos segundos los resultados de su búsqueda en Internet.



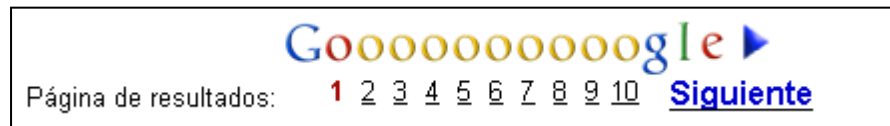



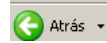


6. Aparecerá una lista con el título de la página resaltado, y abajo una breve descripción en la cual se destacan las palabras que ingresaste. También verás en color verde la dirección donde se encuentran estos resultados. Identifica en tu computador, si no lo encuentras pregunte a su tutor (a).
7. Revisa la parte superior de la página, allí encontrarás el número de resultados encontrados, también mira la parte inferior donde observarás un conjunto de páginas descrito por números y dos flechas que te darán la posibilidad de revisar cada página encontrada.

Parte superior:

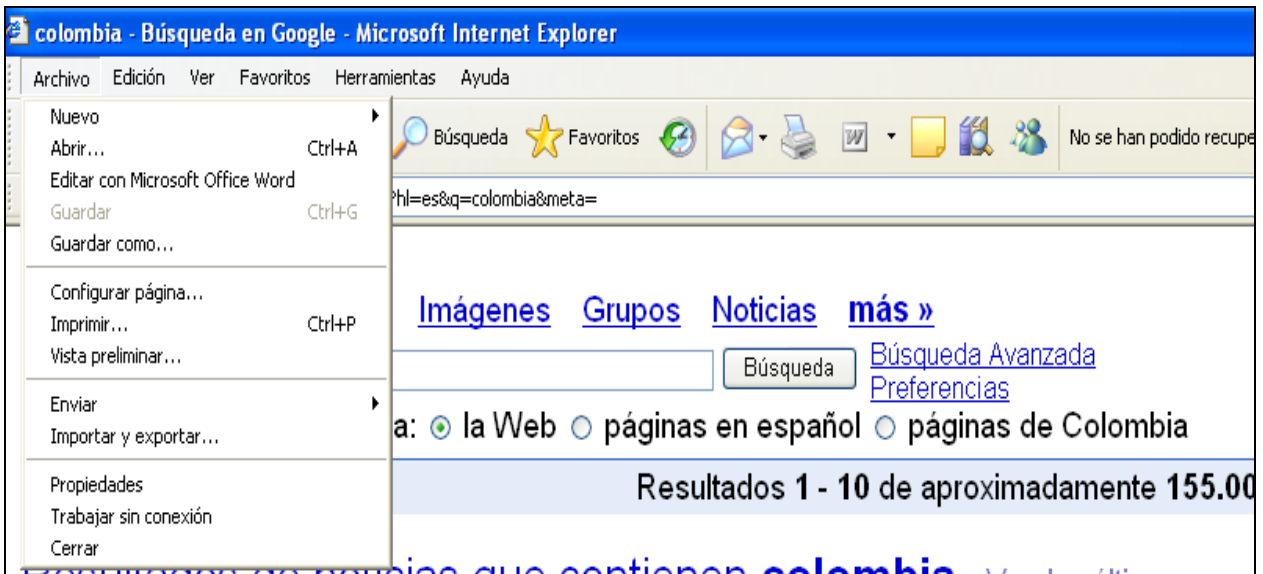


Parte inferior:

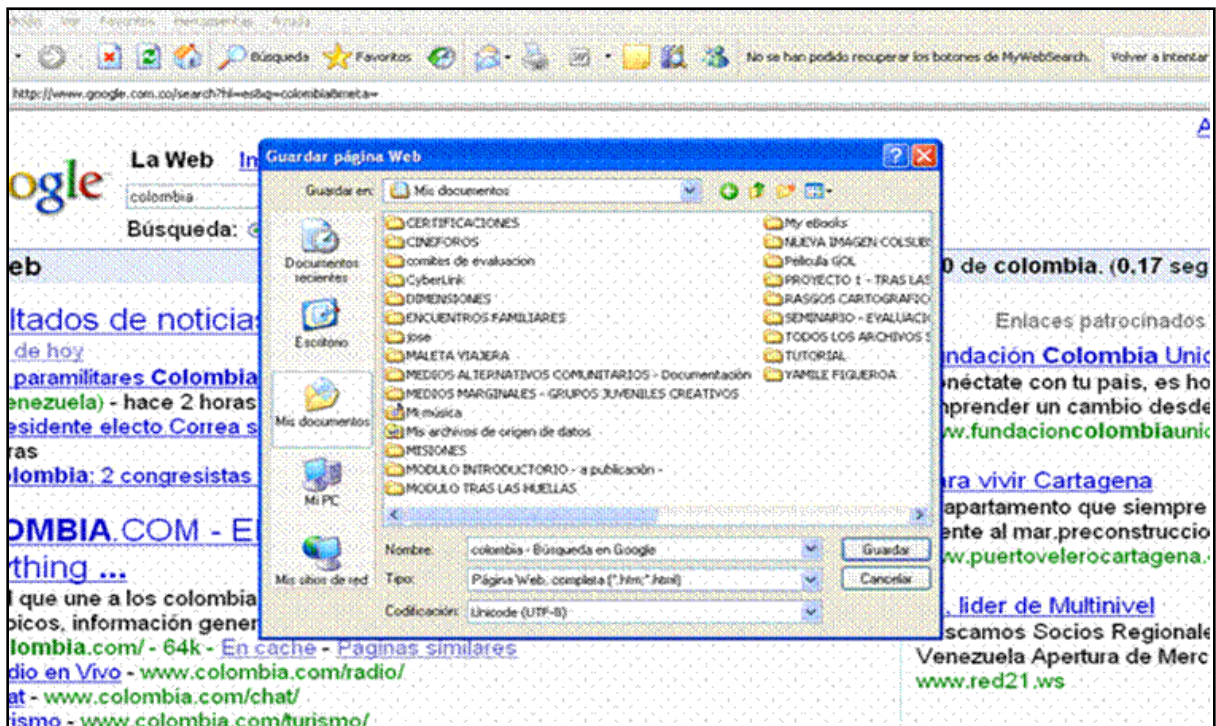


8. Ahora ya puedes empezar a navegar entre los resultados que obtuviste haciendo clic en las palabras resaltadas, haz clic en el icono  **atrás**
  9. Para devolvete a la página inmediatamente puedes hacer clic  anterior. También en el icono **home**
  10. Para volver a la  página de resultados (inicio).
- Utiliza el icono  actualizar cuando no puedas abrir una página.

11. Para guardar una página en el computador debes hacer clic en el botón Archivo y en el menú que se despliegue dar otro clic en el botón Guardar como... (Como se muestra en la imagen)



12. Luego de este procedimiento se desplegará una página en la cual podrás darle la ubicación en cualquier carpeta del archivo que quieras guardar (figura que se muestra a continuación) dando clic en el botón **Guardar en:**

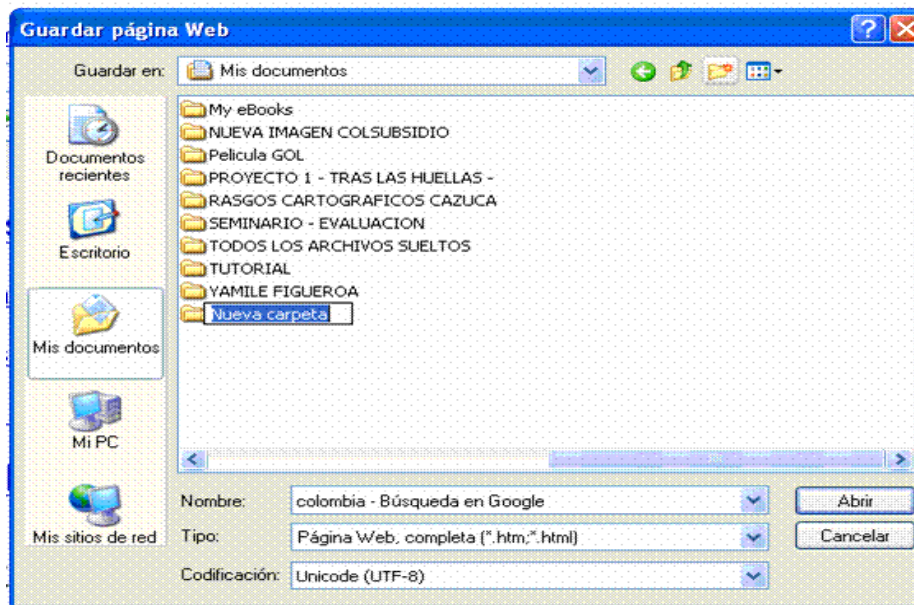


13. Para este caso vamos a guardar la información en una carpeta llamada “Trabajo de Proyecto” en la carpeta de Mis documentos, para darle crear la carpeta damos clic en el icono



con lo cual aparecerá el siguiente cuadro de información:

14. En el espacio que tiene resaltado en azul y que tiene como nombre Nueva carpeta se escribe el nombre de la carpeta, para tu caso “Trabajo de Proyecto creativo Incubando sueños de (tu nombre)”, y se le da clic en el botón Enter, con esto quedará creada tu carpeta.



15. Luego se da clic en abrir y se guarda allí toda la información de la búsqueda dando clic en el botón Guardar.



En este punto ya habrás podido guardar información sobre tu proyecto en particular, ahora veremos un programa para realizar trabajos, el cual debes titular y enviarnos por correo electrónico

## CÓMO TRABAJAR CON WORD POWERPOINT

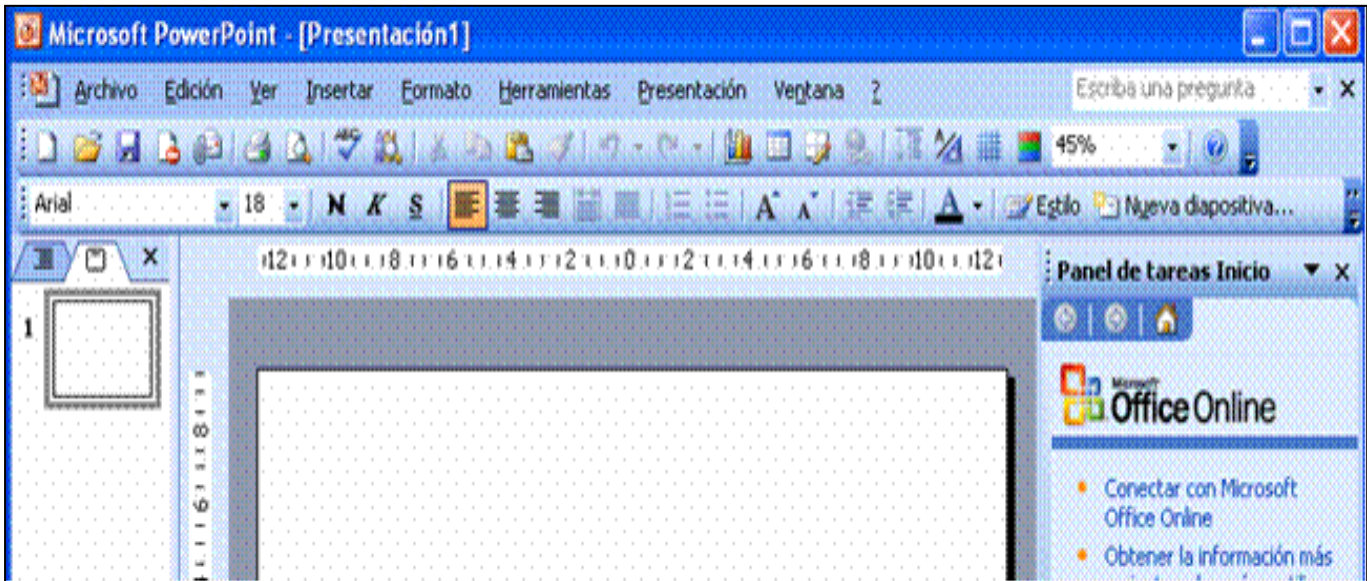
1. Dale un clic sobre el botón de inicio en la esquina izquierda de tu pantalla.



2. Cuando se despliegue el menú del botón "inicio" se debe dar clic en el icono de Microsoft Office **POWERPOINT**



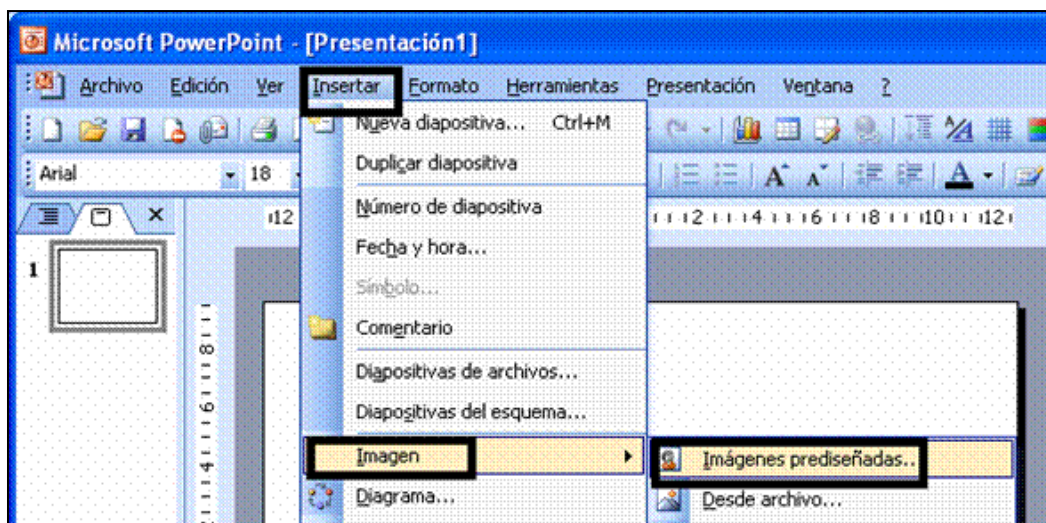
3. Después de esto se abrirá el programa de Microsoft Office **POWERPOINT** en su página de inicio como se muestra en el siguiente gráfico:



4. Vamos a realizar una presentación sobre lo que investigaste; Lee lo que consultaste y escribe cuáles son las fuentes de financiamiento para microempresas, y cual sería la decisión que tomaría Joselito, justificándola según los pasos.
5. Para poder insertar nuevas diapositivas damos clic en las flechas del botón que se muestra encerrado en el cuadro negro y que se encuentra en la parte superior.



6. Para poder escribir se debe dar clic en los cuadros que aparecen en la hoja
7. Para insertar imágenes vas a insertar, luego a imagen y luego a imágenes prediseñadas



8. Ya con estas indicaciones puedes empezar a realizar el trabajo sin ningún problema.
9. Para guardar debemos seguir los mismos pasos que utilizamos para guardar las páginas de Internet pero para el nombre del archivo colocarás el nombre de tu trabajo y nombre, guardándolo en la misma carpeta donde dejaste lo que investigamos en Internet.



Ahora a navegar en tu portal

10. Ahora que ya has realizado algunas actividades de búsqueda de información y de elaboración de documentos en power point, es el momento que ingreses al blog de los Grupos Juveniles Creativos.

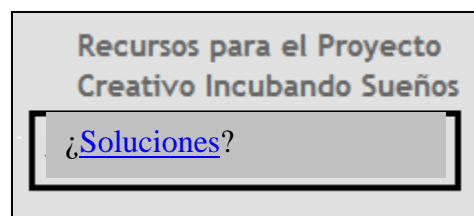
11. En la barra de direcciones escribe [www.jovenescreaticos.blogspot.com](http://www.jovenescreaticos.blogspot.com) y dale enter o ir.

12. Al ingresar encontrarás la siguiente imagen

13. Ahora ingresarás al hipervínculo de proyectos creativos que encuentras a mano derecha.



15. ingresa a esa página busca la dirección que aparece a mano derechas de tu proyecto INCUBANDO SUEÑOS y dale click sobre el vínculo que dice el **¿soluciones?** con el átomo, que te llevará a una mini Web quest que te ayudará acercarte a nuevos conocimientos



**Material en validación**

16 ahora solamente sigue los pasos que te indica la Web quest.



La evaluación esta dada en la mini Web quest. No se te olvide debes enviarla al tutor (a) de tu grupo, así como el documento en World sobre toma de decisiones.



Reflexiona con tu grupo en relación al caso de Joselito, toma en cuenta las siguientes preguntas.

¿Crees que realmente Joselito podría poner un negocio para ayudar a la casa?

¿Cómo podría interesarse más en los negocios?

¿Cuál es la decisión más adecuada para la situación del protagonista de la situación?



Como misión el día de hoy, deberás con tus compañeros (a), consultar cuáles son los principales negocios que se ubican en el sector donde resides, es así como deberás ir por tu barrio y describir cuantas panaderías hay, cuantas droguerías, ferreterías, etc.

Con estos datos deberás hacer una tabla que muestre el tipo de local comercial y la frecuencia con que se encuentra en el sector.

Adicionalmente vas a realizar de misión las actividades propuestas en la siguiente lectura y presentarás un trabajo experimental sobre esto.

### **Comunicación asertiva<sup>15</sup>**

La palabra asertivo, proviene del latín assertus y quiere decir "afirmación de la certeza de una cosa", de ahí podemos ver que está relacionada con la firmeza y la certeza o veracidad, y así podemos deducir que una persona asertiva es aquella que afirma con certeza.

### **Definiciones y concepto de asertividad**

Se define asertividad como la habilidad personal que nos permite expresar sentimientos, opiniones y pensamientos, en el momento oportuno, de la forma adecuada y sin negar ni desconsiderar los derechos de los demás. Es decir, nos referimos a una forma para interactuar efectivamente en cualquier situación que permite a la persona ser directa, honesta y expresiva.

"Mucha gente necesita aprender sus derechos personales, como expresar pensamientos, emociones y creencias en formas directas, honestas y apropiadas sin violar los derechos de cualquier otra persona. La esencia de la conducta asertiva puede ser reducida a cuatro patrones específicos: la capacidad de decir "no", la capacidad de pedir favores y hacer requerimientos, la capacidad de expresar sentimientos positivos y negativos, y la capacidad de iniciar, continuar y terminar conversaciones" R. Lazarus .

La falta de asertividad se da en las personas que tienen problemas a la hora de relacionarse. Debemos diferenciar entre conducta asertiva o socialmente hábil, pasiva y agresiva.

- **Conducta asertiva o socialmente hábil:** Implica firmeza para utilizar los derechos, expresar los pensamientos, sentimientos y creencias de un modo directo, honesto y apropiado sin violar los derechos de los demás. Es la expresión directa de los propios sentimientos, deseos, derechos legítimos y opiniones sin amenazar o castigar a los demás y sin violar los derechos de esas personas.
- **Conducta pasiva:** Transgresión de los propios derechos al no ser capaz de expresar abiertamente sentimientos, pensamientos y opiniones o al expresarlos de una manera autoderrotista, con disculpas, falta de confianza, de tal modo que los demás puedan hacerle caso. La no aserción muestra una falta de respeto hacia las propias necesidades. Su objetivo es el apaciguar a los demás y el evitar conflictos a toda costa. La probabilidad de que la persona no asertiva satisfaga sus necesidades se encuentra reducida debido a la falta de comunicación o a la comunicación indirecta o incompleta.
- **Conducta agresiva:** Defensa de los derechos personales y expresión de los pensamientos, sentimientos y opiniones de una manera inapropiada e impositiva y que transgrede los derechos de las otras personas. La conducta agresiva en una situación puede expresarse de manera directa o indirecta. La agresión verbal directa incluye ofensas verbales, insultos, amenazas y comentarios hostiles o humillantes. El componente no verbal puede incluir gestos hostiles o amenazantes. La agresión verbal indirecta incluye comentarios sarcásticos y rencorosos y murmuraciones. El objetivo habitual de la agresión es la dominación de las otras personas. La victoria se asegura por medio de la humillación y la degradación. Se trata en último término de que los demás se hagan más débiles y menos capaces de expresar y defender sus derechos y necesidades. La conducta agresiva es reflejo a menudo de una conducta ambiciosa, que intenta conseguir los objetivos a cualquier precio, incluso si eso supone transgredir las normas éticas y vulnerar los derechos de los demás. La conducta agresiva puede traer como resultado consecuencias favorables, como una expresión emocional satisfactoria, un sentimiento de poder y la consecución



de los objetivos deseados. También pueden surgir sentimientos de culpa, las consecuencias a largo plazo de este tipo de conductas son siempre negativas.

## **Principios y derechos básicos de la asertividad**

La asertividad se construye en todo un modelo que sigue principios generales, de dentro hacia fuera, de construir fortalezas en nuestra persona, para después poder exteriorizar un desempeño que sirva a los demás; es así como se parte del "respetarte a ti mismo" para "respetar a los demás", le continúan a estos principios asertivos ciertas habilidades instrumentales que favorecen la comunicación real. El modelo completo en cuanto a los principios generales sigue la siguiente lógica:

Respeto por uno mismo.  
Ser directo.  
Ser apropiado.  
Saber decir.  
Ser positivo.

Respetar a los demás.  
Ser honesto.  
Control emocional.  
Saber escuchar.  
Lenguaje no verbal

Los derechos asertivos son puntos a sostener y a hacer valer ante nosotros mismos y ante los demás. Quien más lesiona nuestros propios derechos asertivos es nuestro yo, cuando no nos respetamos y por nuestro derecho hacemos valer los de los demás. Entre los derechos asertivos hallamos los siguientes:

Considerar las propias necesidades  
Cambiar de opinión  
Expresar tu ideas y sentimientos

Decir no ante una petición, sin sentirse culpable  
Ser tratado con respeto y dignidad  
Tener éxito  
No usar tus derechos  
Exigir la calidad pactada

Cometer errores  
Pedir y dar cuando así lo decidas  
Hacer menos de lo que como humano puedes hacer  
Establecer tus prioridades y tus propias decisiones  
Sentirse bien  
La privacidad  
La reciprocidad  
Ser feliz

## **Técnicas asertivas**

Lo normal es encontrarnos con diversas dificultades a veces difíciles de superar. La mayoría de ellas son que la otra persona ignore el mensaje y continúe con su conducta, o bien intente criticarla o descalificarla de distintas maneras. Para estas eventualidades se deberá estar preparado con una serie de técnicas asertivas adicionales. A continuación recogemos algunas

- Disco rayado: Técnica que consiste en la repetición serena de palabras que expresan nuestros deseos una y otra vez, ante la inexistencia de otros por

acceder a los suyos. Evita tener que poner excusas falsas y nos ayuda a persistir en nuestros objetivos.

- Banco de niebla: Técnica que nos ayuda a aprender a responder a las críticas manipulativas de otras personas reconociendo su posibilidad o su parte de verdad.
- Aceptación negativa: Esta técnica nos enseña a aceptar nuestros errores y faltas, (sin tener que excusarnos por ellos) mediante el reconocimiento decidido y comprensivo de las críticas que nos formulan a propósito de nuestras características negativas, reales o supuestas.
- Aceptación positiva: Consiste en la aceptación de la alabanza que nos den (elogios, felicitaciones, etc.), pero sin desviarnos del tema central.
- Interrogación: Uno mismo se pregunta lo que le preocupa buscando sus propias respuestas.
- Compromiso: Puede ser muy asertivo y muy práctico siempre que no esté en juego el respeto que nos debemos a nosotros mismos, ofrecer a la otra parte algún compromiso.
- Información gratuita: Consiste en escuchar activamente la información que nos dan los demás sin habérselas pedido nosotros y de allí partir para solicitar más datos y seguir la conversación.

La persona asertiva es aquella que no se comporta de manera agresiva con los demás, lleva a la práctica sus decisiones, no huye o cede ante los demás para evitar conflictos, es capaz de aceptar que comete errores sin sentirse culpable, no se siente obligada a dar excusas, razones o explicaciones de por qué quiere lo que quiere, distingue de lo que dicen los demás de ella misma o de sus puntos de vista, es capaz de solicitar información sobre su propia conducta negativa y está abierto siempre a tratar diferencias de intereses o conflictos con otras personas. Una cualidad de ser asertivo es expresar deseos u opiniones, para ello existe un sistema general el cual llamaremos "D.E.P.A".

El D.E.P.A se refiere a:

- D - Describir de manera clara la situación que nos desagrada o que deseamos cambiar.
- E - Expresar los sentimientos personales en primera persona, evitando acusar al otro.
- P - Pedir un cambio concreto de conducta.
- A - Agradecer la atención del otro a nuestra petición.

***Para practicar....***

De tal palo, tal astilla... pero recuerda la herencia no es lo único que determina quien eres, tu historia y tu voluntad son importantes.

### RETO

Que bueno es generar nuevas ideas, en el día de hoy te retamos que busques cuáles son tus fortalezas y debilidades para generar un negocio.



Para comenzar anota la agenda del día y realiza la lectura silenciosa del siguiente texto.

### PALABRAS CLAVES:

**Publicidad:** Elementos, tipos

**Artes escénicas:** El teatro y la historia, elementos teatrales.

Técnicas de expresión corporal.

### El Obstáculo en el Camino

Una piedra en el camino... Un obstáculo que resolver... Una lección para aprender...

Hace mucho tiempo, un rey colocó una gran roca obstaculizando un camino. Entonces, se escondió y miró para ver si alguien quitaba la tremenda roca.

Algunos de los comerciantes más adinerados del reino y cortesanos vinieron y simplemente le dieron una vuelta.

Muchos culparon al rey ruidosamente de no mantener los caminos despejados, pero ninguno hizo algo para sacar la piedra grande del camino.

Entonces un campesino vino, y llevaba una carga de verduras. Al aproximarse a la roca, el campesino puso su carga en el piso y trató de mover la roca a un lado del camino. Después de empujar y fatigarse mucho, lo logró.

Mientras recogía su carga de vegetales, el notó una cartera en el piso, justo donde había estado la roca. La cartera contenía muchas monedas de oro y una nota del mismo rey indicando que el oro era para la persona que removiera la piedra del camino.

Después de esta lectura que te sintoniza con la actividad que realizarás en esta sesión, reflexiona con tus compañeros sobre la forma en que te acercas a los obstáculos y la forma en que los enfrentas,

Así sucede en la vida, es igual con la economía, puedes depender de un trabajo que consigas o puede ser por un negocio que pongas. Qué tal la historia que registro el periódico el tiempo en septiembre de 2007<sup>16</sup>.

## La historia de los campesinos empresarios



Foto: Archivo particular  
El agracejo, la uva camarona, la morita de monte, el mortiño y el morón ya son frutas famosas en Italia, pues el año pasado la Asociación participó en un foro de comida limpia para dar a conocer sus productos.

*Mermeladas, arequipes y yogures de frutas silvestres comercializa desde hace dos años y medio Procamsu, una empresa de campesinos de Sumapaz que hoy es conocida en la región y en Italia.*

*No tienen estufas industriales, solo esos pequeños fogones de la cocina del salón comunal de la vereda. Tampoco cuentan con grandes máquinas para recoger la cosecha y mucho menos para envasar sus productos.*

*A pesar de las dificultades, diez campesinos de la vereda Las Ánimas, en la localidad de Sumapaz, desde*

*hace dos años y medio se convirtieron en empresarios.*

*Y no en empresarios tradicionales, lo suyo ha sido explorar con frutas exóticas y silvestres que se dan en la zona. Con agracejo, uva camarona, morita de monte, mortiño y morón elaboran mermeladas, arequipes y yogures.*

*La idea les surgió esa vez que hubo una gran cosecha de dichas frutas, que crecen a diario junto a los cultivos de papa y arveja.*

*"La gente ha cambiado su visión de los cultivos tradicionales, pues ahora estamos haciendo algo bueno por el páramo y los campesinos. No dañamos la tierra con químicos y utilizamos las frutas que antes se perdían", explica Martín Adolfo Ortiz, Secretario de la Asociación de Productos Rurales de Sumapaz, que es conocida en la región.*

*Gracias a la capacitación que recibieron en el Sena y en Corpoica en manipulación de alimentos y lácteos montaron la empresa. El Centro de Salud de Nazaret, ubicado en otra vereda, les colaboró con las pruebas para evaluar la calidad de los productos que elaboran.*

### **De Sumapaz a Italia**

*Su éxito ha sido tal que hasta en Italia conocen sus productos, pues en el 2006 viajaron a un foro de comida limpia, en el cual participaron al lado de 150 organizaciones y cerca de 7 mil personas. También han vendido sus productos en los mercados verdes de la capital y en las ferias de las colonias*

A pesar de su internacionalización, la labor de la Asociación de Productos Rurales de Sumapaz sigue siendo con las uñas. A punta de la venta de sus productos consiguieron el registro Invima que les costó 5 millones de pesos y su propia marca, 'Procamsu'.

"El trabajo es muy comunitario. Cuando hay buena cosecha los jóvenes del Colegio Jaime Garzón nos traen las frutas silvestres que recogen del suelo en bolsas de plástico", cuenta Iván Cortés, fundador y representante.

Por eso para los jóvenes de la vereda que terminan sus estudios y deciden quedarse en el campo, la Asociación ha sido una alternativa laboral, al igual que para los campesinos que se cansaron de cultivar las mismas hortalizas.

Auder Molina, de 23 años, tiene una nueva visión empresarial. "Estar en este proyecto es para mí una construcción personal y profesional. Veo mi futuro más en el campo, que en la ciudad porque se puede aportar a la comunidad", explica.

Auder está seguro de que con la venta de los productos él y sus compañeros han logrado dar a conocer la región. "Hemos hecho ecoturismo", dice.

Los campesinos de Procamsu aman su vereda, pues ven en ella una nueva manera de producir, tener ingresos y vivir de las frutas silvestres nativas que produce el campo.

Por dicha labor, este grupo de empresarios obtuvo, a finales de agosto, el galardón a la Innovación del 'Premio Cívico por una Bogotá Mejor', reconocimiento a iniciativas comunitarias.

Discute con tus compañeros (a) sobre cual fue el éxito que tuvieron estas personas del campo y sobre cual es la mejor forma para empezar un proyecto productivo, genera ideas de negocios y enuméralas



Lee con atención el siguiente caso que le ocurrió a una joven de un sector cercano

Helena es una joven afrocolombiana de la región caribe del país de 17 años, vive con su madre y padrastro, le encanta la danza, el teatro y la música colombiana, desde que era niña cuando escuchaba las cumbias o el mapalé.

Tanto así que con un grupo de amigos, crearon “gotas de música” un grupo de Hip-hop, todos se conocen desde hace varios años y han tenido siempre la idea de grabar un disco. Ellos se reúnen todas las tardes a ensayar y a crear nuevas canciones. Roberto y Darwin son los que desarrollan los sonidos, Ricardo y Pablo son los cantantes y Juan José es el que escribe la letra de las canciones.

Por su parte Helena es la encargada de las coreografías, quiere unir estos ritmos modernos con las danzas tradicionales. Además quiere hacer representaciones teatrales de las canciones.

El grupo ha tenido buenos resultados y quieren crear de esta pasión por la música, danza y teatro una fuente de ingresos.

Los padres de ella no están de acuerdo por que consideran que esto realmente no es un trabajo, además, piensan que ella no tiene la preparación ni las características para hacerlo.

Como puedes ver es importante que ayudes a la protagonista a tomar una decisión sobre la situación.

Para poder entender mejor, es importante que analices las emociones, sentimientos y pensamientos de cada una de las personas que están involucradas en la historia de Helena y le ayudes a asumir una posición más crítica y autónoma en relación a la decisión que debe tomar.



Tu misión es mostrarles a los padres de Helena que la música, la danza y el teatro han sido positivos para la sociedad y han permitido el crecimiento cultural del país.

Por esto mismo, es importante que les des a entender que es una idea de negocio que puede llegar a ser productiva si se toma de manera adecuada

En pequeño grupo vas a realizar un anuncio publicitario que permita a los padres de Helena, conocer a su hija y todas las capacidades que tiene para formar y tener éxito en su proyecto productivo.

Es importante que cuentes con algunas herramientas para esta labor así que adelante conoce más sobre la publicidad

## LA PUBLICIDAD<sup>17</sup>

La publicidad suele estar compuesta por un texto verbal y en algunas ocasiones por otros elementos tales como imágenes y sonidos que sirven de refuerzo. El texto verbal más frecuente es el slogan que se define como una frase breve, sugestiva y fácilmente memorizable, cuyo objetivo es llamar la atención del receptor y grabar una idea en su mente. Los elementos gráficos o sonoros que acompañan al texto verbal tienen por objeto captar la atención del destinatario, estos elementos varían en función del canal en el que se transmite el mensaje.

### Elementos de la publicidad:

- ORIGINALIDAD: Lenguaje innovador, imágenes atrayentes.
- BREVEDAD: Transmisión de mucha información en poco espacio y tiempo.
- EXPRESIVIDAD: Lenguaje expresivo y sugestivo

### Tipos de publicidad:

Según la clase de mensaje y el tipo de cliente la publicidad se divide principalmente en dos clases:

- **Publicidad comercial:** se fundamenta en la venta de artículos de consumo, su objetivo es persuadir y finalmente convencer al consumidor para que adquiera los productos.
- **Publicidad Institucional:** Se encarga de dar a conocer campañas culturales, deportivas o de salud con el fin de hacer reflexionar y formar valores en una comunidad.

La publicidad ha evolucionado rápidamente, buscando responder a las necesidades del ser humano de acuerdo con el entorno que lo rodea, de ahí la importancia del color, la imagen y el eslogan, que encierran la acogida y aceptación del producto. Sin embargo se presenta polémicas frente al manejo de algunos temas y la posición en que es tomada la mujer, como en el siguiente texto informativo:

## **La Federación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Andalucía pide la retirada del 'spot' del desodorante Axe por presentar a las mujeres como objetos sumisos**

*"Lo sentimos chicas. Tenéis que estar siempre listas para el efecto Axe 24 horas".*

Acompañado de este mensaje, en el *spot* aparecen dos mujeres trabajando en un restaurante de comida rápida y un taller de lavado de coches, que en lugar de llevar uniformes están ataviadas con ropa provocativa, bajo la mirada de sus compañeros (a). La tercera protagonista del anuncio se presenta desnuda probándose lencería a la espera de la llegada de los bomberos mientras su piso se incendia.

[www.facua.org](http://www.facua.org)

Teniendo en cuenta la situación anterior busca con compañeros (a) o compañeras de tu mismo ciclo más ejemplos de campañas publicitarias donde se retomen temas o roles sociales que con frecuencia son utilizados en el medio publicitario, por ejemplo: la ama de casa que promociona el jabón para lavar, los niños promocionando helados o postres etc...



Con esta información, cada integrante del grupo debe realizar un escrito en una hoja en donde se visualice en forma general estos temas o roles sociales frecuentes en el medio publicitario. Al final debe llevar su reflexión, opinión y observación. Esta hoja debe ir al portafolio en el apartado correspondiente.

En pequeño grupo elaboren la publicidad para evidenciar las cualidades que tiene Helena para crear un proyecto productivo y hacerlo exitoso.



Al terminar socializa en gran grupo y escucha de manera activa a tus compañeros (a)  
(a)



A Helena le encanta la música y la danza aprende un poco con ella sobre este tema

Helena quiere mezclar los ritmos de la música y la danza colombiana con el rap, por esta razón esta practicando un baile, en el cual integrará danza, música y teatro, ya que considera que las letras representan emociones y sentimientos de los jóvenes con relación a su interacción social.

Como ves Helena conoce del teatro, pero no sus amigas (os) pero para que pudieran comprender aun más ella investigó sobre el origen del teatro y algunas de sus características y les presentó el siguiente texto, léelo con tus compañeros (a) en un ejercicio de lectura a viva voz

### **Teatro y arte dramático,<sup>18</sup>**

El teatro es un género literario, ya sea en prosa o en verso, normalmente dialogado, concebido para ser representado; las artes escénicas cubren todo lo relativo a la escritura de la obra teatral,

- La interpretación,
- La producción,
- Los vestuarios y
- Escenarios.

El término drama viene de la palabra griega que significa “hacer”, y por esa razón se asocia normalmente a la idea de acción. En términos generales se entiende por drama una historia que narra los acontecimientos vitales de una serie de personajes. Como el adjetivo dramático indica, las ideas de conflicto, tensión, contraste y emoción se asocian con drama.

El teatro se ha utilizado como complemento de celebraciones religiosas, como medio para divulgar ideas políticas o para difundir propaganda a grandes masas, como entretenimiento y también como arte. A través de la historia ha desarrollado su actividad en tres niveles al mismo tiempo:

- Como entretenimiento popular,
- Como importante actividad pública y
- Como arte para la élite.

En el primer caso, ha habido siempre individuos o pequeños grupos que trabajan por su cuenta, y ejecutan diversos tipos de representación, desde números de circo hasta farsas para grandes masas. El teatro como actividad pública consiste en el drama literario representado en teatros públicos; se trata por lo general de una actividad comercial o subvencionada por el Estado para el público en general. La tragedia griega, las obras didácticas medievales y el teatro contemporáneo entran dentro de esta categoría. El teatro como arte para una élite lo define su propio público, un grupo limitado con gustos especiales. Esta fórmula puede aplicarse tanto a las representaciones en la corte durante el renacimiento como al teatro de vanguardia.

Como pudiste ver el teatro pertenece al género literario Dramático, pero es importante que sepas que éste a su vez se divide en 5 subgéneros, para saber más sobre ellos, lee con atención:<sup>19</sup>

- **La tragedia:** Es la representación de terribles conflictos entre personajes superiores y muy vehementes, los cuáles son víctimas de grandes pasiones que no pueden dominar; suele acabar con la muerte del protagonista.
- **La comedia:** Es la representación, a través de un conflicto, del aspecto alegre y divertido de la vida humana, y cuyo desenlace tiene que ser feliz.
- **El drama:** Es la representación de problemas graves, con intervención, a veces, de elementos cómicos, y su final suele ser sombrío.
- **Opera:** Composición dramática, en la que los personajes cantan íntegramente sus papeles, en lugar de recitarlos. Es el poema dramático compuesto por música.
- **Zarzuela:** Obra literario-musical, genuinamente española, en la que se combinan escenas habladas y cantadas. Suele reflejar vivos cuadros de costumbres, preocupaciones populares, sátiras políticas.

El teatro se ha utilizado como complemento de celebraciones religiosas, como medio para divulgar ideas políticas o para difundir propaganda a grandes masas, como entretenimiento y también como arte.

Pero... ¿sabes en donde nace el teatro?



El teatro se divide en dos manifestaciones generales:

- **TEATRO OCCIDENTAL:** Es decir del la parte Occidental del mundo. Aunque los orígenes del teatro occidental sean desconocidos, la mayor parte de las teorías lo sitúan en ciertos ritos y prácticas religiosas de la antigüedad; aún hoy día ese tipo de rituales siguen utilizando elementos teatrales. Las diferentes teorías atribuyen los orígenes a múltiples prácticas: ritos antiguos de fertilidad, (Nacimiento) celebración de la cosecha, chamanismo y otras fuentes similares.
- **TEATRO CLASICO:** El primer periodo en teoría teatral occidental se denomina clásico, porque comprende el teatro de las civilizaciones antiguas, de Grecia y Roma, y las obras están escritas en las lenguas clásicas, griego o latín.

En los siguientes cuadros encontrarás al lado izquierdo, un pequeño resumen sobre las épocas y las manifestaciones a través de la historia en diferentes lugares del mundo. En el cuaderno debes darle un nombre a la historia que crees que se representa según



Recuerda que los argumentos son razonamientos que se emplean para probar o demostrar una afirmación intentando convencer a alguien de aquello que se piensa.

la información de la Columna izquierda y el dibujo que aparece.

**INICIOS DEL TEATRO:** Cuando observamos las danzas del hombre primitivo y leemos sus mitos y los rituales, vemos el nacimiento del teatro. Pero no vemos el teatro. No vemos un local de representación teatral en función y todo lo que ha venido ha significar tanto en términos de obras dramáticas como en actores. El hombre comienza a tener sus exploraciones teatrales en la prehistoria.



#### EPOCA

**TEATRO GRECIA (300 a.c.)** El teatro nace en Grecia con la tragedia: se desarrolló a partir del ditirambo, que son himnos corales en honor del dios **Dioniso** que no solamente lo alababan sino que a menudo contaban una historia. Según la tradición, el director de un coro del siglo VI a.C., creó el drama al separar en un ditirambo el papel del personaje principal del resto del coro: él hablaba y el coro respondía. Las comedias (obras de humor) más antiguas que se conservan son las de Aristófanes. Tienen una estructura muy cuidada derivada de los antiguos ritos de fertilidad. Su comicidad consistía en una mezcla de ataques personales del momento, atrevidos chistes escatológicos y parodias aparentemente sacrílegas de los dioses. Para el siglo IV a.C. la comedia había sustituido a la tragedia como forma dominante.

#### MANIFESTACIONES



**TEATRO ROMANO** Alrededor del final del siglo II, el teatro literario había entrado en bajada y fue sustituido por otros espectáculos y entretenimientos más populares. Incluso **las luchas de gladiadores** se organizaban de forma teatral, con una trama superficial, vestuario y decorados. La Iglesia cristiana emergente atacó el teatro romano, en parte porque los actores y actrices tenían fama de libertinos, y en parte porque los mimos satirizaban (burla) con frecuencia a los cristianos. Estos ataques contribuyeron al declive del teatro así como a considerar a las personas que participaban en él como inmorales. Con la caída del Imperio romano en el 476 D.C., el teatro clásico decayó en Occidente; la actividad teatral no resurgió hasta 500 años más tarde. Sólo los artistas populares, conocidos como juglares y trovadores en el mundo medieval, sobrevivieron y proporcionaron un nexo de continuidad.



**TEATRO MEDIEVAL** el teatro en forma de drama litúrgico renació en Europa en el seno de la Iglesia católica romana. Con idea de extender su influencia, la Iglesia católica adoptó con frecuencia festivales que tenían un marcado carácter pagano (NO ACEPTADO POR LA IGLESIA) y popular, muchos de los cuáles tenían elementos teatrales. En el siglo X, los diferentes ritos eclesiales ofrecían posibilidades de representación dramática; de hecho, la **misa** misma no estaba lejos de ser un drama. Algunas festividades se celebraban con actividades teatrales, como las procesiones del **Domingo de Ramos**.



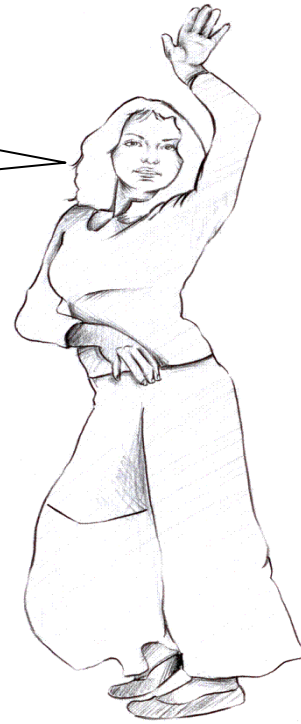
**TEATRO DEL RENACIMIENTO** La Reforma protestante puso fin al teatro religioso a mediados del siglo XVI, y un nuevo y dinámico teatro profano (no aceptado por la iglesia católica) ocupó su lugar. Aunque los autos y los ciclos con su simplicidad parezcan estar muy lejos de los dramas los conocidos **Shakespeare** (el creador de la obra *Romeo y Julieta*) y **Molière**, (un escritor y actor de la época) se atrevieron a crear obras sobre los temas de la baja edad media, la lucha de la humanidad y las adversidades, el giro hacia temas más laicos (no cristianos) y preocupaciones más temporales y la reaparición de lo cómico y lo grotesco contribuyeron a la nueva forma de hacer teatro. Además, la participación de actores profesionales en las obras fue sustituyendo poco a poco a los entusiastas aficionados.



**TEATRO NEOCLASICO.** Este teatro no fue una evolución de las formas religiosas, ni siquiera de las prácticas populares o dramáticas ya existentes; se trataba de un proceso puramente académico. Eran obras pensadas para ser leídas —aunque fuera por varios lectores y en público— y con fines de juego. La mayoría de ellas, por su carga clasicista, no tuvo éxito ni en su época —a no ser en, festivales cortesanos Sin embargo, algunas obras lograron un éxito considerable, y unas pocas, como la farsa cínica de Maquiavelo (un dramaturgo) *La mandrágora* (1524), se representan hoy día. Mención especial merece la obra *La Celestina* del dramaturgo español Fernando de Rojas. Desde el principio tuvo un gran éxito de público y se sigue representando desde entonces.



Pasemos ahora al teatro de hoy en día pero recuerde que la historia del teatro es tan extensa como la existencia del hombre.....



**TEATRO DEL SIGLO XX:** Desde el renacimiento en adelante, el teatro parece haberse esforzado en pos de un realismo total, o al menos en la ilusión de la realidad. Una vez alcanzado ese objetivo a finales del siglo XIX, una reacción antirrealista en diversos niveles irrumpió en el mundo de la escena. Muchos movimientos, normalmente agrupados bajo el término vanguardia, intentaron sugerir alternativas a la producción y al teatro realista. Varios teóricos pensaron que el naturalismo presentaba solamente una visión superficial y por tanto limitada de la realidad, que podía encontrarse una verdad o realidad más importante en lo espiritual, en el inconsciente. Otros sentían que el teatro había perdido el contacto con sus orígenes y no tenía sentido para la sociedad moderna más que como forma de entretenimiento. Alineándose con los movimientos artísticos modernos, se dio un giro hacia lo simbólico, la abstracción, lo ritual, en un intento de revitalizar el teatro.



Como ves a través de la historia se ha desarrollado su actividad en tres niveles al mismo tiempo:

- **Como entretenimiento popular**, son pequeños grupos que trabajan por su cuenta, y ejecutan diversos tipos de representación, desde números de circo hasta farsas (*burlas*) para grandes masas.
- **Como importante actividad pública**: consiste en el drama literario representado en teatros públicos; se trata por lo general de una actividad comercial.
- **Como arte para la élite**: el teatro como arte para una élite lo define su propio público, un grupo limitado con gustos especiales<sup>20</sup>.

Al terminar la lectura discute y concluye con tus compañeros (a), sobre las semejanzas y diferencias del teatro en sus diferentes etapas, observa el siguiente ejemplo.

#### SEMEJANZAS

#### DIFERENCIAS

TEATRO GRECIA

TEATRO ROMANO

Para terminar con esta lectura realiza un ensayo sobre la importancia de la tradición cultural del país y por que en la juventud no es tan valorada, Escribe la versión definitiva en la hoja que te dará el tutor (a), ésta deberá anexarse en el portafolio en el apartado de proyecto creativo.



Al concluir el escrito, de manera voluntaria, deberás presentarlo ante todo el grupo en un ejercicio de lectura a viva voz, para ello se contará con un jurado que observará con detenimiento la calidad del ensayo que realizaste con tus compañeros (a)

El jurado que escuchará los diferentes ensayos, evaluará teniendo en cuenta que el escrito (ver anexo 4):

- Cumpla con el objetivo planteado.
- Tenga claridad de los argumentos.
- Contenga las partes del ensayo.

Al terminar el ejercicio se realizará una retroalimentación sobre los aspectos relevantes que se encontraron en el texto y se dará una discusión sobre los argumentos mencionados

Después realiza el siguiente ejercicio:

1. Escucha junto con tus compañeros (a), una canción de rap. que tiene el tutor (a).
2. Ahora entona la canción junto con todo el grupo, el ritmo mediante aplausos.
3. Luego vuélvela a cantar pero llevando el ritmo con diferentes elementos. Cada uno de tus compañeros (a) debe elegir una forma de tocar el ritmo utilizando diversos elementos. (lápices, esferos, las palmas, pies, una mesa etc.)



Sigue trabajando en grupo imaginándote que perteneces al grupo de danza de Helena y crea una coreografía de una cumbia, para ello deberás, con ayuda de tu tutor (a)

- Escoger una de las canciones.
- Ahora teniendo en cuenta la letra de la canción vas a realizar una representación de ella.
- Establecer los papeles que van a representar.
- Establecer el vestuario que utilizaran los personajes.
- Entre todos los compañeros (a) de ciclo, deben escoger y proponer las formas y los diálogos que desarrollaran y listo a mostrarle a los demás la coreografía que crearon para ayudar a Helena.

Cuando estén listos, y con las instrucciones que da el tutor (a), deben presentarle la obra a los compañeros (a) del otro ciclo y socializar el cuadro comparativo de la historia del teatro.

Al terminar falta un aspecto importante por resolver sobre Helena ¿te acuerdas?, ¿Por qué crees que los padres pensaban que no era competente para desarrollar un proyecto productivo?, ¿qué crees que sentía Helena?, ¿qué crees que pensaba ella sobre el rol de la mujer en la sociedad?, que opinas tú sobre ¿el rol de la mujer en tu comunidad, en el país y en la sociedad en general?

Para resolver esta pregunta continua trabajando en grupo, recuerda es importante que al trabajar en equipo, nombres un moderador que registre las discusiones y las conclusiones a las que llegan.



No se te olvide tomar apuntes de las conclusiones a las que van llegando en el grupo y sobre lo que tú piensas al respecto.



Para la actividad de evaluación de la guía desarrollarás lo siguiente

**A.** Ahora vas a realizar un ejercicio de autoevaluación teniendo en cuenta la rúbrica que encuentras a continuación:

Califica de uno a cuatro teniendo en cuenta los siguientes criterios

1: Nunca      2: Casi Nunca      3: Casi Siempre      4: Siempre

- ¿Hablaste de ti mismo en las sesiones, de tus experiencias, de tus ideas?
- ¿Permites que los demás hablen sin interrumpirlos?
- ¿Respetas a tus compañeros (a) de grupo, evitando reírte de sus ideas, acciones o formas de hablar?
- ¿Resuelves concentrado las sesiones, sin distracción alguna?
- ¿Discutes serenamente las diferencias de opinión, sin pelear?
- ¿Siempre estás participando en clase?
- ¿En las intervenciones de los demás estás atento y pones atención?
- ¿Aceptas tus incumplimientos sin tener siempre excusas?
- ¿Muestras interés constantemente por las actividades?
- ¿Desarrollas las actividades completas, favoreciendo el trabajo en equipo?
- ¿Te integras fácilmente con tus compañeros (a) de grupo, sin discriminar a nadie?
- ¿Participas en la representación del trabajo en pequeño grupo?
- ¿Motivas a los integrantes de tu grupo en el desarrollo exitoso y adecuado de las actividades?

Ahora con la rúbrica, suma los puntajes y divide por el número de ítems

Anota en el cuaderno anota tú promedio y pídele al tutor (a) que lo registre en su diario de campo.

**B.** Entrégale el documento que realizaste sobre publicidad.

**C.** Elige un compañero (a) de tu mismo ciclo

- Intercambia tu cuaderno con él (ella). Lee cuidadosamente sus respuestas. Después realiza la siguiente tabla en su cuaderno.
- Antes de coevaluar debes socializar la información recolectada de los dos cuadernos argumentando y defendiendo tu punto de vista,
- luego completa la tabla con la información requerida acerca del trabajo de tu compañero (a). Coloca una X en la casilla correspondiente:

### RÚBRICA PARA TRABAJO EN SESIÓN

NOMBRE DEL COMPAÑERO (A):				
DESCRIPCIÓN	1	2	3	4
Identificó el medio de comunicación utilizado.				
Redactó de forma coherente y entendible la idea principal de cada artículo.				
Argumentó el por qué de sus respuestas.				
Elaboró rigurosamente el cuadro comparativo.				
Defendió su punto de vista.				
Aceptó observaciones y sugerencias realizadas por ti para complementar su información.				

<b>CRITERIOS</b>	<b>1: NUNCA, 2 POCAS VECES, 3 CASI SIEMPRE, 4 SIEMPRE</b>
------------------	---

D. Acerca de teatro..., observa detalladamente el siguiente cartel colocado en la entrada de un colegio:



Ahora, piensa por un momento en las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Para qué clase de público esta dirigida la obra?
- ¿Es necesaria y suficiente la información? ¿Por qué?
- ¿Qué opinas de la imagen? ¿Es suficientemente atrayente? ¿Por qué?
- ¿Qué tipo de lenguaje se utiliza?
- ¿Cómo crees que sea el desarrollo de la temática en esta obra de teatro?
- En este cartel, se está haciendo publicidad. ¿A qué? ¿Qué clase de publicidad es?



Es el momento de reflexionar sobre lo trabajado, para ello vas a reunirte en gran grupo y contestar ¿Qué relación tiene el contenido de las obras representadas, con tu vida?, ¿pudiste conseguir el reto que se tenía para la guía? y por último discute con tus compañeros (a) sobre la generación de ideas para crear un proyecto productivo y como esto es asumido por los jóvenes del sector donde resides

Bien, ahora para terminar lee atentamente la misión:



1. Escribe a un ensayo sobre cuáles son las características de un emprendedor
2. Realiza una matriz DOFA de una idea de negocio que se te ocurra.. debes entregarlo al tutor (a) para seguir tu proceso de escritura y anexarlo a tu portafolio.
3. Debes investigar en la biblioteca, Internet o con vecinos, familiares como elaborar un plan de negocio. Esto será fundamental para el desarrollo de las otras sesiones., deberás entregar un informe escrito acompañado de un diagrama de flujo sobre este punto.
4. Ahora, a partir de la siguiente imagen inventa un nombre para este producto, elabora slogan llamativo en un octavo de cartulina. Recuerda que tu publicidad debe tener un mensaje claro para impactar al comprador. No olvides emplear las características de un aviso publicitario:



**Para practicar....**

"El verdadero amor no se conoce por lo que exige, sino por lo que ofrece."

Félix Lope de Vega y Carp

### RETO

Que bueno es participar, pero realmente lo haces, en el día de hoy te retamos a transformar tu participación en la familia, la comunidad y la construcción de tu proyecto de vida



Comienza con el mejor ejercicio para tu formación, realiza la lectura silenciosa y sigue aventurándote en el camino del conocimiento

### PALABRAS CLAVES:

**Proyecto de vida:** planeación  
Proyecto de vida colectivo

**Relación entre variables:**  
relaciones, dominio y rango de una función, clases de funciones, gráficas de funciones.

**Artes plásticas:** Elementos (figura, Imagen, punto, plano, Boceto, tonalidad)

Al terminar no olvides que el tutor (a) te presentará la agenda del día y así podrás saber a donde te diriges el día de hoy, acuérdate que estás en el proyecto INCUBANDO SUEÑOS, debes seguir investigando sobre como desarrollar un proyecto productivo con pocos recursos económicos.

Empieza con la siguiente dinámica de grupo. Adelante escucha las instrucciones:

- Reúnete en pequeño grupo con dos o tres de tus compañeros (a)
- El tutor (a) entregará a cada subgrupo un paquete de sobres (conteniendo las letras) para que sean distribuidos entre los miembros del subgrupo.
- cada miembro del subgrupo deberá formar dos o mas palabras,
- el subgrupo debe conformar un total de siete palabras que tengan relación entre sí.
- No se pueden comunicar de manera verbal.
- Cuentan con cinco minutos para planear como se comunicaran y la estrategia para conseguir la tarea.

Reflexiona sobre la anterior actividad, así podrás observar que el trabajo cooperativo permite mejorar los procesos, las relaciones con tu familia, tu nivel de participación y mejorar la forma en que tomas decisiones.

Esto es sumamente importante cuando se piensa en la construcción de un proyecto productivo, ya que este siempre va a implicar el trabajo en equipo, la toma de decisiones y un proyecto de vida colectivo.



Sigue a tu tutor el te ayudará a conseguir el reto de hoy, pero recuerda que tú con tus compañeros son los que construyen el conocimiento.

Reúnete con tres compañeros (a), debes leer la siguiente situación que sucedió en una comunidad.



Como consecuencia de las fuertes lluvias de noviembre y a la inestabilidad del terreno, parte de la montaña comenzó a ceder y a provocar deslizamientos.

La casa de tus vecinos, cedió y se derrumbó, ahora la cuadra está buscando alternativas para apoyarlos. Si la familia de la vecina esta constituida por: una mujer invidente, dos niños menores de 10 años, una abuela enferma y un perro. ¿cómo puedes ayudarlos?

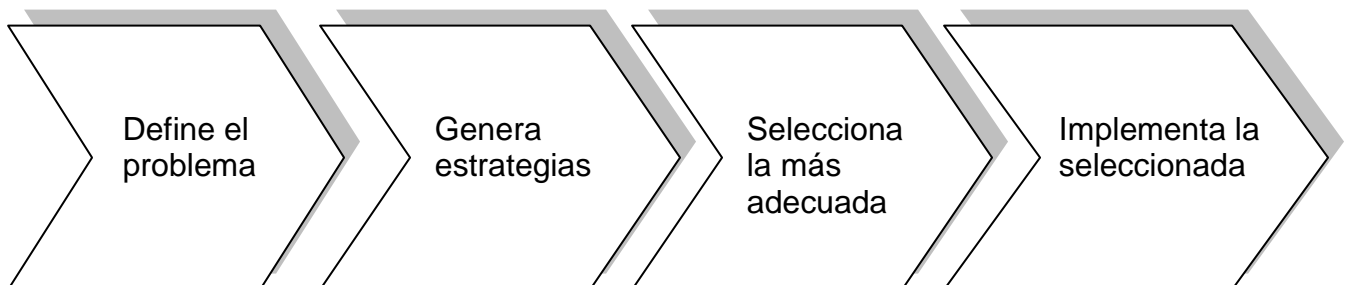
Ahora discute cual es el problema al que se enfrenta, generando estrategias para solucionarlo, esto debes hacerlo paso a paso, enumerando de manera jerárquica como llegarán a la solución.

**Sabías que...**

**Jerárquico** se refiere a una forma de organización de un conjunto, en la cual el elemento es superior al anterior

La constitución política de nuestro país en su artículo 45 reconoce y garantiza el derecho de los jóvenes a participar en los organismos públicos y privados cuyo objetivo sea la protección, educación y progreso de la juventud. ¿Has participado tú de la elección del consejo de juventud de tu localidad o municipio?

Observa el siguiente esquema que muestra los pasos para la solución de problemas.



Al terminar la actividad debes realizar una cartelera donde presenten el problema y las estrategias que utilizarán para apoyar a los vecinos, desglosándola paso a paso.

Posteriormente tú y tu grupo se deben reunir con otro subgrupo y compartir lo que discutieron, observar puntos en común y llegar a nuevos acuerdos, **RECUERDA LA ESCUCHA ACTIVA ES IMPORTANTE**

Finalmente se reúnen todos los subgrupos, hacen la puesta en común y llegan a nuevos acuerdos.

Al terminar deberás explicar si el compartir con los otros grupos enriqueció la solución que planteaste, la modificó o la eliminó y ¿por qué? De igual forma, pregúntate con el grupo si realmente han sabido escuchar a sus compañeros (a).

Muy bien a continuación revisa la situación problemática de la guía, que permitirá que te acerques más al concepto de proyecto de vida colectivo.



Clara de 17 años ha decidido irse de la casa, como rechazo a sus padres que no le permiten opinar, no la dejan tomar decisiones y menos tener novio, a ella le encanta la pintura, las expresiones urbanas como el muralismo y lo que es ahora el graffiti. Afirma que puede sobrevivir vendiendo sus dibujos estilo comic.



Álvaro es un joven muy activo, le encanta la idea empresarial de Clara, pero considera que para eso no es necesario irse de la casa, ya que un proyecto de vida se asume de manera colectiva, fortaleciendo a la familia y la comunidad. Él considera que puede ayudarle a Clara para que tome una mejor decisión, está convencido que asumir la vida es ser responsable.

Ella no está convencida, por esto Álvaro decide explicarle a ella la importancia de un proyecto de vida que permita manejar su calidad de vida y la de su comunidad, además como se ven las grandes ideas y el emprendimiento van de la mano para construcción de proyectos productivos.

Álvaro decide leer un poco más sobre las artes plásticas, específicamente sobre el comic.

Pero para poder entender mejor las características del dibujo realiza un ejercicio, como crees que es Clara y como crees que es Álvaro.

Para ello recibe del tutor (a) dos hojas y lápiz para dibujar, sigue los pasos que se presentan en el (anexo y realiza la lectura sobre los elementos de las artes plásticas) para dibujar su rostro.

Debes hacerlo con cuidado al final servirá para realizar la evaluación y para una pequeña galería que podrá ser utilizada por Clara para comercializarlas.

### **Consejos...**

Un aspecto importante para que mejores tus hábitos lectores, es realizar preguntas constantemente, por ejemplo ¿Qué significa esta palabra?, ¿a que se refiere el autor con esta idea?

Al terminar reúnete con tus compañeros (a) de ciclo y presenta tu dibujo, justificando por que lo hiciste de esa manera y por que te imaginabas a los personajes de esa manera, debes estar en escucha activa para poder comprender sus planteamientos, además, teniendo en cuenta este tema crearas un ensayo con la tesis **es posible con el dibujo crear un proyecto productivo.**

Recuerda que esto te permitirá al final hacer la presentación como si fueras Álvaro y consensuar con Clara sobre su proyecto de vida.

Otra parte importante que debemos conocer hoy es referente al proyecto de vida. Revisa esto para que puedas argumentarle a Clara





Ahora reúnete en parejas y realiza la siguiente lectura

### **Lo Tuyo y Lo Mío<sup>21</sup>**

Cuando la señora llegó a la estación, le informaron que su tren se retrasaría aproximadamente una hora. Un poco fastidiada, se compró una revista, un paquete de galletas y una botella de agua. Buscó un banco en el andén central y se sentó, preparada para la espera. Mientras ojeaba la revista, un joven se sentó a su lado y comenzó a leer un diario. De pronto, sin decir una sola palabra, estiró la mano, tomó el paquete de galletas, lo abrió y comenzó a comer.

La señora se molestó un poco; no quería ser grosera pero tampoco hacer de cuenta que nada había pasado. Así que, con un gesto exagerado, tomó el paquete, sacó una galleta y se la comió mirando fijamente al joven. Como respuesta, el joven tomó otra galleta y, mirando a la señora a los ojos, se la llevó a la boca.

Ya enojada, ella cogió otra galleta y, con ostensibles señales de fastidio, se la comió mirándolo fijamente.

El diálogo de miradas y sonrisas continuó entre galleta y galleta. La señora estaba cada vez más irritada, y el muchacho cada vez más sonriente. Finalmente, ella se dio cuenta de que sólo quedaba una galleta, y pensó: "No podrá ser tan caradura", mientras miraba alternativamente al joven y al paquete.

Con mucha calma el joven alargó la mano, tomó la galleta y la partió en dos. Con un gesto amable, le ofreció la mitad a su compañera de banco.

- ¡Gracias! -dijo ella tomando con rudeza el trozo de galleta. - De nada -contestó el joven sonriendo, mientras comía su mitad.

Entonces el tren anunció su partida. La señora se levantó furiosa del banco y subió a su vagón. Desde la ventanilla, vio al muchacho todavía sentado en el andén y pensó:

"¡Qué insolente y mal educado! ¡Qué será de nuestro mundo!" De pronto sintió la boca reseca por el disgusto. Abrió su bolso para sacar la botella de agua y se quedó estupefacta cuando encontró allí su paquete de galletas intacto.

Después de la lectura contesta con tu compañero:

- ¿Cuántas veces nos hemos equivocado con otras personas y no hemos tenido tiempo para pedir excusas?
- Si queremos transformar nuestra realidad debemos empezar por corregir nuestros prejuicios y analizar la información antes de actuar.

- ¿Hemos culpado a otros injustamente?
- ¿Qué idea te provoca la lectura?
- ¿Qué aplicación le ves en tu vida?
- ¿Cómo se puede aplicar lo aprendido?
- ¿Se parece a lo que vives diariamente?
- ¿Qué enseñanza deja la lectura?

Ahora es el momento de compartir con todos tus compañeros (a) de ciclo, el resumen de la lectura y que enseñanzas te dejó.



A continuación de haber reflexionado sobre diferentes aspectos relacionados con las lecturas, podrás comenzar en la planeación de los objetivos, pero contesta primero esta pregunta

**¿Planear como aporta a mi proyecto de vida?**

Para elaborar objetivos debes empezar por pensar en tu proyecto de vida, adelante lee un poco sobre los siguientes conceptos debes realizar la siguiente lectura en grupos de tres o cuatro.

### **LA VISIÓN<sup>22</sup>**

Es una imagen que te permite proyectarte y verte a futuro, tu finalidad es ser la guía de tu proyecto de vida personal para disminuir la posibilidad de que pierdas el rumbo.



La visión nos sitúa en una perspectiva de mediano y largo plazo; y debe responder a: ¿Quién soy?... ¿Cómo soy?... ¿Qué es importante en mi vida?... ¿Hacia donde voy?... ¿Cómo me veo en el futuro?... ¿Cómo quiero que me vean en el futuro?

La redacción debe tener como meta tu motivación, debes basarte en tus fortalezas y tu capacidad de acción. Debe ser corta, explícita y precisa. Emplea un lenguaje que te motive, comprometa e identifica.

Acuérdate las metas a corto plazo son las de los siguientes meses pero es importante que estás apunten a tu planes a largo plazo.

Una visión fuerte inspira la pasión – tiene la capacidad de transformar tu vida. Le permitirá ir mas allá del miedo, duda u otros obstáculos que se interpongan en el camino hacia el logro de tus objetivos.<sup>23</sup>

## **LA MISIÓN**

Enfoca los esfuerzos, los propósitos, las tareas y los participantes que intervendrán para conseguir tus objetivos, proyectos o planes. Debe de ser concreta y capaz de indicar el éxito de tu labor, puede ser construida tomando en cuenta las respuestas de las siguientes preguntas:

- A. - Las tres o cuatro cosas que considera “lo primero” en tu vida.
- B. ¿Qué cosas quiero tener (posesiones)?
- C. ¿Qué cosas quiero hacer (experiencias)?
- D. ¿Qué quiero ser (cualidades de carácter)?
- E. ¿Cuáles creo yo son mis mejores cualidades físicas, sociales, espirituales e intelectuales?
- F. ¿Cuáles son las cualidades de carácter que más admiro en otras personas?
- G. Entre todas mis actividades ¿Cuáles son las que me dan una mayor satisfacción?
- H. ¿Cuáles son las metas más importantes que deseo alcanzar en cada uno de los roles más importantes de mi vida?
- I. Los sentimientos que quisiera tener: paz, confianza, felicidad.

Cada declaración de misión personal es única. Algunos logran expresarla en pocas palabras, otros necesitan varias páginas. Algunos la representan en forma de poemas, música u obras de arte.

Las buenas misiones personales, sin embargo, tienen en común las siguientes características:

- A. Representan lo mejor y más profundo de la persona.
- B. Expresan tu capacidad de contribuir.
- C. Integran las necesidades físicas, sociales, mentales y espirituales.
- D. Toman en cuenta la visión y los valores basados en principios.
- E. Tienen que ver con los roles en la vida – como padre, como profesional, como miembro de la comunidad, etc.

- F. Responden a las necesidades de su entorno, actúa con responsabilidad social
- G. Toma en cuenta su familia y la comunidad.

## ***METAS***

Son los logros que deseas conseguir. Las metas propuestas deben siempre conducir a elevar la autoestima, para elevar nuestra moral, ser mejores y que todo lo que se consiga sea el producto de nuestro propio esfuerzo, a la vez deben aportar al mejoramiento de la calidad de vida de la familia y la comunidad. Las metas deben ser flexibles, pues conviene permitir cambios en las estrategias que se usen para alcanzarlas. Cuando se logra, nos sentiremos realizados y podremos seguir trabajando para lograr otros propósitos. Es importante estar alerta ante las situaciones y/o personas que puedan impedir el logro de aquellas metas propuestas, y sólo permitir la entrada de aquellas personas que nos acerquen al logro de nuestro proyecto de vida.

## ***Identifica tus roles***

Todos tenemos roles que cumplimos: en el trabajo, en el hogar, en la comunidad, etc. Cada uno tiene responsabilidades y formas de contribuir. El dolor en la vida surge generalmente de ser exitoso en un rol, pero no en otro. Por ejemplo, puede estar muy satisfecho por estar estudiando, pero sentirse mal por que no tiene pareja. Cada rol es muy importante y tener éxito en uno no justifica fallar en otro.

Si creó una misión personal significativa, será fácil identificar en ella tus roles. Sin embargo, el proceso puede tardar semanas – sin contar que pueden cambiar en el tiempo. No tienes que hacerlo “correctamente” la primera vez.  
Ejemplo de roles: padre, madre, empleado, estudiante, hijo, etc.

Revisa cuidadosamente tus roles y pregúntese:

- H. ¿Existen uno o dos roles que dominan tu vida?
- I. ¿Cuántas de las cosas importantes (“lo primero”) corresponden a roles a los que no presta mucha atención?
- J. ¿Contribuyen estos roles, en conjunto, hacia el logro de tu misión?

Es importante alcanzar un equilibrio entre tus roles. Esto no implica pasar cantidades de tiempo iguales en cada uno – simplemente no debe descuidar ninguno. Adicionalmente, los roles no son independientes – están conectados por tus principios. Por ejemplo, el principio de la empatía (tratar primero de entender a los demás) crea confianza.

Puede buscar también satisfacer más de un rol a la vez. Por ejemplo, si quieres desarrollarte físicamente por un lado, y construir una mejor relación con tu hija, novia, esposa o esposo por otro, puede hacer ambos ejercicio a diario.

Comience a poner en práctica el sistema con una hoja de trabajo como esta:

<b>Roles</b>	<b>Objetivos</b>
Físico Ejercitar	tres veces/semana
Social/Emocional	Escuchar a los demás
Intelectual	Leer un libro, hacer las misiones
Espiritual	Escribir mi misión
Rol #1: Madre	Educar a mi hijo Hablar con el colegio para ver que le están enseñando
Rol # 2: trabajador independiente	Que voy a comercializar Cuanto tengo que producir para cubrir mis gastos.

### ***Fija el objetivo para cada rol***

Para cada uno de tus roles, pregúntese: ¿Qué es lo más importante que pudiera hacer esta semana que tenga el mayor impacto constructivo?

Por ejemplo, en desarrollo personal, podría ser inscribirte en un curso de formación laboral y asistir. Como pareja, pudieras tener una conversación uno-a-uno con tu novia o novio. Así sucesivamente.

Al fijar tus objetivos, recuerda:

- Consulta tu corazón, no solo tu mente
- Utiliza la brújula, no el reloj
- Has lo importante, no lo urgente
- No fijes más de uno o dos cada semana

Fijar los objetivos es un proceso muy poderoso – debes hacerlo con mucho cuidado. Cada vez que logramos un objetivo, hacemos una especie de depósito en nuestra “cuenta personal de integridad” (refleja la confianza que tenemos en nosotros mismos). Pero cada vez que fallamos, hacemos un retiro de esa cuenta, pudiendo resultar en un debilitamiento de la personalidad y en pérdida de la confianza.

### ***Crea un recuadro semanal***

Con la misión, roles y objetivos en mente, ya está listo para planificar la semana y el mes. Hacerlo en forma semanal nos permite conciliar lo urgente con la importancia a largo plazo.

Imagine que tiene una jarra y abundante piedras, piedritas y arena. Las piedras son tus objetivos importantes, lo demás son tareas pequeñas urgentes y menos importantes. Necesita colocar tanto material como sea posible en la jarra. Si comienza por las piedritas y arena, no quedará espacio para las piedras (lo importante). Por el contrario, si comienza con las piedras, logrará colocar muchas de ellas; luego sobraré espacio entre ellas para lo demás.

Planificar el tiempo para los objetivos importantes es lo que le permitirá poner primero lo primero.

Con un planificador semanal en mano (puede ser un simple recuadro con las columnas representando cada día de la semana y las filas cada hora del día), recorre tus roles y asigna un espacio de tiempo para cada uno de tus objetivos. Si te ves en la necesidad de cambiar una cita o compromiso, re-planifica de inmediato la actividad.

Recuerda revisar tu planificador semanal para identificar posibles formas de combinar tus objetivos o roles. De esta manera lograrás una sinergia que te hará sentir más productivo.

### ***Ejercite la integridad del momento***

Tres pasos cada día pueden ayudarle a seguir tu plan:

- 1.- Revisa el plan el día: mira tus actividades diarias en el contexto de la semana; revisa tu brújula. En este punto, quizás quieras transferir las citas y recordatorios específicos a un planificador diario.
- 2.- Establece prioridades: identifica la actividad más importante del día y asegúrate de realizarla.
- 3.- Distinga las actividades que dependan del tiempo – por ejemplo una cita médica o una reunión con tu tutor (a).

Por último.- Actúe con valentía: hay que ser valiente para vivir según tus principios – muchos pueden no entender o apreciar tus decisiones. Pero mientras más lo hagas, más fácil será. A medida que comprendas mejor cuál es tu norte, te encontrarás en una espiral ascendente de crecimiento hacia el éxito.

### ***Evalúe***

Todo el proceso descrito estaría incompleto a menos que aprenda de las experiencias de la semana. Cada semana tendrá más capacidad y habilidades.

Al final de la semana, antes de planificar la siguiente, haga una pausa y pregúntese:

- A. ¿Qué objetivos alcancé?
- B. ¿Lograr esos objetivos fue el mejor uso posible de mi tiempo?
- C. ¿Qué retos encontré? ¿Cómo los superé?
- D. ¿Qué decisiones tomé?
- E. Al tomar decisiones, ¿puse primero lo primero?
- F. ¿Invertí tiempo en mi mismo?
- G. ¿Creé sinergia entre mis roles y objetivos?
- H. ¿Dejé de aplicar alguno de mis principios? ¿Cuál fue el resultado?

Bueno ahora a trabajar después de haber hecho esta lectura harás tu planeador anual teniendo en cuenta los siguientes:

- A. ¿Cuál es tu visión?
- B. ¿Cuál es tu misión?
- C. ¿Cuáles roles ejerces?
- D. ¿Cual es tu meta a largo plazo?
- E. ¿Qué objetivos tienes para cada rol en este año?
- F. ¿Que estrategias utilizarás para alcanzar estás metas?
- G. ¿Qué fechas que consideres especiales y que debes tener en cuenta para este año?

Un ejemplo de como puede quedar es el siguiente

**PLANEADOR DE \_\_\_\_\_**

Mi visión es \_\_\_\_\_

Mi misión es \_\_\_\_\_

Los roles que ocupo son  
 1 \_\_\_\_\_  
 2 \_\_\_\_\_

Que quiero lograr este año como estudiante  
 \_\_\_\_\_

Que quiero lograr este año como \_\_\_\_\_

Pasos para conseguir la meta más importante de mi vida este año  
 1 \_\_\_\_\_  
 2 \_\_\_\_\_

Pasos para conseguir la segunda meta más importante de mi vida este año  
 1 \_\_\_\_\_  
 2 \_\_\_\_\_

Lo que haré este mes es

**CRONOGRAMA DE (MES)**

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16 INGRESO A ESTUDIAR EN LOS	17	18	19 Finaliza el proyecto, desarrollo una	20	21

	GRUPOS JUVENILES CREATIVOS			idea de negocio		
22	23	24	25	26 CUMPLEAÑOS DE MI MAMA	27	28
29	30					

Puedes hacer dos meses por hoja, hasta llegar a diciembre, acuérdate que este planeador solo es una brújula que te orienta, pero el camino lo recorres tu y en ese camino construyes o no a tu alrededor, así beneficias con tus buenas ideas y tus planes a los que te rodean (esposos, madres, hermanos, novias, amigos, vecinos, colombianos, etc.).

Además, no es un compromiso con el programa, es un compromiso con tu vida, con lo que quieres lograr y lo que quieres hacer con ella.

Después de planear es bueno pensar en números, revisa el siguiente tema que le ayudara a Clara.



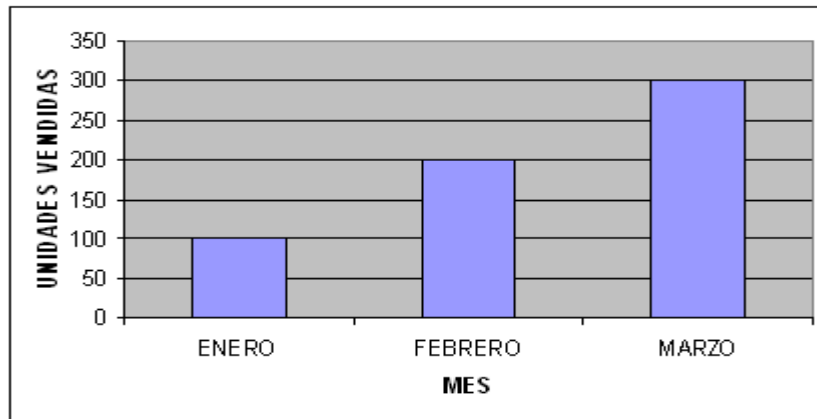
Desde siempre ha clara le ha gustado dibujar, un amigo suyo la inspiro ya que le ha ido muy bien comercializando afiches y dibujos.

Jorge, el amigo, tiene esta tabla para mostrar el progreso de su negocio

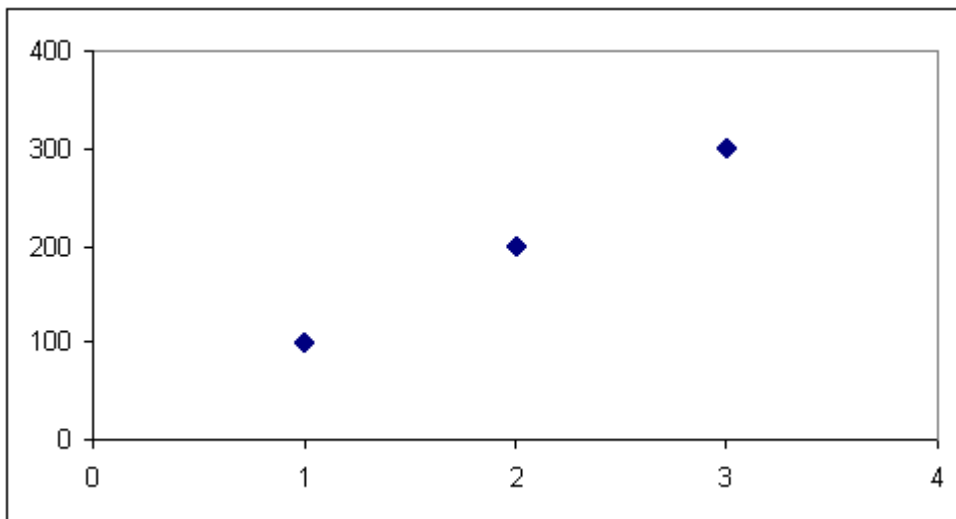
Mes	Unidades vendidas
Enero	100
Febrero	200
marzo	300



Si realizará una gráfica para observar el crecimiento del negocio quedaría de la siguiente manera



Otra forma es en el plano cartesiano



Esta representación permite unir dos variables (el tiempo en meses y las unidades vendidas), las mencionadas en la tabla que representan el progreso del negocio y que básicamente son una función.

Si utilizará una fórmula matemática quedaría de la siguiente manera

$$Y = 100X$$

Esto quiere decir que enero sería despejando  $Y$

$Y = 100 * 1$
$Y = 100$

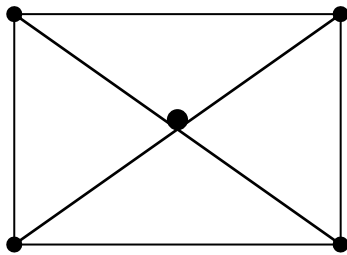
Por lo tanto febrero sería

$Y = 100 * 2$
$Y = 200$

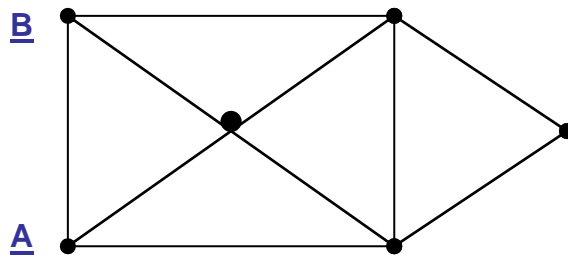
Pues bien de eso se trata una función de encontrar las relaciones entre dos variables, conoce muchos más de las funciones matemáticas a continuación

En **1735** un problema de grafos llamó la atención de un matemático suizo de nombre **Leonardo Euler**. Veamos lo que hizo. Definió un grafo como una figura compuesta por líneas (arcos) y puntos (vértices). Probablemente conocerás el tipo de figuras y alguna vez habrás intentado recorrerlas sin levantar el lápiz del papel y si pasar dos veces por la misma línea.

**Pruébalo con estos grafos.**



*Figura 1*



*Figura 2*

¿Te has

cuenta que no puede hacerlo en la **figura 1** pero sí en la **figura 2**?

No obstante tienes que empezar en **A** y terminar en **B** o viceversa.

Euler estableció algunas propiedades en los grafos para resolver el problema:

A. Llamó a un vértice *impar* si salía de él un número impar de arcos.

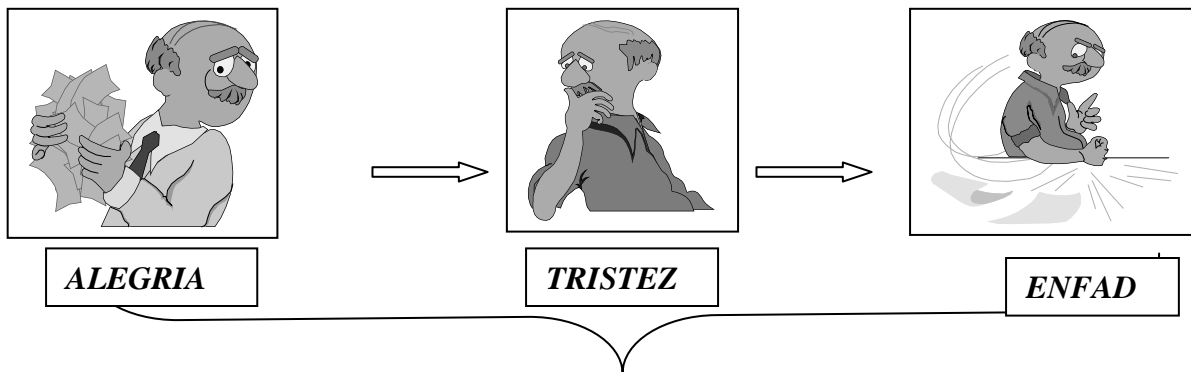
B. Llamó a un vértice *par* si salían de él un número par de arcos.

En la **figura 2**, los vértices **A** y **B** son impares pues salen de ellos un número impar de arcos y todos los demás pares; en cambio en la **figura 1** todos los vértices son impares excepto el del centro del que salen cuatro arcos.

**Euler** encontró que el número de vértices pares e impares determina si se puede recorrer el grafo sin pasar dos veces por el mismo arco.

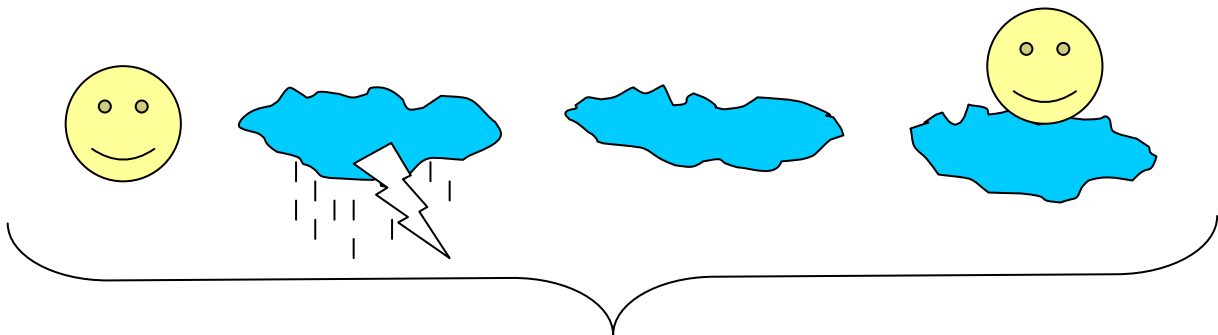
Si revisamos algunos diccionarios vemos que la palabra **variable** es un adjetivo para nombrar algo que cambia, lo que varía; **variación** es la acción de cambiar o variar; mientras que **cambio** es el resultado de variación o modificación. Se puede concluir que las definiciones semánticas de variable y variación se reducirán con la definición de cambio pero que cada palabra tiene un sentido y una función propia en la oración que las diferencia del cambio mismo.

Se presentan algunas situaciones en las cuáles la palabra **variable** se usa para calificar pasajes que cambian de estado en corto tiempo.



*En un intervalo de tiempo muy corto se presentan estos Cambios de ánimo*

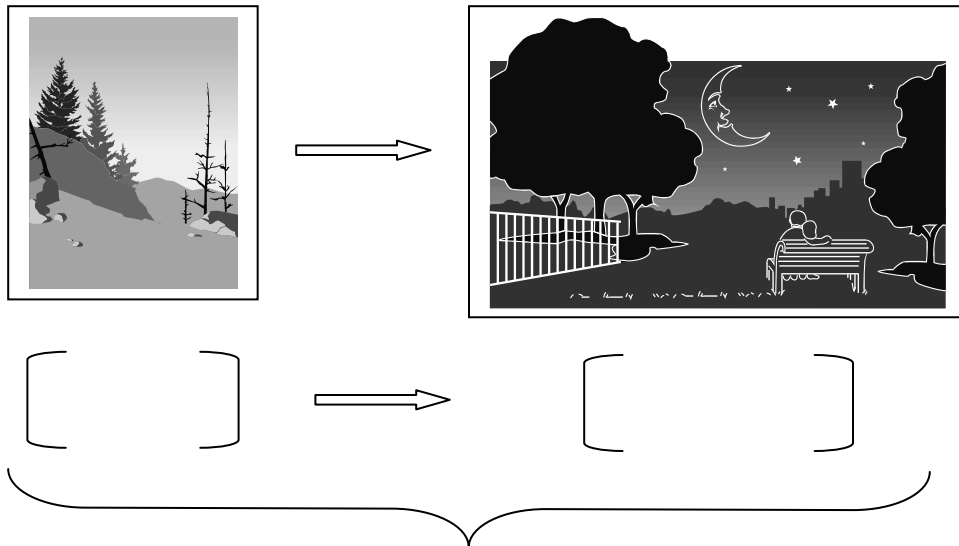
## SITUACION 2.



Cambio de clima en un intervalo de tiempo muy corto

En otras situaciones de la cotidianidad la palabra variable también se usa para calificar, pero pasa desapercibida.

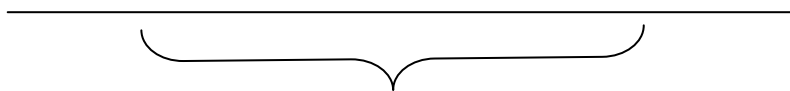
SITUACION 3



DIA NOCHE

Se hace referencia a la modificación sufrida

SITUACIÓN 4.

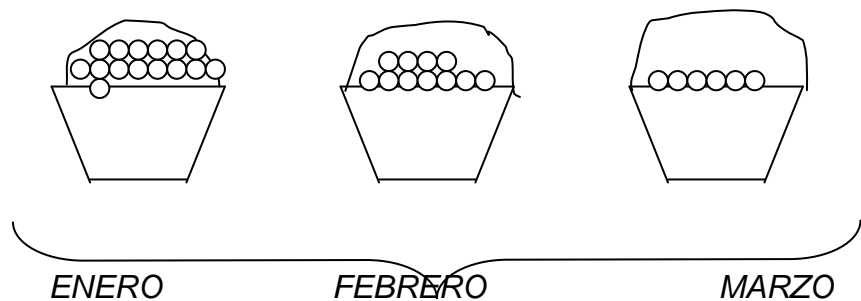


Modificación de estatura en un intervalo de tiempo

SITUACION 5

*Alza de la canasta familiar*

ANALIZA



En la **situación 4**, observamos que la variable del crecimiento es la estatura y la variación es el valor numérico que aumenta, mientras que en la **situación 5** la variable del costo de vida es el precio y la variación no tiene un límite definido en un intervalo de tiempo ya que hay otra cantidad de factores que afectan.

## PLANO CARTESIANO

En un plano, la posición que ocupa un punto, se puede encontrar al utilizar como referencia el punto de intersección de dos rectas perpendiculares, llamadas ejes de coordenadas.

La recta horizontal se llama “eje de las equis” o eje de las abscisas o simplemente eje  $x$  y la recta vertical se llama “eje de las  $y$ ” o eje de las ordenadas, o eje  $y$ .

Los valores positivos de las “ $x$ ” se escriben a la derecha del cero y los negativos a la izquierda. En el eje “ $y$ ” los valores positivos se escriben en la parte superior y los negativos en la inferior.

## PRODUCTO CARTESIANO

Sean  $A$  y  $B$  dos conjuntos. El producto cartesiano de  $A$  y  $B$ , escrito  $A \times B$ , es el conjunto cuyos elementos son todos los pares ordenados  $(x,y)$ , tal que  $x$  pertenece a  $A$  y  $y$  pertenece a  $B$ .

### RELACIONES

Una relación es un conjunto de pares ordenados. El conjunto formado por todas las primeras componentes de estos pares ordenados se denomina dominio de la relación. El conjunto formado por todas las segundas componentes de estos pares ordenados se denomina recorrido de la relación.

## HACIA LA DEFINICIÓN DEL CONCEPTO DE FUNCIÓN

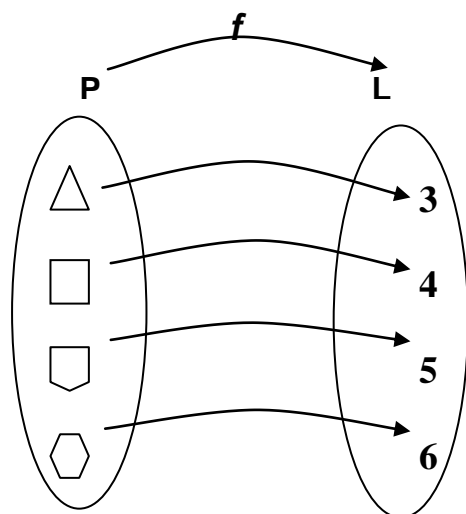
Consideramos los conjuntos

$$P = \{ \triangle, \square, \square, \diamond \}$$

$$L = \{ 3, 4, 5, 6 \}$$

$$\left\{ \begin{array}{l} \triangle \quad \square \quad \square \quad \diamond \\ \{ \quad \quad \quad \quad \} \\ \{ \quad \quad \quad \quad \} \end{array} \right\}$$

El conjunto  $P$ , está formado por figuras geométricas, y el conjunto  $L$  por números. Se establece una correspondencia entre los conjuntos  $P$  y  $L$  de tal manera que a todos y cada uno de los elementos del conjunto  $P$  se le asocie un único elemento del conjunto  $L$ , tal y como lo muestra la figura.



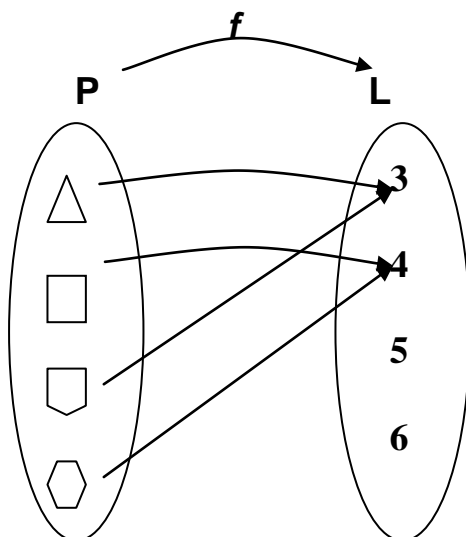
A una correspondencia de este tipo es lo que llamamos una **función**.

Si designamos por  $x$  cualquier elemento del conjunto de partida ( $x$  también se acostumbra llamar la variable independiente), la función  $f$  debe asociarle a  $x$  un único elemento del conjunto de llegada que notaremos  $f(x)$  o  $y$  ( $y$  se acostumbra llamar la variable dependiente, pues los valores de  $y$  dependen de los valores de  $x$  de acuerdo con la función  $f$ ).

$f(x)$  o  $y$  se llama la imagen por la función  $f$  del elemento  $x$ . Al conjunto de partida se le llama el **DOMINIO** de la función  $y$  al conjunto de llegada el **CODOMINIO** de la misma.

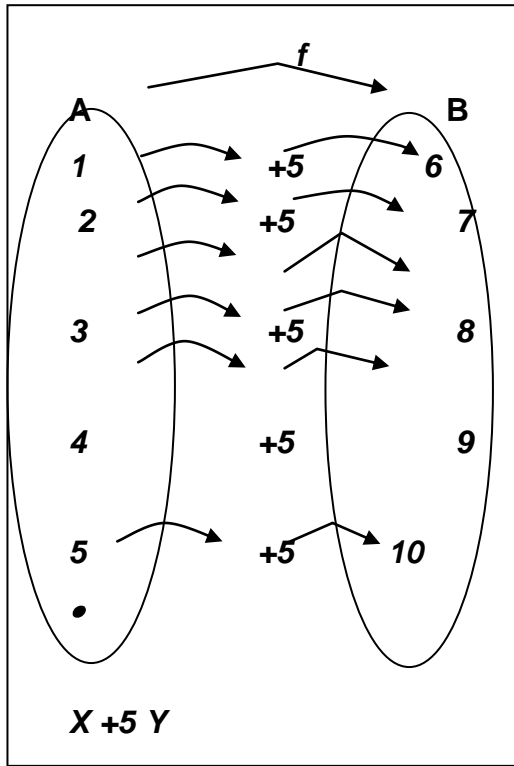
**EL RANGO** de una función es el conjunto de valores que efectivamente toma la variable  $y$ .

Aquí en este ejemplo se puede observar que el rango y el codominio **NO** son iguales.



El dominio de la función es el conjunto  $P$ , el codominio es el conjunto  $L$  y el rango es el conjunto formado por los elementos 3 y 4.

## EJEMPLO DE UNA CONSTRUCCION DE UNA FUNCION



$x$	1	2	3	4	5	.	.	.
$y$	6	7	8	9	10	.	.	.

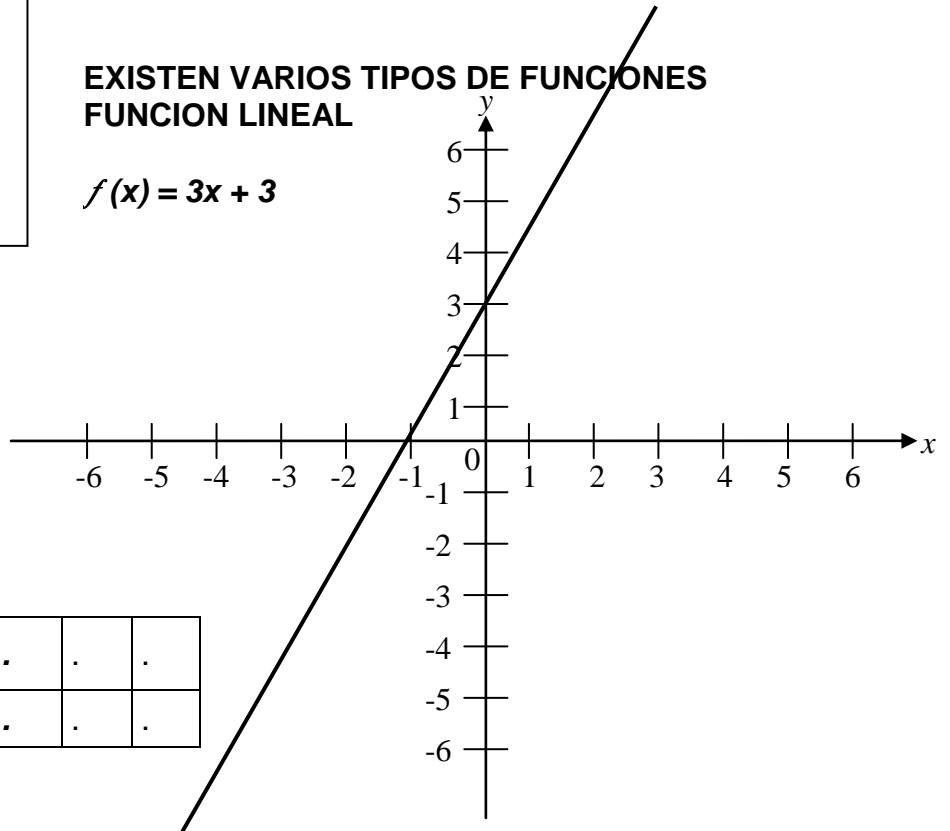
Observamos que  $y = x + 5$ , es decir  $f(x) = x + 5$

DOMINIO DE  $f(x) = R$

RANGO DE  $f(x) = R$

EXISTEN VARIOS TIPOS DE FUNCIONES  
FUNCION LINEAL

$$f(x) = 3x + 3$$



DOMINIO DE  $f(x) = R$

RANGO DE  $f(x) = R$

$x$	0	1	2	-1	-2	.	.	.
$y$	3	6	9	0	-3	.	.	.

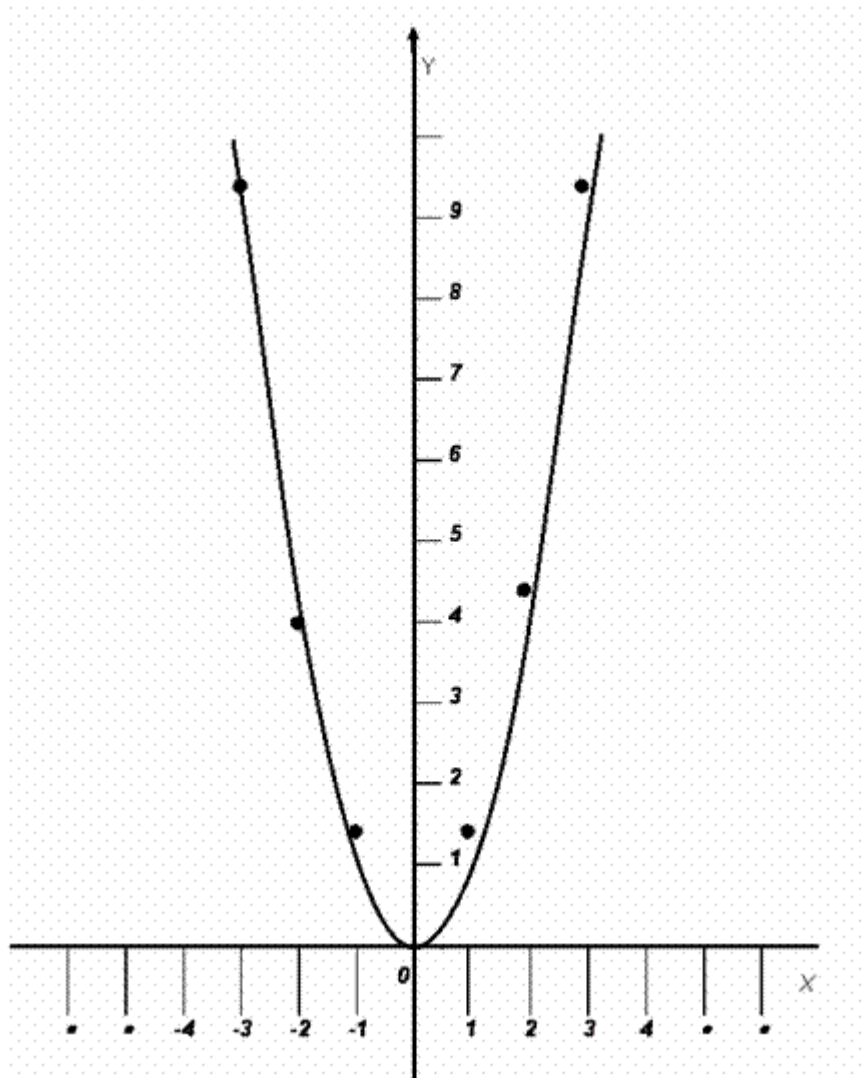
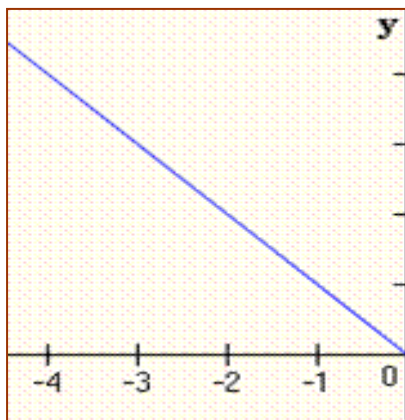
FUNCION CUADRÁTICA

$$f(x) = X^2$$

$x$	0	1	2	3	-1	-2	-3	.	.	.
$y$	0	1	4	9	1	4	9	.	.	.

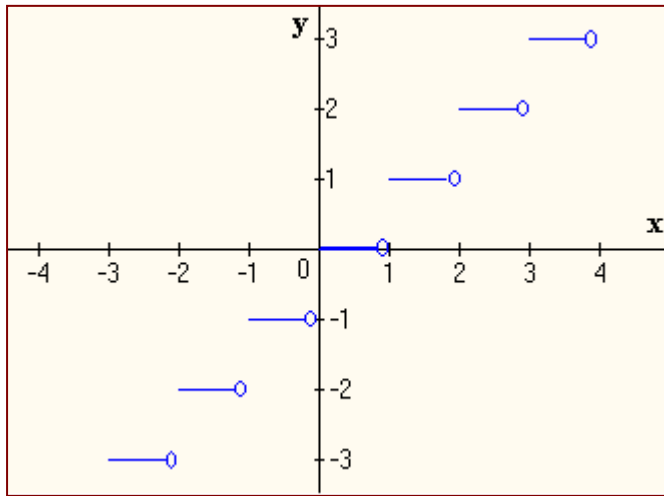
**DOMINIO DE  $f(x) = R$**   
**RANGO DE  $f(x) = R \geq 0$**   
**VALOR ABSOLUTO**  
 La función valor absoluto se define por

La función valor absoluto esta definida por partes:  
 $DOM|x| = (-\infty, \infty) = R$   
 $COD|x| = [0, \infty)$





## PARTE ENTERA



$$\begin{aligned} \text{si } 0 \leq x < 1, & \quad \llbracket x \rrbracket = 0 \\ \text{si } 1 \leq x < 2, & \quad \llbracket x \rrbracket = 1 \\ \text{si } 2 \leq x < 3, & \quad \llbracket x \rrbracket = 2. \end{aligned}$$

$$y = E \llbracket \cdot \rrbracket$$

DOMINIO DE  $f(x) = \mathbf{R}$

RANGO DE  $f(x) = \mathbf{Z}$

Ahora realiza los siguientes ejercicios de manera individual

A. Tabular, graficar en los planos cartesianos encontrando el dominio y el rango de las siguientes funciones:

-  $f(x) = |1 - x|$

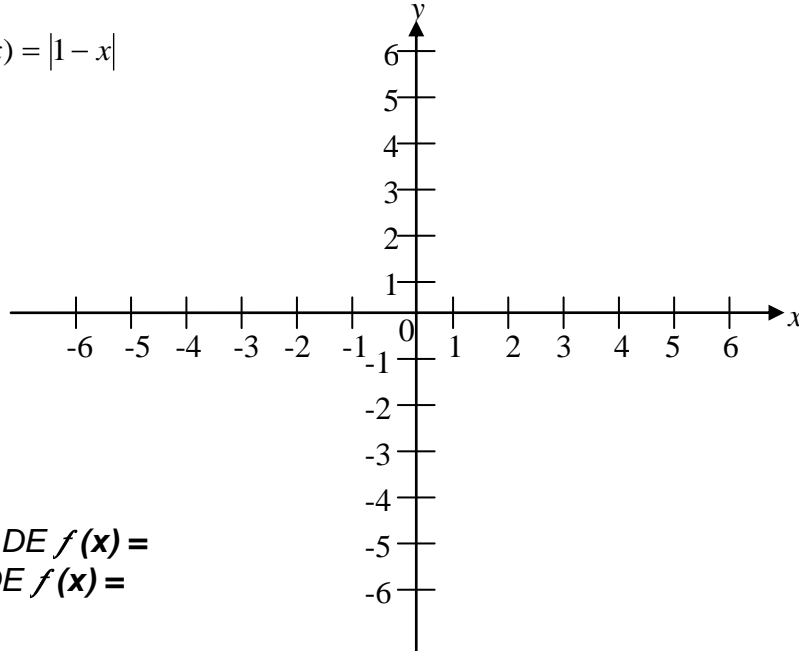
<b>x</b>								
<b>y</b>								

-  $f(x) = \sqrt{x^2 - 3x - 4}$

<b>x</b>								
<b>y</b>								

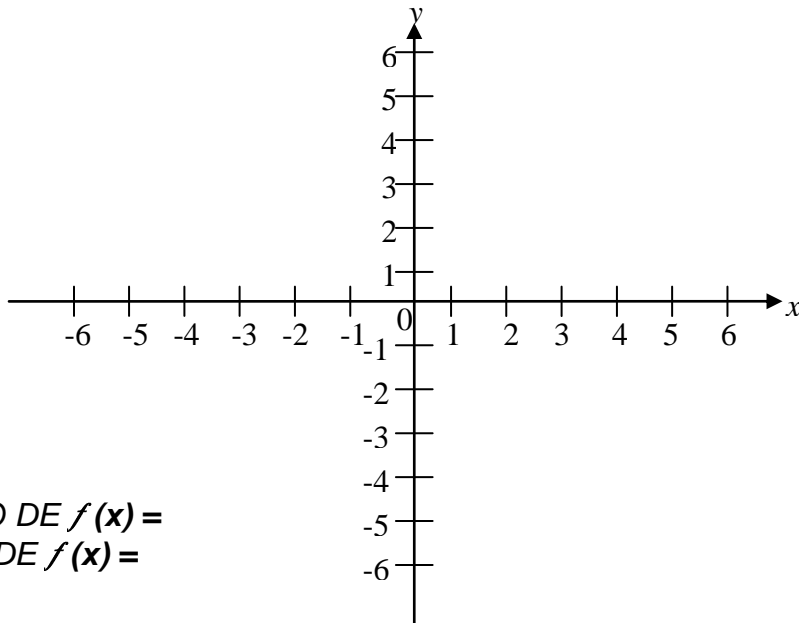
De acuerdo a las anteriores tabulaciones obtenidas, graficar cada una de las funciones en los siguientes planos cartesianos:

- $f(x) = |1 - x|$



DOMINIO DE  $f(x) =$   
 RANGO DE  $f(x) =$

- $f(x) = \sqrt{x^2} - 3x - 4$



DOMINIO DE  $f(x) =$   
 RANGO DE  $f(x) =$

B. Tabular en un mismo plano cartesiano las siguientes funciones.

A.  $f(x) = 9 - x^2$

B.  $f(x) = -10/x + 2$

C.  $f(x) = -5x$



Para el evaluemos de esta guía deberás trabajar con uno de tus compañeros (a):



- Primero deberás ponerte en los zapatos de Clara y hacer una planeación del proyecto de vida
- En segunda instancia tomaras el dibujo de tu compañero con los rostros de Clara y Álvaro y serás un crítico de arte, analiza la obra teniendo en cuenta los elementos de las artes plásticas, el mensaje que transmite, redacta un texto que describa la obra y la interpretación que le das., debes entregarla al tutor (a) y después anexarla a tu portafolio.
- Ahora trabajarás de manera individual, realizando los siguientes ejercicios

Utilizando el concepto de función, resuelve la siguiente situación:

Un comerciante colombiano que importa repuestos de Panamá a Colombia, tiene que comprarlos en dólares y cada vez que cambia de pesos a dólares se le hace un descuento del 4% sobre los pesos. Sabiendo que un dólar tiene un valor de \$2000, para saber rápidamente cuantos dólares puede comprar con cierta cantidad de pesos, relaciona los datos mediante la siguiente función

$$F(x) = \frac{1}{2000} \left( x - \frac{x}{25} \right)$$

De la función se puede deducir que cualquier capital en efectivo y en pesos, una vez se pase a dólares, hay que hacer el descuento del 4%. Esta afirmación es

1. falsa, porque el 4% que se descuenta es sobre el capital inicial y la función lo hace automáticamente.
2. falsa, porque el descuento se hace primero y luego se pasan los pesos a dólares.
3. verdadera, porque después de transformar cualquier capital de pesos a dólares hay que descontar un porcentaje.
4. verdadera, porque al asignar a la variable cualquier capital en dólares, la fórmula hace el descuento del porcentaje.

De la función se puede deducir que cualquier capital en efectivo y en pesos, una vez se pase a dólares, hay que hacer el descuento del 4%. Esta afirmación es

- falsa, porque el 4% que se descuenta es sobre el capital inicial y la función lo hace automáticamente.
- falsa, porque el descuento se hace primero y luego se pasan los pesos a dólares.

- verdadera, porque después de transformar cualquier capital de pesos a dólares hay que descontar un porcentaje.
- verdadera, porque al asignar a la variable cualquier capital en dólares, la fórmula hace el descuento del porcentaje.

Suponiendo que el comerciante de repuestos tiene que comprar unos dólares más caros debido a las fluctuaciones que regularmente sufre el precio del dólar, la expresión de la función debería

- permanecer igual ya que la fórmula transforma cualquier capital de pesos a dólares.
- permanecer igual, ya que lo único que la altera es el aumento o disminución del porcentaje de descuento.
- modificarse, porque fue elaborada para un precio estable de un dólar.
- modificarse, ya que a la variable se le puede asignar cualquier cantidad de pesos



Es el momento de socializar así que adelante con tu grupo representa el rol de Álvaro, justificando la importancia de tener un proyecto de vida y planearlo para tener éxito y mejorar la calidad de vida de cada uno, de sus familias y de la comunidad

Recuerda como eres Álvaro debes argumentar y convencer a tus compañeros (a) que serán Clara y los padres de ella.

Al terminar reflexiona con tus compañeros (a) y tutor (a) sobre la participación real que tienen los jóvenes en el sector, ¿realmente son escuchados en su casa, por los vecinos o por la comunidad?, ¿Cómo se puede remediar esto?

Los jóvenes si pueden desarrollar proyectos productivos que lo fortalezcan, a su la familia y la comunidad.

La misión que permitirá fortalecer tu proceso formativo, verás que está encaminada a que pienses como emprendedor, para ello, haz venido en la anteriores sesiones mirando cual es la idea de negocio y si los jóvenes son capaces de crear una empresa.



Pues bien a continuación tendrás una lectura que te explica algunos factores importantes, para esta misión puedes trabajar de forma individual o en pequeños grupos de dos o tres.

Deberás pensar en una idea de negocio, en algo que no tenga el sector un servicio o un producto que no se consiga fácilmente y que puedas utilizar para generar un negocio. Después teniendo en cuenta la lectura deberás realizar lo que ella te indica con respecto al comienzo y la transformación de una idea en un proyecto productivo.

## Transformar la idea en un proyecto.<sup>24</sup>

### ¿Qué es un proyecto?

La palabra proyecto se utiliza para manifestar el propósito de hacer algo. La definición técnica es:

*“Proyecto es una ordenación de actividades y recursos que se realizan con el fin de producir algo, ya sea bienes o servicios, capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas”.*

Es decir, un proyecto es un conjunto ordenado de recursos y acciones para obtener un propósito definido. Este **propósito** se alcanzará en un tiempo y bajo un costo determinado.

Cuando hablamos de **recursos** nos referimos al trabajo de las personas, los equipos, las obras, los materiales y a aquellos recursos provistos por la naturaleza, como el clima, los suelos, los bosques o los animales.

Las acciones se refieren a las actividades que hay que efectuar desde la situación actual para alcanzar los fines o metas previstas.

Todo proyecto debe tener un plazo de ejecución, tiene un propósito que debe lograrse en un plazo determinado.

### Organizando nuestras ideas

Al dar los primeros pasos en la formulación de un proyecto, es bueno hacerse una serie de preguntas que al responderlas nos ayudarán a armar el “esqueleto” del proyecto y a ordenar nuestra actividad futura.

<b>1. QUÉ</b>	se quiere modificar	Diagnóstico
<b>2. POR QUÉ</b>	se quiere hacer	Fundamentación
<b>3. PARA QUÉ</b>	se quiere hacer	Objetivos
<b>4. CUÁNTO</b>	se quiere hacer	Metas
<b>5. CÓMO</b>	se va a hacer	Descripción del proyecto
<b>6. CUÁNDO</b>	se va a hacer	Cronograma de actividades
<b>7. QUIÉNES</b>	lo van a hacer	Beneficiarios
<b>8. DÓNDE</b>	se quiere hacer	Localización física del proyecto

<b>9. CON QUÉ</b>	se va a hacer	Presupuesto
<b>10. PARA QUIÉN</b>	se va a hacer	Mercado

Frente a cualquier actividad que tengamos que realizar, las respuestas a estas cuestiones, proporcionan las condiciones mínimas para definir antes de realizarlas, una serie de decisiones que permitan introducir **organización, racionalidad, compatibilidad y coherencia** a la acción.

El área de la actividad a la que estamos ingresando –la actividad económica o productiva- requiere organizar recursos, como el dinero, que son escasos. Esto nos obliga a organizar bien su uso para no perderlo, a usarlo bien para lograr nuestro propósito. Para eso tenemos que tener un plan.

Un **plan** es un documento preparado que esboza la naturaleza del emprendimiento, los objetivos del/los emprendedores/es y las acciones que se requieren para alcanzar dichos objetivos.

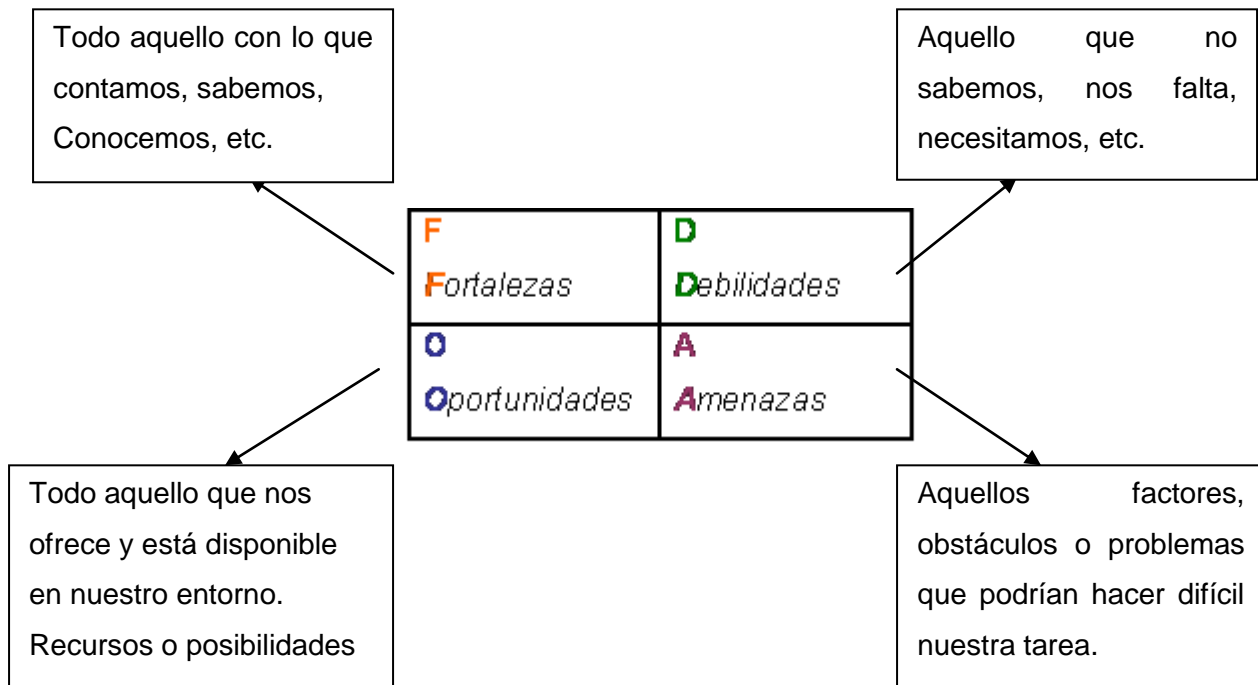
Esto requiere que la persona que lo esté haciendo piense detenidamente acerca del negocio, se prepare explícitamente y se enfrente a asuntos críticos que pudieran, de otra manera, ser propuestos o ignorados.

También ayudará al/los emprendedor/es a comunicarse con otros expresando claramente la visión del emprendimiento y las expectativas. El hecho de contar con un plan escrito, permite realizar consultas permanentes midiendo el avance hacia el logro de los objetivos planteados y tomar, en caso que sea necesario, las medidas correctivas adecuadas.

### **FODA: Matriz de análisis**

Cuando surge una idea o cuando nos proponemos hacer un proyecto productivo, es importante que conozcamos diversos aspectos para que éstos sean exitosos. Una forma es aplicando la **matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)**, ésta es una herramienta muy útil para la toma de decisiones y nos servirá también en las distintas etapas por las que atraviese nuestro emprendimiento.

Este método parte de la observación de aspectos del grupo y de la comunidad a la que pertenece. Permite elaborar un diagnóstico de la situación y, además, prever acciones a partir de un pronóstico. La utilización de la matriz FODA consiste en buscar, ordenar y volcar sobre un papel la información proveniente del entorno donde se encuentra inserto el grupo (las Amenazas y las Oportunidades) y del interior de nuestro emprendimiento (nuestras Fortalezas y nuestras Debilidades), para luego, con la mayor cantidad y calidad posible de información trazar nuestro **plan de acción**.



La idea de esta matriz es permitir neutralizar todas las debilidades internas y amenazas externas, así como aprovechar las fortalezas internas y las oportunidades del exterior.

***Para practicar....***

“Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad.”

*Albert Einstein*

### RETO

Tu reto será reconocer algunas características de la comunicación que inciden en la formación de los individuos y que fortalecen u obstaculizan a los jóvenes.



### PALABRAS CLAVES:

**La sociedad postindustrial:**  
Los cambios en el capitalismo, la nueva generación del valor, la productividad

**Trabajo:** competencias laborales

### Instrucciones.

Escucha atentamente la agenda del día.

Para comenzar desarrolla la siguiente actividad:

- Intenta descifrar en silencio, el siguiente fragmento del cuento.
- Luego escribe en tu cuaderno, un cuento, manteniendo la misma estructura en la que está escrito el que nos sirve de muestra
- Al terminar de escribir el cuento intercámbialo con uno de tus compañeros (a) o compañeras.
- Descifra en tu cuaderno el cuento que tu compañero (a) te entrega.

Bai un adí Tacirupeca jaro por el quebos.  
¿ a dedón sav Tacirupeca?, - Le tagunpre el Bolo rozfe  
Yvo a saca de mi talibuea.- deponres llae

### Consejitos...

Para tener una **comunicación asertiva**, y no sonar a veces como el ejercicio del cuento, es importante pensar antes de hablar. La comunicación oral falla cada vez que se “habla por hablar”. Por eso escribir claramente, y hablar con coherencia y orden es importante para asegurar que las demás personas te comprendan lo que quieres comunicar.



A continuación debes ilustrar el cuento que descifraste en hojas de papel. Para realizarlo debes dividir el cuento en diferentes escenas. Es decir que dibujaras en hojas de papel cada una de las escenas. Como aparece en el ejemplo, no olvides utilizar lápiz y lápices de colores y tener una excelente presentación en tu trabajo.

Ejemplo:

Escena uno:



Escena dos:



Escena tres:



Escena cuatro



Cuando termines, vas a desarrollar la siguiente actividad con tus ilustraciones:

### MIRANDO T.V.

- Reúnete en pequeño grupo.
- Cada uno debe exponer las ilustraciones sin mencionar una sola palabra.
- Luego contestarán entre todos las siguientes preguntas:
- ¿Qué papel tienen las imágenes en la comunicación?
- ¿Las imágenes presentadas son reales?
- ¿Todas las imágenes transmiten la realidad?
- Las conclusiones las debes escribir en tu cuaderno.
- Luego el grupo debe escoger un cuento, o elaborar un cuento nuevo con las imágenes de todos.
- Escribir un guión<sup>25</sup> corto, exponiendo los diálogos que puedan llegar a tener los personajes del cuento en cada una de las escenas, esto lo deben escribir en el cuaderno.

#### **Sabías que...**

**Guión:** es un escrito esquemático que sirve como guía o programa para desarrollar un tema, o cualquier actividad.



Al terminar reúnete en gran grupo. Allí deben exponer el cuento con el diálogo a los compañeros (a) ocultando con sillas sus cuerpos, simulando que las imágenes están siendo proyectadas por un televisor.

Cuando terminen de observar todos los cuentos deberán reunirse en grupo y comentar a cerca de las siguientes preguntas:

1. ¿Qué papel cumplen los medios de comunicación masiva en la actualidad?
2. ¿comunican mensajes reales?
3. ¿enseñan?
4. ¿afectan o favorecen tu forma de ser?

Las conclusiones discutidas las debes escribir en tu cuaderno.

Las imágenes son una puerta abierta en la comunicación ya que permiten transmitir lo que se desea, ir desde lo imaginario hasta lo real.

Por ello las imágenes son un elemento indispensable en los medios masivos de comunicación es especial en la televisión.



Hoy tendrás la oportunidad de analizar algunas características de la comunicación y como ellas pueden afectar tu idea empresarial



Ahora vas leer la siguiente situación:

Los medios de comunicación son importantes para los negocios, es así como don Pedro el de la tienda ha observado que la tienda de doña Etelvina siempre esta llena, ya que tiene un comercial en el canal de la parabólica del barrio.

Su hijo Oscar, considera que los medios masivos de comunicación son buenos pero en ocasiones limitan a las personas y les plantean modelos que no corresponden con la realidad, influenciando de manera negativa al público.

Oscar como pretende apoyar el negocio de su padre, quiere demostrar que los medios masivos de comunicación no son buenos y que es mejor hacer todo cara a cara, directamente con el cliente, que la atención basta para que vengan las personas. Además, como estrategia pretende desprestigiar a la tienda de doña Etel, diciendo mentiras sobre sus productos.

Su padre no sabe que hacer, ayúdalo a tomar decisiones.

Desarrolla el siguiente Juego de Valores para que busques alternativas de solución frente a la anterior situación:



### Primer Juego de Valores:

- Tú y tus compañeros (a) se deben poner de pie.
- Cada una de las esquinas del lugar en el que te encuentres tendrá una alternativa de solución a la pregunta: **¿Qué debe hacer el padre?**
- Debes ubicarte en la esquina en donde sientas que la alternativa es la correcta. Pero es importante que sepas que no existe una alternativa correcta, todas las alternativas pueden ser correctas.
- Entonces es momento de comenzar. El tutor (a) mencionara las alternativas:
  - Esquina una:** El padre debe avisarle a doña Etelvina lo que quiere hacer Oscar
  - Esquina dos:** El padre debe desmentir lo que diga Oscar sobre la señora.
  - Esquina tres:** el padre debe ayudar a su hijo
  - Esquina cuatro:** el padre debe decirle a su esposa para que hable con Oscar
- Cuando te ubiques en la esquina que te parece sea la mejor alternativa, deberás comentar con todos tus compañeros (a) que también se ubicaron en esa misma esquina, ¿por qué creen que es la mejor alternativa?
- Si por alguna razón escoges una esquina donde solo tú estés ubicado, no te preocupes, podrás comentar tu postura con el tutor (a).
- Luego se reunirán todos en el centro del salón y un representante de cada esquina argumentará la postura tomada por su grupo.
- Es importante que escuches atentamente a la postura que han tomado tus compañeros (a) y la respetes evitando interrumpirle o refutar su opinión.



Estos juegos de valores te permiten expresar tus opiniones frente a la situación conflictiva

### Segundo Juego de Valores:

1. Los participantes deben estar de pie.
2. En el suelo del centro del salón deben poner unos números del 1 al 5, a lo largo
3. A partir de una afirmación, el tutor (a) leerá varias alternativas, de las que tú seleccionarás una de ellas, ubicándote en el número que identifique la que consideres que es la mejor opción.
4. La afirmación es **“en los negocios o en el trabajo se puede hacer cualquier cosa para conseguir lo que se quiere”**.

Te puedes ubicar en el <b>número 1</b> si piensas que	“Sí, en los negocios o en el trabajo se debe hacer cualquier cosa para conseguir lo que se quiere
Te puedes ubicar en el <b>número 2</b> si piensas que	“en algunos casos en los negocios o en el trabajo se puede hacer cualquier cosa para conseguir lo que se quiere”
Te puedes ubicar en el <b>número 3</b> si piensas que	si piensas que “depende el caso se puede hacer cualquier cosa para conseguir lo que se quiere”
Te puedes ubicar en el <b>número 4</b> si piensas que	“en muy pocos casos es posible que en los negocios o el trabajo se pueda hacer
Te puedes ubicar en el <b>número 5</b> si piensas que	<b>“no en los negocios o en el trabajo no se puede hacer cualquier cosa para conseguir lo que se quiere”</b>

- Cuando te ubiques en el número que te parece la mejor alternativa, deberás comentar con todos tus compañeros (a) que también se ubicaron en ese mismo número, ¿por qué creen que es la mejor alternativa?
- Si por alguna razón escoges un número donde solo tú estés ubicado, no te preocupes, podrás comentar tu postura con el tutor (a) y con el grupo.
- Luego se reunirán todos en el centro del salón y un representante de cada número argumentará la postura tomada por su grupo.
- Es importante que escuches atentamente la postura que han tomado tus compañeros (a) y la respetes evitando interrumpirle o refutar su opinión.

Al terminar los juegos de valores podrás reflexionar, junto con el tutor (a) sobre la importancia de respetar la palabra y la forma de opinar y pensar de cada ser humano. Lo que acabas de hacer al escuchar a tus compañeros (a) con respeto y atención tiene que ver con la diferencia entre oír y escuchar, el primero solo implica el fenómeno de la sensación, mientras que el segundo implica un deseo comunicativo, de saber e interpretar lo que me están diciendo

Ahora debes escribir en tu cuaderno las conclusiones a las que llegaste sobre la pregunta: **¿Qué debe hacer el padre?**, y la afirmación: **en los negocios o en el trabajo se puede hacer cualquier cosa para conseguir lo que se quiere.**

Para seguir profundizando, y buscar otras alternativas frente a la situación planteada. Continúa desarrollando la guía con la siguiente actividad



Para comprender muy bien la lectura deberás aplicar el formato de lectura autorregulada que aparece en el anexo 6, pídele una copia al tutor (a).

## LA TELEVISIÓN.<sup>26</sup>

### Evaluación del mercado televisivo.

La televisión ha llegado a ser uno de los medios de socialización más importantes para los niños y jóvenes del mundo. Su tasa de sintonía ha crecido vertiginosamente con las décadas y desde sus inicios han existido claras intenciones de influenciar las audiencias presentes y futuras, asegurándose así el crecimiento sostenido de un mercado cada vez más poderoso en términos económicos y culturales.

Para dar un ejemplo, los niños estadounidenses en la década de los 50 solamente veían una o dos horas de televisión diarias en promedio, mientras que en la actualidad el promedio es de seis horas aproximadamente. En la década de los 50, solo el 9% de los norteamericanos tenía televisión; esto cambia a un 87% al final de esa década

En ese tiempo como ahora, los contenidos apelan al humor para suavizar las temáticas más difíciles de aceptar y la acción representa la mejor arma para cultivar la audiencia de niños y jóvenes.

Según algunos autores del tema, las estadísticas de 1999 confirman el incremento progresivo del número de horas dedicadas a ver televisión.

En algunos lugares del mundo comer, dormir y ver televisión eran las actividades en que se consumía mayor tiempo. De tal manera, la televisión llega a ser uno de los principales agentes de socialización y con el tiempo se ha convertido en la fuente principal de información para las audiencias del mundo. Es decir, la población está siendo fuertemente influenciada en su forma de relacionarse con los demás, tomando como modelos los ejemplos de los personajes de la televisión.

En Colombia, la televisión llegó en 1954 como un servicio que dependía directamente del Estado y en virtud de las presiones económicas diez años más tarde se pasó a un sistema de funcionamiento mixto. Solo hasta 1980 se crea el Consejo Nacional de Televisión y se comenzaron a distribuir las primeras señales de canales regionales y se adjuntaron concesiones para prestar el servicio de televisión por suscripción.

Esto ha llevado a que la región sea atractiva tanto para líderes globales, como para inversiones nacionales. Es claro en el texto de la ley que la globalización se asocia a la competencia, pero la pregunta que queda abierta es si la televisión colombiana está preparada para competir globalmente.

La televisión no es solamente una tecnología; transmite y socializa modos de actuar y de pensar en las audiencias. La estructura sectorial de la televisión favorece la competencia por ratings<sup>27</sup> generando convergencia en la programación, de manera que los consumidores determinan en gran medida el tipo de géneros que se programan en los canales.

### **Algunos efectos psicológicos de la televisión.**

Una gran parte de investigaciones se ha dirigido a probar la relación entre la televisión y la conducta agresiva, debido a que en los estudios sobre aprendizaje social realizados se encontró que cuando los niños eran expuestos a modelos agresivos imitaban esta clase de conductas en situaciones de juego posteriores, en especial cuando se involucraban juguetes similares a los que se encontraban en las escenas televisadas.

Este y otros análisis han cuestionado los descubrimientos iniciales relacionados con los efectos de la televisión y recientemente se ha generado una visión más integradora en donde se asume que los riesgos asociados con los efectos del medio televisivo dependen del contenido del mensaje, en conjunción con las características del televidente y de su familia, así como del entorno social y cultural en donde se desenvuelve diariamente.

### **Consumo de televisión.**

Como se estableció en la sección anterior, los efectos psicológicos de la televisión son indudables y correlacionan de diferentes maneras con los patrones de consumo del medio. Así, los estudios de audiencia ocupan un lugar importante en la investigación de los efectos de la televisión, su objetivo central es determinar el consumo y el impacto del mismo sobre el estilo de vida, así como sobre los hábitos de compra y consumo de las personas.

En Colombia este estudio permitió ver que los géneros mas frecuentes en la programación infantil eran los dibujos animados con formato de animación; las novelas eran el género más frecuente en la programación familiar.

Se realizaron otros estudios en los cuáles encontramos, el “estudio de hábitos de consumo de televisión en Jóvenes Bogotanos”. 301 jóvenes bogotanos entre los 12 y 17 años y niños entre los 10 y 12 años. Algunos resultados fueron:

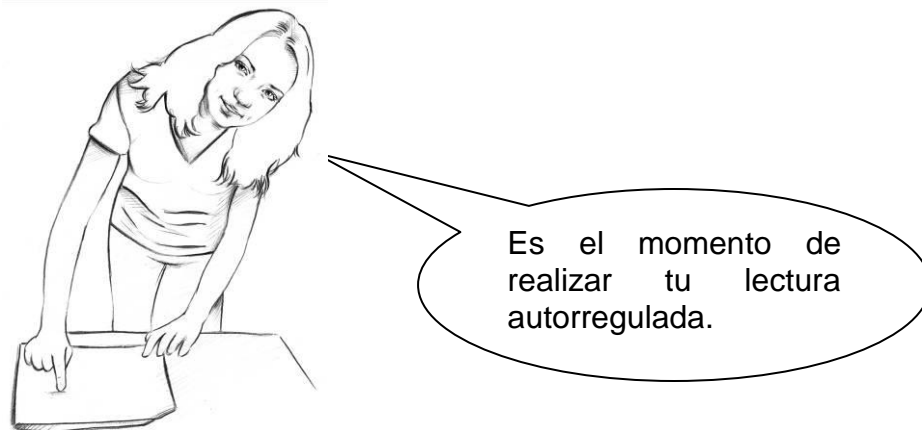
### Hábitos del uso del Medio Televisivo.

Los jóvenes de la muestra ven televisión hasta las 10 (23%) u 11 de la noche (24%). En general, la televisión se asocia con una hora tardía para costarse.

Entre los jóvenes encuestados encontramos:

HORARIOS	FRECUENCIA
Mañana	6 jóvenes
Medio Día	5 jóvenes
Tarde	74 jóvenes
Noche	216 jóvenes

Como ves la televisión se ha convertido gradualmente en el medio de comunicación más influyente en el desarrollo de diferentes formas de comportamiento de las audiencias; los niños y adolescentes del mundo entero han crecido conjuntamente con la evolución del mercado televisivo<sup>28</sup>.



Luego de desarrollar la lectura autorregulada debes entregarle al tutor (a) el formato que encontrarás en los anexos, para que después de ser evaluado, sea agregado al portafolio

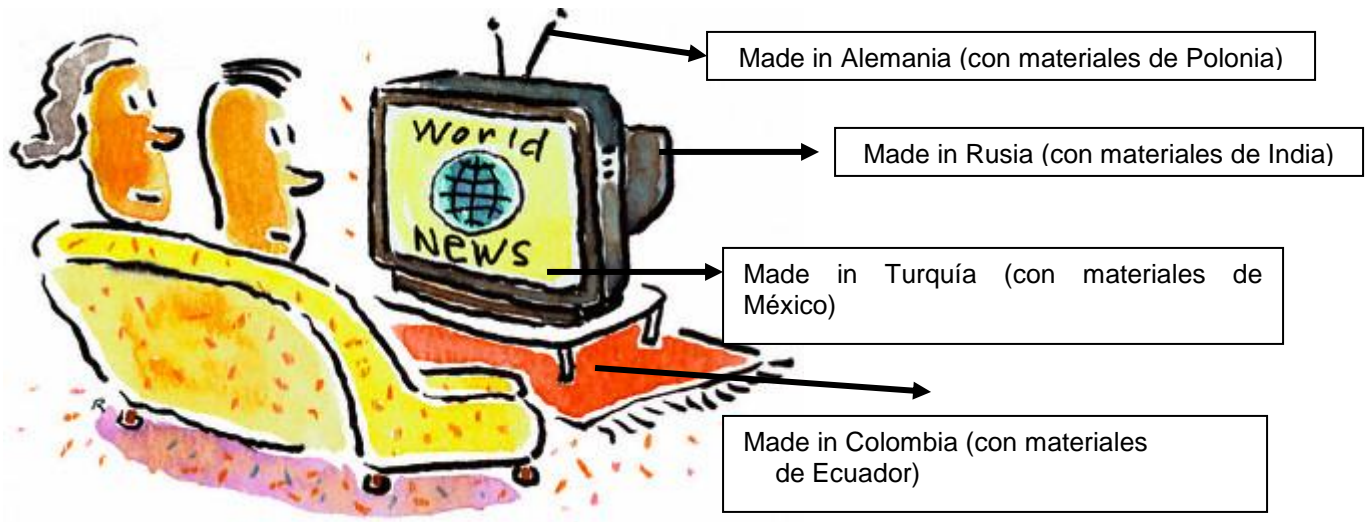


Únete en gran grupo y realiza la lectura a viva voz de las ideas seleccionadas.

Al terminar vas a desarrollar la siguiente actividad para complementar tu trabajo.

Imagina que la siguiente ilustración representa el televisor que compro el abuelo de Jhonny.

Observa la imagen detalladamente.



Con base en el anterior grafico, responde en tu cuaderno:

1. ¿Qué te sugiere el grafico?
2. ¿Por qué crees que para la elaboración de algunos artículos se necesiten materias primas de otros países?
3. ¿Conoces y utilizas productos que sean de origen extranjera? Menciona algunos, y su debida procedencia.
4. ¿Crees que el utilizar todos estos productos, es estar globalizado? Argumenta tu respuesta.

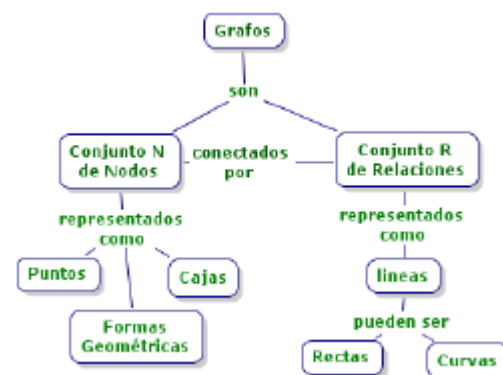
Al terminar vas a reunirte con un compañero (a) de tu mismo ciclo y compartirán las respuestas.

### Sabias que...

Un **mapa conceptual** es una estrategia que permite categorizar y jerarquizar los diferentes conceptos de una temática determinada y presentarla en forma grafica.

Para poder desarrollarlo debes:

- Identificar los conceptos.
- Jerarquizar los conceptos.
- Identificar la relación que existe entre los conceptos, con palabras de enlace.
- Desarrollar el mapa conceptual.







Ahora vas ampliar un poco más el tema.

Vas a desarrollar la siguiente lectura silenciosa. Para saber si comprendiste la lectura deberás desarrollar un mapa conceptual<sup>29</sup>.

### **GLOBALIZACIÓN.**

Aunque no hay una definición universalmente aceptada de globalización, uno puede afirmar QUE SE TRATA DE UN PROCESO EN EL QUE LAS RESTRICCIONES GEOGRÁFICAS SE DESVANECEN LENTAMENTE, por efecto de las relaciones comerciales que ahora cuentan con menos aranceles y que están determinadas por acuerdos entre grupos de países, como por ejemplo lo que ocurre al interior de la Unión Europea. Ahora, la mayoría de los países europeos cuentan con una sola unidad monetaria: el euro y los ciudadanos de estas naciones pueden transitar libremente por los países de la unión sin la exigencia de la visa, por ejemplo. Ese debilitamiento paulatino de las fronteras expresado en lo económico y político, afecta por igual lo cultura, pues al ser más fácil viajar se conocen otras diferentes formas de pensar y de vivir.

La globalización es el resultado de varios fenómenos históricos desarrollados desde el pasado. ¿Cómo surgió la Globalización? En el campo económico, la globalización empezó a gestarse a mediados del siglo XIX, cuando los avances de la navegación a vapor y los afanes expansionistas de las potencias europeas contribuyeron a conformar las bases de un mercado internacional muchísimo más amplio que el que existían en ese momento. Si bien esta tendencia se revirtió parcialmente en el periodo comprendido entre las dos guerras mundiales en el cual varias naciones impusieron severas barreras comerciales (aranceles, impuestos a las importaciones, etc.), una vez acabada la segunda guerra mundial se estableció un nuevo orden económico mundial basado en el libre comercio (de nuevo eliminación o disminución de aranceles e impuestos a las importaciones y exportaciones, tratados comerciales entre grupos de países, etc.) y orientado hacia la conformación de un mercado internacional mucho más amplio y diversificado. Producto de ello, es que ahora los países cuentan con más empresas multinacionales y disfrutan productos de otras partes del mundo que hace cincuenta años no eran de tan fácil acceso.

Pero la globalización económica va más allá de la reducción de las barreras comerciales. Fenómenos como la internacionalización de los mercados financieros y el libre movimiento de la inversión extranjera (empresas multinacionales bien se a de productos, bancos, etc.) fueron claves para la conformación de un nuevo espacio económico mundial. Un espacio en el que las empresas transnacionales desarrollan las diversas etapas de sus procesos de producción en distintos lugares del mundo, buscando siempre los menores costos y la mayor rentabilidad.

Por eso un menor consumidor como el abuelo puede comprar un producto como el televisor de marca que ha sido diseñado en Milán, cortado en Costa Rica, ensamblado en Colombia y distribuido en Estados Unidos. Esa búsqueda de mayor rentabilidad fue la misma que hizo la empresa transnacional en la que él trabajaba decidiera irse a Ecuador, y que el grupo financiero español optara por comprarse un banco en nuestro país.

Para algunos la globalización mundial es fuente de múltiples oportunidades para el crecimiento económico o de muchos problemas para el mismo. Por ejemplo, se dice que los efectos de la globalización no son los mismos para los países industrializados que para los no industrializados. Dentro de los primeros se encontrarían países que como Estados Unidos, Alemania, Inglaterra o Japón, tienen un alto nivel de desarrollo en sus procesos de producción y cuentan con empresas sólidas en todos los ámbitos económicos, mientras que dentro de los países no industrializados, se encuentran la mayoría de los países de América Latina, África y el sureste asiático, quienes tienen una deuda externa muy alta y no cuentan con sistemas de producción muy tecnificados, ni empresas multinacionales muy representativas en el mundo. Precisamente por aquellas condiciones económicas es que algunos estudiosos del tema de la globalización, afirman que los efectos de la globalización no son iguales para todos los países.

Países con amplios problemas políticos y económicos, estarían en la esfera de los más afectados, pues las a las empresas nacionales se resulta más costoso el proceso de producción por razones de la inversión en seguridad, entre otros aspectos. De otro lado, las empresas multinacionales no invierten en naciones poco estables e inseguras. Fenómenos como el narcotráfico, la subversión, el para militarismo, la corrupción, y la inseguridad generalizada constituyen un inmenso lastre que pesa a la hora de enfrentar la competencia internacional. Cada producto de estás naciones, que se exporta al mundo, lleva implícito el sobre costo inherente a esos problemas, y cada inversionistas extranjero lo piensa más de una vez antes de venir a enfrentarlos.

Si terminaste de desarrollar la lectura, es el momento de construir tu mapa conceptual.



Ahora vas a ser un gran investigador o investigadora Creando unas preguntas, y utilizando las siguientes:

- ¿Que edad tienes?
- ¿Qué programas te gustan más de la televisión? (novelas, informativos, realitys, concurso. Musicales, series, películas)
- ¿Crees que los medios de comunicación afectan la forma de comportarte?
- ¿Si pudieras desarrollar un proyecto productivo sobre que lo harías?,
  - En creación de productos, (artesanías por ejemplo)
  - En comercializar productos (vender artesanías)
  - En ofrecer servicios (empaque, transporte para llevar las artesanías)
- ¿Cuanto dinero necesitas para empezar un proyecto productivo?
- ¿Cuáles son las competencias que necesitas para el mundo laboral?

Para iniciar debes encuestar a 8 de tus compañeros (a) de ciclo o incluso puedes salir y preguntarle a los vecinos.

Luego de aplicar la encuesta debes realizar cada uno de los pasos para hallarle las medidas de tendencia central, revisa ahora con tus compañeros (a) de ciclo la encuesta.

Comienza por analizar la información que obtuviste con la encuesta, para ello vas a realizar unas estadísticas.

- ❑ Establece los totales de los siguientes datos.
- ❑ Número de personas encuestadas
- ❑ Qué programas gustan de la televisión
- ❑ creación de productos, (artesanías por ejemplo)
- ❑ comercializar productos (vender artesanías)
- ❑ ofrecer servicios (empaque, transporte para llevar las artesanías)
- ❑ Otros datos que establecieron en la planeación de la encuesta.



- ❑ Realiza las sumas correspondientes según los datos que se registraron (p. Ej. Total de personas encuestadas: 8 )
- ❑ Ahora establece el porcentaje de jóvenes que les interesa comercializar productos
- ❑ Ahora establece el promedio para cada una de las variables sobre las cuáles recogiste información

Muy bien ahora es el momento para que preparemos una exposición sobre las conclusiones de la encuesta .



Que tanto conoces la importancia de las competencias laborales, lee un poco sobre esto, el siguiente texto es un fragmento de un texto de la Doctora **Cecilia María Vélez White Ministra de Educación Nacional**<sup>30</sup>

“Queremos estudiantes competentes que aprendan lo que tienen que aprender como personas, como miembros activos de la sociedad y como seres útiles que emprenden con acierto sus proyectos de vida.

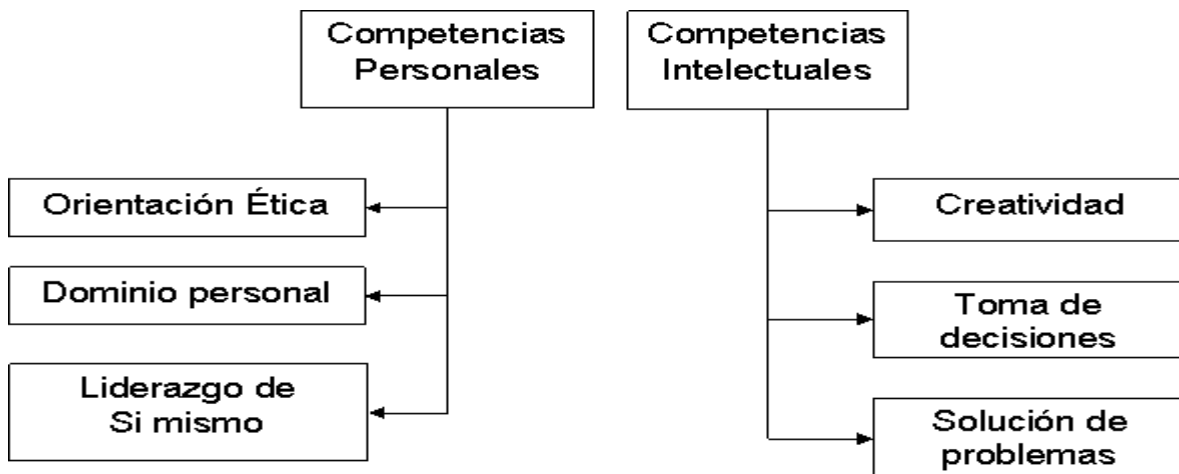
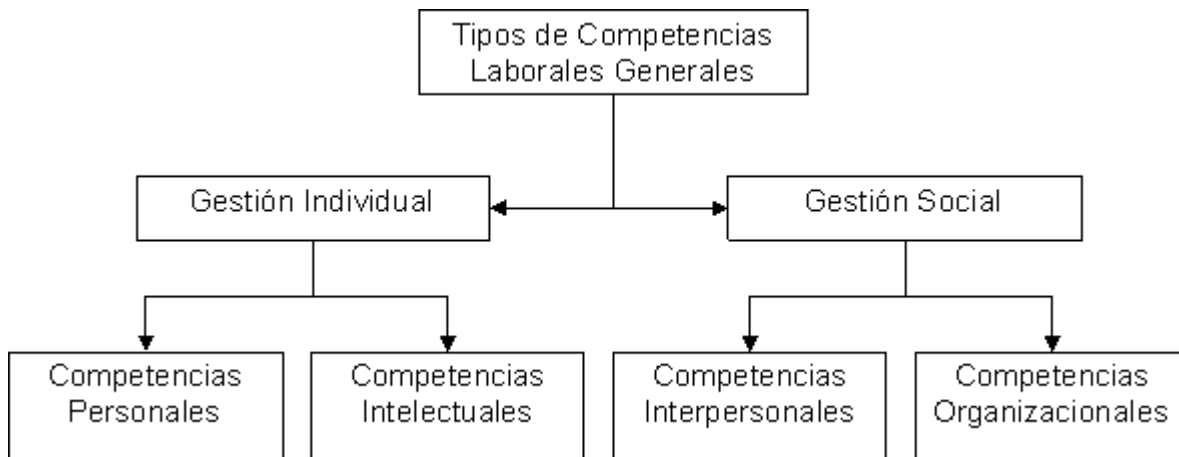
Desarrollar competencias para la vida implica la formación de competencias laborales, es decir, competencias asociadas a la productividad y la competitividad. La experiencia del país muestra que los jóvenes necesitan mejores herramientas conceptuales y metodológicas que les posibiliten desempeñarse con éxito en su quehacer laboral y una propuesta educativa que los prepare para enfrentar con seguridad el desafío y la responsabilidad de ser productivos para sí mismos y para quienes los rodean. Esta necesidad se acrecienta en la actualidad cuando los cambios sociales, económicos, culturales y tecnológicos plantean cada día nuevas exigencias al mundo productivo.

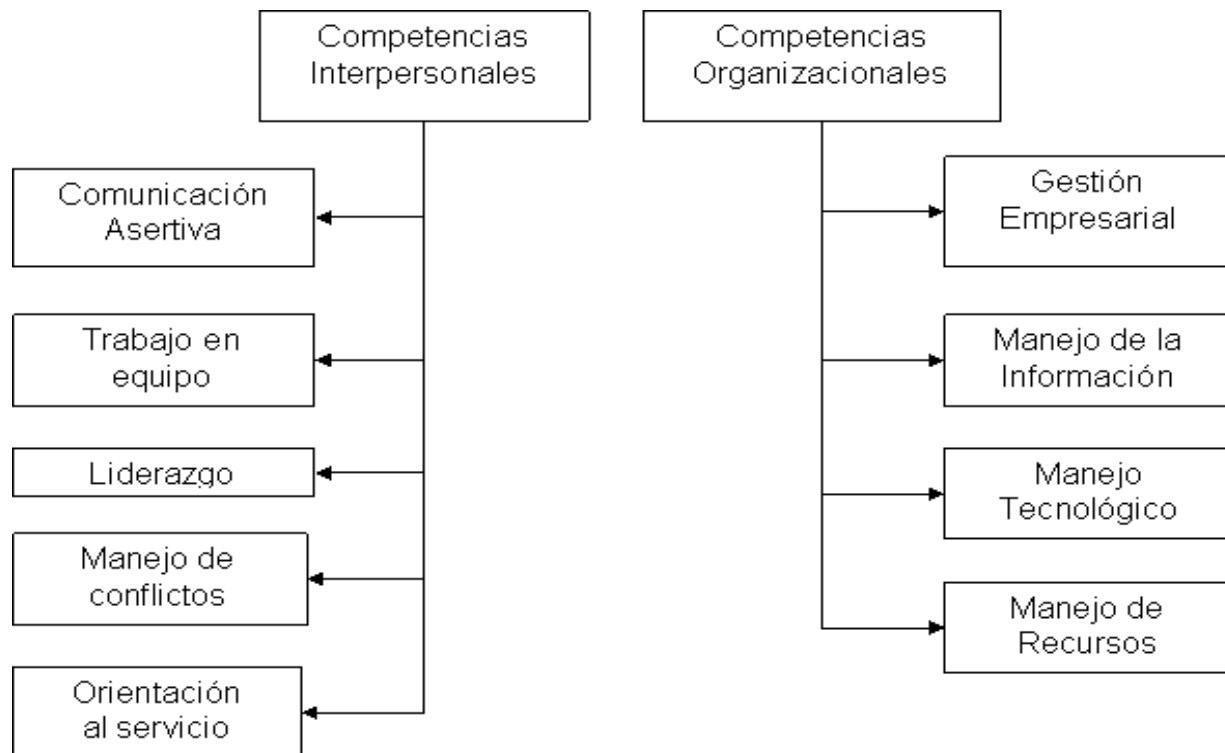
Las Competencias Laborales Generales son aquellas que se aplican a cualquier clase de trabajo y sector económico, mientras que las específicas se relacionan con el saber propio de una ocupación; unas y otras se enmarcan en la política de "Articulación de la Educación con el Mundo Productivo". En este documento nos referiremos a las Competencias Laborales Generales, que se utilizan en cualquier espacio laboral y que preparan para cualquier clase de trabajo, independientemente de su nivel o actividad; ellas permiten que nuestros jóvenes se formen para superar dificultades, organizar y mantener en marcha iniciativas propias y colectivas, saber manejar y conseguir recursos, trabajar con otros, tener sentido de responsabilidad personal, colectiva y social, obtener los mejores resultados y, algo esencial, seguir aprendiendo.”

En esa medida es importante aclarar que para el mundo laboral, ya sea en la idea empresarial que vas a desarrollar o para el cargo que puedes ocupar como empleado, es necesario tener ciertas competencias que permitirán que tengas un desarrollo personal más satisfactorio y éxito en lo que estás realizando. Una de tantas definiciones es:

“una capacidad efectiva para llevar a cabo exitosamente una actividad laboral plenamente identificada. La competencia laboral no es una probabilidad de éxito en la ejecución de un trabajo; es una capacidad real y demostrada” <sup>31</sup>

Básicamente la podemos ver de la siguiente manera, observa con atención las tres gráficas que encuentras a continuación





Reflexiona con tus compañeros (a) sobre la importancia de estas para la idea empresarial, establece un cuadro diagrama de flujo como el anterior, donde menciones las ventajas que tiene para clara y para su idea empresarial desarrollar estas competencias



Al terminar el análisis de los datos desarrolla un texto no mayor a tres párrafos en donde expreses tus conclusiones, las cuáles las debes relacionar con:

La importancia que le dan a la televisión tus compañeros (a) de ciclo.  
Presenta los resultados obtenidos frente a tus compañeros (a).

Cuando lo hagas cada uno de ellos te evaluarán con la siguiente rúbrica:

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4
La pregunta estaba bien formulada, era clara.				
La pregunta tenía variable.				
La pregunta permitió obtener frecuencias.				
Las operaciones básicas estaban desarrolladas correctamente.				
En las conclusiones relacionaban los datos obtenidos.				
Remplazaba correctamente los valores.				
Interpreto adecuadamente los datos obtenidos				
<b>CRITERIOS</b>	<b>1: NUNCA, 2 POCAS VECES, 3 CASI SIEMPRE, 4 SIEMPRE</b>			

Adicionalmente recuerda que realizaste un formato de lectura autorregulada que debes entregar al tutor (a) para su evaluación.

Debes presentar por pequeño grupo un diagrama de flujo sobre las competencias laborales y las ventajas que trae para el mundo laboral.

Al terminar vas a brindarte un momento de reflexión:



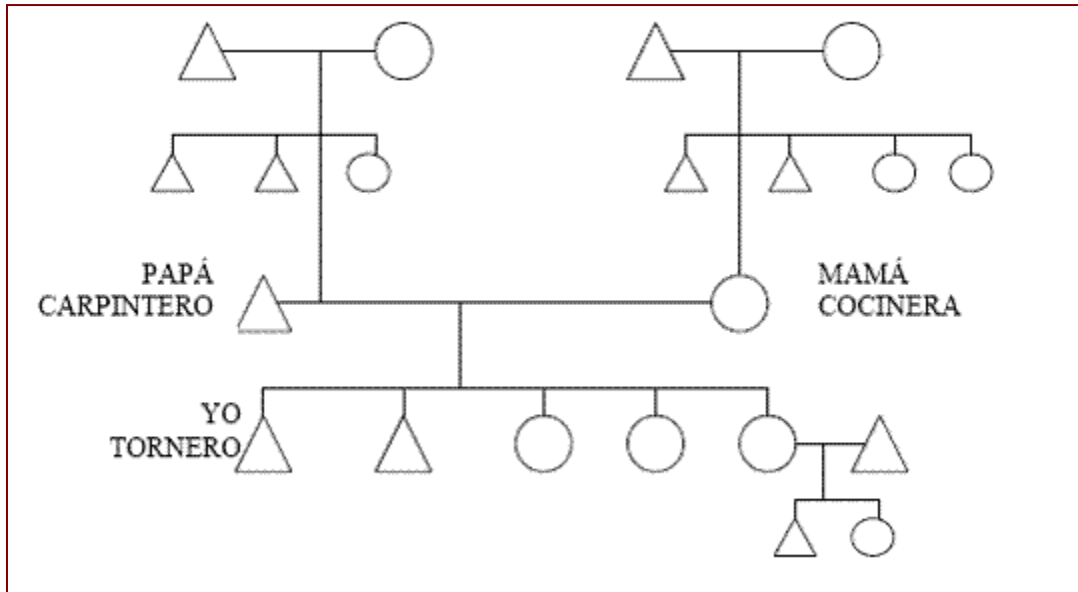
Luego en una hoja en blanco responde  
¿Crees que la solución de Óscar favorece el desarrollo del negocio?,  
¿Cuál es tu postura frente a si las información transmitida en la televisión y en la prensa son reales o no y afectan la formación de los individuos?

Y para continuar complementando lo que aprendiste el día de hoy desarrolla la siguiente misión.



La idea es reconstruir el árbol genealógico propio, hasta donde sea posible, pero poniendo junto a cada nombre su principal ocupación o trabajo. En este caso, a través de las Generaciones, se pueden ver las continuidades (abuelos, padres, hijos y nietos, obreros...) pero también las rupturas (cambios originados en procesos migratorios, en épocas históricas, etc.).

Para hacer el árbol de cada uno conviene empezar por el núcleo familiar inmediato, poniéndolo abajo y al centro de la hoja y distinguiendo mujeres y hombres con símbolos diferentes (por ejemplo círculos y triángulos).



Continuando con tu plan de negocios, hoy vas a realizar una estrategia publicaría para la idea de proyecto productivo que tienes, y continuarás con los siguientes pasos revisando la siguiente lectura sobre proyectos productivos.

### **Cómo abordar las diferentes etapas para la formulación del proyecto<sup>32</sup>**

En este punto, desarrollaremos los capítulos más relevantes presentes en todo proyecto y que tenemos que tomar en consideración en el momento de la formulación. Realiza un mapa conceptual sobre ella.

#### **1. Diagnóstico**

*Diagnosticar es identificar la naturaleza de una realidad (o situación) mediante la observación y examen de sus signos característicos.*

Si nosotros queremos hacer un buen diagnóstico debemos reconocer las actividades económico productivas de la región así como describir los problemas de nuestra comunidad. Resulta de utilidad identificar a los actores y sus relaciones, valores y expectativas, los principales problemas, etc. Como así también considerar por ejemplo, los cambios ocurridos en los últimos años que influyeron en el deterioro de nuestras oportunidades laborales y que hoy afectan nuestra vida.

Para ello, debemos preguntarnos **Qué** queremos modificar con nuestro proyecto, describiendo la situación puntual sobre la cual queremos intervenir. El objetivo principal del diagnóstico es identificar el **problema** que queremos solucionar.

También debemos incluir un diagnóstico sobre el grupo al que pertenecemos. Para ello, tendremos en cuenta, por ejemplo: qué sabemos hacer, con quién contamos, qué materiales tenemos y qué cosas necesitamos.



## **2. Fundamentación del proyecto:**

Una vez elaborado un diagnóstico, el cual nos permitirá conocer nuestra realidad, será posible identificar el **problema** que nos interesa solucionar con la implementación de nuestro proyecto. La descripción del problema debe completarse con una fundamentación, es decir, **por qué** nos hemos propuesto elaborar nuestro proyecto. Es importante que definamos y caractericemos la situación que se pretende solucionar o mejorar con nuestro proyecto.

Además, tenemos que delimitar la localización geográfica donde vamos a actuar y los datos disponibles que justifican el tipo de intervención que vamos a generar.

## **3. Definición de objetivos generales y específicos**

Una vez que hemos fundamentado por qué queremos resolver el problema debemos formular qué es lo que queremos lograr con nuestro proyecto, o bien, **para qué** queremos implementarlo, para ello debemos proponernos un objetivo.

### **¿Qué es un objetivo?**

En el diccionario encontramos que *un objetivo es la finalidad de una acción.*

La formulación de un proyecto debe contar con un objetivo general y con objetivos específicos.

Los objetivos deberían implicar resultados observables (apreciables o medibles) y posibles de evaluar.

Un **objetivo general** es una idea de lo que se quiere lograr con el proyecto. Un **objetivo específico** es una idea de las actividades que se quieren desarrollar dentro del proyecto.

El objetivo general supone el **para qué** realizamos este proyecto. **Para qué** queremos resolver este problema.

Los objetivos específicos tienen que ser más simples, más claros. Los mismos nos ayudarán a plantearnos las acciones que debemos seguir para alcanzar lo que nos proponemos con nuestro proyecto. Saber **qué queremos lograr** nos ayudará a visualizar qué resultados esperamos con la ejecución de nuestro proyecto y, a la vez, son el paso previo para el planteo de un plan de actividades.

Debemos poner especial atención al formular un objetivo. Siempre debemos hacerlo utilizando verbos en infinitivo.

Por ejemplo:

- Mejorar...
- Implementar...
- 1. Producir...

#### **4. Descripción del proyecto:**

Para poder hacer realidad los objetivos que nos planteamos en el punto anterior, deberemos preparar y organizar las acciones necesarias para enfrentarnos al problema que hemos diagnosticado.

Es preciso hacer una **descripción de nuestro proyecto** en la cual tendríamos que detallar: **cómo** lo vamos a realizar, **con qué** y **con quiénes**. Esto nos permitirá reconocer cuáles son las cosas con las que contamos y cuáles las que necesitamos conseguir.

Es muy importante realizar una descripción clara y precisa de nuestro ciclo de trabajo. Es fundamental decidir anticipadamente qué hay que hacer y escribirlo por adelantado.

En esta descripción debemos puntualizar **cómo lo vamos a realizar**, para ello tendremos en cuenta:

- Qué tipo de proyecto vamos a realizar.
- Con quiénes vamos a realizarlo.
- Con qué recursos contamos y cuáles nos hacen falta.
- De qué manera pensamos llevarlo adelante.
- Qué actividades realizaremos y en qué tiempo.
- Dónde vamos a realizarlas.

#### **5. Duración del proyecto:**

Aquí se deberá anotar la fecha probable de inicio del emprendimiento y la finalización del mismo.

#### **Metas**

Cuando ya contamos con los objetivos específicos de nuestro proyecto debemos explicitar qué es lo que pensamos lograr concretamente, a esos logros que pretendemos llegar los vamos a llamar metas o resultados. Las **metas** se logran cuantificando los objetivos específicos. Las metas pueden traducirse en los pasos que hay que dar para lograr los objetivos específicos del proyecto. Los objetivos específicos pueden incluir dentro de sí varias metas parciales. Las metas deben ser definidas en forma cuantitativa, describiendo “**qué**” y “**cuándo**” se producirá y en qué período de tiempo. La meta es un objetivo específico formulado como una acción que ha sido concretada. Formular las metas nos va a permitir comprobar el cumplimiento de los objetivos.

#### ***Para practicar...***

Si de pronto se descompusieran todos los televisores del mundo, no habría escalas para medir los maremotos de aburrimiento.

Manuel Campo Vidal

### RETO

En el día de hoy te retamos a reconocer en el ejercicio y en el deporte una forma para conservar tu cuerpo sano, posibilitando una mejor autoestima y una mejor interacción social



### Instrucciones.

Antes de iniciar debes realizar la lectura silenciosa.

Vas a ir con tus compañeros (a) al parque del barrio

Allí se debe realizar el **Juego Congelados**, con las siguientes características

- Congela una o dos persona escogidas,
  - cuando una persona este congelada los compañeros pueden descongelarla pasando por debajo de las piernas.
  - hay sitio de salve.
  - Pon mucha atención a las indicaciones que te dará el tutor (a) para desarrollar la agenda del día
- 
- te ejercicio cuentas con media hora
  - Al terminar estrecha tu mano con los integrantes del otro equipo

Ahora vamos a realizar una actividad de estiramiento durante 15 minutos. Y luego un calentamiento. Para continuar con unos juegos predeportivos

### BLOCABALÓN

1. Se forman dos equipos de seis jugadores (atacantes y defensores).
2. Los defensores se colocan en una franja central.
3. Los atacantes se colocan tres a cada lado de la franja central.
4. Los atacantes deben pasar el balón de un extremo a otro sin que los defensores lo bloqueen.

### PALABRAS CLAVES:

**El movimiento:** sensaciones motoras- autocontrol.

**Aprendizajes para la convivencia:** Aprender a cuidar el entorno

**Deporte:** Juzgamiento.

**Tradición e historia Colombiana:** Etnia.

5. Tanto atacantes como defensores no pueden rebasar las líneas que delimitan sus correspondientes zonas.

Continúa con

## BLANCO MÓVIL

- Consigue un saco de cuello
- Dos voluntarios cogen el saco por los extremos y se colocan detrás de una línea.
- El resto de jugadores a 5-6 metros de distancia, cada uno con una pelota pequeña.
- Los voluntarios deben moverse a lo largo de la línea, manteniendo la tela tensa. Los jugadores intentan meter las pelotas por el agujero.

### **Sabias que....**

*Las sensaciones motoras son las que te permiten reconocer tus movimientos y los estímulos que recibes del medio ambiente.*

Ahora al terminar las actividades predeportivas<sup>33</sup>, vas a reunirte en pequeño grupo y diseñarás un juego en el cual todos tengan que participar, que use balones o pelotas y que tenga unas reglas claras de juego para que no se afecte la convivencia.

Recuerda no permitas que las barreras de la creatividad te afecten en el proceso de diseño de tu juego

En la misma cancha o espacio deportivo, siéntate en grupo realiza el juego que diseñaste.

De igual forma diviértete con las actividades que diseñaron tus compañeros (a).

Ahora dialoga con tus compañeros (a) sobre: *¿Cuáles fueron las normas creadas?, ¿Sirven de algo las normas en el campo de juego?, ¿Para que sirven los árbitros?, ¿Es divertido incumplir una norma, que le ocurre al otro equipo cuando eso pasa?, ¿Por qué se le llama juegos predeportivos?*



Ricardo es un joven apasionado por el deporte considera que puede ser un gran futbolista y por otro lado ve esto como un buen negocio, así que indaga sobre la posibilidad de crear con los juegos y el deporte su fuente de ingreso para sobrevivir y ayudar a su familia.

Por ello, decidió buscar información sobre elementos del movimiento y el deporte. Continúa en la búsqueda y ayúdale a Ricardo con este proyecto.

Desde la antigüedad el hombre ha buscado formas de entretenerse, competir, y ocupar el rato de ocio mediante juegos. Los juegos han ido evolucionando y muchos de ellos se han convertido en deportes, cuando tienen normas y reglas dentro de un espacio específico. Muchos juegos no han logrado ser deportes por su consideración divertida y de ocio. Por eso no todo juego necesariamente es Deporte, pues éste necesita de una preparación física, y mental para poderlo desarrollar.

¿Pregunta a tu grupo si sabe cuáles son las clase de deportes y la importancia del ejercicio?

Comparte con tus compañeros (a) de ciclo tus respuestas

Complementa tus respuestas con la siguiente lectura, realiza un ejercicio de lectura a viva voz y con tus compañeros (a) haz un resumen del texto y colócalo en tu portafolio.

### **¿POR QUÉ HACER EJERCICIO?**

El movimiento es una propiedad y una necesidad del organismo humano. El aparato locomotor, es decir, huesos y músculos están especialmente diseñados y construidos para cumplir una misión de sostén y movimiento, pero deben ser ejercitados para que sean capaces de cumplirla eficazmente, si no es así, se atrofian y degeneran.

Como consecuencia de esta atrofia se pueden producir desviaciones de columna, deformaciones en los pies, ablandamiento del tejido muscular permitiendo a la grasa establecerse entre sus fibras, artrosis, artritis y toda una serie de enfermedades degenerativas propias de la vejez, aunque cada vez más presente en personas jóvenes.

Los sistemas cardiovascular y respiratorio se ven afectados de la misma forma. Para una persona que hace poca actividad, y por tanto con un corazón y unos pulmones poco adaptados para hacer esfuerzos, cualquier actividad extraordinaria como: subir un tramo de escaleras, transportar un objeto pesado, jugar a la pelota, etc., le producirán un grado de fatiga considerable. El ritmo cardíaco y respiratorio se altera tanto que se verá obligada a realizar estas tareas lentamente, teniendo que pararse a descansar en algunas de ellas

### **HISTORIA Y REGLAMENTO DEL FUTBOL<sup>34</sup>**

El fútbol lo juegan 2 equipos de 11 jugadores utilizando una pelota. Cada equipo compite para conseguir la pelota e intentar anotar un gol en la portería del equipo contrario. El equipo que al final del partido ha anotado más goles es el ganador.

La regla principal del fútbol es que los jugadores, a excepción del portero, no pueden tocar la pelota con las manos durante el juego. Aunque los jugadores usan principalmente los pies para mover el balón, pueden usar cualquier parte del cuerpo para hacerlo.

Para anotar un gol, los jugadores intentan dirigir la pelota hacia la meta contraria mediante pases, regates o dribbling y pateando el balón contra la portería del equipo oponente, protegida por el portero.

En niveles profesionales se suelen anotar una media de 2,48 goles por partido según las estadísticas de la FIFA en la temporada 2005-2006.

Aunque el reglamento del fútbol no especifican las posiciones que deben adoptar los jugadores (exceptuando el portero), se han desarrollado una serie de especializaciones dentro del equipo. Se dividen en 3 categorías:

1. Delanteros, cuya misión principal es la de anotar goles.
2. Defensas, especializados en impedir que el equipo contrario marque gol en su portería.
3. Centrocampistas, dedicados a trasladar el balón desde la posición de los defensas hasta la de los delanteros.

Los diez jugadores de campo se pueden situar utilizando cualquier combinación. Esta posición determina el estilo del juego: Ofensivo, si se dispone más delanteros que defensores o defensivo, si por el contrario existen más defensores que delanteros.

## **Historia**

Los juegos que giran sobre dar patadas a una pelota se han jugado en muchos países a lo largo de la historia. El documento más antiguo del que se tiene conocimiento data del año 1500 A.C.

El juego chino del Cuju, ya se menciona en los manuales militares en tiempo de la dinastía Qin (255-206 A.C.)

Otros juegos de pelota antiguos incluyen el kemari en Japón o el juego romano del Harpastum. Varias formas de fútbol del pueblo fueron jugadas durante la Edad Media con enormes diferencias con lo que hoy conocemos.

Las reglas del fútbol como se conocen actualmente están basadas en el esfuerzo por reunir las diferentes normas recopiladas a lo largo de la historia, en el siglo XIX.

El fútbol “moderno” se formó durante los años 60. Los periódicos y las emisiones de televisión terminaron de popularizar el juego. Gracias a la evolución de los medios de transporte, especialmente los medios aéreos, han permitido la organización de eventos internacionales.

Durante una reunión en 1863 de la asociación de fútbol de Londres (FA) se dividió el juego del fútbol en el juego del rugby (predecesor del fútbol americano) y la asociación del fútbol, donde se prohibió el uso de las manos. La asociación de fútbol creó el primer grupo de reglas que, hasta entonces, se había estado jugando en ambientes universitarios y escolares.

Al poco tiempo, se volvieron populares las competiciones amateurs entre los trabajadores de Londres. En 1871 se jugó por primera vez la copa FA, que generó un interés sin precedentes por el fútbol en todo el país. Este torneo, que todavía se juega en la actualidad, contó con un gran número de equipos y terminó con una gran euforia masiva en la gran final de la copa FA en el estadio de Wembley de Londres. Los trabajadores lo seguían activamente, participaban y hacían apuestas en los juegos. En 1885, la asociación de fútbol FA reconoció como tales a los “jugadores profesionales” pagándoles un poco más que a los demás trabajadores. La primera liga profesional de clubes de fútbol la formarían 12 equipos en 1888.

El primer partido internacional de fútbol se jugó en Glasgow, Escocia, el 30 de noviembre de 1872 en el que el anfitrión se enfrentó a Inglaterra. Ésta hizo un juego individual 1-1-8, mientras que los escoceses fueron más combinados. Terminó en empate.

En relación al reglamento, es importante mencionar que al ser un juego deportivo tiene un conjunto de reglas claras para permitir el buen desarrollo de la actividad.

El responsable de esta labor, de hacer cumplir las normas es el árbitro miremos un poco más sobre este rol

### **La autoridad del árbitro**

Cada partido será controlado por un árbitro, quien tendrá la autoridad total para hacer cumplir las Reglas de Juego en el partido para el que ha sido nombrado.

### **Poderes y deberes**

El árbitro:

1. Hará cumplir las Reglas de Juego.
2. Controlará el partido en cooperación con los árbitros asistentes y, siempre que el caso lo requiera, con el cuarto árbitro.
3. Se asegurará de que los balones utilizados correspondan a las exigencias de la Regla.
4. Se asegurará de que el equipamiento de los jugadores cumpla las exigencias de la Regla.
5. Actuará como cronometrador y tomará nota de los incidentes en el partido.
6. Interrumpirá, suspenderá o finalizará el partido cuando lo juzgue oportuno, en caso de que se contravengan las Reglas de Juego.
7. Interrumpirá, suspenderá o finalizará el partido por cualquier tipo de interferencia externa.
8. Interrumpirá el juego si juzga que algún jugador ha sufrido una lesión grave y se encargará de que sea transportado fuera del terreno de juego. Un jugador lesionado sólo podrá reincorporarse al terreno de juego después de que el partido se haya reanudado.
9. Permitirá que el juego continúe hasta que el balón esté fuera del juego si juzga que un jugador está levemente lesionado.

10. Se asegurará de que todo jugador que sufra una hemorragia salga del terreno de juego. El jugador sólo podrá reingresar tras la señal del árbitro, quien se cerciorará de que la herida haya dejado de sangrar.
11. Permitirá que el juego continúe si el equipo contra el cual se ha cometido una infracción se beneficia de una ventaja, y sancionará la infracción cometida inicialmente si la ventaja prevista no sobreviene en ese momento.
12. Castigará la infracción más grave cuando un jugador comete más de una infracción al mismo tiempo.
13. Tomará medidas disciplinarias contra jugadores que cometen infracciones merecedoras de amonestación o expulsión. No está obligado a tomar medidas inmediatamente, pero deberá hacerlo apenas se detenga el juego.
14. Tomará medidas contra los funcionarios oficiales de los equipos que no se comporten de forma correcta y podrá, si lo juzga necesario, expulsarlos del terreno de juego y sus alrededores.
15. Actuará conforme a las indicaciones de sus árbitros asistentes en relación con incidentes que no ha podido observar.
16. No permitirá que personas no autorizadas entren en el terreno de juego.
17. Reanudará el juego tras una interrupción.
18. Remitirá a las autoridades competentes un informe del partido, con datos sobre todas las medidas disciplinarias tomadas contra jugadores o funcionarios oficiales de los equipos y sobre cualquier otro incidente que haya ocurrido antes, durante y después del partido. El terreno de juego

El intercambio de gases en los pulmones mejora.	La capacidad vital aumenta.
El sujeto puede soportar esfuerzos sin que su ritmo respiratorio se vea muy alterado.	La oxigenación de los tejidos mejora.
	La tendencia a fumar disminuye.
Los músculos mejoran en elasticidad, fuerza y potencia.	Los huesos y ligamentos se fortalecen.
Las articulaciones aumentan la amplitud de movimiento.	Mejora la lubricación de los tejidos interarticulares.
El riesgo de lesiones por caídas disminuye, y en caso de producirse se recuperan más fácilmente.	El rendimiento muscular aumenta.
	Los movimientos ganan en amplitud, gracia y soltura.
Las deformaciones (leves) de columna y pies, y sus dolores se reducen o desaparecen.	Es más difícil la aparición de artritis o artrosis.



"El ejercicio y los deportes en la actualidad son un negocio importante en el mundo, en Colombia es muy popular, pero también cuenta con juegos tradicionales"



Adelante práctica con tu grupo un poco el juego que diseñaste.

Al terminar toma tu pulso por el transcurso de un minuto y cuenta cuantas pulsaciones se dan (anótalo), para ello, con los dedos índice o anular palpemos el paso de la sangre en la muñeca. Sientes el ritmo, ves como lo extraes de tu propio cuerpo, esto es lo que se conoce como pulso o pulsación, es uno de los elementos del ritmo musical

**Sabías que....**

El **ritmo** es una organización donde los elementos que se dan en un tiempo se entrelazan formando un gran todo coherente y dinámico.

Observa que el organismo en específico el sistema circulatorio está en movimiento rítmico (ejercicio, danza, baile) éste nos debe dar 60-80 pulsaciones por minuto; si es así el sistema circulatorio está en muy buen estado. Si no hay que buscar la forma de mejorar nuestra alimentación y hacer regularmente ejercicios o deportes.

Al terminar reflexiona sobre las emociones que observaste en los demás al perder o ganar en el juego o deporte.

Ahora desarrolla el siguiente ejercicio conocido como **ESPEJOS...**



- Reúnete en grupo con dos o tres de tres de tus compañeros (a)
- Cada uno debe escoger una de las siguientes imágenes e imitar su expresión.
- Luego deben tratar de comunicar algo por medio de los diferentes rostros siguiendo las emociones o sentimientos que quieren transmitir.
- Deben preparar un mensaje utilizando solo los rostros imitando las expresiones de las imágenes.
- Es importante que lo ensayan antes de presentarlo.
- Luego deben pasar cada grupo para realizar su presentación.

Como veras en le siguiente texto Colombia es un país rico en etnia s y culturas, revísalo de manera individual, al terminar debes hacer un texto sobre los problemas que trae consigo el mal manejo de las relacione sociales y la discriminación, o la baja tolerancia a la diferencia. Se lo debes entregar a tu tutor (a) (a) y después de evaluado lo anexarás en el portafolio en el apartado correspondiente a proyecto creativo.

Colombia es un país multiétnico y pluricultural.

Esto quiere decir que somos ricos en razas y culturas, que a lo largo de la historia hemos venido enriqueciendo nuestro saber por medio del intercambio de tradiciones.

El 12 de octubre de 1492, con la llegada de Colón a tierras de América, se inicio una de las transformaciones culturales más grandes en la historia de la humanidad. La mezcla de las culturas amerindias, residentes siglos atrás en el suelo americano, con la recién

llegada cultura hispánica, (ya de por sí una fusión de moros, gitanos, y pueblos íberos), y posteriormente, con la introducción de los africanos (traídos como esclavos para trabajar en las plantaciones de caña de azúcar y en la extracción de minerales), dio como resultado la rica diversidad étnica existente en toda Latinoamérica.<sup>35</sup>

En la actualidad existen 87 etnias indígenas, 3 grupos diferenciados de población afrocolombiana y desde luego el pueblo ROM o gitano. A su vez, cuenta con 64 lenguas amerindias, el bandé, lengua de los raizales del Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, el palenquero, lengua criolla de las comunidades de San Basilio de Palenque, (primer pueblo libre de América, declarado por la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) como obra maestra del patrimonio oral e inmaterial de la humanidad) y el Romaní o Romanés lengua del pueblo Rom.

### **Indígenas**

La mayoría de la población indígena colombiana se ubica en el área rural del país, en los resguardos indígenas legalmente constituidos, en las parcialidades indígenas o en territorios no delimitados legalmente. Se encuentran ubicados en las regiones naturales como la selva, las sabanas naturales de la orinoquía, los Andes colombianos, en los valles interandinos y en la planicie del caribe.

De acuerdo con el Censo Nacional del DANE de 2005, de los 42'090.502 colombianos, 1'378.884 pertenecen a diversas comunidades indígenas (3.28% del total de la población) que tienen presencia en 27 departamentos y 228 municipios del país, en 710 resguardos titulados, que ocupan una extensión de aproximadamente 34 millones de hectáreas, el 29,8% del territorio nacional. Estas cifras evidencian un incremento significativo del 127% en el número de resguardos y del 7% en el territorio por ellos ocupados.

Los departamentos con mayor porcentaje de indígenas son Guainía, Vaupés, La Guajira, Amazonas, Vichada, Cauca y Nariño. Los departamentos de La Guajira, Cauca, y Nariño concentran aproximadamente la mitad de los indígenas del país.

### **Afrocolombianos**

Dentro de la población negra o afrocolombiana se pueden diferenciar cuatro grupos importantes: los que se ubican en el corredor del pacífico colombiano, los raizales del Archipiélago de San Andrés Providencia y Santa Catalina, la comunidad de San Basilio de Palenque y la población que reside en las cabeceras municipales o en las grandes ciudades.

Los primeros residen tradicionalmente en la región occidental costera de bosques húmedos ecuatoriales, cuencas hidrográficas, esteros, manglares y litorales; tienen prácticas culturales propias de los pueblos descendientes de africanos entre las que se destacan la música, las celebraciones religiosas y la comida; el cultivo de la tierra tiene raíces fundamentalmente campesinas.

El segundo, correspondiente a las comunidades raizales del archipiélago de San Andrés, Providencia de raíces culturales afro-anglo-antillanas, cuyos integrantes mantienen una fuerte identidad caribeña, con rasgos socioculturales y lingüísticos claramente diferenciados del resto de la población afrocolombiana. Utilizan el bandé, como lengua propia y como religión originaria la protestante.

El tercero, la comunidad de San Basilio de Palenque, en el municipio de Mahates del departamento de Bolívar, pueblo que alcanzó su libertad en 1603, constituyéndose en el primer pueblo libre de América, allí se habla la otra lengua criolla afrocolombiana: el palenquero. Este pueblo ha logrado existir, en parte, gracias al relativo aislamiento en que ha vivido hasta hace poco.

Los departamentos con mayor porcentaje de afrocolombianos son Chocó, el Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, Valle, Bolívar y Cauca. Los que concentran aproximadamente el 50% de la población afro del país son: Valle del Cauca, Antioquia y Bolívar.

#### Población rom o gitana

Los Rom de Colombia tienen elementos culturales que los diferencian de los demás grupos étnicos del país, como la idea de un origen común, larga tradición nómada y su transformación en nuevas formas de itinerancia, valoración del grupo en cuanto la edad y el sexo como principios ordenadores de estatus, cohesión interna y diferenciación frente al no rom,- Gayde-. Son una población principalmente urbana, se encuentran distribuidos en kumpanias, que son “unidades variables de coresidencia y cocirculación que se asientan en barrios o se dispersan por familias entre las casas de los habitantes no gitanos en los sectores populares de las ciudades, y en segundo lugar en grupos familiares de tamaño variable que de todas maneras mantienen vínculos culturales y sociales con alguna de las kumpanias” .

La invisibilidad de los Rom se ha visto reflejada, en las estadísticas, razón por la cual antes del Censo General 2005 no existían datos demográficos oficiales sobre su población. Se localizan principalmente en los departamentos de Atlántico, Bolívar, Norte de Santander, Santander, Valle del Cauca, Nariño y Bogotá.

Pues bien al terminar esta corta lectura en un mapa de Colombia ubica las diferentes etnias del país por regiones, adicionalmente no se te olvide realizar el texto y entregarlo al tutor (a)

Un aspecto importante que debes tener en cuenta en la lectura anterior y para tu idea de negocio es el miedo ambiente, las etnias siempre han respetado la madre tierra y han procurado cuidarla y racionalizar su uso, sin embargo en la sociedad industrial y postindustrial , nosotros los no hemos sabido respetarla. Llévate esta lectura siempre en presente y recuerda que al pensar en un negocio es importante pensar en como conservar nuestro entorno.

## **APRENDER A CUIDAR EL ENTORNO: Fundamento de la supervivencia<sup>36</sup>**

Aprender a convivir socialmente es ante todo aprender a estar en el mundo. La convivencia social es posible si aceptamos que somos parte de la naturaleza y del Universo, y que no es posible herir al planeta Tierra sin herirnos nosotros mismos. Si destruimos el planeta a dónde iremos?

Una ética de la convivencia social supone el cuidado del lugar donde estamos todos: la Biósfera.

Aprender a cuidar el entorno supone no confundir la riqueza con el dinero. Por conseguir dinero estamos destruyendo la riqueza: el agua, el oxígeno, el ozono, la selva tropical, la biodiversidad. Actualmente una de las mayores concertaciones que debemos decidir es el cuidado del planeta. Para nosotros no es posible sobrevivir si el planeta muere, y el planeta Tierra no puede sobrevivir como “nuestra casa” sin nuestro cuidado.

La convivencia social implica educar en una visión planetaria de la vida. Eso parece obvio pero no es fácil, porque no nos sentimos como una parte de la naturaleza: aún creemos que somos “los amos de la naturaleza”.

Aprender a cuidar el entorno significa:

- Aprender a percibir el planeta Tierra como un ser vivo del cual formamos parte, porque si el planeta muere moriremos nosotros.
- Aprender a cuidar, a valorar y a defender el aire, el ozono, la selva tropical, la Biodiversidad, el agua, los manglares, las reservas naturales, etc., como la verdadera riqueza común, la cual no puede ser apropiada para beneficios privados o particulares.
- Aprender a conocer todas las formas de vida de la naturaleza y la forma como ellas dependen de nosotros y nosotros de ellas; esa es la importancia del conocimiento y la difusión pública de las Ciencias Naturales y las Ciencias de la Tierra.
- Aprender a defender y cuidar el espacio público en las ciudades y los campos como los lugares en donde los hombres nos encontramos y nos expresamos como seres en el mundo.
- Aprender a manejar y controlar la basura y los desperdicios, valorando el reciclaje de la basura como la mejor estrategia para proteger el ambiente y la vida.
- Aprender a oponerse a la producción de desperdicios y residuos que dañan el planeta y destruyen la vida (residuos atómicos, productos no – biodegradables).
- Aprender a negociar los conflictos para volver la guerra un acto inútil e impensable.



Al terminar debes resolver las siguientes preguntas en tu cuaderno, de acuerdo a la anterior actividad:

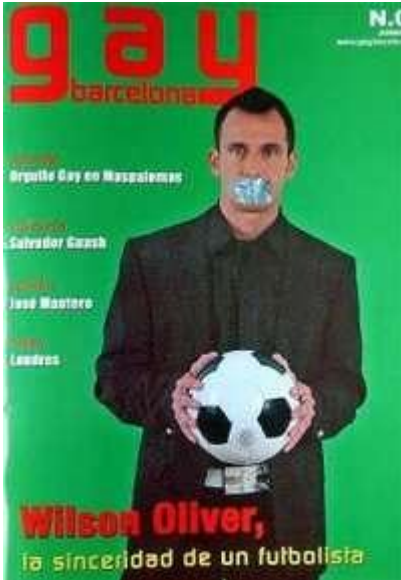
- ¿Con cuáles de las anteriores imágenes te identificas en estos momentos?
- ¿Las imágenes te recuerdan a algunas personas cercanas, a cuáles?
- ¿puedes observar en la imágenes diferentes colores de piel, diferentes formas de ser, diferentes culturas?
- ¿has observado como reaccionan los demás?, ¿identificas sus emociones? ¿comprende lo que esta sintiendo?,
- ¿comprender a los demás, reconocer lasa diferencias, es bueno para un negocio?

Ahora vas a escribir en tu cuaderno una anécdota ocurrida en tu vida en donde narres la forma de reaccionar de una persona intolerante con la diferencia y escribirás que consecuencias cree que puede tener para él, como para la persona vulnerada por la discriminación

Se realiza una mesa redonda donde se leerán las siguientes situaciones y después se debatirán una serie de preguntas

## DISCRIMINACIÓN Y FUTBOL

El ex futbolista profesional del Nacional de Uruguay Wilson Oliver, de 38 años, se declara abiertamente homosexual



“Según un comunicado de la revista Gay Barcelona, que asegura que se trata del primer caso de un futbolista que hace pública su homosexualidad, Oliver abandonó su meteórica carrera en el mundo del fútbol por no poder continuar viviendo en la marginación y discriminación personal en la que se sentía inmerso.

El ex futbolista no sólo hace pública su homosexualidad bajo el título "la sinceridad de un futbolista", sino que denuncia "el ambiente hostil y poco propicio para hacer pública libremente la propia sexualidad en el mundo del fútbol" y asegura que algunos futbolistas optan por casarse para así desviar cualquier tipo de atención sobre su doble vida.”

### RACISMO Y FÚTBOL<sup>37</sup>

“En España, el club catalán Barcelona, más conocido como el "Barça", siempre representó y simbolizó a la república española, en oposición al monárquico, franquista y aristocrático Real Madrid (que ha llegado a ser uno de los equipos más racistas del mundo: cuando el jugador colombiano Freddy Rincón fue contratado por el Real, los hinchas lo silbaban y hacían pintas en el estadio que decían: *"negro salvaje, vuelve a la selva"*).”

[www.prensarural.org/](http://www.prensarural.org/)

“El principal defecto de Rincón fue su color de piel, ya que en la escuadra madridista lo más raro era encontrar un jugador negro....

....Las críticas fueron muchas y la presión demasiada para ese jugador colombiano, que después de ese fracaso simplemente no volvió a ser el mismo sino hasta hace poco jugando para el Corinthians de Brasil.”

[www.mundosoccer.com](http://www.mundosoccer.com)

En mesa redonda discutirán sobre el tema de la intolerancia, discriminación y el deporte a partir de la lectura de los artículos propuestos utilizando como referente las siguientes preguntas:

1. ¿A qué se debe que se presenten este tipo de situaciones?
2. ¿Han sido testigos o víctimas de situaciones discriminatorias?
3. ¿De qué manera deberían actuar las víctimas de este tipo de acciones?
4. Elaboren un listado de acciones a realizar por parte de la sociedad para evitar que este tipo de situaciones se sigan presentando.

Posteriormente, reunidos en pequeño grupo, realizarán la siguiente lectura de cierre:

“A lo largo de la historia de la civilización occidental los seres humanos han padecido de diversas maneras las consecuencias de la ausencia de igualdad. No resulta extraño por esto que en razón a la pertenencia a una raza, a un género, a una religión, etc., se hayan presentado luchas sangrientas. En Colombia desde la época de la colonia diversos grupos sociales han sido víctimas de discriminación: los indígenas se vieron en la necesidad de pelear por dejar de ser considerados como seres sin alma. Los miembros de la raza negra debieron a su vez, luchar por la abolición de la esclavitud; al tiempo que las mujeres se vieron obligadas a luchar por la consagración de la igualdad entre los géneros.

Al finales del siglo XX se concretó mediante la constitución de 1991, el derecho a no ser discriminado en razón de la pertenencia a una raza, cultura, sexo, religión, condición social, ideológica, política o económica. Paralelamente se ha dado la concreción de políticas de respeto y ayuda hacia grupos vulnerables como los menores, los ancianos y los discapacitados. Por otra parte, con fundamento en varias decisiones de la corte constitucional se viene avanzando en el reconocimiento de derechos a la población lesbiana, gay, bisexual y transgenerista.”



Se realiza una mesa redonda donde se debaten las siguientes preguntas

- ¿Quiénes son los que mas discriminan?
- ¿Qué razones pueden haber para esta diferencia?

Teniendo en cuenta lo discutido con tus compañeros (a) y lo leído en la guía realiza un cuadro comparativo, en tu cuaderno (como el que observa en la parte inferior), entre deporte, ejercicio y juego.

	DEPORTE	JUEGO
DEFINICION		
DIFERENCIAS		
SEMEJANZAS		

Adicionalmente contesta argumentando tus respuestas

- ¿Por qué crees que es importante el deporte dentro de una sociedad?.
- ¿Por qué crees que el deporte más popular en el mundo es el fútbol?.

Adicionalmente vas a elaborar como evaluación un texto sobre los problemas que trae consigo el mal manejo de las relaciones sociales y la discriminación, o la baja tolerancia a la diferencia. Se lo entregará a tu tutor (a) y después de evaluado lo anexarás en el portafolio en el apartado correspondiente a proyecto creativo.



Es el momento que reflexiones con tu grupo sobre la importancia que tiene la forma en que se tolera la diferencia, lo fundamental que es ser empático y comprender las emociones. Pensamientos, ideologías de los demás, para evitar malos entendidos. Guíate por las siguientes preguntas

- ¿Eres tolerante con la diferencia?
- ¿Valoras el saber cultural de las personas de otras culturas o de otras regiones del país afecto?
- ¿Cómo controlas tus emociones negativas en la interacción social?
- ¿Cómo crees que afecta la intolerancia la creación de empresas?
- ¿Qué razones pueden haber para esta diferencia? ¿Quiénes sienten más?
- ¿Cuál es la utilidad de las emociones y sentimientos en la vida de las personas?.



Para fortalecer tú proceso de formación continúa con la lectura de como elaborar un proyecto productivo

Recuerda que para la próxima sesión deberás llevar las ideas empresariales que has desarrollado de manera individual o en parejas

Con la siguiente lectura tienes más herramientas para la elaboración del plan de negocio.

### La Matriz de planificación

Esta matriz nos permitirá conocer si se logra el resultado de cada uno de los **objetivos específicos** propuestos para poder pasar al siguiente.

Para cada objetivo específico se deben señalar las actividades y los resultados esperados.

OBJETIVOS ESPECIFICOS	ACTIVIDADES	RESULTADOS ESPERADOS

### Cronograma o Plan de actividades

En este cronograma se deben explicar en detalle todas las acciones o actividades que se llevarán a cabo para asegurar el cumplimiento de cada meta.



El conjunto de las acciones articuladas, constituye un “**cronograma de actividades**” o “**Plan de actividades**” que debe estar claramente estructurado y debe ser fácil de comprender por una persona no especializada en el tema. El mismo nos ayudará a organizarnos y será de gran utilidad para poder confeccionar el presupuesto.

Una vez que hemos formulado cuáles son los resultados que queremos alcanzar con nuestro proyecto debemos elaborar el **cronograma o plan**. Realizar este cronograma consiste en hacer una descripción detallada de las actividades que vamos a llevar a cabo y cómo vamos a distribuirlas en el tiempo.

Debemos plantearnos **cuáles** son las acciones que nos van a ayudar a lograr nuestros objetivos. Al elaborar el cronograma de actividades vamos a estar pensando en cuál va a ser el recorrido a seguir para lograrlo y eso es “**planificar**”.

ACTIVIDA DES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6

En este sentido, planificar es proyectar, prever y decidir las acciones y los pasos a seguir para alcanzar el fin que nos hemos propuesto, por ello es fundamental plantearnos **cómo lograrlo**. A su vez debemos pensar que cada una de las actividades que nos proponemos realizar tomará un tiempo determinado.

#### **6. Beneficiarios:**

Este ítem debemos completarlo con el nombre de los beneficiarios directos. Se entiende como **beneficiarios directos** a aquellos que participan del proyecto. Aquí detallaremos: apellido, nombre, edad, DNI, localidad, nivel educativo y situación ocupacional de cada uno de los participantes del proyecto.

	Nombre y Apellido	Edad	DNI	¿Es beneficiario o de Plan social?	¿Tiene plan de salud?	¿Tiene trabajo?	¿Nivel educativo alcanzado?
1							

#### **7. Beneficiarios Indirectos:**

Muchas veces, se solicita que se añada una reseña de aquellas personas que, por estar en contacto con los/as beneficiarios/as, ven su realidad modificada positivamente. A este grupo se los denomina **beneficiarios indirectos**.

#### **8. Articulación:**

Además de los beneficiarios directos que forman parte del emprendimiento, puede plantearse la necesidad o posibilidad de participación de otros actores locales en el desarrollo del proyecto. Si ese es el caso, deberá explicitarse quiénes son, si se trata de organizaciones o instituciones de la comunidad, organismos gubernamentales o bien,

particulares. Asimismo, detallar cuáles serán sus tareas y responsabilidades, qué nivel de involucramiento adoptarán o qué forma de articulación se pretende.

### **9. Localización del proyecto:**

Es muy importante que detallemos dónde va a estar ubicado nuestro emprendimiento (calle, barrio, localidad, municipio, depto. provincia).

También se deberá desarrollar brevemente si el lugar donde se desarrolla la actividad es propio, en comodato, prestado, cedido por el municipio, etc. Debe adjuntarse certificación o resolución en el caso de ser necesario.

Por último, se deberán señalar las características de la zona de instalación del proyecto.

### **10. Presupuesto y Monto solicitado:**

#### **¿Qué es un presupuesto?**

*Es el dinero que se calcula para poder llevar a cabo un proyecto.*

Es decir, el **presupuesto** lo constituyen los fondos que han sido previamente destinados a cumplir determinados gastos. Estos fondos deben ser ordenados de acuerdo a determinados rubros o categorías que constituyen el conjunto de los costos estimados. Estos costos tienen que constituir un orden preestablecido al momento de ser aprobado el proyecto.

El presupuesto se calcula mediante la suma de cada uno de los costos de cada una de las categorías. A la hora de realizar el presupuesto es importante que tengamos en cuenta la actividad que vamos a desarrollar porque es en base a ella que realizaremos el presupuesto.

Para hacer un presupuesto debemos detallar el **equipamiento** necesario para acondicionar el establecimiento o lugar físico donde ese va a desarrollar la actividad (máquinas, herramientas, materiales, etc.). También detallaremos los **insumos** (materias primas) y otros recursos que sean necesarios para llevar a cabo el proceso de producción y distribución del producto o servicio.

El detalle de cada uno de los elementos que se requieren para el emprendimiento nos posibilitará discriminar cuáles son los recursos con los que contamos y cuáles debemos solicitar a las entidades crediticias. A esa porción la denominamos **monto solicitado** y debe quedar claramente explicitada en el proyecto.

#### **PARA RECORDAR:**

***Dentro de los costos de producción es necesario contemplar entre otras cosas:***

- La reinversión en materias primas para poder seguir produciendo, el arreglo de máquinas, etc.***
- El ingreso de cada uno de los emprendimientos del grupo, es decir, el costo de la mano de obra.***

***La carga fabril, que es el costo de las materias primas indirectas, por ejemplo, los elementos de limpieza (detergente, lavandina, cepillos, escobas, etc.) que necesitamos para la limpieza del lugar.***

## **9. Producción:**

### **Cantidad de producción Mensual**

En este punto deberemos detallar para cada producto la cantidad que vamos a producir mensualmente.

### **Costo de producción mensual**

De acuerdo a la cantidad de productos que queremos producir mensualmente deberemos estipular el costo de producción mensual de acuerdo a la cantidad de productos que nos hemos propuesto producir para ese mes.

### **Costo unitario**

El costo unitario del producto que vamos a producir lo estipularemos dividiendo el costo de producción mensual por la cantidad de productos que nos hemos propuesto producir ese mes.

### **Presentación del producto**

Es muy importante detallar el tipo de envase o presentación que tendrá cada producto, el material utilizado, el tamaño o características del envase y su costo.

### **Cálculo del precio de un producto**

Para establecer el precio de venta del producto o servicio deberemos pensar y analizar: el costo unitario de ese producto o servicio, el precio de venta en el mercado de un producto o servicio similar y lo que queremos ganar con la venta de ese bien.

## **10. Proyección:**

La proyección nos servirá para estimar la viabilidad del proyecto. Es decir, podremos calcular aproximadamente si vamos a obtener ganancias o no con el desarrollo de nuestro emprendimiento. Para ello se requiere la elaboración de un flujo de fondos.

### **Flujo de Fondos**

Proyección de ventas: aquí realizaremos un estimativo de ventas en unidades y en pesos a futuro.

### **En unidades físicas**

Se deberá completar con un estimativo, la cantidad de unidades físicas que se venderán mes a mes.

### **En unidades pesos**

La suma de compras de materia prima, compras de insumos, gastos varios, nos da **el total de costos**.

El **resultado** lo vamos a obtener mediante la resta de las **ventas** y el total de **costos**.

El **resultado acumulado del mes uno** (que en este caso será igual al resultado obtenido para ese mes) se sumará al **resultado obtenido para el mes dos**. Esa suma nos dará el **resultado acumulado del mes dos**. Este mecanismo lo deberemos utilizar para poder estipular el **resultado acumulado de cada uno de los meses**.

Si queremos obtener el **resultado acumulado anual** sumaremos **todos los resultados obtenidos** para el total de los meses.

### **11. Mercado/Comercialización:**

El mercado puede ser representado como un grupo de vendedores y compradores deseosos del intercambio de bienes y servicios por algo de valor, determinando, los compradores la **demanda** del producto o servicios y los vendedores, la **oferta**.

#### **Destinatarios de la producción y/o servicio**

Es necesario definir el mercado en el cual se va a insertar la producción. Para ello, deberemos contemplar quiénes serán nuestros posibles clientes. Nuestros **clientes** son aquellas personas que demandan real o potencialmente los productos o servicios y que justifican la razón de la empresa. Además, se deberá consignar si tuvimos o no algún contacto con ellos, el barrio, la zona y la localidad en la que se encuentran ubicados.

#### **Análisis de la Competencia**

Lo básico para la sobrevivencia de un proyecto económico es su vinculación con una necesidad real que el producto o servicio satisface, en condiciones ventajosas en relación a los competidores. Nuestros **competidores**, son otras empresas o emprendimientos que realizan una actividad tendiente a satisfacer la misma necesidad en el mercado que nos proponemos, por intermedio del mismo tipo de producto o servicio. Para hacer un análisis de la competencia deberemos averiguar: la localización, la calidad, las formas de comercialización y el precio de venta de un producto similar al nuestro en el mercado.

Este espacio de intercambio, además de los clientes y competidores, está conformado por **proveedores** y **sustitutos**. Los primeros, son aquellos que ponen a disposición los recursos (materiales, tecnológicos, financieros, humanos, etc.) que necesitamos para alcanzar los objetivos. Los sustitutos, son los servicios o bienes que a través de una innovación o de otros mecanismos compiten por la satisfacción de las mismas necesidades originales a las que apunta a satisfacer la empresa y su sector original.

Como misión deberás consultar en un libro de matemáticas, en la biblioteca o por Internet que son medidas de tendencia central y que son medidas de dispersión.

**Para practicar...**

Cuando quieres algo, todo el Universo conspira para que realices tu deseo.

Anónimo

# Preparando la feria

## Guía No. 8

### RETO

Hoy te retamos a que te prepares para el cierre de tu proyecto incubando sueños, en donde mostraras los aprendizajes alcanzados, por medio de tus planes de negocios y la muestra de tus productos.



### PALABRAS CLAVES:

Metas y logros  
propuestos.  
Producto.

### Instrucciones.

1. Antes de iniciar debes realizar la lectura silenciosa.
2. Pon mucha atención a las indicaciones que te dará el tutor (a) para desarrollar la agenda del día.
3. Ahora vas a entregar las misiones que tenías para el día de hoy.

Para iniciar realiza la siguiente narración INFORMACION CRUZADA

1. Reúnete con uno de tus compañeros (a),
2. Entonces se hacen por pareja y cada uno se pone un número: 1 y 2.
3. Escoge de una de las siguientes actividades
  - a. La fiesta de cumpleaños de mi pareja.
  - b. El viaje a Bogotá.
  - c. El ahorro para comprar un televisor.
  - d. Una exposición ante un público
  - e. La venta de una rifa
4. Al elegir debes planear como vas a realizar la actividad
5. Cada uno por separado hace la planeación.
6. Luego vuelven y se reúnen
7. El número 1 comienza a narrar:
  - a. cuando planeo,
  - b. como planeo
  - c. que utilizó para llevar a cabo la planeación,
  - d. se logro lo planeado.
8. Mientras el uno cuenta su experiencia el 2 lo escucha sin decir una sola palabra.
9. Luego cuando el 1 termine de contar, inicia el 2 a contar y el 1 escucha de la misma forma.

Al terminar todo el grupo se reúne y cada uno presenta a su pareja contando las cosas que escuchó de él.

Luego reflexionan desarrollando las siguientes preguntas:  
¿Cómo lograr el éxito de lo que planeamos?



En el proceso productivo es necesario tener en cuenta una serie de factores que afectan el desarrollo de cualquier negocio.

Revisaras a continuación las **7 Ms**<sup>38</sup> (siete emes) del proceso productivo.

- Materia prima,
- Maquinaria,
- Mano de obra,
- Medio ambiente,
- Método de trabajo,
- Medición y
- Manejo.

Lee con atención y  
ve contestando las  
preguntas en tu  
cuaderno

1.



## Materias Primas:

Se conoce como **materias primas** a los materiales extraídos de la naturaleza que nos sirven para construir los bienes de consumo. Se clasifican por su origen: vegetal, animal, y mineral.

Por ejemplo, madera, metal, piedra, etc.

Antes de construir o fabricar definitivamente un bien de consumo, las materias primas se transforman en un primer paso en productos semielaborados o semiacabados. Por ejemplo, la madera de un árbol se transforma primero a tablones o listones, y, posteriormente, una mesa o un mueble, que son bienes de consumo, se construirán a partir de estos listones o tablones.

**¿Cuáles crees que son los materiales que necesitaras para tu proyecto productivo?. Responde en tu cuaderno**



## 2. Maquinaria

Se denomina **Maquinaria** (Del latín *machinariŭs*) al conjunto de máquina, piezas y elementos capaces de ejecutar una tarea o conjunto de tareas de manera automatizada o planeada.

La maquinaria se considera un elemento productivo que aumenta la eficacia de los trabajadores.

En el caso de la industria se denomina maquinaria al conjunto de herramientas, más o menos sofisticadas

Una **herramienta** es un dispositivo que provee una ventaja mecánica al realizar una determinada tarea. La mayoría de las herramientas emplean una máquina simple, o una combinación de ellas. Por ejemplo, un martillo es una palanca cuyo punto de apoyo se encuentra en la mano del usuario.

Una **máquina** se puede definir como un conjunto de piezas (órganos o elementos) móviles y no móviles, que por efecto de sus enlaces son capaces de transformar la energía.

Tal como ha quedado definido el término máquina, pensará usted que casi cualquier cosa puede ser considerada como tal, y lo cierto es que así es. Desde el punto de vista de la teoría de máquinas, tanto da el estudio de una depiladora, un reloj o un automóvil.

**¿Cuáles crees que son las máquinas o herramientas que necesitas para la elaboración de tu proyecto productivo?**

### **3. Mano de obra**

Es el componente humano en el proceso productivo. Este elemento tiene como misión transformar la materia prima en una pieza, parte o producto final.

Constituye el valor del trabajo directo e indirecto realizado por los operarios, o, dicho en otros términos, el esfuerzo aportado al proceso fabril

La mano de obra de producción que está directamente comprometida con la fabricación de los productos, se conoce como mano de obra directa. La mano de obra de fábrica que no está directamente comprometida con la producción se llama mano de obra indirecta que se convierte en parte de los costos indirectos de fabricación.

La mano de obra es un servicio, que a diferencia de los materiales y suministros, no puede almacenarse y no se convierte, en forma demostrable, en parte del producto terminado.

La mano de obra puede remunerarse sobre la base de la unidad de tiempo trabajada (por hora, por día, por semana, por mes, etc..), según las unidades de producción o de acuerdo a una combinación de ambos factores. Los sueldos y salarios de ejecutivos, de personal de supervisión, de oficina y de mano de obra indirecta de fabricación, tienden a basarse en unidades de tiempo independientes de la producción.

**¿Alguna vez has desarrollado el producto de tu proyecto?, ¿necesita cuantas personas para poder desarrollarlo? y ¿Cuáles funciones desempeñarían?**

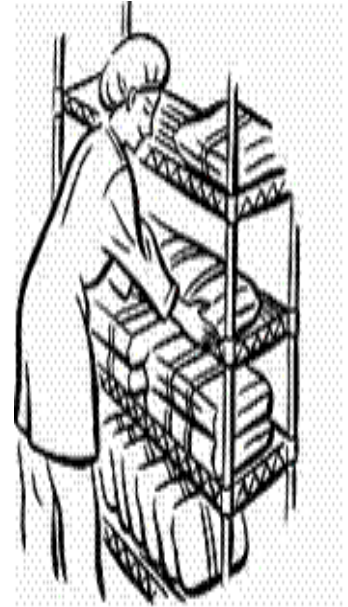




#### 4. Medio Ambiente:

Un **ambiente** es un complejo de factores externos que actúan sobre un sistema y determinan su curso y su forma de existencia. Un ambiente podría considerarse como un súper conjunto, en el cual el sistema dado es un subconjunto. Un ambiente puede tener uno o más parámetros, físicos o de otra naturaleza. El ambiente de un sistema dado debe interactuar necesariamente con él

Muchas veces descuidado, el medio ambiente se refiere al orden y a la limpieza del sector productivo, y por que no a la seguridad de los operadores, y al trabajo sostenido en un clima agradable de colaboración y respeto mutuo.



**¿Cómo crees que debe ser el ambiente ideal para trabajar tu producto?**

#### 5. Método de trabajo:



Las operaciones no deben hacerse de cualquier manera, sino que debe haber una forma pautada e indicada, que lleve a la repetibilidad de acciones, de manera de asegurar la uniformidad en el resultado. El método indica la secuencia de acciones dentro de la operación, y el número de operarios involucrados.

Un ejemplo sería la receta de cocina para preparar un plato especial.

Etimológicamente, **método** proviene del latín y éste del griego, significando *camino* o *procedimiento hacia algo*, consideramos algunas características que definen al **método**:

- El método guarda un orden, entendido como línea directiva, una lógica o una estructura.
- El método suele usar multiplicidad de elementos, atendiendo a los mentales (razonamientos) y a los materiales (soportes).

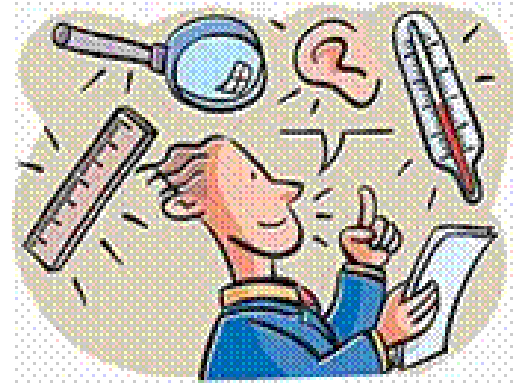
Por último, no existe un *método* único para todas las cosas. Cada aplicación -fuera una obra de arte o un experimento científico- puede necesitar de procedimientos distintos y de naturaleza, asimismo, diferente. Las mismas ciencias aplican métodos diversos para sus objetivos, razonando y argumentando -eso sí- por qué utilizan esta vía o aquel otro camino. De ahí que, tanto aciertos como errores, puedan revisarse y mejorarse a la luz de las descripciones de los métodos usados.

**¿Conoces un método para elaborar tu producto?, si es así por favor explícalo.**

## **6. Medición.**

Se refiere a todo tipo de medición que se hace en el sistema. Por ejemplo: cantidad de piezas fabricadas, tiempos normales de operación, cantidad de piezas buenas, regulares y malas, mediciones hechas sobre piezas, productividad, cantidad de repeticiones, etc.

Pensemos que una gestión ágil y moderna de un proceso, se hace cuando se conocen sus índices ó mediciones. Esto permite hacer correcciones, mejoras, es decir tomar decisiones. Eso sólo se puede hacer, cuando se conocen valores del proceso.



**¿Qué crees que se mide en la elaboración de tu proyecto? Da un ejemplo**

## **7. Manejo**

Es la gestión / administración del sistema. Está a cargo del encargado del proceso, y lo hará a través del manejo y control de los elementos anteriormente mencionados, también conocidos como las 7 Ms. Así podrá informar acabadamente a la Gerencia a la cual deba responder, presentando en resumen los logros y necesidades de su proceso. A su vez recibirá directivas o indicaciones, las Cuáles deberá explicar a sus compañeros y aplicar.

Esto se refleja en que se deben tomar decisiones para un buen manejo del sistema de elaboración de artesanías, siempre pensando en la persona para quien se hace es decir el cliente de la obra.

**¿Qué tipo de decisiones se pueden tomar en un negocio como el que planeas?**

Al terminar reúnete en gran grupo, reflexiona sobre como les va con el proyecto y como van a realizar la presentación del mismo ante los compañeros de los otros grupos y a los invitados

Es el momento de volver a planear, así que, vas sentarte junto con el grupo y el tutor (a) y planearan la forma de realizar el encuentro empresarial, teniendo en cuenta las siguientes recomendaciones:

- Deben recordar y consultar ¿Qué función cumple una feria?
- Con la anterior información deben tomar la decisión que tipo de feria desean realizar y cual será el objetivo.
- Luego, entendiendo lo anteriormente consultado deben organizar grupos de trabajo, ejemplo: encargado de los productos, los estanes de la feria, las

personas que recibirán, los recordatorios que darán en la feria, que música pondrán, bienvenida etc....

- Cada uno debe asumir una responsabilidad, regístralo en un cuaderno como el que aparece en el ejemplo. Recuerda todos deben participar.

NOMBRE DEL JOVEN	RESPONSABILIDADES.

- Deben realizar invitaciones para convocar a las familias, y demás personas de la comunidad.
- Todos los jóvenes deben estar preparados para exponer, por eso deberán recordar, el objetivo del proyecto, el nombre, las metas, el tópico, los productos propuestos, y los logros alcanzados.
- Y cada uno de los integrantes del grupo deben presentar un trabajo escrito que resuma lo aprendido en el proyecto, el plan del proyecto productivo y un producto de este plan. Utiliza los escritos que haz elaborado, mejora su redacción y ortografía.

Cuando termines de planear la presentación de los proyectos productivos y el plan de negocios. Revisa aspectos importantes para tu trabajo escrito



Para ello vas recordar como elaborar un trabajo escrito:

### 1. PRESENTACIÓN GENERAL DEL DOCUMENTO

- Todo documento debe elaborarse en hojas tamaño carta.
- Se debe utilizar el tipo de letra Arial, tamaño 12. Para trabajos a mano se recomienda utilizar letra mediana y legible.
- La separación entre las líneas de un párrafo debe hacerse a teniendo en cuenta el renglón trazado en la guía.
- La separación entre párrafos y entre título y texto se hará doblando la separación de líneas.
- No se debe subrayar.
- Se recomienda no usar sangría.
- Se recomienda que la tinta sea de un mismo color preferiblemente negro.

Luego de forma individual escribe, en una hoja que entregaras al tutor (a) ¿cual es tu responsabilidad?, y por medio de que pasos vas ha llevarla acabo para que sea todo un éxito y puedas cumplir. Entrégale una copia al tutor (a).



Ahora es importante que contestes la siguiente rúbrica que permitirá observar algunos aspectos del trabajo en equipo

Evalúa el clima de tu grupo y como te sientes tú en él, .

		Nada				Mucho
1	¿Estás satisfecho del trabajo que haces en el grupo?	1	2	3	4	5
2	¿Crees que el grupo se pierde mucho tiempo?	1	2	3	4	5
3	¿Puedes intervenir en el grupo cuantas veces quieras?	1	2	3	4	5
4	¿Existe en tu grupo un clima favorable para que te sienta s libre de opinar?	1	2	3	4	5
5	¿Hay personas que intentan dominar a los demás?	1	2	3	4	5
6	¿Hay personas que no se comprometen en la tarea del grupo?	1	2	3	4	5

Al terminar reúnete en gran grupo y socializa tus respuestas, el tutor (a) ira colocando la calificación en el tablero

Al finalizar de presentar los resultados de la rúbrica, entre todos van a establecer el promedio de cada una de las preguntas y mencionaran por que creen que se dan estos resultados, generando estrategias para mejorar el trabajo grupal

Anota en tu cuaderno la siguiente tabla

	Promedio	Aspectos positivos	Aspectos por mejorar	Estrategias de mejoramiento
Pregunta 1				
Pregunta 1				
Pregunta 1				
Pregunta 1				
Pregunta 1				
Pregunta 1				



En este punto es importante que junto a tus compañeros (a) reflexiones sobre cuáles son los obstáculos que se te presentan en la vida para poder conseguir tus sueños.

Tu misión consistirá en terminar de organizar tus responsabilidades que adquiriste para la elaboración del producto que presentarás en la muestra empresarial. La feria.



***Para practicar...***

Las ideas son inútiles a menos que se lleven a la práctica".  
***Theodore Levitt***

## Que tal, ¿Bien?

### Guía No. 9

#### RETO

Tu reto es que te detengas y revises tu proceso alcanzado, y el de tu grupo, en el desarrollo del proyecto creativo Incubando sueños.



Sintonicémonos

#### PALABRAS CLAVES:

Metas alcanzadas.  
Autoevaluación  
Mejoramiento

#### Instrucciones.

Antes de iniciar debes realizar la lectura silenciosa.

Pon mucha atención a las indicaciones que te dará el tutor (a) para desarrollar la agenda del día.

Comenzaras desarrollando la siguiente actividad llamada **Actuar y detenerse**:

- Vas a caminar por el espacio,
- Cuando escuches una palmada te detienes,
- Cuando escuches dos palmadas caminas.
- Luego se interrumpe el ejercicio, y se indica que cualquiera se detendrá en el momento que desee y los demás lo deben seguir, luego con movimientos imitándolos.

Al terminar, reúnete en gran grupo y reflexiona con preguntas como:

2. ¿Cuando el proyecto se detuvo por causa de uno de los compañeros?
3. ¿Cuando el proyecto se continuo gracias a de uno de los compañeros?
4. ¿El proyecto logro alcanzar sus metas gracias a los liderazgos? ,
5. ¿Qué tipos de liderazgo favorecieron?



Trabajemos

#### Lee con atención:

Lo que acabas de realizar con el es una forma de evaluar.

**Evaluar** es la mejor técnica para mejorar en todos los aspectos. Cuando una persona evalúa periódicamente su funcionamiento establece unas bases sólidas para ir progresando paulatinamente.<sup>39</sup>

Entonces hoy le dedicarás un tiempo a evaluar muy sinceramente el proceso que ha desarrollado tu grupo, y tu interacción en el, durante la ejecución del proyecto creativo concertado.

Comenzarás reflexionando sobre tu proceso durante el proyecto creativo.

Contesta el siguiente cuestionario de autoevaluación en donde expreses tu proceso de acuerdo a la evolución que tuviste en el desarrollo del proyecto. Por eso colocarás una “X”, encima del número determinando tú nivel, basándote que 1 es nada y 5 es muchos. Ten en cuenta todas las sesiones desde la inicial hasta el día de la feria.



Fui puntual en todas las sesiones.	Nada				Mucho
Presentaba a tiempo las misiones.	1	2	3	4	5
Las misiones tenían una excelente presentación.	1	2	3	4	5
Consultaba e indagaba para complementar los contenidos desarrollados en las sesiones.	1	2	3	4	5
Participaba en las sesiones permitiendo un espacio de aprendizaje.	1	2	3	4	5
Colabore a los compañeros cuando fue necesario.	1	2	3	4	5
Cumplí con las responsabilidades adquiridas en el grupo.	1	2	3	4	5
Facilitaba la comunicación entre los compañeros(a), manteniendo una relación cordial con todos.					
Respetaba la palabra del otro.					
Participaba activamente en las actividades propuestas.					
Desarrollaba reflexiones a partir del análisis de las guías puestas en la vida personal.					
Tomaba nota de los aspectos importantes.					

- Ahora que respondiste este auto evaluación piensa y resuelve, escribiendo las respuestas en una hoja:
  - ¿Cuáles fueron tus aportes para el desarrollo del proyecto?
  - ¿En cuáles aspectos debes mejorar para la elaboración del próximo proyecto?
  - ¿Qué te propones hacer para mejorar cuando trabajas en grupo?
- Ahora vas a evaluar los aprendizajes adquiridos en el proyecto:

Desarrolla un escrito en donde logres concluir las posibles respuestas que le das a las preguntas que te guiaron el proyecto:

- ¿Tengo interés en los negocios?
  - ¿Cómo desarrollo un plan de negocios?
- Y estás dos las debes relacionar con la pregunta poderosa:
- ¿Cómo teniendo pocos recursos económicos puedo crear un negocio?

Entrégale el escrito al tutor (a) para que sea evaluado.

3. Escoge un tema (de los que desarrollaste en las sesiones de proyecto creativo) en donde creas que más aprendiste y realiza un resumen de lo que consideres importante para aplicarlo en tu vida:

4. Teniendo en cuenta la revisión del portafolio y el registro de asistencia contesta las siguientes preguntas:

- ¿A cuántas sesiones has fallado?
- ¿Cuáles son los motivos más frecuentes en tus fallas?
- ¿Cuántas veces llegaste tarde? ¿Por qué?
- ¿Cuántas veces has salido temprano de las sesiones? ¿Por qué?
- ¿Te preocupaste por nivelar tus sesiones, pidiéndole información al tutor (a) (a)?, ¿Por qué?

5. Escribe el nombre de los conceptos que viste, pero consideras que te hace falta reforzar :

6. Ahora desarrollarás el siguiente formato reflexionando sobre tu participación dentro de cada uno de los momentos de las sesiones:

Señala encima del cuadro la respuesta según la reflexión que realices de cada una de las preguntas, y asígnale un valor de 1 a 10.

PREGUNTA	VALOR
<b>SINTONICEMONOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Llegas dispuesto a la sesión? (motivado, despierto y alegre)               <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Llegas a las sesiones con los materiales completos para trabajar?               <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> </ul> </li> </ul>	



<input type="checkbox"/> siempre	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Utilizas el cuaderno para registrar la agenda del día? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> <li>• ¿Participas en todas las actividades propuestas? (juegos, dinámicas etc....) <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Asumes con responsabilidad la lectura silenciosa? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Entregas las misiones a tiempo? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Sigues las instrucciones como te las da el tutor (a)? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Aceptas tus incumplimientos sin tener siempre excusas? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<b>TRABAJEMOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Estás concentrado durante la sesión? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Te es fácil comprender las lecturas propuestas para el desarrollo de las sesiones? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Eres colaborador con tus compañeros? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Participas en las discusiones de la sesión? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuando no entiendes un tema o concepto, lo preguntas al tutor (a), algún compañero, o prefieres callarte y arreglarlo por otros medios? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Entiendas la importancia de la sesión? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Se te facilita entender el objetivo de la sesión? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿En las intervenciones de los demás estás atento y pones atención? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<b>REFLEXIONEMOS:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Participas en las reflexiones expuestas por el tutor (a) relacionándolas con tu vida real? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Escribes sobre las reflexiones que realizas? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Terminas siempre el desarrollo de las guías? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Respetas y aceptas las opiniones de tus compañeros como parte de tu aprendizaje? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Participas en el desarrollo de las actividades de grupo? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<b>EVALUEMOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Aportas tus ideas en el desarrollo de la sesión? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Aprendes cosas nuevas en las sesiones? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Te interesas por reforzar los temas vistos? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<b>MISIÓN</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Realizas las misiones? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Profundizas en los temas vistos en las sesiones? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi nunca</li> <li><input type="checkbox"/> casi siempre</li> <li><input type="checkbox"/> siempre</li> </ul> </li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Las misiones te sirven para aprender y reforzar conocimientos? <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> nunca</li> </ul> </li> </ul>	

<input type="checkbox"/> casi nunca <input type="checkbox"/> casi siempre <input type="checkbox"/> siempre	
<p style="text-align: center;"><b>TOTAL DE CRÉDITOS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Para poder hallar el total de los créditos suma y luego divide el valor que te da por 32</b></p>	

7. ¿Por qué consideras que te ganaste este valor de créditos?
8. A partir de hoy te comprometo a mejorar en:

***Para practicar...***

“Una empresa es como un árbol. Hay una parte que es visible (las frutas) y una parte que es oculta (las raíces). Si solamente te preocupas por la frutas, el árbol puede morir. Para que el árbol crezca y continúe dando frutos, será necesario que las raíces estén sanas y nutridas”.

***Leif Edvinsson***

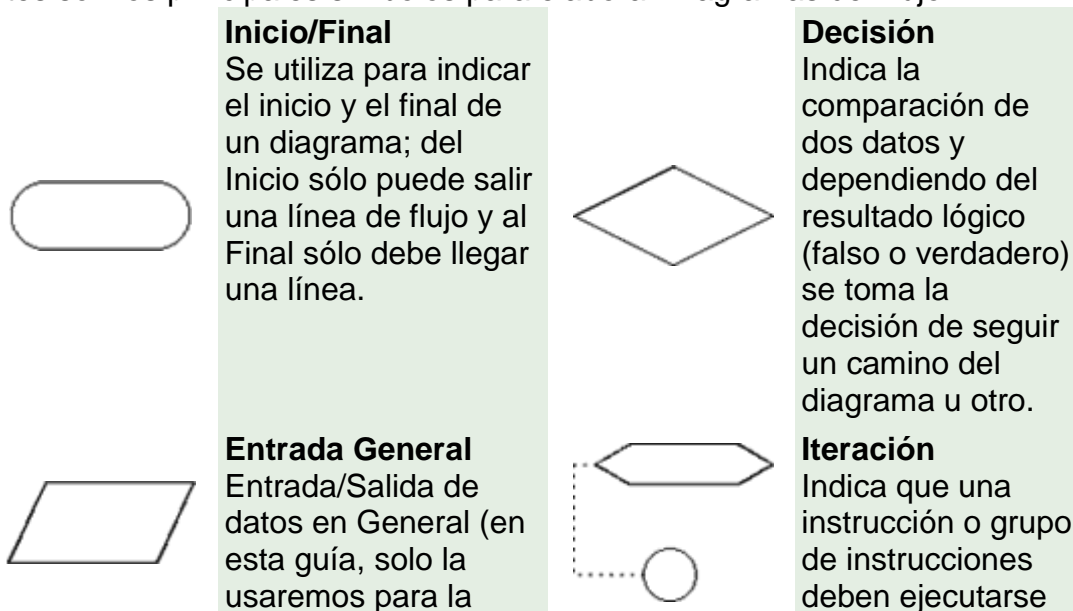
## Anexo 1 ORGANIZADORES GRÁFICOS DIAGRAMAS DE FLUJO<sup>40</sup>

Se conocen con este nombre las técnicas utilizadas para representar esquemáticamente bien sea la secuencia de instrucciones de un algoritmo o los pasos de un proceso. Esta última se refiere a la posibilidad de facilitar la representación de cantidades considerables de información en un formato gráfico sencillo. Un algoritmo esta compuesto por operaciones, decisiones lógicas y ciclos repetitivos que se representan gráficamente por medio de símbolos estandarizados

Utilizar los diagramas de flujo en el aula de clase, para representar soluciones de problemas, implica el esfuerzo para identificar todos los pasos de una solución de forma clara y lógica (ordenada); se formen una visión amplia y objetiva de esa solución; verifiquen si han tenido en cuenta todas las posibilidades de solución del problema; comprueben si hay procedimientos duplicados; lleguen a acuerdos con base en la discusión de una solución planteada; piensen en posibles modificaciones o mejoras.

Adicionalmente, los diagramas de flujo facilitan a otras personas la comprensión de la secuencia lógica de la solución planteada para conseguir el objetivo y sirven como elemento de documentación en la solución de problemas o en la representación de los pasos de un proceso.

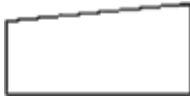
La estandarización de los símbolos para la elaboración de Diagramas de Flujo tardó varios años. Con el fin de evitar la utilización de símbolos diferentes para representar procesos iguales, la Organización Internacional para la Estandarización (ISO, por su sigla en inglés) y el Instituto Nacional Americano de Estandarización (ANSI, por su sigla en inglés), estandarizaron los símbolos que mayor aceptación tenían en 1985. Los siguientes son los principales símbolos para elaborar Diagramas de Flujo:



Entrada).

**Entrada por teclado**

Instrucción de entrada de datos por teclado. Indica que el computador debe esperar a que el usuario teclee un dato que se guardará en una variable o constante.



**Llamada a subrutina**

Indica la llamada a una subrutina o procedimiento determinado.



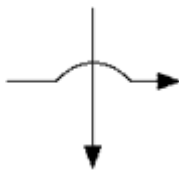
**Acción/Proceso General**

Indica una acción o instrucción general que debe realizar el computador (cambios de valores de variables, asignaciones, operaciones aritméticas, etc.).



**Flujo**

Indica el seguimiento lógico del diagrama. También indica el sentido de ejecución de las operaciones.



varias veces.

**Salida Impresa**

Indica la presentación de uno o varios resultados en forma impresa.



**Salida en Pantalla**

Instrucción de presentación de mensajes o resultados en pantalla.



**Conector**

Indica el enlace de dos partes de un diagrama dentro de la misma página.



**Conector**

Indica el enlace de dos partes de un diagrama en páginas diferentes.



## **Anexo 2**

### **Rol de Angel Maria**

Su nombre es Ángel María Cifuentes, reside en la vereda Hoyo Rico del municipio Tierra Adentro. Allí tiene su finquita y vive tranquilamente, con su familia, de lo que produce la tierra.

Entre sus animales posee un hermosos caballo de color alazán, llamado (Relámpago), es un extraordinario ejemplar equino que compro en la feria del pueblo hace aproximadamente cinco años, cuando apenas era un potrillo.

En esa oportunidad usted estaba en la feria del pueblo y observo que un amigo suyo de nombre Camilo Osorio estaba intentando comprarlo, usted averiguo por el potro y le informaron que dicho animal era nieto del famoso caballo Don Danilo, enamorado del caballo y aprovechando el regateo en que se trabaron comprador y vendedor, usted ofreció un poco mas por el caballo y logro comprarlo. Camilo no quedo muy a gusto con su actitud, pero con el pasar de los días lo perdonó.

Usted se llevó el potrillo a su finca, allí lo adiestro y logro obtener un gran caballo de paso fino colombiano de color alazán, muy manso y brioso y bueno para la carga y para la silla.

En cierta oportunidad su amigo Camilo Osorio se encontraba en el pueblo en una gran emergencia: tenía que transportar al médico del pueblo hasta su finca para que atendiera el parto de su esposa y usted gustosamente facilito su caballo. Este animal transporto al galero haciendo merito a su nombre Relámpago en el termino de una hora, cuando normalmente esa jornada era realizada por cualquier caballo en tres horas.

Hace dos meses usted tuvo que salir de afán en horas de la noche hacia el pueblo montando en su caballo Relámpago, a traer una inyección para un hijo suyo que tenía un cólico. Cuando salio del camino a la carretera principal que lleva a Tierra Adentro, iba a gran velocidad y en una de las curvas se encontró de repente con un vehiculo, que venia en sentido contrario, con las luces apagadas y se produjo un espectacular choque.

Como consecuencia del accidente, a usted fuera de moretones, y magulladuras, no le paso nada. En cambio, el caballo quedo al borde de la muerte. Después de un intenso Tratamiento veterinario en apariencia se restableció totalmente, pero quedo con las siguientes secuelas:

- No ve durante la noche.
- Cundo ve durante el día un carro se tira por cualquier chamba, barranco o alambrado, sin importar quien va montando en el. A usted ya le hizo eso y le fracturo tres costillas por lo que debió estar hospitalizado varios días.
- En cualquier momento puede morir. El veterinario le advirtió a usted que debido al ritmo cardiaco con que su caballo quedo después del accidente, el mas mínimo susto le puede producir un infarto.
- No puede llevar cargas pesadas, porque eso seria condenarlo a la muerte inmediata.

Ante los inconvenientes que presenta el caballo, decidió venderlo y por ello lo sacó a la feria del pueblo. Usted es consciente que si el caballo no tuviera ningún defecto debería valer de \$400.000 para arriba, pero tal como está el precio es de \$150.000. Vender su caballo no va a ser fácil, pues como la mayor parte del pueblo conoce la historia completa del mismo, no se lo van a comprar.

Usted tiene que salir del caballo para comprar otro animal que le preste los servicios requeridos en su finca. El nuevo caballo le cuesta aproximadamente \$400.000 y usted no tiene disponible más que el dinero que puede obtener de la venta de Relámpago.

Estando en la feria se da cuenta que Camilo Osorio está interesado en comprar un caballo, usted sabe que Camilo ha estado enamorado de su caballo y que tiene el dinero suficiente para comprarlo. Además como Camilo no va casi al pueblo, desconoce totalmente el accidente sufrido por Relámpago y las secuelas con que quedó.

Usted tiene ese caballo en la feria muy bien aperado y se ve reluciente. Ponga en práctica todas sus habilidades como buen vendedor y trate de hacer el mejor negocio con la venta del mismo.

Fuente: gobernación de Antioquia, programa de pedagogía de la tolerancia, prevención y negociación pacífica de conflictos, Medellín, gobernación de Antioquia. 1997.



**ANEXO 3**  
**Formatos para interponer Mecanismos de Protección**

Bogotá, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Señor

JUEZ \_\_\_\_\_

Ciudad

REFERENCIA: ACCIÓN DE TUTELA

INTERESADO: \_\_\_\_\_

DEMANDADO: \_\_\_\_\_

(Nombre de la persona) \_\_\_\_\_, identificado (a) con la cédula de ciudadanía número \_\_\_\_\_, expedida en \_\_\_\_\_, residente en \_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_, actuando en nombre propio (o en representación de – en caso de menores), ante usted respetuosamente acudo para promover ACCIÓN DE TUTELA, de conformidad con el artículo 86 de la Constitución Nacional y los Decretos Reglamentarios 2591 de 1991 y 1382 de 2000, para que judicialmente se me (le) conceda la protección de los derechos constitucionales fundamentales que considero vulnerados y/o amenazados por las acciones y/o las omisiones de la autoridad pública \_\_\_\_\_ (el particular según el caso), que mencioné en la referencia de este escrito.

Mí petición se fundamenta en los siguientes hechos y consideraciones:

*HECHOS*

ESCRIBA AQUÍ DE MANERA CLARA Y COMPLETA LOS HECHOS SUCEDIDOS EN UN ORDEN LÓGICO

---

---

---

---

---

---

---

*DERECHOS VULNERADOS Y/O AMENAZADOS*

---

---

---

---

---

---

---

---

---

*PETICIÓN*

Con fundamento en los hechos narrados y en las consideraciones expuestas, respetuosamente solicito al señor Juez, tutelar en mí favor los derechos constitucionales fundamentales invocados ORDENÁNDOLE a la autoridad accionada que (detalle aquí la orden que usted pretende que el juez de para la protección de sus derechos)

*PRUEBAS*

RELACIONE AQUÍ LOS DOCUMENTOS O PRUEBAS SUMARIAS QUE QUIERA APORTAR, ADEMÁS DE TESTIMONIOS QUE DESEE QUE SE TOMEN

---

---

---

---

---

---

---

---

*JURAMENTO*

Bajo la gravedad del juramento le manifiesto que por los mismos hechos y derechos, no he presentado petición similar ante ninguna autoridad judicial.

*DIRECCIONES Y NOTIFICACIONES*

La del demandado \_\_\_\_\_, teléfono \_\_\_\_\_ y yo recibiré notificaciones en la secretaría de su despacho o en la siguiente dirección \_\_\_\_\_, teléfono \_\_\_\_\_.

Ruego al señor Juez darle trámite de ley a esta petición.

\_\_\_\_\_

(Nombre, Firma y cédula)

## Formato Modelo para diligenciar un derecho de petición

**Respuesta:** Formato de petición : Ciudad y fecha. \_\_\_\_\_ Señores: (Nombre y/o cargo de la autoridad o del particular que presta un servicio público o desarrolla funciones públicas a quien se dirige la petición).\_\_\_\_\_ La Ciudad. Ref.: Derecho de petición. Respetados señores: Con fundamento en los artículos 23 de la Constitución Política y 5, ss., del Decreto 01 de 1984 (Código Contencioso Administrativo), me dirijo a ustedes para formular la siguiente petición (en interés general o particular: de queja, reclamo, información, manifestación o consulta):\_\_\_\_\_ Para facilitar la resolución de lo solicitado estoy adjuntando los siguientes documentos:\_\_\_\_\_ Recibiré correspondencia y notificaciones en: Dirección \_\_\_\_\_ Teléfono \_\_\_\_\_ Atentamente, \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Nombre y apellido Cédula de ciudadanía No. \_\_\_\_\_

## ACCIÓN POPULAR

<i>Identificación y dirección de quienes interponen la acción</i>	Señor _____ Juez Civil del Circuito de _____ E.S.D.
<i>Particular o entidad contra quien se dirige la acción</i>	Nosotros _____ identificados con las cédulas de ciudadanía _____, mayores de edad, domiciliados en _____, en ejercicio de la acción popular, demandamos a _____ (puede ser una persona natural; si es una persona jurídica debe identificarse también a su representante legal), con el fin de que mediante sentencia se ordene a la parte demandada _____
<i>Precisar lo que se pretende y relatar los hechos</i>	_____. (precisar la pretensión principal). Fundamentamos la presente acción en los siguientes hechos y motivos: _____. Solicito que se tengan como pruebas los siguientes documentos que anexo: _____, _____, _____.
<i>Pruebas</i>	Atentamente,  <u>Firma(s) del solicitante o solicitantes</u> <u>Identificación(es)</u> _____ _____
	Anexos:

## DENUNCIA

<i>Identificación de la autoridad a quien se dirige la denuncia</i>	Señor Fiscal de _____ _____
<i>Identificación y dirección del denunciante</i>	Señor fiscal: Yo, _____, domiciliada y residente en _____, mayor de edad, identificada con la cédula de ciudadanía No. _____ expedida en _____, denuncio los siguientes hechos: _____ _____
<i>Relato de los hechos</i>	_____ _____ _____
	Anexo como prueba de lo denunciado los siguientes documentos: _____ _____
	Atentamente,  <u>(firma)</u> <u>C.C.</u>

## Anexo 4

### Rúbrica para evaluar el ensayo

A continuación como jurados deben leer el texto escrito, escucharlo y evaluarlo con la siguiente rúbrica

<b>CRITERIOS</b>	<b>3: SIEMPRE</b>	<b>2:CASI SIEMPRE</b>	<b>1: NUNCA</b>
------------------	-------------------	-----------------------	-----------------

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
El escrito está organizado, con una secuencia lógica de las ideas.			
Las oraciones expresan las ideas claras en los párrafos.			
Uso adecuado y variado de vocabulario,			
Las palabras están escritas correctamente			
Los acentos y la puntuación son correctos			

## ANEXO 5

### La construcción de la cara

Uno de los momentos claves del cómic es la creación de los personajes. Para darles una cara real, puedes utilizar formas geométricas, así como líneas verticales y horizontales.

Primero traza una esfera y divídela verticalmente en dos partes iguales (fig. 1).

Ahora divide tu dibujo en cinco partes según la forma que desees dar a la cara de tu personaje (fig. 2). De esta manera, obtienes una esfera estructurada. Ahora sólo te falta completar el dibujo.

La parte inferior de la nariz se sitúa en la intersección de la línea vertical y la línea C. Los ojos se sitúan entre B y C (fig. 3).

La parte inferior de la boca se encuentra en la intersección de la línea E y de la vertical V. La altura de las cejas se alinea sobre A. El pelo empieza en la parte alta del círculo, y la barbilla en la parte inferior.



figura 1

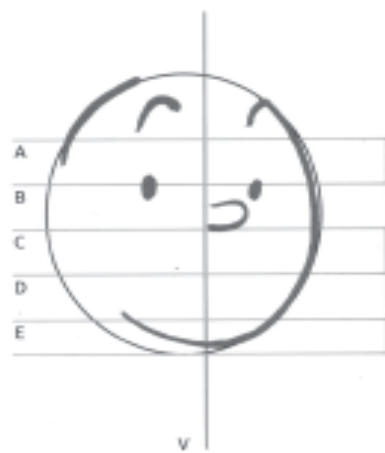


figura 2

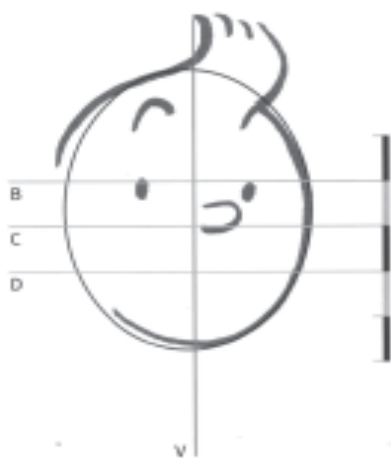


figura 3



figura 4

Las orejas están situadas entre B y D (Fig. 4).

Ahora utiliza la misma técnica para dibujar el perfil de una cara. Trace una línea y una línea vertical V en un lado. Después, trace cinco líneas horizontales A, B, C, D, E (Fig. 5).

Cuanto más a la derecha esté la línea vertical V, obtendrá un perfil más derecho. Cuanto más a la izquierda esté la línea vertical V, más conseguirá un perfil izquierdo (Fig. 6).

Si inclinas tu línea vertical V hacia la izquierda (Fig. 7), el personaje mirará hacia arriba. Si la inclinas hacia la derecha, mirará hacia abajo.

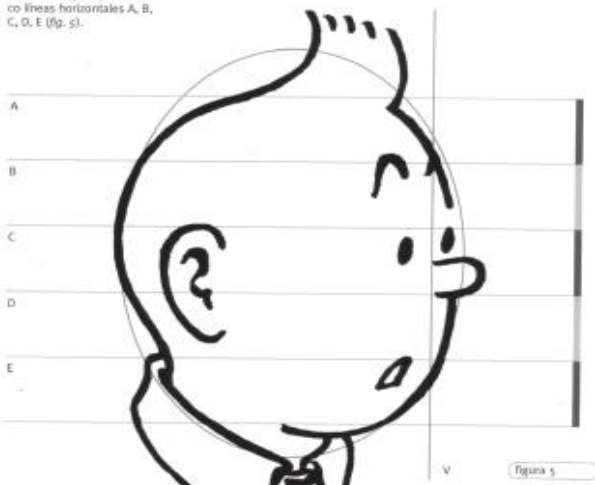


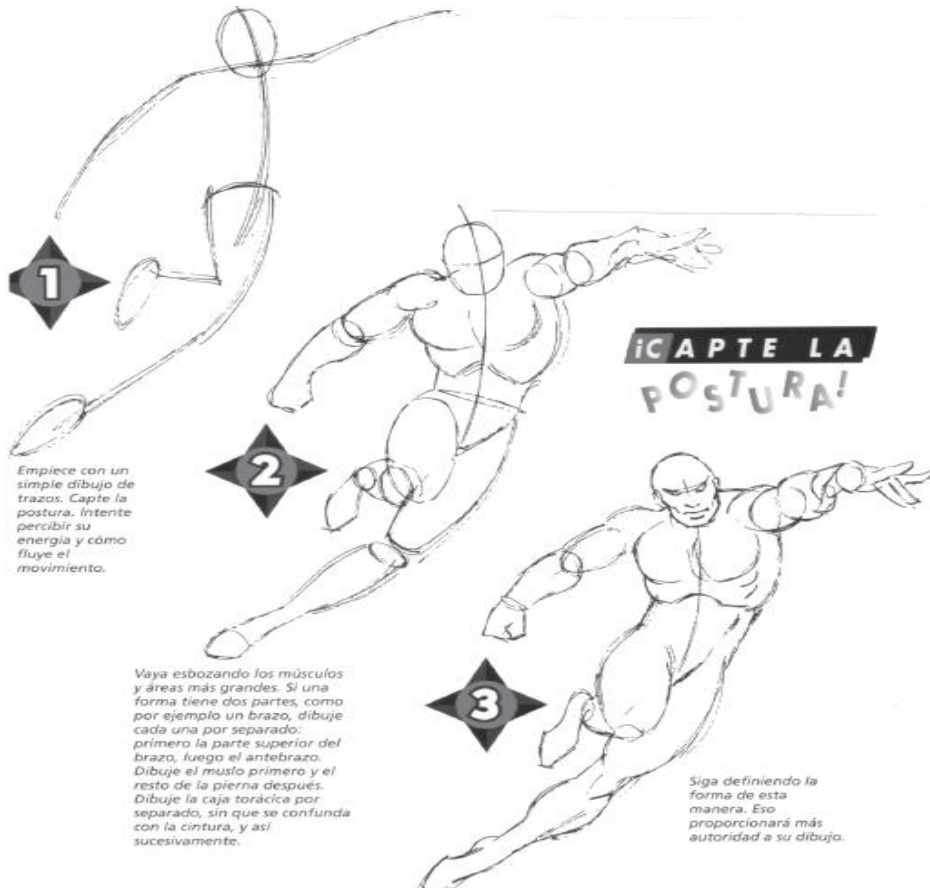
Figura 5



Figura 6



Figura 7



Empiece con un simple dibujo de trazos. Capte la postura. Intente percibir su energía y cómo fluye el movimiento.

Vaya esbozando los músculos y áreas más grandes. Si una forma tiene dos partes, como por ejemplo un brazo, dibuje cada una por separado: primero la parte superior del brazo, luego el antebrazo. Dibuje el muslo primero y el resto de la pierna después. Dibuje la caja torácica por separado, sin que se confunda con la cintura, y así sucesivamente.

**¡CAPTE LA POSTURA!**

Siga definiendo la forma de esta manera. Eso proporcionará más autoridad a su dibujo.





4

Ahora empiece a perfilar la figura borrando las líneas de construcción. El trabajo que ha invertido en la estructura subyacente ha valido la pena, porque le ha permitido obtener una figura de aspecto sólido y convincente. Dibuje detalladamente las manos y los pies, y empiece a indicar algunas posibilidades de sombreado.



5

Vista a su personaje con un traje que atraiga la atención del lector, y vaya incluyendo los detalles poco a poco. Los profesionales siempre terminan por ahí. El principiante suele concentrarse en los detalles del traje e intenta empezar por ellos, pero debe recordar que eso siempre acaba yendo en detrimento de la figura.

### Elementos básicos de la comunicación visual.

Siempre que se diseña algo, o se hace, boceta y pinta, dibuja, garabatea, construye, esculpe o gesticula, la sustancia visual de la obra se extrae de una lista básica de elementos. Y no hay que confundir los elementos visuales con los materiales de un medio, con la madera, el yeso, la pintura o la película plástica. Los elementos visuales constituyen la sustancia básica de lo que vemos y su número es reducido: punto, línea, contorno, dirección, tono, color, textura, dimensión, escala y movimiento.

Aunque sean pocos, son la materia prima de toda la información visual que está formada por elecciones y combinaciones selectivas.

El punto

Es la unidad más simple, irreductiblemente mínima, de comunicación visual. En la naturaleza, la redondez es la formulación más corriente, siendo una rareza en el estado natural la recta o el cuadrado. Cuando un líquido cualquiera se vierte sobre una superficie, adopta una forma redondeada aunque no simule un punto perfecto. Cuando hacemos una marca, sea con color. Con una sustancia dura o con un palo, concebimos ese elemento visual como un punto que pueda servir de referencia o como un marcador de espacio. Cualquier punto tiene una fuerza visual grande de atracción sobre el ojo, tanto si su existencia es natural como si ha sido colocado allí por el hombre con algún propósito

#### La línea

Cuando los puntos están tan próximos entre sí que no pueden reconocerse individualmente aumenta la sensación de direccionalidad y la cadena de puntos se convierte en otro elemento visual distintivo: la línea. La línea puede definirse también como un punto en movimiento o como la historia del movimiento de un punto, pues cuando hacemos una marca continua o una línea, lo conseguimos colocando un marcador puntual sobre una superficie y moviéndolo a lo largo de una determinada trayectoria, de manera que la marca quede registrada.

En las artes visuales, la línea, a causa de su naturaleza, tiene una enorme energía. Nunca es estática; es infatigable y el elemento visual por excelencia del boceto. Siempre que se emplea, la línea es el instrumento esencial de la previsualización, el medio de presentar en forma palpable aquello que todavía existe solamente en la imaginación. Por ello es enormemente útil para el proceso visual. Su fluida cualidad lineal contribuye a la libertad de la experimentación. Pero, a pesar de su gran flexibilidad y libertad, la línea no es vaga: al contrario, es precisa; tiene una dirección y un propósito, va a algún sitio, cumple algo definido. Por eso la línea puede ser rigurosa y técnica, y servir como elemento primordial

#### El contorno

La línea describe un contorno. En la terminología de las artes visuales se dice que la línea articula la complejidad del contorno. Hay tres contornos básicos; el cuadrado, el círculo y el triángulo equilátero. Cada uno de ellos, tiene su carácter específico y rasgos únicos.

Todos los contornos básicos son fundamentales, figuras planas y simples que pueden describirse y construirse fácilmente, ya sea por procedimientos visuales o verbales. Un cuadrado es una figura de cuatro lados con ángulos rectos exactamente iguales en sus esquinas y lados que tienen exactamente la misma longitud. Un círculo es una figura continuamente curvada cuyo perímetro equidista en todos sus puntos del centro. Un triángulo equilátero es una figura de tres lados cuyos ángulos y lados son todos iguales. A partir de estos contornos básicos derivamos mediante combinaciones y variaciones inacabables todas las formas físicas de la naturaleza y de la imaginación del hombre (

#### Dirección

Todos los contornos básicos expresan tres direcciones visuales básicas y significativas: el cuadrado, la horizontal y la vertical; el triángulo, la diagonal; el círculo, la curva. Cada una de las direcciones visuales tiene un fuerte significado asociativo y es una herramienta valiosa para la confección de mensajes visuales. La referencia horizontal-vertical ya ha sido comentada, pero recordemos que constituye la referencia primaria del hombre respecto a su bienestar y su maniobrabilidad. Su significado básico

no sólo tiene que ver con la relación entre el organismo humano y el entorno sino también con la estabilidad en todas las cuestiones visuales.

El tono

Los bordes en que la línea se usa para representar de modo aproximado o detallado suelen aparecer en forma de yuxtaposición de tonos, es decir, de intensidades de oscuridad o claridad del objeto visto. Vemos gracias a la presencia o ausencia relativa de luz, pero la luz no es uniforme en el entorno ya sea su fuente el sol, la luna o los aparatos artificiales. Las variaciones de luz, o sea el tono, constituyen el medio con el que distinguimos ópticamente la complicada información visual del entorno. En otras palabras, vemos lo oscuro porque está próximo o se superpone a lo claro, y viceversa.

Vivimos en un mundo dimensional y el tono es uno de los mejores instrumentos de que dispone el visualizador para indicar y expresar esa dimensión. La perspectiva es el método de producir muchos efectos visuales especiales de nuestro entorno natural, para representar la tridimensionalidad que vemos en una forma gráfica bidimensional.

Plano:

Tiene dos dimensiones. Rectángulo del cuadrado. Se le denomina también al nivel espacial. Que guarda siempre características de chatura, de poca profundidad.

Desde el punto de vista geométrico, el plano puede ser representado sobre una superficie, pero en el espacio no es posible representarlo sin espesor, tiene que existir como material, en este caso si el alto y el ancho predominan con respecto al espesor percibimos la forma como un plano.

Boceto:

En pintura, es la plasmación de la primera idea del artista, realizada en un borrador, es decir, en una superficie apta simplemente para trazar unas líneas y dar unos colores, todo de forma rápida, y con el único objeto de conocer el objeto que ha de producir la obra definitiva.<sup>43</sup>

## **ANEXO 6**

### **FORMATO DE LECTURA AUTORREGULADA<sup>44</sup>**

- Formula el propósito para esta lectura :
  - Inspecciona y examina previamente la lectura. (revisarla, hojearla): a medida que indagas, responde las siguientes preguntas
  - ¿Cuál es el título del capítulo?
  - ¿Existe un resumen al principio o al final del capítulo? Léelo con cuidado.
  - ¿Existen preguntas al principio o al final del capítulo?
  - ¿Existe un glosario o una lista de vocabulario al final del texto? (Léelos cuidadosamente para conocer su significado en el texto).
  - ¿Cuáles son las secciones subtituladas que componen el capítulo?
  - Enuncia y describe las ilustraciones, gráficas, esquemas, tablas o cuadros que descubriste en el texto mientras lo inspeccionabas.
  - ¿Puedes resumir en una o dos frases el tema sobre el cual tratará la lectura?
4. Pregunta y predice: Convierte en preguntas las secciones del capítulo.
  5. Lee con propósito: Lee sección por sección centrando la atención sobre las posibles respuestas a las preguntas que formulaste anteriormente.
  6. Ejercita y expresa lo leído: Responde brevemente cada una de las preguntas formuladas anteriormente.
  7. Recupera y revisa lo aprendido: Haz un breve resumen de cada sección de acuerdo con los subtítulos y las palabras claves que descubres en cada una.
  8. Aplica o transfiere: En no más de cinco renglones, formula una recomendación sobre la posible utilidad de esta lectura para tu vida cotidiana (familia, estudio, trabajo, amigos, etc.).

## NOTAS BIBLIOGRÁFICAS

- 
- <sup>1</sup> Bachillerato para Adultos Colsubsidio. Guías de entorno social, ciclo 5. Bogotá. 2005
- <sup>2</sup> OFICINA DEL ALTO COMISIONADO PARA LA PAZ. Manual del Multiplicador. Presidencia de la Republica de Colombia. 2004
- <sup>3</sup> NÚÑEZ VARÓN Jaidivi & cols. Cartilla para la Resolución del Conflicto, espacios comunitarios y de emprendimiento. Documento elaborado por el equipo del área de gestión social del centro de arbitraje y conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá para Confecámaras en el marco del proyecto «empresas por la paz», apoyado por la organización internacional para las migraciones. Palmira, Popayán y Pasto. 2004
- <sup>4</sup> LEAL AFANADOR, Jaime y Cols. Resolución pacífica de Conflictos, módulos de formación. Diplomado justicia comunitaria y en equidad. Unión temporal Universidad Nacional Abierta y a Distancia y Cited. 2007
- <sup>5</sup> IBIP 2 Pág. 75-76
- <sup>6</sup> IBIP 3 Pág. 72-73
- <sup>7</sup> INCI: Mecanismos para la protección de los Derechos de los Ciudadanos. El Instituto Nacional para Ciegos. En línea, [http://www.inci.gov.co/mecanismos\\_participacion\\_completo.shtml?x=278](http://www.inci.gov.co/mecanismos_participacion_completo.shtml?x=278). Consultado noviembre 2007
- <sup>8</sup> UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA. La acción de tutela, Formación ciudadana y constitucional. En línea. [http://docencia.udea.edu.co/derecho/constitucion/mecanismos\\_proteccion.html](http://docencia.udea.edu.co/derecho/constitucion/mecanismos_proteccion.html) consultada en septiembre de 2007.
- <sup>9</sup> Op cit. 7
- <sup>10</sup> Op cit 8
- <sup>11</sup> Op cit. 7
- <sup>12</sup> BIBLIOTECA LUIS ÁNGEL ARANGO. Ensayo- Español, en línea, <http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/espanol/espa167.htm> consultado en octubre de 2007

---

<sup>13</sup> MARCUELLO, Ángel. Técnicas para la Comunicación Eficaz. Psicología on line. En línea, <http://www.psicologia-online.com/> consultado julio 2007

14 RINCÓN Yinna D. Para ser Empresario de Éxito - Centro de Trayectoria Profesional. Universidad de los andes, Bogotá Colombia.

15 LLACUNA, M. Jaume & PUJOL, F. Laura. La conducta asertiva como habilidad social. En línea. [http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp\\_667.htm](http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp_667.htm) Ministerio del trabajo gobierno de España consultado diciembre 2007

16 NIETO R. ELIANA. La historia de los campesinos empresarios. Prensa. El tiempo. Bogotá Colombia septiembre 7 de 2007

<sup>17</sup> Bachillerato para Adultos Colsubsidio. Guías de lenguaje, ciclo 5. Bogotá. 2005

<sup>18</sup> ENCARTA. Teatro y arte dramático. ENCICLOPEDIA TEMATICA ENCARTA. [http://mx.encarta.msn.com/encyclopedia\\_761552006\\_2/Teatro\\_y\\_arte\\_dram%C3%A1tico.html](http://mx.encarta.msn.com/encyclopedia_761552006_2/Teatro_y_arte_dram%C3%A1tico.html)

<sup>19</sup>BIBLIOTECA VIRTUAL. Los géneros literarios. En línea. <http://www.bibliotecavirtual.com.do/Literatura/GenerosLiterarios.htm> consultada en octubre 2007

<sup>20</sup> Op cit. 18

<sup>21</sup> Op cit

<sup>22</sup> SECRETARÍA DE EDUCACIÓN. Mi proyecto de Vida. En línea Secretaria De Educación Republica de México. <http://www.saludsonora.gob.mx/yodecido/mi-proyecto-de-vida.shtml>

<sup>23</sup> COVEY, Stephen MERRILL Roger & MERRILL Rebecca Primero lo Primero Editorial Norma 2004

24 DIVISION NACIONAL DE JUVENTUD. La formulación de proyectos productivos Módulo II Documento DINAJU: Los jóvenes y el mundo del trabajo (en elaboración). Republica de Argentina

<sup>25</sup> LAROUSSE CONCISO ILUSTRADO. Diccionario Enciclopédico. Guión. 2002.

<sup>26</sup> Tomado y adaptado de: LOS JÓVENES Y LA TELEVISIÓN. Comisión nacional de Televisión. Programa de Investigaciones Académicas sobre Televisión. Universidad Nacional de Colombia y Universidad de los Andes. 2006. Pág. 41.

---

27 Definiciones de la Web. En línea:

[http://www.google.com.co/search?hl=es&q=que+es+rating+&meta=lr%3Dlang\\_es](http://www.google.com.co/search?hl=es&q=que+es+rating+&meta=lr%3Dlang_es).

Noviembre 30 de 2007.

<sup>28</sup> SANDOVAL ESCOBAR, MARITHZA. Los efectos de la televisión sobre el comportamiento de las audiencias jóvenes desde la perspectiva de la convergencia y de las prácticas culturales. Univ. Psychol., Jan./May 2006, vol.5, no.2, p.205-222.

<sup>29</sup> ARGÜELLO, PABÓN DENISE CAROLINE, GARCÍA, NOFLA NAGLES. Estrategias para promover proceso de aprendizaje autónomo. Escuela de Administración de Negocios. Bogotá, 2004. Pág. 224.

<sup>30</sup> MINISTERIO DE EDUCACION NACIONAL. Guía 21 articulación del la educación con el mundo productivo REPUEBLICA DE COLOMBIA.

<sup>31</sup> CINTERFOR. 40 preguntas sobre competencia laboral. en línea <http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/complab/xxxx/es/p/index.htm> consultado julio 2006

<sup>32</sup> Ibíd. 27

<sup>33</sup> GIMÉNEZ, Francisco. Iniciación deportivo. en línea <http://www.efdeportes.com/> Revista Digital - Buenos Aires - Año 8 - N° 54 - Noviembre de 2002 consultada diciembre 2007

<sup>34</sup> CARRERA Gabriela y cols. Manual de educación física editorial culturas s.a. Madrid España. impreso en Colombia.

<sup>35</sup> Fundación toda Colombia Etnias de Colombia. En línea. <http://www.todacolombia.com/etnias/indigenas.html>

<sup>36</sup> FUNDACION SOCIAL 7 aprendizajes básicos para la educación. En la convivencia social Educando para Hacer Posibles la Vida y la Felicidad. Inédito. 1992

<sup>37</sup> Tomado y adaptado de: “El derecho a la igualdad”. Defensoría del pueblo. Pág. 11 y 12. 2004

<sup>38</sup> CAPPELLINI Alberto Conrado Las 7 M de todo proceso productivo. En línea <http://www.mailxmail.com/curso/empresa/las7m>. Número 955 de septiembre 2006. consultado noviembre 2007

<sup>39</sup> Tomado y adaptado de: UNAD, Documento de Apoyo, Técnicas de medición y Evaluación grupal. Bogotá 1997.

- 
- 40 EDUTEKA. Organizadores Gráficos Diagramas de Flujo. Fundación Gabriel Piedrahita Uribe. En línea. <http://www.eduteka.org/modulos.php?catx=4&idSubX=116>. Consultado en diciembre 2007.
- <sup>41</sup> HERGE. El taller del comic. Barcelona España, Editorial Zendera Zarigüey S.A.
- <sup>42</sup> HART Christopher. Como dibujar héroes y villanos. Barcelona España. Ediciones Martínez Roca 1996
- <sup>43</sup> CENTRO DE EDUCACIÓN DE GAUTEMALA. Artes plásticas. En línea <Http://www.dequate.com/infocentros/educacion/recursos/arte/artesplasticas.htm>. consultado en noviembre de 2007.
- 44 GUÍA DE APRENDIZAJE AUTÓNOMO. Formato de Lectura Autorregulada. Universidad Nacional a Distancia, facultad de ciencias sociales, humanas y educativas y CAFAM, departamento de Posgrado en Pedagogía para el desarrollo. Pág. 110.

Imágenes tomadas de: <http://pro.corbis.com>