

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA MANUEL J. BETANCUR GUÍA DE APRENDIZAJE INTEGRADA TÍTULO: JUVENTUD COLOMBIANA: UNA MIRADA A LA RURALIDAD.	
	Duración: 27 de julio a 11 de septiembre	Grados: OCTAVO
Eje temático integrador: <i>Habilidades para la vida</i>		
COMPETENCIAS GENERALES: Competencias básicas Competencias ciudadanas Habilidades para la vida		
INDICADORES GENERALES: En esta segunda guía integrada, cuyo Eje temático articulador son Las <i>Habilidades para la vida</i> , se busca enfatizar en los comportamientos aprendidos que los estudiantes podrán utilizar para enfrentar situaciones problemáticas de la vida diaria, los cuales contribuyen a enfrentar exitosamente los desafíos de la cotidianidad en los diferentes ámbitos o áreas en las que se desempeña la persona: familia, escuela, amigos, trabajo, u otros espacios de interacción. <u>Habilidades sociales:</u> Comunicación asertiva, relaciones interpersonales, manejo de problemas y conflictos. <u>Habilidades cognitivas:</u> Autoconocimiento, toma de decisiones, pensamiento creativo, pensamiento crítico. <u>Habilidades emocionales:</u> Empatía, manejo de emociones y sentimientos, manejo de tensiones y estrés.		
METODOLOGÍA: La presente guía contiene actividades de diferentes áreas y asignaturas con base en un eje articulador y se desarrolla en tres momentos: <i>El de exploración</i> ; donde a través de una lectura inicial se le posibilita, al estudiante, comprender el tema central de la guía; el momento de estructuración en el que cada área o asignatura incluye conceptos, textos y multimedios para ampliar el análisis del eje central, desde la especificidad de su disciplina; y finalmente, el momento de transferencia, compuesto por las actividades, ejercicios o entregables asignados por el (la) docente y que deben ser resueltos por el estudiante y regresados para la respectiva valoración de sus aprendizajes.		
Instrucciones para el desarrollo de la guía: Para el desarrollo de esta guía es necesario tener presente las siguientes recomendaciones: <ul style="list-style-type: none"> - Lee minuciosamente toda la guía y analiza cada parte de la misma. - Apoya tu aprendizaje en la exploración y consulta de libros o en la web. - Desarrolla las actividades con base en las instrucciones dadas. - Entrega los avances en fechas acordadas con el (la) docente. - Los avances se envían a los correos o a la respectiva asignación en plataformas (Edmodo y Moodle), teniendo en cuenta que la guía se desarrollará gradualmente con asesoría del docente en el horario asignado. Nota: En caso de no disponer de los recursos de conectividad o equipo para realizar los envíos de los avances o asignaciones de tipo virtual, el estudiante debe manifestarlo a la mayor brevedad posible a su director de grupo, para ello puede recurrir a mensaje de whatsapp, correo electrónico o por medio de un compañero de grupo. En este caso al estudiante se le entregará la guía física, si así lo manifiesta, y debe devolverla desarrollada en los tiempos acordados en hojas de block (tipo trabajo escrito) a cada docente, incluyendo portada con nombre completo y grupo que cursa, del estudiante. El estudiante debe elaborar portada para hacer entrega de sus productos y enviar a cada docente su auto y coevaluación. Recuerda que al hacer las entregas, al correo, en el asunto, debes escribir grupo luego nombres y apellidos completos.		

Correos de docentes:

Nombre del docente	Áreas a su cargo	Correo electrónico
Elkin Antonio Barrientos Bedoya.	Lengua castellana en: 7°mos B - C. 8°vos A - B - C. Ética y religión en 8° A	elababe1959@gmail.com
Gloria Patricia Rengifo Zapata	Inglés 8 A, B, C	gloria.rengifozapata@medellin.edu.co
John Fredy García Arrubla	Inglés 8 A, B, C	fredy870520@gmail.com
Gloria Inés Valencia Medina	Ciencias Sociales	valesociales@gmail.com
Yamid Arango Echeverri	Ciencias Naturales	yamidjade@yahoo.es
Juan Carlos Bedoya Giraldo	Educación Artística	artisticamjb@gmail.com
Alesandre Serna Peña	Educación Física	aularvirtual.edu.fisica@gmail.com
Hugo Armando Yepes Franco	Matemáticas	matematicasseptimoyoctavomjb@gmail.com
Juan Carlos Blandón Vargas	Tecnología Informática - Emprendimiento	yoguis20000@gmail.com

CRITERIOS Y ESTRATEGIAS GENERALES DE EVALUACIÓN:

Heteroevaluación: Es la evaluación que realizan los docentes del trabajo de cada estudiante, corresponde a la valoración de los entregables de cada área en los aspectos cognitivo y procedimental, del que recibirás la retroalimentación a través del mismo medio de entrega en que lo realizaste.

Autoevaluación: En esta guía consiste en la valoración crítica de tu trabajo, lo realizarás a partir de una rejilla o rúbrica de autoevaluación que se encuentra a continuación, debes tener en cuenta que la autoevaluación está pensada para revisar la totalidad del proceso de ejecución de la guía. Envía a cada docente la rejilla de autoevaluación diligenciada, incluida en el documento con los entregables respectivos.

Coevaluación: Coevaluar es hacer partícipe a otros individuos de mi proceso evaluativo; en este caso invitamos a los padres de familia, cuidadores o acudientes a sumarse al proceso de evaluación del proceso de la ejecución de la guía, para ello deben llenar los campos solicitados a continuación.

AUTOEVALUACIÓN

RÚBRICA: Al finalizar el desarrollo de la guía, llena la rúbrica y evalúa tus aprendizajes de manera crítica. Cada "Sí" equivale a 2 puntos, cada "A veces" equivale a un punto, cada "No" equivale a 0 puntos. Totaliza tu resultado al final, recuerda que la nota máxima es 10 (superior). **Recuerda enviar a cada docente la rejilla de autoevaluación diligenciada** incluida en el documento con los entregables respectivos.

Rúbrica de autoevaluación del trabajo. Elementos a evaluar	Si (2 puntos)	A veces (1 punto)	No (0 puntos)
Leo de manera detallada toda la guía y solicito asesoría cuando lo creo necesario.			
Trabajo autónomamente todos los puntos de la guía y no me copio del trabajo de mis compañeros.			
Hago el esfuerzo por comprender el tema planteado, apoyándome en diversas fuentes.			
Cumplo al menos con el 80% de las actividades asignadas, de manera organizada y las envío a tiempo.			
Aplico lo aprendido en el contexto.			
TOTAL de mi autoevaluación:			

COEVALUACIÓN

ESPACIO PARA SER DILIGENCIADO POR LOS ACUDIENTES:

¿Cómo percibe usted el trabajo de su acudido en lo referido a motivación, compromiso, dificultades y avances?
¿Qué sugerencias tiene para mejorar el proceso formativo del estudiante?

MOMENTO DE EXPLORACIÓN

DÍA MUNDIAL DE LAS HABILIDADES DE LA JUVENTUD: ¡YA ES HORA DE LA JUVENTUD RURAL!

Juan Fernández L. Investigador en Rimisp-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.

<https://www.un.org/es/events/youthskillsday/background.shtml>

En América Latina, la situación de inclusión económica de las juventudes debe ser objeto de preocupación, especialmente si ponemos el foco en un segmento usualmente invisibilizado: la juventud rural.

Este 15 de julio se celebra el **Día Mundial de las habilidades** de la **juventud**, declarado por **Naciones Unidas** con el **objetivo** de **concienciar** sobre la importancia de **invertir** en el **desarrollo** de las habilidades de la juventud, centralmente en **educación** y formación técnica y profesional, para su **inserción** en la economía del futuro y para ser motor del desarrollo sostenible. Ello es crucial para cumplir la Agenda 2030.

En **América** Latina aproximadamente el 20% total de la **población** es **joven** (entre 15 y 29 años), es decir, unos 140 millones de personas, de los cuales 31 millones vive en **zonas** rurales. Estas cifras representan un “bono **demográfico**”, pues significa la posibilidad de aprovechar un potencial de población activa que puede aportar al crecimiento **económico** y a la **expansión** de la creatividad de las **sociedades**. Sin embargo, esa ventana demográfica se va cerrando y el panorama actual exige actuar rápido, especialmente en cuanto a los **jóvenes** rurales.

Los niveles de **pobreza** de la juventud rural en América Latina y especialmente en Colombia, duplican e **incluso** triplican la proporción de jóvenes urbanos en esa **situación**. Si bien en los últimos años se ha avanzado de forma **significativa** en los niveles de educación formal de las juventudes latinoamericanas, las **brechas** territoriales siguen siendo importantes, particularmente en los niveles **secundarios** y terciarios. Asimismo, los jóvenes rurales enfrentan **condiciones** laborales desventajosas en relación a sus pares **urbanos**, con empleos más **precarios**, informales, con menor seguridad social, y mayores **brechas** de **género** y **discriminación**.

Es **preocupante** el gran **porcentaje** de **jóvenes** rurales que no se encuentra trabajando ni estudiando, **cifra** que es mayor en el caso de las mujeres jóvenes, asociado a la **realización** de **actividades** de cuidado y de trabajo familiar no **remunerado**, generalmente invisibilizado. A ello, se asocia también una mayor **migración** hacia las zonas **urbanas** en busca de mejores **oportunidades**.

*Los jóvenes **rurales** de hoy son más educados que sus padres, están más conectados con el mundo (uso de nuevas tecnologías), tienen acceso a participar de actividades económicas agrícolas y no **agrícolas** y se mueven más fácilmente entre lo urbano y lo rural. Sin embargo, **gozan** de menos **oportunidades** de desarrollo que sus pares urbanos y enfrentan “cadenas limitantes”: experimentan **mayor abandono** escolar, menor **acceso a educación superior**, más **embarazo adolescente** y las reducidas **oportunidades laborales** que les ofrece su contexto no les permiten desplegar su potencial.*

Los **Estados** deben **comenzar** por visibilizar y **comprender** mejor la **situación** y problemáticas de los jóvenes rurales, para generar **estrategias** e instrumentos pertinentes que **contribuyan** a su **adecuada inclusión económica y social**.

El desafío está en mantener estos temas en agenda y trabajar en propuestas en las que, desde los propios jóvenes rurales, la academia, las entidades de cooperación y los gobiernos en sus distintos niveles, se impulsen acciones concretas para avanzar en una tarea impostergable, pues ¡ya es hora de la juventud rural!

MOMENTOS DE ESTRUCTURACIÓN Y DE TRANSFERENCIA POR ÁREAS

LENGUA CASTELLANA

Docente: Elkin Antonio Barrientos Bedoya

→ Aprendizajes esperados:

- Análisis de la problemática sociolingüística actual, del contexto del estudiante, donde se asuma un compromiso de participación activa, en la búsqueda de alternativas de solución.
- Una Reflexión profunda sobre las prioridades y los valores actuales, que conduzca al refuerzo del proyecto de vida, en el que se establezcan unas metas frente a las cuales se van a enfocar las acciones y los compromisos individuales y grupales.

ESTRUCTURACIÓN

El párrafo:

El párrafo es la unidad mínima de un texto compuesto por una o más oraciones que desarrollan una idea. ... En este sentido, se debe resaltar la importancia del orden de las ideas que componen a cada párrafo a fin de que se mantenga la coherencia a lo largo de todo el texto. Se reconoce porque empieza con mayúscula y terminan en punto y aparte (mínimo dos renglones).

La biografía:

Es la historia de vida de una persona. La palabra proviene de un término griego compuesto: *bios* ("vida") y *graphein* ("escribir"). Biografía puede utilizarse en sentido simbólico.

Juan Fernández Labbé

Doctor (c) en Sociología, investigador, consultor y profesor universitario. Con 10 años de experiencia en consultoría y realización de proyectos de investigación en el ámbito de las políticas públicas, he participado en el diseño, gestión y evaluación de programas públicos en Chile y España. Mis áreas de investigación son las políticas públicas, descentralización y desarrollo territorial, movimientos sociales y acción colectiva. INFORMACIÓN PERSONAL Nombre: Juan Fernández Labbé. Nacionalidad: Chilena. Fecha de nacimiento: 10/06/1978. Pasaporte/RUT: 9.962.832-4. Estado civil: Casado, una hija. e-mail: jfernand@uc.cl INFORMACIÓN ACADÉMICA Doctorando en Sociología, Universidad Complutense de Madrid (2010-2013). Tesis (en desarrollo): "La protesta social en Chile (2006-2011): formas de acción e impactos políticos". Directores: Francisco Alvira Martín (UCM) y Benjamín Tejerina Montaña (UPV/EHU). Master en Metodología de la Investigación en Ciencias Sociales, Universidad Complutense de Madrid (2011). Tesis: "Descentralización y Reforma Regional en Chile: discurso político, contexto e implicancias de la reforma regional del 2009". Egresado de Magíster en Urbanismo, Universidad de Chile (2006). Sociólogo, P. Universidad Católica de Chile (2002). Licenciado en Sociología, P. Universidad Católica de Chile (2002). [Línea menor Ciencias Políticas]. LOGROS PROFESIONALES CONSULTORÍA Y EVALUACIÓN. Consultor, evaluador de diversas políticas, programas y proyectos sociales, implementados por el Estado de Chile, así como por el Gobierno de España, además de fundaciones y organismos del tercer sector, en Asesorías para el Desarrollo, Novadays y Rimisp-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural. Principales áreas de trabajo: Pobreza; Educación; Desarrollo Territorial y Local; Seguridad Ciudadana; Consumo de Drogas; Juventud; Política; Urbanismo; Integración Social de adolescentes y jóvenes; Gestión pública y Descentralización; Fomento de la I+D+i; Gestión del conocimiento; Migraciones y Cooperación al Desarrollo. GESTIÓN PÚBLICA. Experiencia en los procesos de diseño, planificación y coordinación de líneas programáticas del sector público, así como en evaluación y seguimiento de programas y realización de estudios en la Subsecretaría de Desarrollo Regional (SUBDERE). Actividades destacadas en el ámbito del fortalecimiento de la gestión pública en los niveles regional y local (Diseño del Programa de Fortalecimiento de las Asociaciones Municipales; Colaboración en el diseño del Sistema Nacional de Formación y Capacitación Municipal; Elaboración de documentos temáticos de apoyo a la discusión de la Reforma Municipal en Chile; Contraparte técnica en diversos estudios e investigaciones en el ámbito de la descentralización; Apoyo a la implementación de iniciativas de fomento a la Participación Ciudadana en los gobiernos regionales y los municipios). DOCENCIA UNIVERSITARIA. Profesor en el área de Políticas Públicas, en cursos correspondientes al ciclo profesional de Sociología (Diseño de Proyectos Sociales; Desarrollo Local), en la Universidad Diego Portales. INVESTIGACIÓN SOCIAL. Investigador en diversos proyectos y ponente en Seminarios nacionales e internacionales en el ámbito de las Ciencias Sociales y las Políticas Públicas, especialmente en las áreas de Descentralización; Movimientos Sociales; y Políticas Sociales. EVALUADOR DE CONVOCATORIAS. Participación en Comité de Evaluación de Proyectos presentados para financiamiento de la Delegación de la Comisión Europea en Chile. Adicionalmente, conocimiento amplio de las fuentes de financiación europea (VII Programa Marco de la Unión Europea y Horizon 2020). 2 Juan Fernández Labbé DOMINIO DE METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN *Investigación cualitativa: - Amplia experiencia en el diseño de guiones y realización de entrevistas en profundidad, biográficas y semi-estructuradas, así como en moderación de grupos de discusión y grupos focales. - Dominio de

ATLAS-ti (6.1) para análisis cualitativo de información. Perspectivas: Grounded Theory, Análisis Sociológico del Discurso, entre otras. - Análisis de artefactos culturales (material gráfico y audiovisual). *Investigación cuantitativa: - Experiencia en el diseño de cuestionarios y aplicación de encuestas online (p. ej.: limesurvey). - Dominio de SPSS (17.0) para análisis estadístico. *Metodologías participativas: - Experiencia como facilitador-moderador técnica METAPLAN (herramientas para trabajo grupal en la búsqueda de ideas y soluciones para problemas, desarrollo de opiniones y acuerdos, formulación de objetivos, recomendaciones y planes de acción). - Experiencia como moderador técnica FODA/DAFO (metodología de estudio de la situación de una organización o comunidad, en el marco de la planificación estratégica). EXPERIENCIA LABORAL *RIMISP – CENTRO LATINOAMERICANO PARA EL DESARROLLO RURAL www.rimisp.org Organización regional sin fines de lucro que, desde 1986, apoya procesos de cambio institucional, transformación productiva y fortalecimiento de las capacidades de los actores y grupos sociales en las sociedades latinoamericanas. RIMISP tiene oficinas en las ciudades de Quito, Santiago (oficina principal) y Managua, y un punto focal en La Paz. Marzo 2013 – a la fecha. Investigador adjunto. *NOVADAYS S. L. (Madrid, España) www.novadays.es Empresa de investigación y consultoría especializada en políticas, programas, proyectos y servicios de interés público. Septiembre 2010 – Febrero 2013. Consultor y Jefe de Proyectos de Evaluación de Políticas Públicas. *MINISTERIO DEL INTERIOR, GOBIERNO DE CHILE SUBSECRETARÍA DE DESARROLLO REGIONAL Y ADMINISTRATIVO (SUBDERE) www.subdere.gov.cl Institución del Estado que tiene por misión contribuir al desarrollo de los territorios, fortaleciendo su capacidad de buen gobierno, en coherencia con el proceso de descentralización. Noviembre 2006 – Diciembre 2009 Profesional Departamento de Estudios y Evaluación. División de Políticas y Estudios. *UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES www.udp.cl Facultad de Ciencias Sociales e Historia. Escuela de Sociología. Agosto 2006 – Diciembre 2009. Profesor Curso “Taller de Diseño de Proyectos Sociales” a alumnos de 4° año Sociología. Profesor Curso “Desarrollo local: conceptos y metodologías” a alumnos de 4° año Sociología. *ASESORÍAS PARA EL DESARROLLO S.A. www.asesoriasparaeldesarrollo.cl Oficina consultora especializada en el diseño y evaluación de políticas públicas, dirigida por Dagmar Raczynski y Claudia Serrano. Septiembre 2001 – Octubre 2006. Investigador (2001-2003) y Jefe de Proyectos (2004-2006)

La semántica:

Se denomina como semántica a la ciencia lingüística que estudia el significado de las palabras y expresiones, es decir, lo que las palabras quieren decir cuando hablamos o escribimos.

Los sinónimos:

Los sinónimos son palabras o expresiones que tienen significados iguales o muy parecidos y que pertenecen a la misma categoría gramatical. Por lo tanto, se pueden sustituir o intercambiar en un texto sin que este sufra modificación en su sentido.

El cuento:

Se compone de tres partes: Introducción: Es la parte inicial de la historia, donde se presentan todos los personajes y sus propósitos, pero principalmente se presenta la normalidad de la historia. ... Desenlace: Es la parte donde se suele dar el clímax y la solución al problema, y donde finaliza la narración.

El acento:

Si tienes alguna duda consulta en las notas de tu cuaderno, tema explicado al principio de año, antes de la cuarentena.

Los fonemas:

Es la unidad fonológica mínima que, en un sistema lingüístico, puede oponerse a otra unidad en contraste de sentido. ... Por ejemplo el fonema /b/ representa el sonido del comienzo del término «bueno», pero es sólo eso una representación, en sí mismo no tiene sonido. Ejemplo: Párrafo tiene siete fonemas así :/p/ /a/ /r/ /t/ /a/ /f/ /o/ letras minúsculas.

La historieta::

La historieta o cómic es una forma de expresión artística y un medio de comunicación que consiste en una serie de dibujos, dotados o no de texto de acompañamiento, que leídos en secuencia componen un relato o una serie de ellos. Suelen ir enmarcadas en viñetas, que son recuadros adaptados en forma y estilo al contenido narrativo o humorístico de la historia.

TRANSFERENCIA

Copias la pregunta y luego respondes.

1.1. Con las palabras que se encuentran en **negrilla** en la lectura “DÍA MUNDIAL DE LAS HABILIDADES DE LA JUVENTUD: ¡YA ES HORA DE LA JUVENTUD RURAL!” **las mujeres** trabajan con los 3 primeros párrafos y **los hombres** con los 3 siguientes párrafos, elaboran una sopa de letras, resuelta.

1.2. Escribe los nombre y apellidos completos del autor de la lectura “DÍA MUNDIAL DE LAS HABILIDADES DE

LA JUVENTUD: ¡YA ES HORA DE LA JUVENTUD RURAL” y consulta datos importantes, máximo 10 renglones. **(No copia textual).**

1.3 .Consulta y copia (breve) el significado de las siguientes palabras:

Para las mujeres:

Demográfico, expansión, pobreza, urbano, precarios, agrícola, abandono, discriminación y secundarios.

Para los hombres: Inclusión, estrategias, acceso, laborales, rurales, migración, porcentaje y brechas.

1.4. ¿Cuántos párrafos tiene la lectura “DÍA MUNDIAL DE LAS HABILIDADES DE LA JUVENTUD: ¡YA ES HORA DE LA JUVENTUD RURAL!” y justifica tu respuesta.

1.5. Escribe un cuento dedicado a la juventud, en el que involucres mínimo 5 palabras de la lectura, debe tener un título, cuando termines no se coloca final.

1.6. Elabora tres columnas con palabras de la lectura anterior, con:

Agudas

Graves

Esdrújulas

1.7. Copia las siguientes palabras de forma vertical, y al frente escribe 2 sinónimos para cada una.

Habilidad, desarrollo, naciones, educación, juventud, jóvenes, población, expansión, precarios, género, brechas, discriminación, agenda, rural, gobierno y estrategias.

1.8. Transcribe o copia el párrafo que está después del nombre del autor en negrilla, lo hacen los hombres y el último párrafo de la lectura lo elaboran las mujeres. Todos hacen una reflexión muy breve sobre el párrafo que le correspondió.

1.9. Escribe los fonemas de las siguientes palabras: Social, embarazo, día, inclusión, adolescente, objetivo, rurales, población, joven y expansión.

1.10. Busca palabras en toda la lectura y organiza un cuadro de forma vertical, así:

Determinantes

Nombres

Adjetivos

Verbos

Preposiciones

1.11. Elabora un dibujo que refleje lo que se dice en la lectura anterior, con tu puño y mano.

1.12. Te gustó la lectura, Sí o NO, justifica tu respuesta con una buena argumentación.

1.13. Elabora una historieta de la lectura.

1.14. Consulta y escribe el nombre de cinco obras de literatura colombiana con su respectivo autor.

1.15. Ordena alfabéticamente las palabras (columnas verticales)

1.16. Elaborar el cuadro de la rúbrica y la coevaluación.

No es copiar columnas de palabras, estas columnas deben estar organizadas alfabéticamente.

→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

- Leer detalladamente la guía y solicitar asesoría cuando lo consideres necesario, de esto depende el buen desempeño en la guía, elaborando correctamente, para enviar algo digno de un alumno de 8°.
- Realiza la lectura de este documento “Día mundial de las habilidades de la juventud: ¡ya es hora de la juventud rural!”
- USAR LAPICEROS QUE ESCRIBAN NEGRO, LÁPIZ NO, LAS FOTOS NO SE VEN.
- Hay varios puntos en la guía que unos los responden las mujeres y otros los hombres.
- Enviar la guía con la totalidad de los 16 puntos resueltos.
- Se realizarán encuentros virtuales por ZOOM para explicar la guía en su totalidad, las dudas que sean necesarias.
- Entregar oportunamente la guía en su totalidad, en orden, organizada estéticamente, y puntualidad le da mejor porcentaje en la parte actitudinal.
- Orden en los contenidos al enviarlos y coherencia con lo solicitado. Apropriación de los diversos recursos. (Todo se encuentra en la lectura y en la estructura de la guía, vas a necesitar

diccionario).

- Se tiene en cuenta la redacción, la letra o grafema, uso de mayúsculas y minúsculas, la ortografía, uso de los signos de puntuación, coherencia y cohesión.
- *SOLO ME ENVÍAS LA TRANSFERENCIA* (LOS PUNTOS RESUELTOS DEL 1 AL 16) el cuadro de la rúbrica y la coevaluación.
- **Las guías no se les hace portada cuando son en el cuaderno**
- Guía integrada # 4 para la Institución, en el encabezamiento para nosotros # 7
- El encabezamiento que debe tener la guía(NO LA REVISO SI NO TIENE ENCABEZAMIENTO), es el siguiente:
- **Nombres y apellidos:** _____ **Grado:** _____
27 de julio al 11 de septiembre de 2020
Guía # 7 “JUVENTUD COLOMBIANA: UNA MIRADA A LA RURALIDAD ”
- **Actividad:**
 1. Copia la pregunta y respondes inmediatamente.
 2. Y así continuas hasta responder todos los puntos de la transferencia.
- *****No recibo absolutamente nada en word*****
- Elaborarlo en el cuaderno, tomarle fotos y enviarlo al correo: **elababe1959@gmail.com**
- Fecha de entrega del 27 de julio hasta agosto 22 de 2020 (LO REVISAS ANTES DE ENTREGARLO).
- Alguna duda en el whatsapp, con tu nombre, apellido y grado 300 8911 851.(si no envías estos datos no recibirás respuesta a lo solicitado.) y lo mismo al correo.

IDIOMA EXTRANJERO

Docente: Gloria Patricia Rengifo Zapata - John Fredy García Arrubla

→ Aprendizajes esperados:

- Implementa correctamente las estructuras gramaticales para formar oraciones en futuro con el auxiliar *will* y *going to*.
- Comprende correctamente textos que le son familiares a través de diferentes actividades de asociación de la información.

→ ESTRUCTURACIÓN

Future simple (will)

Future Simple es el futuro en inglés que permite expresar decisiones espontáneas sobre acciones futuras, predicciones o acontecimientos futuros que no puede alterarse. Se forma con el verbo auxiliar *will* y el verbo principal.

Usos:

- El futuro simple se emplea en inglés para expresar una decisión espontánea.

Ejemplo: Come on, I will help you clean the dishes. (Vamos, te ayudaré a limpiar los platos)

- Una opinión, un deseo, una incertidumbre o una suposición acerca del futuro.

Ejemplo: You won't finish it in just one day. (No lo terminarás en tan solo un día)

It will rain tomorrow anyway. (Mañana lloverá de todos modos)

- Promesas o intenciones.

Ejemplo: I will do it tomorrow. (Lo haré mañana)

Indicadores

Hay ciertas palabras que permiten identificar la intención del hablante de expresar una opinión o una suposición. Los indicadores de uso más frecuente con el futuro simple en inglés son:

I think (yo creo) Ejemplo: I think, I won't go to the party (Creo que no iré a la fiesta)

Probably (probablemente)

Perhaps (quizás)

Contracciones

Will = 'll (en oraciones afirmativas la contracción siempre va con el pronombre personal) Ejemplo: I will (I'll), She will (she'll), he will (he'll)...

Will not = Won't (en oraciones negativas la contracción solamente es entre el auxiliar y la negación)

Ejemplo: She won't study tomorrow (ella no estudiará mañana)

Affirmative Sentences (oraciones afirmativas)

Structure:

Sujeto + "will" + verbo principal + complemento. Ejemplos:

I will call you tonight (Te llamaré esta noche)

They will be happy to see you (ellos estarán felices de verte)

Negative Sentences (oraciones negativas)

Structure:

Sujeto + "will" + "not" + verbo principal + complemento. Ejemplos:

I will not call you tonight (No te llamaré esta noche)

She won't arrive late (Ella no llegará tarde)

Interrogative Sentences (oraciones interrogativas)

Structure:

"Will" + sujeto + verbo principal + complemento + ?. Ejemplos:

Will you call me tonight? (¿Me llamarás esta noche?)

Yes, I will

No, I will not

Will she arrive late? (¿Llegará ella tarde?)

Yes, she will

No, she will not

Future (Going to)

La construcción going to en español equivale a ir a hacer algo. Esta estructura se utiliza para referirnos a

acciones que se llevarán a cabo en el futuro. Algunos de sus usos son:

- Para expresar un plan. ejemplo: Lucas is going to make another movie. (Lucas va a hacer otra película)
- Expresa la intención de una persona para realizar algo en tiempo futuro. Ejemplo: Miss. Anderson is going to be a jury in the contest. (La señorita Anderson va a ser jurado en el concurso)
- Expresa algo de lo que se tenga certeza. Ejemplo: It's going to rain (Va a llover)

Este tiempo grammatical hace uso del verb *to be* (am, is, are) por lo tanto es necesario que recuerdes con qué sujetos se usa cada uno de ellos.

AM: I

IS: he, she, it

ARE: they, we, you

Forma afirmativa

Estructura:

Sujeto + Verb To Be + Verbo + complemento. Ejemplos:

He is going to swim at the pool (Él va a nadar en la piscina)

We are going to cook rice for lunch (Nosotros vamos a cocinar arroz para el almuerzo)

Forma negativa

Estructura:

Sujeto + Verb To Be + Not + Verbo + complemento. Ejemplos:

They are not going to pay the tickets (Ellos no van a pagar los tiquetes)

I am not going to read that book (Yo no voy a leer ese libro)

Forma interrogativa

Estructura:

Verb To Be + Sujeto + Verbo + complemento + ?. Ejemplos:

Are you going to buy a bike? (¿Usted va a comprar una bicicleta?)

Is Sara going to wash the dishes? (¿Sara va a lavar los platos?)

→ TRANSFERENCIA

2.1. Con base en la lectura "Día mundial de las habilidades de la juventud: ¡ya es hora de la juventud rural!", escribe con números del 1 al 10 el orden correcto de las siguientes oraciones según fueron presentadas en el texto.

- 2.1.1. () There is a need for greater economic and social inclusion for youth.
- 2.1.2. () The rural youth face labor conditions' disadvantages in comparison with the urban ones.
- 2.1.3. () Rural youth have less access to higher education.
- 2.1.4. () There is a high percentage of youth who are not working or studying.
- 2.1.5. () Thirty one millions of youth people who lives in the countryside will represent an important aspect from the economic growth.
- 2.1.6. () There are reduced job opportunities offered by the context for rural youth.
- 2.1.7. () World is going to celebrate World Youth Skills Day this July 15th.
- 2.1.8. () Rural youth of today are more educated than their parents.
- 2.1.9. () Twenty percentage of people in Latin America is young.
- 2.1.10. () The poverty levels in Colombia of the rural youth double the urban ones in the same situation.

2.2. Relaciona y re-escribe correctamente las siguientes oraciones al frente de cada imagen.

- The government must begin by better understanding the problems of rural youth to generate economic and social inclusion.
- In July 15th people celebrate the World Youth Skills Day.
- Rural youth poverty levels in Colombia are high.
- In Latin America 20% of people is young.
- Today's rural youth are more connected to the world.
- Rural young women tend to work in activities about home and caring.
- United Nations created the World youth skills day to encourage investment in technical and professional education.
- Rural youth migrate to urban areas in search of better opportunities.

<p>2.2.1.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>2.2.2.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>2.2.3.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>2.2.4.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>2.2.5.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>2.2.6.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>2.2.7.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	
<p>2.2.8.</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p> <p>_____</p>	

2.3. ¿Cómo será el futuro de los jóvenes rurales en 2030? Escribe seis oraciones (puede usar oraciones afirmativas o negativas y debe de usar *will* y *going to*)

Ejemplos:

- The situation of the rural youth will be the same in the future.
- The Colombian government is not going to invest so much in the rural sector.

- 2.3.1. _____
- 2.3.2. _____
- 2.3.3. _____
- 2.3.4. _____
- 2.3.5. _____
- 2.3.6. _____

2.4. Organiza las siguientes oraciones. Traducirlas en el cuaderno.

- 2.4.1. will/ account/ this/ Rural/ into/ celebration/ youth/ taken/ in/ be: Rural youth will be taken into account in this celebration
- 2.4.2. contribute/ economy/ Young/ to/ will/ the/ people

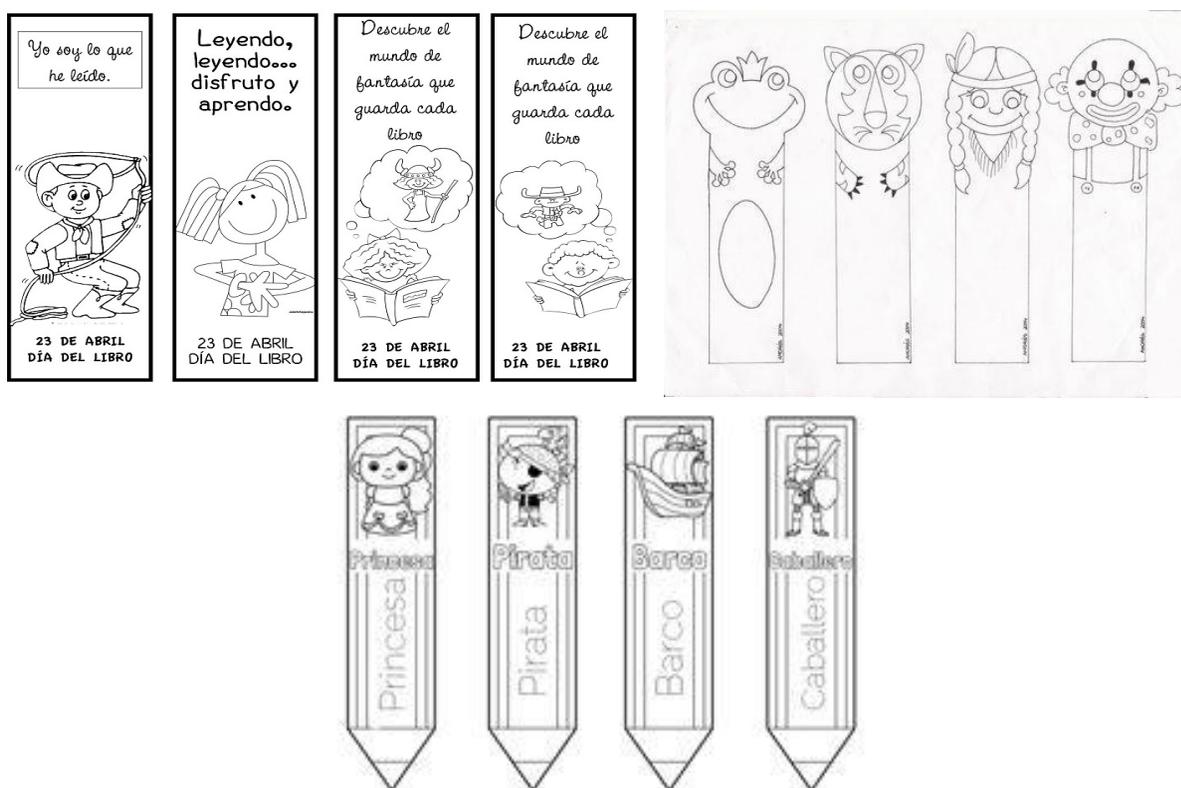
- 2.4.3. people/ societies/ are/ creativity/ Young/ of/ going to/ potential/ be/ the/
 2.4.5. invest/ youth/ development/ skills/ Governments/ in/ will
 2.4.6. to access/ skills/ jobs/ These/ help/ youth/ will/ good/
 2.4.7. how/ barriers/ reduced/ This/ the/ is/ be/ will
 2.4.8. option/ Field/ will/ a/ be/ good
 2.4.9. how/ Youth/ are/ and/ how/ efforts/ contributing/ these/ are/ Day/ governments/ transforming/ to/
 youth/ the/ rural/ examine/ will/ education
 2.4.10. society/ lives/ Changing/ of/ youth/ will/ rural/ the/ change/ of/ rural

2.5. Coloca al frente de cada pregunta la letra que indica la respuesta a la pregunta formulada. Traduce las preguntas y las respuestas. Realiza el trabajo en el cuaderno.

- 2.5.1. What's going to be the change? _____
 2.5.2. How is going to be the context of the celebration of the World Youth Skill Day 2020? _____
 2.5.3. What is going to be young people contribute to the recovery effort with the pandemic? _____
 2.5.4. How is going to be the celebration of the World Youth Skills Day 2020? _____
 2.5.5. Why is going to be important to develop abilities in rural youth? _____

- Virtual
- Because this is going to serve their communities to improve in knowledge in preventing food waste and preserving traditions, it will open up job and career opportunities.
- With the Covid-19 pandemic
- Prepare the best rural youth
- They are going to be equipped with the skills to adapt to future disruptions

2.6. Realizar un separador de libros bien elaborado, con los materiales que tenga a disposición en casa. Este separador debe tener una frase en inglés relacionada con la juventud y debe utilizar el tiempo futuro, ya sea *will* o *going to*. Decorado y con letra legible. Aquí les dejo unos ejemplos:



→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

- Las actividades 2.1, 2.2 y 2.3 se deben entregar conjuntamente de manera virtual (con portada) o en físico (con portada). La portada debe incluir título del trabajo, nombres completos del estudiante, nombre de la asignatura, nombre del docente, grupo, institución educativa, ciudad y año. Si lo envía de forma virtual enviarlo al correo fredy870520@gmail.com
- Las actividades 2.4, 2.5 y 2.6 se deben entregar conjuntamente de manera virtual (con portada) o en físico (con portada). La portada debe incluir título del trabajo, nombres completos del estudiante, nombre de la asignatura, nombre del docente, grupo, institución educativa, ciudad y año. Si lo envía de forma virtual enviarlo al correo gloria.rengifozapata@medellin.edu.co
- Usar letra legible y oscura. Fotos muy bien tomadas y en orden de actividades.
- No tiene que copiar toda la guía, solamente mencionar la numeración y los enunciados de las actividades y sus respectivas respuestas.
- Ante cualquier duda referente a las actividades de ambos docentes, comunicarse al Whatsapp: 301 243 0224.
- La guía se desarrollará a partir del 27 de Julio y la fecha límite para la entrega de las actividades es hasta el 4 de Septiembre.

- Se programarán encuentros sincrónicos a través de la plataforma Zoom y se informarán por medio de los grupos de Whatsapp de la docente Gloria Rengifo.
- Tener presente que los horarios de atención de ambos docentes a través del correo electrónico y los grupos de Whatsapp es de lunes a viernes de 12:25 pm a 6:25 pm.
- Enviar la rúbrica de autoevaluación y coevaluación a alguno de los dos docentes de inglés. (es de carácter obligatorio)

CIENCIAS SOCIALES

Docente: Gloria Inés Valencia Medina

→ Aprendizajes esperados:

- Asumir una posición crítica frente a situaciones de expendio y consumo de drogas
- Reconocer los cambios que genera relaciones políticas, económicas y culturales desencadenadas por el proceso colonizador para comprender el imperialismo europeo en el mundo.
- Planteamiento de alternativas para la solución de conflictos, posibilitando acciones que redunden en el beneficio del colectivo.

→ ESTRUCTURACIÓN

Presencia europea en China

Las Guerras del opio

La amapola era cultivada ya desde 5000-6000 años antes de Cristo, en el área oriental del Mediterráneo. El opio producido de la amapola ha sido consumido por lo menos desde la era neolítica. En la era del bronce el opio era producto importante de comercio y era exportado de Chipre a Egipto. Los comerciantes árabes lo difundieron a Persia e India. De India el opio fue llevado a China donde era usado para diversión, desde los años 600. En los años medievales su uso era muy común también en Europa.

Primero el opio fue usado como medicina, pero también por sus efectos sensoriales. Sus peligros y dependencia eran muy bien conocidos.

Por los años 1800 el comercio de opio era una de las mejores maneras, del Imperio colonial de Inglaterra, para ganar dinero. En 1729 la importación de opio a China era aproximadamente 1,5 toneladas. Ese mismo año China prohibió el comercio de opio con los países occidentales. En 1820 China impuso la pena de muerte para aquel que usara opio, sin embargo, su importación había subido hasta 750 toneladas y 20 años más tarde hasta 2000 toneladas. China prohibió el comercio para evitar la caída de su economía. Como consecuencia de esta prohibición se originó la primera guerra del opio contra Inglaterra (1839-42).

A principios de 1800 la morfina fue separada del opio y en el año 1870 la heroína. Se creía que estos derivados eran menos peligrosos que el opio y buenos para curar a la gente con dependencia de esta droga. En China la heroína fue llamada "el opio de Cristo". Durante mucho tiempo fue producto popular de la empresa medica de Bauer. Entre 1800 y 1900 la morfina fue usada extensamente para aliviar dolores. La heroína y la morfina eran aplicadas directamente a la circulación sanguínea.

Guerras del Opio en China: Las guerras del opio estallaron cuando los chinos no quisieron comprar artículos ofrecidos por los ingleses porque no les interesaba; esto era grave para los ingleses pues aumentaba su déficit comercial. Por eso, éstos ofrecieron opio a cambio de productos chinos. Esta "solución" buscaba volver adictos a los chinos, por lo que era una "solución" indiscutiblemente inmoral: el opio (látex de la amapola) es una mezcla de sustancias que tiene una droga narcótica y analgésica llamada morfina. Cuando se procesa, se produce heroína y codeína. El opio es adictivo; adormece a quien lo usa y deteriora su salud. El tráfico del opio era manejado por los ingleses: lo producían en India y lo exportaban a la China y al sureste asiático con la complicidad de los funcionarios locales corruptos que permitían su ingreso. En 1840, el emperador chino intentó frenar la venta de opio a su gente, pues los trabajadores utilizaban el 60% del sueldo para comprar esta droga, en detrimento de su familia y su salud y la economía china. El gobierno chino amenazó de muerte a los chinos que traficaran con opio y expulsó a los comerciantes ingleses; de inmediato, la corona inglesa envió una poderosa flota para defender sus intereses. El ejército chino fue rápidamente vencido: los ingleses obligaron a la China a cederles la isla de Hong Kong y otras más, a permitir el flujo del opio a territorio chino y a abrir los puertos sobre el Mar de China Oriental (1842). Los chinos, indefensos, veían cómo los extranjeros hacían con ellos lo que

querían, patrón que se repetiría una y otra vez. China fue nuevamente derrotada en una segunda guerra del opio (1856-60): franceses, rusos y japoneses obligaron al gobierno chino a firmar los famosos “Acuerdos Desiguales” que favorecían a los extranjeros. La superioridad militar y financiera occidental y la corrupción de los funcionarios chinos no permitieron al Imperio Chino defender su soberanía y sus intereses.

TRANSFERENCIA

Actividad 1

Responde las siguientes preguntas.

- 3.1 Defina que es Imperialismo, sus características y consecuencias.
- 3.2 Cuáles fueron las causas de la Guerra del Opio?
- 3.3 Ubique geográfica y temporalmente las Guerras del Opio
- 3.4 ¿Qué es el opio y por qué se consideró valioso?
- 3.5 Consulta sobre el tratado de Nanking, en este tratado identifique ¿quién salió beneficiado y por qué?

De acuerdo a la lectura “Día mundial de las habilidades de la juventud: ¡Ya es hora de la juventud rural! Responde

- 3.6 ¿Qué desventajas tiene la juventud rural comparada con jóvenes de la ciudad?
- 3.7 Comente aspectos positivos de la juventud rural
- 3.8 Plantea tres estrategias que permitan una inclusión social y económica para la juventud rural
- 3.9 Con tus propias palabras en un párrafo no inferior a ocho renglones comente sobre el día mundial de las habilidades de la juventud: ¡Ya es hora de la juventud rural! Declarada por la ONU.
- 3.10 ¿Cuándo el uso de una droga se vuelve adicción?

Actividad 2

De acuerdo con el tema “La Guerra del Opio” responde analizando cada una de las preguntas.

3.11 La guerra del opio fue una lucha por el control del poder económico. En ese tiempo Occidente estaba del lado del comercio de opio. China quiso terminar el comercio de opio porque éste hizo daño a su economía y mucha gente pasó en ser dependiente del opio. Inglaterra por su lado quiso continuar su exitoso comercio y por eso quería seguir llevando opio de la India a China. De la misma manera que en la actualidad, los intereses de los Estados Unidos, en la guerra contra las drogas, son más económicos y de poder que por las drogas mismas.

De acuerdo con el párrafo ¿cuál es su opinión sobre el “Plan Colombia”

3.12 La ilegalidad de las drogas trae como consecuencia muchos problemas, como lo estamos viendo a diario. Pero legalizarlas tampoco va a ser la solución. Ni va a disminuir la pobreza y tampoco va a contener la destrucción de la naturaleza en el mundo. La industria y legalización del tabaco y el alcohol son buenos ejemplos que nos hacen pensar de esta manera.

¿Qué alternativas de desarrollo podrían ser solución a la situación? Explique

3.13 A propósito de la famosa serie de Netflix, en el mes de octubre de 2016, el exalcalde de Medellín Sergio Fajardo escribió un artículo en el prestigioso diario New York Times en el que afirmaba: “El caso de Narcos nos duele, porque volver a representar a Medellín a través de Escobar y su violencia demencial es reabrir una herida que todavía no sana completamente. Preferiríamos que nos reconocieran por el arte de Botero o la música de Juanes o la bicicleta de Mariana Pajón. Y mucho más aún por la historia de cómo Medellín ha ido recuperándose del periodo que retrata Narcos”. (<https://www.nytimes.com/es/2016/10/29/medellin-vs-narcos/>)

¿Será que la solución está en darles la espalda a todos esos acontecimientos y espacios que recuerdan las consecuencias del narcotráfico?

3.14 ¿Qué opinión te merece la posición del gobierno de Inglaterra con respecto al tráfico de opio?

3.15 Siendo el Imperio chino una potencia para esa época en oriente ¿cuáles fueron las causas de su derrota ante Inglaterra?

3.16 Explique ¿cómo combatió el Emperador chino la corrupción dentro de su gobierno?

3.18 ¿La despenalización de la dosis personal ayudó a concientizar su uso?

3.19 ¿Cuál es el panorama del consumo de droga en el mundo, en época de la pandemia?



3.20 Comenta la caricatura de la ilustración, relacionándola con los llamados “tratados desiguales con China” ¿En qué consistieron estos tratados? ¿Qué potencias intervinieron en los mismos? ¿Cuáles fueron las consecuencias?

Actividad 2

3.21 ¿Cuál es tu opinión personal acerca de las medidas que tomó el emperador chino (1729) para contrarrestar el consumo de opio?

3.22 ¿Por qué la intervención de Inglaterra en el territorio chino se convirtió en un conflicto? Argumente.

3.23 Para el imperio colonial de Inglaterra el comercio del opio en los años 1800 representó una de las mejores maneras de ganar dinero. En la actualidad el comercio de drogas es una de las más grandes industrias del mundo; la corrupción y el lavado de dinero hacen posible que el comercio ilegal, sea tan grande, integrándose a la economía legal a través del lavado financiero.

¿De qué manera este flagelo amenaza las democracias de los países? Explique, de ejemplos concretos.

3.24 Desde los años 80 el Gobierno colombiano declaró guerra directa contra el narcotráfico, no solamente por la ola de violencia que ha generado en el país, sino también por la presión ejercida desde otros países, como Estados Unidos.

¿En tu opinión legalizar la droga acabará con el narcotráfico? Argumenta

3.25 ¿De qué manera la juventud rural se ve afectada con el narcotráfico?

Actividad 3

3.26 La OMS define la droga como toda sustancia que, introducida en el organismo por cualquier vía de administración, produce una alteración, de algún modo, del funcionamiento normal del sistema nervioso central del individuo y es, además, susceptible de crear dependencia, ya sea psicológica, física, o ambas,

¿Qué motivos llevan a tantos hombres y mujeres a hundirse en el abismo de la droga?

3.27 Frecuentemente nos preguntamos ¿por qué el fenómeno de las drogas se extiende hoy tan ampliamente por todos los países? ¿Cuál es tu opinión?

3.28 El ámbito escolar es uno de los lugares más propicios para la iniciación en el consumo de la droga. Un medio de prevenir la toxicomanía sería la educación en la sobriedad y el respeto y aprecio a sí mismo; además de ayudar a aquellos jóvenes que, por ser más débiles o por cosechar insatisfacciones escolares, pueden ser más propensos a deslizarse por la pendiente peligrosa de la toxicomanía.

¿Cómo prevenir que los menores accedan a ellas?

3.29 ¿Qué es lo que provoca que las drogas sean adictivas y como afectan al cerebro?

3.30 El equilibrio de la tierra se produce a través de mecanismos complejos, gracias a los cuales la vida es posible, diversa y renovable. Del equilibrio que se da entre las montañas, los desiertos, los bosques, los mares, depende el tipo y calidad de vida de todos cuantos existimos en el planeta tierra.

¿De qué manera la producción masiva de drogas hace daño al medio ambiente?

→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

La guía está elaborada para tres entregas, distribuidas así:

→ Primera entrega: actividad 1 para jueves 06 de agosto

Segunda entrega: actividad 2 para viernes 14 de agosto

Tercera entrega: actividad 3 para viernes 4 de septiembre

Los estudiantes que reclaman guías, su entrega serán en físico, elaboradas en el cuaderno de sociales. Los estudiantes que elaboran sus trabajos en documento de Word, deberán tener en cuenta la buena presentación del mismo; ya que se tendrá en cuenta para su calificación final. Debe contener los siguientes requerimientos:

1. Portada: con nombre completo del estudiante y grado, profesor, área y número de actividad.
2. Si envía fotos, estas deben ser nítidas y en orden, para una mejor comprensión del trabajo y agilidad en su calificación.
3. Cuando envíen el correo por favor colocar en el asunto nombre completo y grado.
4. Entregar en las fechas establecidas; ya sea por correo o en el colegio los días martes y jueves de 8 a 12 am y de 1 a 3 pm.
5. Los grupos 8A - 8B - 8C enviar a Gloria Inés Valencia Medina al correo valesociales@gmail.com

CIENCIAS NATURALES

Docente: Yamid Arango Echeverri

→ Aprendizajes esperados:

- Una Reflexión profunda sobre las prioridades y los valores actuales, que conduzca al refuerzo del proyecto de vida, en el que se establezcan metas frente a las cuales se van a enfocar las acciones y los compromisos individuales y grupales.
- Análisis de las problemáticas socioambientales actuales, del contexto del estudiante, donde se asuma un compromiso de participación activa, en la búsqueda de alternativas de solución.

→ ESTRUCTURACIÓN

- Realiza la lectura de en este documento “Día mundial de las habilidades de la juventud: ¡ya es hora de la juventud rural!”
- Observa el vídeo recomendado: *No olvidemos a los niños. UNICEF* https://youtu.be/p_edXC15MVU
- Articula con la lectura recomendada.
- Complementa otras lecturas y vídeos afines.

Responde las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el sector rural?
- ¿Qué es el sector urbano?
- ¿En el territorio donde habitas (San Antonio de Prado), en porcentaje (%), cómo se distribuye el territorio, en sector urbano y sector rural?
- ¿Tienes familia en el sector rural?

Para analizar las ventajas y desventajas que tienen los jóvenes del sector urbano y del sector rural, te debes apoyar en el documento en: <https://semanarural.com/web/articulo/la-juventud-rural-en-colombia-no-tiene-oportunidades-de-educacion-y-empleo/554>

Responde las siguientes preguntas:

- ¿Se puede 'enamorar' a los millennials para que vivan en el campo?

Cerca de 2,6 millones de personas en el campo tienen entre 14 y 28 años de edad, y muchos están buscando la forma de irse a las ciudades por falta de oportunidades en sus territorios. El campo está envejeciendo.

- ¿Qué opinas de esta situación?
- ¿Qué estrategias se pueden implementar para revertir esta situación?

Analiza las siguientes situaciones.

- Jairo Molina vive en Paluato, corregimiento del municipio de Galapa (Atlántico), conocido por la fabricación de artesanías en ceiba roja y bejuco. Aunque él aprendió con su padre todas las habilidades necesarias para dedicarse al oficio de artesano, **a sus 18 años está decidido a dejar esta tradición y no depender económicamente de la actividad.**
- En Villa España, un barrio vulnerable de Quibdó (Chocó), vive Jessely Moreno, tiene 16 años y **está muy segura de querer abandonar su departamento.** El sueño de ambos, al igual que el de muchos jóvenes que

habitan la Colombia dispersa, es irse a la ciudad porque **no creen posible tener un futuro que cumpla con sus expectativas en las zonas rurales del país.**

- c. ¿Por qué tienen esta idea en la cabeza? La explicación la da desde Rioblanco (Tolima) Lufany Hernández, quien con valentía tomó el micrófono durante un conversatorio sobre educación realizado el pasado mes de mayo por SEMANA RURAL en su municipio. Aseguró que durante sus 18 años **ha escuchado a sus papás y a sus profesores decirle que se vaya a buscar un futuro mejor**, y ahora, cuando creció, le dicen que se quede. **“Quieren que amemos el campo, pero todo el tiempo están diciéndonos que salgamos de aquí”**, aseguró.
- d. Esa es la realidad que el sacerdote jesuita Francisco de Roux, presidente de la Comisión de la Verdad, pide a los colombianos frenar para, en su lugar, **“enamorar a los jóvenes del campo colombiano porque son ellos quienes pueden trabajar con pasión para su desarrollo”**. En las zonas rurales, sin embargo, se viven otras experiencias.
- e. En Colombia habitan **2,6 millones de jóvenes rurales** y según el Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (Rimisp), **están en condición de vulnerabilidad y carecen de oportunidades**. La brecha entre ellos y los jóvenes urbanos es muy amplia, sobre todo con respecto a las mujeres y aquellos que pertenecen a comunidades étnicas, lo que hace que estas franjas sean las que migran más rápido.
- f. **Colombia uno de los que menos invierte en juventud.**
Nuestro país es uno de los que menos invierte parte del gasto público en las nuevas generaciones. Según un estudio del Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), hasta 2014 el total de la población joven en Uruguay era del 22,49 por ciento y el Estado invertía 4,05 por ciento de sus recursos en ellos. Mientras tanto, en Colombia, los habitantes que están entre los 14 y 28 años alcanzan el 26,68 por ciento de la población (el 24,5 por ciento de la población total rural) y **en ellos se invierte solo el 2,68 por ciento de los recursos estatales.**
 Este Gasto Público en adolescencia y juventud (GPAJ) no hace diferenciación entre lo que se debería destinar para los jóvenes rurales y los urbanos y por eso **están repartidos los recursos equitativamente, cuando la situación no lo es.**
La mayoría de los hombres del sector rural están subempleados, mientras más de la mitad de las mujeres jóvenes del sector rural no tienen un empleo.

Responde las siguientes preguntas:

- ¿Qué dificultades conoces o crees que se pueden presentar en el sector rural, frente a su acceso a la educación?
- ¿Qué desventajas tienen los jóvenes del sector rural, con respecto a las oportunidades de los jóvenes del sector urbano?
- ¿Por qué es importante para Colombia, apoyar los jóvenes del sector rural?
- ¿Qué aportes, pueden hacer los jóvenes del sector rural a la sociedad?
- ¿Cómo se logra hacer el campo atractivo si las condiciones no son las mejores?

4.1. TRANSFERENCIA

4.1.1. Analiza las siguientes estadísticas y realiza un cuadro comparativo con respecto a la información que

consultes sobre el sector urbano, sobre los mismos aspectos:

Estadísticas en educación:

10% ha cumplido solo la educación básica (1° a 9°).

21% logran terminar la educación media (10 y 11).

6% pueden continuar con la educación postsecundaria.

Índice de pobreza: 40%

Situación de pobreza extrema: 16.7%

4.2. Realiza las siguientes actividades:

4.2.1. ¿Qué te atrae del campo?

4.2.2. ¿Qué no te atrae del campo?

4.2.3. ¿Cómo te comportas cuando estás frente a un campesino? Y ¿Por qué?

4.2.4. ¿Consideras que los estudiantes que llegan a la institución, son discriminados por sus compañeros? Si __,

No __, ¿Por qué?

4.2.5. Realiza un escrito, tipo reflexión sobre la situación que deben afrontar los jóvenes que habitan en el sector rural.

4.2.6. Realiza un dibujo que ilustre las ventajas y desventajas que deben afrontar los jóvenes en el sector rural.

→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

- a. Todo trabajo entregado deberá tener portada, nombres completos del estudiante y el grupo correspondiente.
- b. Desarrollo de actividades propuestas en los momentos de estructuración y transferencia, a partir de la lectura del momento de exploración.
- c. Entrega oportuna de productos.
- d. Orden en los contenidos y coherencia con lo solicitado.
- e. Apropiación de las TIC y los diversos recursos.
- f. Debe ingresar a la plataforma Edmodo, registrarse a través del código del correspondiente grupo: °A: rd8nir - 8°B: yjyckg - 8°C: 92whj8 y desarrollar los talleres 5, 6 y 7. (Excepto, los estudiantes que ya los realizaron).
- g. A la par con las guías, se debe desarrollar el Proyecto PRAE, acorde a las orientaciones dadas y siguiendo los pasos correspondientes (quienes no han enviado el Proyecto, lo deben hacer, plazo 8 de agosto).
- h. Diligenciamiento y entrega de formato de auto y coevaluación.

Manera de entrega (Opciones)

- a. [Plataformas Edmodo o Moodle, a través de correo yamidjade@yahoo.es en el cuaderno de ciencias naturales o taller en físico, reclamado en la Institución y presentado en alguno de los medios anteriores, (envío de fotos al correo o las plataformas, o presentado en físico)].
- b. Para acceso a la plataforma Edmodo los códigos de acceso son : 8°A: rd8nir - 8°B: yjyckg - 8°C: 92whj8; en Moodle, se debe matricular como estudiantes del grado respectivo: 7° u 8°

ÉTICA Y VALORES

Docente: Marleny Marín Díez

→ Aprendizajes esperados:

- Un análisis sobre la situación de los jóvenes de la ruralidad y las oportunidades ofrecidas por las políticas educativas, para su incursión en los distintos ámbitos sociales.

→ ESTRUCTURACIÓN

Responde las siguientes preguntas:

¿Crees que todos los jóvenes independientemente del lugar donde viven, cuentan con iguales posibilidades para avanzar en sus proyectos y alcanzar sus ideales?

¿Consideras que es importante tener en cuenta, los aportes que realiza la juventud de la zona rural para el mejoramiento de las condiciones de vida en el país?

Señala SI _____ NO _____

Explica tu respuesta:

Recuerda que una habilidad es la capacidad que tiene una persona para hacer una cosa correctamente y con facilidad. Además que...

Las habilidades para la vida abarcan tres categorías básicas, que se complementan y fortalecen entre sí.

- ★ Habilidades sociales o interpersonales, incluyendo comunicación, habilidades para negociación/rechazo, confianza, cooperación y empatía.
- ★ Habilidades cognitivas, incluyendo solución de problemas, comprensión de consecuencias, toma de decisiones, pensamiento crítico y autoevaluación.
- ★ Habilidades para el control de emociones, incluyendo el estrés, los sentimientos, el control y el monitoreo personal.

EL NIÑO Y LA LUZ

En un pequeño y lejano pueblo de China vivía un niño llamado Kang. Sus padres eran unos campesinos muy pobres así que los tres trataban de salir adelante como podían y sin poder permitirse ningún tipo de lujo. Tenían algo de comida y un techo bajo el que dormir, nada más.

El matrimonio soñaba con que algún día su hijo Kang pudiera estudiar. Ambos tenían muy claro que no querían para él la vida que ellos llevaban y aspiraban a que tuviera un futuro más prometedor en la ciudad.

Kang, consciente de esto, era un chico bueno, aplicado, inteligente y estudioso, pero cada día se encontraba con un problema que le ponía las cosas todavía más difíciles. Durante el día ayudaba a sus padres en las labores del campo, y cuando quería ponerse a estudiar, ya era de noche. Esto resultaba un gran inconveniente para él porque en su cabaña de madera no había luz artificial.

Estaba desesperado ¡Quería estudiar y sin luz no podía leer! Deseaba aprobar los exámenes de la escuela y con los años poder ir a la universidad, pero mejorar su educación a oscuras era totalmente imposible.

Un año llegó el crudo invierno y una noche se asomó a la ventana para ver el fabuloso paisaje nevado. Estaba ensimismado cuando se dio cuenta de que la nieve emitía una luz blanca muy tenue, muy bella pero casi imperceptible.

Kang, que era un muchacho muy listo, decidió aprovechar esa pequeña oportunidad que le brindaba la naturaleza. Se puso un viejo abrigo, se calzó sus estropeadas botas de cuero, cogió el material del colegio, y salió de la habitación caminando muy despacito para no hacer ruido.



La capa de nieve era muy espesa pero, a pesar de todo, se tumbó sobre ella. Abrió uno de sus libros y gracias a la luz blanquecina que reflejaba la nieve pudo leer y aprovechar para aprender. El frío era infernal y sus manos estaban tan congeladas que casi no podía pasar las páginas, más no le importaba porque sentía que merecía la pena el esfuerzo. Permaneció allí toda la noche y como ésa, todas las noches del invierno.

El tiempo pasó rápidamente y un día los rayos de sol de la recién llegada primavera derritieron la nieve. El pobre Kang observó con lágrimas en los ojos cómo su única oportunidad de poder estudiar se disolvía ante sus ojos sin remedio.

Después de cenar se acostó pero debido a la preocupación no pudo dormir. Harto de dar vueltas y más vueltas en la cama decidió salir a dar un paseo por el bosque en el que había pasado tantas horas en vela.

¡La visión que tuvo fue increíble! Contempló emocionado cómo la primavera se había llevado la nieve, sí, pero a cambio había traído un montón de luciérnagas que iluminaban y embellecían las cálidas noches de marzo.

Se quedó un rato pasmado ante el hermoso espectáculo y de repente, tuvo una nueva gran idea. Entró corriendo a su cuarto, cogió los libros y regresó al bosque. Se sentó bajo un árbol de tronco enorme y dejó que las luciérnagas se acercasen a él.

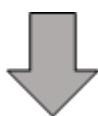
¡Bravo! ¡Su luz era suficiente para poder leer! ¡Se sintió tan feliz! ...

Una noche tras otra repitió la misma operación y estudió bajo la brillante luz de los amigables bichitos. Gracias a eso pudo aumentar sus conocimientos y avanzar muchísimo en sus estudios. El chico era pobre y no tenía recursos, pero gracias a su sacrificio, esfuerzo y voluntad, consiguió superar una barrera que parecía insalvable.

Durante años estudió sobre la nieve en invierno y con ayuda de las luciérnagas en los meses de primavera y verano. El resultado fue que consiguió superar todas las pruebas y exámenes de la escuela con calificaciones brillantes.

Al llegar a la mayoría de edad entró en la universidad y llegó a convertirse en un hombre sabio y adinerado que logró sacar a su familia de la pobreza. La vida le recompensó.

Después de realizar una atenta lectura del texto presentado al inicio de esta guía de aprendizaje, "Día mundial de las habilidades de la juventud: ¡ya es hora de la juventud rural!", estudiar los conceptos planteados sobre las habilidades para la vida y hacer la lectura juiciosa de la historia anterior, diviértete desarrollando las actividades propuestas a continuación.



1. ¿Cuáles de las habilidades para la vida, descubres en la personalidad de Kang?
2. ¿Cuál crees que fue la razón por la que Kang alcanzó sus metas?

3.



Si tuvieras la oportunidad de enviarle un mensaje a Kang, ¿cuál sería? Escríbelo en el recuadro

4. Escribe una enseñanza que esta preciosa historia te deja para tu vida como joven.
5. Elabora un cuadro comparativo donde establezcas las ventajas que tiene un joven estudiante en el campo y uno que estudia en la ciudad.

ESTUDIANTE DEL CAMPO	ESTUDIANTES DE CIUDAD

6. Señala con una X cuál de las siguientes actividades propondrías, para conocer la realidad de la juventud rural de la ciudad de Medellín?
- Aplicar una encuesta a los dueños de los supermercados donde los campesinos hacen el mercado.
 - Realizar visitas a las zonas rurales y dialogar con los jóvenes sobre los diferentes aspectos de su vida.
 - Dictar charlas sobre cómo cultivar gran variedad de vegetales.
 - Hacer visitas a las zonas rurales para mirar todo lo que siembran los jóvenes y sus familias.
7. Si fueras el ministro de educación del país, ¿cuál estrategia aplicarías para mejorar las condiciones de los estudiantes del campo?



8. En caso de que ocuparas un puesto como líder social, ¿cuál de los siguientes proyectos apoyarías para favorecer la educación de los jóvenes que viven en la ruralidad?
- La arborización de los parques de la ciudad más cercana.
 - El montaje de un cultivo de tomates de árbol.
 - La dotación de computadores con acceso a internet para el colegio.
 - La financiación para el montaje de una fábrica de cuido para cerdos.

→ TRANSFERENCIA

1. Consulta sobre un proyecto gubernamental que apoye a los jóvenes estudiantes que viven en las zonas rurales de nuestro país y escríbelo.

2. En compañía de tu familia analiza este artículo del periódico y responde:

a. ¿A quiénes se les está haciendo un reconocimiento?

b. ¿Por qué les hacen ese reconocimiento?



3. ¿Qué opinión te merece este artículo?

4. En caso de que fueras el gerente de una empresa comercial, ¿Le darías empleo a este joven que se la ha pasado trabajando en el campo y acaba de terminar sus estudios en administración de empresas?

Cualquiera que sea tu respuesta, justifícala en el recuadro



5. ¿En cuál espacio tiene lugar la situación que muestra la imagen del punto anterior?

- a. En un barrio muy famoso de una ciudad.
- b. En la vereda de un pueblo pequeño.
- c. En los alrededores de un colegio ciudadano.
- d. En las instalaciones de un colegio oficial.

6. Encierra con un círculo los valores que caracterizan la imagen del punto.

PERSEVERANCIA DESDÉN IRRESPONSABILIDAD SUPERACIÓN
 DEDICACIÓN INDISCIPLINA DISCIPLINA ESPERANZA ESFUERZO

7. Escribe la conclusión a la que llegas después de desarrollar esta guía.

NOTA:

1. Los estudiantes de 8°A deben enviarle la guía al profesor Elkin Barrientos, los de 8° B a la profesora Gloria Rengifo y los de 8° C a la profesora Marleny Marín.
2. ¡No olvides colorear las imágenes presentadas en la guía!

→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

- Realización de las actividades planteadas al transitar por la guía, teniendo en cuenta la lectura inicial.
- Envío puntual y de manera organizada de los ejercicios de la guía, siguiendo las instrucciones para el adecuado desarrollo de la misma.
- Implementación de las distintas herramientas tecnológicas y didácticas para la realización del trabajo..

Manera de entrega (Opciones)

- Por medio del envío de registros fotográficos al correo electrónico del docente que sirve la asignatura en cada grupo, también puede ser la guía en físico entregada en el colegio o el cuaderno de la asignatura.

RELIGIÓN

Docente: Marleny Marín Díez

→ Aprendizajes esperados:

- Una reflexión amplia y sentida acerca del potencial que tienen todos los jóvenes, para aportar positivamente a la construcción del tejido social.

→ ESTRUCTURACIÓN

Responde la siguiente pregunta:

¿Estás de acuerdo en que los jóvenes que viven en el campo pueden contribuir grandemente a la construcción de una mejor sociedad?

Señala SI _____ o NO _____

Justifica tu respuesta:

Luego de hacer la lectura del texto **“Día mundial de las habilidades de la juventud: ¡ya es hora de la juventud rural!**, analiza la siguiente historia y luego responde las preguntas planteadas.

El pastorcito David: personaje de la biblia.

Hoy día tendemos a pensar en David como el rey más importante de toda la historia de Israel. Era fuerte, valiente y un hombre “conforme al corazón de Dios”. No obstante, David empezó su vida en el anonimato, pastoreando las ovejas de su padre mientras sus hermanos mayores iban a pelear contra los filisteos. Seguramente David pasó sus días alabando al Señor y vio cómo Dios le libraba de peligros en el campo (osos, leones y otros animales salvajes). Dios fortaleció al joven David en el lugar secreto con el fin de usarle poderosamente en la nación de Israel. Su fe en Elohím (el Dios justo) le llevó a oponerse al gigante filisteo Goliat y a partir de su victoria, el joven David (sin carrera universitaria y sin esposa) se convirtió en uno de los hombres más famosos y temidos del Medio Oriente.



1. ¿Cuáles habilidades y cuáles valores le atribuyes al joven David?

2. ¿Cuál es tu opinión acerca de la actitud valerosa de David.

3. ¿Consideras que esta frase de Vince Lombardi, puede ser un lema apropiado para los jóvenes que viven en el sector rural?

SI? o No?

EL PRECIO DEL ÉXITO ES EL TRABAJO DURO, DEDICACIÓN Y DETERMINACIÓN

Y ¿Por qué?

4. Escribe un diálogo entre estos jóvenes que viven en la zona rural de un pueblo y que sueñan con estudiar y salir adelante.



→ **TRANSFERENCIA**

1. En la siguiente sopa de letras encontrarás 10 términos relacionados con lo urbano y lo rural. ¡Desarrollala!



2. Elabora una minicartelera con un mensaje que les darías a los jóvenes que viven en las zonas rurales y que estudian porque sueñan con trabajar algún día en la ciudad?
3. Lee con detenimiento el siguiente poema del autor uruguayo Mario Benedetti y escribe una reflexión sobre ella.

“¿Qué les queda a los jóvenes?”

¿Qué les queda por probar a los jóvenes
 en este mundo de paciencia y asco?
 ¿Sólo grafitti? ¿rock? ¿escepticismo?
 También les queda no decir amén,
 no dejar que les maten el amor,
 recuperar el habla y la utopía,
 ser jóvenes sin prisa y con memoria,
 situarse en una historia que es la suya,
 no convertirse en viejos prematuros.
 ¿Qué les queda por probar a los jóvenes
 en este mundo de rutina y ruina?
 ¿Cocaína? ¿cerveza? ¿barras bravas?
 Les queda respirar, abrir los ojos,
 descubrir las raíces del horror,
 inventar paz, así sea a ponchazos,



entenderse con la naturaleza
 y con la lluvia y los relámpagos,
 y con el sentimiento y con la muerte,
 esa loca de atar y desatar.
 ¿Qué les queda por probar a los jóvenes
 en este mundo de consumo y humo?
 ¿Vértigo? ¿asaltos? ¿discotecas?
 También les queda discutir con Dios,
 tanto si existe como si no existe,
 tender manos que ayudan, abrir puertas
 entre el corazón propio y el ajeno.
 Sobre todo les queda hacer futuro
 a pesar de los ruines del pasado
 y los sabios granujas del presente.

4. ¿Cuál es el aprendizaje que te deja para la vida como joven, la realización de esta guía?

NOTA:

1. Los estudiantes de 8°A deben enviarle la guía al profesor Elkin Barrientos, los de 8° B a la profesora Gloria Rengifo y los de 8° C a la profesora Marleny Marín.
2. ¡No olvides colorear las imágenes presentadas en la guía!

→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

- Realización de las actividades planteadas al transitar por la guía, teniendo en cuenta la lectura inicial.
- Envío puntual y de manera organizada de los ejercicios de la guía, siguiendo las instrucciones para el adecuado desarrollo de la misma.
- Implementación de las distintas herramientas tecnológicas y didácticas para la realización del trabajo..

Manera de entrega (Opciones)

- Por medio del envío de registros fotográficos al correo electrónico del docente que sirve la asignatura en cada grupo, también puede ser la guía en físico entregada en el colegio o el cuaderno de la asignatura.

ARTÍSTICA

Docente: Juan Carlos Bedoya Giraldo

Email: juancbedoyagiraldo@gmail.com

→ Aprendizajes esperados:

- Identificación de la historia de las rondas infantiles en el contexto colombiano.
- Análisis de ubicación geográfica de rondas infantiles
- Indagación acerca de la importancia de las rondas infantiles en la región.
- Percepción de sensaciones y expresión a través del lenguaje corporal

→ ESTRUCTURACIÓN

Luego de la celebración de los 500 años del Descubrimiento, las invasiones culturales, aparte de las otras, parecen estar ligadas al destino de América Latina. Sin embargo, los campesinos aún mantienen vigentes las tradiciones culturales que se conformaron a partir del mestizaje de indios, españoles y africanos. Pese a su disminución en términos de población, en Colombia una buena parte de los aproximadamente nueve millones de campesinos (el país tiene alrededor de 44 millones de habitantes) permanece aún impermeable a las manifestaciones de la cultura o subcultura, fundamentalmente anglosajona, que desde hace unos años ya está instalada en las urbes. De acuerdo a esto planteamos las siguientes preguntas:

¿Es dañino el esquema de lo que se conoce hoy como civilización para las expresiones más autóctonas?

¿O, por el contrario, el folclore, lo más auténtico, simplemente evoluciona y se transforma?



→ TRANSFERENCIA

FOLCLOR CON SABOR A TRADICIÓN

En las ciudades del país es donde más se observa que poco importa la tradición folclórica. En las élites ciudadanas, este fenómeno es más marcado, pues su mentalidad está conectada, con mucho sabor esnobista, a la moda cultural de Europa y Estados Unidos.

Los estratos bajos urbanos algo conservan de las tradiciones, debido a su reciente origen campesino y al marginamiento que contribuye a mantener las tradiciones porque lo extranjero, de todas maneras, cuesta caro.

El investigador Alberto Londoño Álvarez sostiene que, al folclor, en general, se le tiene como cosa de pueblo, no del pueblo: aquí las comillas interesan. Para saber que folclor es precisamente la sabiduría del pueblo.

Por su parte, otro investigador del tema, el venezolano José Rivas Rivas, señala que desde que Ambroise Merton inventó la palabra folclore, a mediados del siglo XIX, se le ha mantenido a esta rama de la cultura su sentido de saber o conocimiento del pueblo.

Pero la sapiencia de las clases populares, depositarias de las manifestaciones folclóricas, es prácticamente infinita, pues buena parte de sus integrantes están en capacidad de crear o de modificar o de transmitir lo que otros hayan producido, subraya Rivas Rivas. Tipos de influencias Existen entre los campesinos colombianos, empero, influencias de otras latitudes latinoamericanas, sobre todo en la música. Pero en este caso se considera que no se trata de invasiones culturales porque son expresiones de un universo que contiene similitudes de idiosincrasia a nivel subregional: el idioma, la religión, las mismas formaciones económicas rurales de latifundio, minifundio, falta de tierras y convulsiones socio-políticas históricas.

Ejemplo de las mencionadas influencias son la música mexicana, de charros bigotudos y juanes charrasqueados, con machismos atávicos, de corridos con letras que se refieren a la vida de los entornos rurales aztecas.

Lo es también el tango, que, aunque configurado en los ambientes sórdidos de los burdeles y el bajo mundo de Buenos Aires, es decir más urbano que rural, predomina como manifestación

cultural hace muchos años en la inmensa zona cafetera del país.

En regiones agrarias colombianas de predominio de las razas negra y mulata, pesan bastante las expresiones folclóricas y musicales antillanas, entre estas la que más se ha transformado en cerca de tres décadas, la salsa, que, pese a ser de origen urbano su cuna es Nueva York y de ser discutida, relleva la marginalidad con la que se identifican estas poblaciones.

Sin embargo, en el caso de las razas negra y mulata colombiana se conservan expresiones autóctonas que no han perdido sus características, que las hacen propias de aquí, como la cumbia, el currulao, el mapalé y el porro.

Lo mismo sucede con las manifestaciones folclóricas y musicales del interior (bambuco, joropo, torbellinos, guabina) que, pese a cierto olvido, se mantienen vivas a través de las fiestas populares, festivales caso Mono Núñez, el carnaval de barranquilla, concursos, ferias artesanales y otros certámenes. ¿Decadencia? Pero algunos estudiosos del folclor nacional sostienen que este se encuentra en decadencia y responsabilizan de ello a los colegios, escuelas y medios de comunicación.

Londoño Álvarez dice que: Lo más grave, indudablemente, es que la tradición folclórica (elemento indispensable de todo lo folclórico) está desapareciendo. Las rondas infantiles (que pase el rey que ha de pasar ...) están en franca decadencia y ahora son suplantadas por aires y ritmos completamente ajenos a nuestra idiosincrasia.

Todos sabemos qué es lo que está oyendo en música nuestra juventud; qué es lo que canta esa muchachada; qué es lo que baila, agrega.



Nadie duda que la situación que describe Álvarez se circunscribe con más fuerza a las ciudades donde la música rock, el metal y otras similares, con melodías de locura y cantos similares a aullidos, tienen mucha fuerza entre la juventud.

Inclusive ese esnobismo se transfiere a la vestimenta, con aretes incluidos, peinados que asustan a las beatas y disc jockeys (así se le dice a los lanzadiscos radiales), con formas de hablar estereotipadas, sintetizadas en la palabra, o sea.

Para el punto de vista contrario, este fenómeno obedece a que la juventud es así y se trata de efectos de la rápida urbanización que ha caracterizado al país últimamente, donde una de las características, dicen, es la penetración de los medios de comunicación en todos los entornos de la vida.

Otros observadores señalan que, como una realidad insoslayable, las expresiones folclóricas, en especial la música, sufren una evolución por efectos de la misma dinámica histórica y que es idealista pensar en un permanente estado de pureza de aquellas.

Sin embargo, en muchos certámenes que constantemente se realizan en Colombia de tipo folclórico, la participación de muchos jóvenes de origen campesino es un aspecto que llama la atención: bailan, cantan, trovan y hacen poesía, sin disfrazarse de campesinos, porque lo son, aunque en realidad la difusión de lo que expresan es mínima.

→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

De acuerdo a las lecturas y la webgrafía contesta las siguientes preguntas y desarrolla las actividades propuestas.

1. ¿Qué entiende por la frase?: “al folclor, en general, se le tiene como cosa de pueblo, no del pueblo.” _____...
2. Buscar el significado de las palabras subrayadas
3. ¿Según algunos estudiosos del folclor nacional sostienen que este se encuentra en decadencia por?: _____....
4. ¿Qué son las rondas infantiles?
5. ¿Cómo nacieron las rondas infantiles colombianas?

6. Realice un canal en YouTube con 10 rondas infantiles colombianas. Enviar link al docente.
7. Realiza un video donde participes de una ronda infantil. Enviar al correo u subirlo al canal YouTube que creaste de rondas infantiles.
8. Realiza un poster o afiche de una ronda infantil colombiana.
9. Colorea la siguiente imagen



Los estudiantes que reclaman guías, su entrega serán en físico, elaboradas en el cuaderno de artística

Los estudiantes que elaboran sus trabajos en documento de Word, deberán tener en cuenta la buena presentación del mismo; ya que se tendrá en cuenta para su calificación final. Debe contener los siguientes requerimientos:

1. Portada: con nombre completo del estudiante y grado, profesor, área y número de actividad.
2. Si envía fotos, estas deben ser nítidas y en orden, para una mejor comprensión del trabajo y agilidad en su calificación.
3. Cuando envíen el correo por favor colocar en el asunto nombre completo y grado.
4. Entregar en las fechas establecidas; ya sea por correo o en el colegio los días martes y jueves de 8 a 12 am y de 1 a 3 pm.

Recuerden entregar la actividad con la rúbrica de autoevaluación.

EDUCACIÓN FÍSICA

Docente:

→ Aprendizajes esperados:

- Reconocer de su condición física y su relación con su estado
- emocional, a partir de ejercicios rutinarios en clase para mejorar su capacidad aeróbica y anaeróbica. a través del calentamiento

→ ESTRUCTURACIÓN

EL CALENTAMIENTO

¿Hacemos ejercicios con nuestra familia?

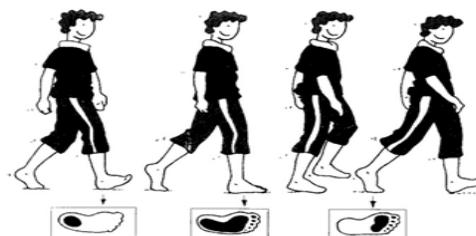
El calentamiento: definición. Una de las condiciones más importantes para realizar una cualquier física (juego o deporte) es no pasar repentinamente del estado de reposo o descanso a una actividad intensa. Si empezamos a realizar ejercicio físico en frío tenemos mucho más riesgo de lesiones y, además, nuestro esfuerzo será menos eficaz. Por eso debemos prepararnos. La preparación se llama calentamiento. El calentamiento es un conjunto de ejercicios físicos moderados o suaves que realizamos antes de una actividad física de cierta intensidad para prevenir lesiones y conseguir que nuestro esfuerzo sea más eficaz.

Activació: Debemos empezar “despertando” a nuestro corazón y a nuestros pulmones (sistema cardiorrespiratorio) para que hagan circular la sangre oxigenada por nuestro cuerpo con más viveza y no haya una subida brusca de pulsaciones.

Adaptación muscular: Una vez activados nuestro corazón y pulmones, podemos ir preparando a nuestros músculos; sobre todo a los que más vayan a trabajar en la actividad posterior. Los ejercicios de esta fase tampoco deben ser muy intensos, son recomendables ejercicios de flexibilidad dinámica y de potencia de baja intensidad.

Culminación: Terminamos el calentamiento poniendo a punto a nuestro físico para el esfuerzo que nos espera. Para ello son buenos los ejercicios que conjunten la exigencia cardiorrespiratoria y el tono muscular.

La marcha: Andamos para pasear, con las manos en los bolsillos... por gusto... nos paramos... miramos a nuestro alrededor... Pero la marcha es algo diferente: más enérgica en el movimiento de las piernas y de los brazos y sin detenciones. Observa el dibujo y verás que el chico siempre tiene uno de los pies en contacto con el suelo.



El trote. ¿Sabes trotar? O sólo sabes salir corriendo. El trote es una forma de correr suave, sin tirones, con un ritmo que apenas te sube las pulsaciones ni te impide respirar, sin fatiga ni ahogó. En el trote, como en la carrera, hay un momento en que los dos pies han perdido el contacto con el suelo, es la fase de vuelo. Y en esto se diferencia de la marcha.



Salto desde cuclillas en trote: Durante el trote a cada indicación mía (toque de silbato), flexionante bien, toca el suelo con las manos y, desde ahí, salta lanzando los brazos arriba.



Separaciones de brazos por hombros. Vamos a favorecer el movimiento de la cruz de los hombros (cintura escapular). Posición atlética (pero no militar), brazos extendidos, con energía separamos o abducimos los brazos hasta la vertical.

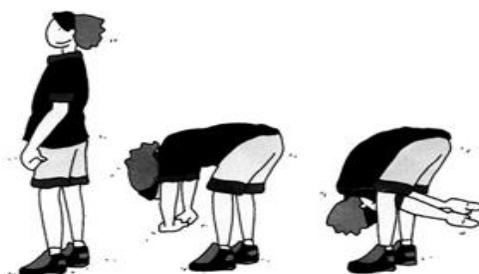


Circunducciones de brazos por hombros. Hay que mover con potencia los brazos bien extendidos (no se tienen que doblar) y describir el mayor cono posible con el vértice en el hombro.

Extensión frontal de brazos por los hombros. Con los brazos extendidos, con energía, paralelos al suelo. Extendemos los brazos al frente y los flexionamos al pecho. Se puede hacer en coordinación con la marcha o en posición estática.



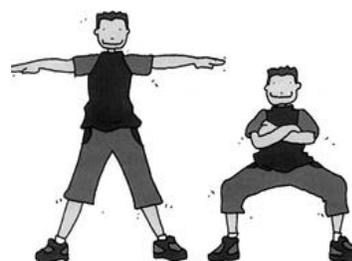
Extensión de tronco por la cintura. ¡Hay que mover la columna! Este ejercicio tiene dos posiciones (además de la inicial): en una primera flexión tocamos el suelo con las manos y, después, con energía metemos los brazos entre nuestras piernas (que sólo estarán un pelín dobladas). Volvemos a la posición inicial.



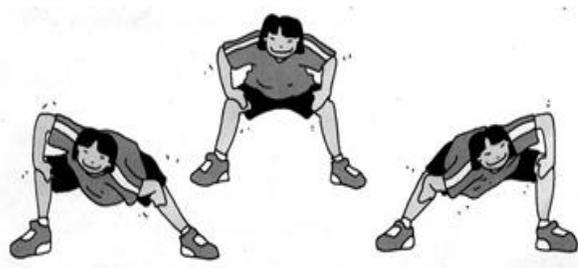
Extensión de espalda por la cintura/Extensión de brazos por el hombro. Movimiento simultáneo de tronco y hombros. La figura muestra cómo deben quedar los brazos, formando un ángulo de 90° con la espalda.



Flexión de brazos (frontal) por hombros y codos/Extensión de piernas por la rodilla. Este es un movimiento coordinado de brazos y piernas (ejercicio global). Se podría hacer por separado (ejercicios segmentarios), pero es bueno que empecemos a coordinar.



Flexión y extensión (laterales) de piernas por las rodillas. La posición inicial es muy importante: piernas separadas ampliamente (pero sin exagerar), las manos apoyadas en las rodillas correspondientes y el tronco ligeramente flexionado hacia delante. Desde esta p.i., flexiona una de las piernas mientras la otra se extiende. Así alternativamente.



Extensión de piernas por las rodillas. Posición atlética, con los brazos al frente para equilibrarte, flexiona las rodillas hasta tocar los talones. Cuida los detalles.



Flexión/Extensión (frontal) de piernas por rodilla. Parecido al anterior, pero la p.i. es con una pierna adelantada a la otra (tándem de piernas) y ambas manos cargadas sobre la rodilla que se flexiona.



Carrera con elevación de rodillas. Corre, sin acelerar demasiado el ritmo, y procura elevar en cada zancada máximamente las rodillas. Procura que el tronco esté un poco inclinado hacia delante y bracea enérgicamente.



Carrera con talonamiento de glúteos. Como el anterior; corre, sin acelerar demasiado el ritmo, y procura que los talones toquen tus glúteos en cada zancada. Procura que el tronco esté un poco inclinado hacia delante y bracea enérgicamente.



Carrera a zancadas. Sin tomar demasiada velocidad, procura abrir la zancada marcando la rodilla de la pierna que ataca. No pierdas la compostura.



8) TRANSFERENCIA

8.1- Cómo puede ayudar el calentamiento en el desarrollo de actividades de rurales ¿por qué?

8.2 Según la lectura cuál y por qué es la influencia de los jóvenes rurales en América Latina

8.3 MARCA CON UNA (X)

8.3.1. Según las fases del calentamiento, ¿cuál sería la parte fundamental del calentamiento?

- a)- primera
- b)-segunda
- c)- tercera
- d)- todas las anteriores

8.3.2. La primera fase del calentamiento se ejecuta para

- a)- Activación
- b)- Relajación
- c)- ingesta de líquidos
- d)- todas las anteriores

8.3.3. la influencia de los jóvenes en américa latina se ve a través de sus.

- a)- habilidades
- b)- tiempo libre
- c)- padres y madres
- d)- todas las anteriores

8.3.4. Para qué sirve el calentamiento físico: *

- a) Para mejorar el rendimiento en la actividad física, disminuir el riesgo de que se produzcan lesiones y Preparar el cuerpo psicológicamente para la actividad física.
- b) Para jugar y disponer el cuerpo a una actividad.

- c) Para calentar los huesos y músculos
- d) Para ser más rápidos cuanto hacemos ejercicio.

8.3.5. Cuáles son las partes del calentamiento: *

- a) Movilidad articular y estiramiento
- b) Estiramiento y activación dinámica general
- c) Movilidad articular, activación dinámica general y estiramiento
- d) Estiramiento y activación dinámica general

8.3.6. Uno de los objetivos primordiales del calentamiento es: *

- a) Calentar los huesos
- b) Motivar al deportista o al alumno a jugar
- c) Preparar el corazón
- d) Incorporar al deportista o al alumno en la actividad a realizar

8.3.7 Lo que se busca al realizar el calentamiento es: *

- a) elevar la temperatura de los
- b) calentar los huesos y las articulaciones.
- c) Activar el corazón para que no le dé un infarto.
- d) Calentar la sangre

8.4.- Cómo pueden influir los jóvenes de zonas rurales en el desarrollo de nuestro país

8.5. Realiza un ensayo de donde especifiques cuál sería tu influencia en el desarrollo de la comunidad rural.

ACTIVIDADES ENTREGABLES

→ El taller debe estar debidamente diligenciado con (Nombre completo - Grado - Fecha) en el cuaderno o en hojas debe

-Debe ser realizado en hojas a mano

-en caso de realizar el trabajo en el cuaderno tomar fotografías claras y enviar al correo

- enviar al correo : aulavirtual.edu.fisica@gmail.com

-fecha de entrega entre el 27 julio hasta el 4 de septiembre

MATEMÁTICAS

Docente: Hugo Armando Yepes Franco
 Email: matematicasseptimoyoctavomjb@gmail.com

→ Aprendizajes esperados:

- Una reflexión profunda de la relación que existe entre las matemáticas y las personas que viven en zonas rurales; y el uso que éstas le dan a esta ciencia en sus vivencias diarias.
- Reconocer que no sólo la aplicación de las matemáticas en la vida diaria ayuda al ser humano a solucionar sus problemas sino que, más importante aún, la perspicacia, el diálogo, la aplicación de sus criterios y análisis empíricos (observación, comparación, medición con elementos que tienen a la mano y no propiamente herramientas desarrolladas para este fin) son más efectivos y aplicables para el escenario en el que se desenvuelven día a día (zonas rurales).
- A través de la realización de los ejercicios propuestos, interiorizar cómo puedo aplicar las matemáticas en mi vida diaria y en las zonas rurales, lejos de la tecnología, para desarrollar tareas productivas y ayudar a mi familia.

→ ESTRUCTURACIÓN

Disfruta de esta lectura tomada de **“La enseñanza de las matemáticas más allá de los salones de clase. Análisis de actividades laborales urbanas y rurales”**, de la página http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-58262016000100069.

La actividad laboral de la venta de agua

A continuación se presentan algunos de los datos obtenidos en la actividad de la venta de agua. Específicamente, se discuten resultados de las observaciones y la entrevista realizadas con Roberto, un menor de 13 años que, en el momento del estudio, estaba cursando el primer año de telesecundaria. Se eligen estos datos porque permiten dar cuenta de momentos en los que las prácticas de enseñanza se hacen explícitas.

Roberto llevaba dos años trabajando como ayudante de una pipa que vende agua en la colonia donde vive, en el municipio de Chimalhuacán, en la zona conurbada de la Ciudad de México. Hablar de esta colonia es hacer referencia a un escenario en el que habita un amplio sector de población que ha sido segregado a áreas no incorporadas al sistema de servicios urbanos, por lo regular en viviendas improvisadas y sobre terrenos ocupados ilegalmente. Estas condiciones dan lugar a diferentes formas de trabajo en las que se puede insertar un menor, como la venta de agua potable.

Las pipas se llenan de agua en los pozos de la zona de Chimalhuacán. Ahí, Roberto (R) espera a que algún chofer de pipa, también llamado pipero (un experto vendedor de agua), lo llame para ir a vender. Roberto es responsable de calcular los costos por llenar los recipientes, cobrar el dinero por cada venta y dar el cambio a los compradores.

Roberto: Haz de cuenta, el sábado es el día que conviene ir por la pipa porque es cuando casi todos necesitan agua y entonces la compran... Ahí [en esa colonia] es de a 7 pesos "el tambor" [el tambo de agua]. Haz de cuenta, pus [pues] un tinaco, si es grande, muy grande, son diez tambores, o seis por uno mediano. Y pues ahí está, cálculo y ya. Así, cobras.

En esta actividad el sistema "oficial" de unidades de capacidad (litros), es transformado para realizar de manera eficiente la medición y el cobro por los recipientes que los compradores piden llenar. Se usan tambos, cubetas y botes como unidades "estándar". La Tabla 2 presenta los tipos de recipientes estándar, su equivalencia y el precio que usualmente se cobra por llenarlos.

Tabla 2 Unidades de capacidad estándar en la venta de agua, sus equivalencias y sus precios.

Recipiente estándar	Equivalencia	Precio
Cubeta	(Aproximadamente 10 litros ¹⁰)	50¢ = \$0.5
Bote	2 cubetas	\$1
Tina	(Menos de 10 cubetas ¹¹)	\$5
Tambo	20 cubetas = 10 botes	\$7
Tinaco	5 o 6 tambos	\$50

En combinación con las técnicas de cálculo de capacidad, el sistema de medidas que se usa en

esta actividad permite determinar los costos a cobrarse por el agua.

Es importante señalar que en la aplicación de las técnicas matemáticas observadas en la venta de agua se involucran numerosos conocimientos no matemáticos, como el saber los días en que es conveniente ir a vender agua a una colonia; o el priorizar que no se pierda dinero, pero saber que si se vende muy caro hay riesgo de no vender todo el contenido de la pipa. Estos conocimientos matemáticos dan forma a la aplicación de las técnicas y sentido a las tareas que se resuelven.

A continuación se describen algunas técnicas de cálculo de capacidad de los recipientes y las maneras en que Roberto las ha aprendido.

Las técnicas matemáticas involucradas en la venta de agua y su enseñanza

En este apartado se presentan algunas de las prácticas de enseñanza que se manifiestan en la actividad de la venta de agua. Entre ellas destacan las maneras en que los expertos vendedores de agua (piperos) enseñan a los aprendices (chalanos) los precios de los recipientes más comunes en la actividad; sus intervenciones para corregir o validar la aplicación de alguna técnica; y la introducción de una técnica específica para el cálculo de la capacidad de recipientes. Para ello se recuperan las descripciones de Roberto sobre cómo aprendió a vender agua.

Roberto: A nosotros nos enseñan a calcular, bueno a los chalanos porque el conductor nomás va arriba, o hay veces que te ayuda como El Gato [uno de los piperos con los que Roberto trabaja usualmente].

Si bien Roberto es responsable de determinar el costo del llenado de los recipientes y cobrar, los expertos de la venta de agua intervienen en numerosas ocasiones ayudando en la aplicación de una técnica o corrigiendo alguna solución.

Para ser chalán en la venta de agua se requiere, para comenzar, saber los costos de las unidades estándar. "No se trata nada más de subirse a la pipa", dice Roberto; "¡a todos!, a todos, a todos se les enseña cuando van a abrir un pozo, a todos se les enseña. Si vas a ser pipero, a todos se les enseña", insiste Roberto.

En su descripción de cómo le enseñaron a vender agua, Roberto dio cuenta de una pequeña "situación de enseñanza" mediante la cual se enseña a los aprendices los costos de las unidades estándar y de los recipientes más comunes.

Entrevistadora: ¿Alguien te enseñó a "medir" la capacidad de los recipientes?

Roberto: El señor del pozo de Corregidora. Tiene formados todos los botes de diferentes litros y... pasa así el señor y te dice: 5 [pesos], 4 [pesos]; no te dice... ni te explica... así, nomás te dice: 5, 4, 3, 2... así, 7 [pesos]. No te dicen ni cuántos litros, sólo te dicen 5, 4, 7 así te van diciendo; rápido. Chalo [un pipero para quien Roberto trabajaba] me dijo: "Primero tienes que pasar a que te enseñen". Estaban otros tres [aprendices] y yo, y así te van diciendo. Pero nos dicen: "y si no aprenden pues ya no es mi problema". Ya si no te los aprendes te regañan.

Lo narrado por Roberto da cuenta de que esta "situación de enseñanza" es organizada de modo intencional para comunicar conocimientos matemáticos entre los expertos y los aprendices. Un rasgo de interés de esta situación es que se lleva a cabo al margen de la actividad, como preparación para los nuevos chalanos, antes de salir a vender.

Pero no basta con aprender los costos de los recipientes estándar para la medición de capacidad ni de los recipientes más comunes. Como se señaló antes, los compradores tienen recipientes de las más diversas formas y tamaños: desde tinajas de baño, vasijas de barro o cubetas lecheras, hasta grandes contenedores o, incluso, cisternas. Para continuar aprendiendo es de vital importancia la interacción con los demás participantes de la actividad. Además de la interacción con los expertos, la interacción con los compradores es otra fuente importante de retroalimentaciones.

Entrevistadora: ¿Te regañan... si... si cobras más?

Roberto: Ajá.

Entrevistadora: No creo que te regañe El Gato ¿o sí?

Roberto: No, pero sí se dan cuenta, si se dan cuenta, sí te regañan. Haz de cuenta si la dueña te dice "no pues por estos, no pus otra pipa me la cobra más barata" se dan cuenta.

Entrevistadora: Y ¿por qué te regañan?

Roberto: Porque tienes que aprender

Entrevistadora: ... si no, van a perder

Roberto: No, pero así aprendes. Como la primera vez que fui, haz de cuenta ahorita, te paras, no nada más es de subirse a la pipa, no nomás es de decir "vámonos" [se refiere nuevamente a que hay que saber cosas antes de comenzar a vender agua]. También te van explicando: "tal, tal, tal, tal", y si no te lo aprendes, si cobras más o menos, ya te lo van descontado, si es menos te descuentan.

Entrevistadora: O sea si cobras de menos... ¿Y si es más?

Roberto: Si es más... porque hay veces...allá arriba nos tocó una señora, una vez le llené y le cobré más y ya después pasaba la pipa y aunque no tuviera agua no nos compraba; por eso también te regañan, porque se dan cuenta, no te reclaman, no te reclaman pero se dan cuenta y ya cuando volvemos a pasar ¡no te compran!

Durante las observaciones también se pudo identificar varias intervenciones en que el pipero sugería la aplicación de alguna técnica, indicando, por ejemplo, efectuar alguna operación. Se identificaron otras intervenciones en las que los expertos introducían técnicas para realizar cálculos específicos, como la técnica "se lo come" que Roberto usa para establecer la capacidad de algunos recipientes.

La técnica "se lo come" consiste en comparar la capacidad de dos recipientes que pueden ser puestos uno dentro de otro, como se muestra en la Figura 3 con los recipientes A y B.



Figura 3 Aplicación de la técnica "se lo come" para comparar la capacidad de dos recipientes.

La comparación se lleva a cabo estableciendo compensaciones entre las dimensiones de los recipientes. En este caso, Roberto dijo que lo que la altura de B supera a la altura de A, se compensaba con lo que el tamaño de la base de A supera al tamaño de la base de B. Para mostrar que estas partes efectivamente se compensaban, Roberto midió con cuartadas (él dice cuartadas) la longitud de la altura que sobresalía y la distancia entre los bordes de los recipientes (ver Figura 4).

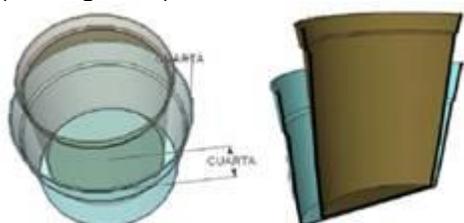


Figura 4 Comparación de las dimensiones de los recipientes mediante cuartadas.

Roberto: Mira... toda esa "cuartada" es lo que se lo come. [Roberto abre su mano y considera la distancia que hay entre la punta de su dedo pulgar y el meñique, una cuarta. Con esta "unidad de medida" mide la longitud que la altura del tambo (recipiente B) sobresale por la altura de la tina (recipiente A); esta longitud es de una cuarta. Luego, la compara con el espacio que queda entre el tambo y la tina, midiendo la distancia de separación entre las paredes de los dos recipientes, que también es de una cuarta]. (Ver Figura 4).

Roberto: Si la vaciamos [el agua del tambo, si estuviera lleno] es lo que va a quedar al ras de ésta [de la tina, recipiente A] porque es lo que "se lo come".

De acuerdo con lo que Roberto señaló, esta técnica le fue enseñada por uno de los piperos, como se describe en el siguiente episodio.

Entrevistadora: Oye, y alguien más... ¿algunos otros niños o chalanos miden así... con cuartadas?

Roberto: ¿Con cuartadas?, sí. Así se les llama, cuartadas.

Entrevistadora: ¿Quiénes más miden así?

Roberto: Nomás, haz de cuenta como El Gato luego así mide... una cuartada... [...] Lo mides así

y así [la medida en forma horizontal y vertical]. Más rápido así, a que te digan así, como el señor [el señor del pozo de Corregidora], "7 [pesos]... así" pues no le entiendes, muchas veces te equivocas, te dicen éste \$2 [mira un bote de 20 litros], y estos 3 [pesos] [señala otro recipiente un poco más grande que el bote]. Vas a decir éste 3 y éste 2 [señala los recipientes intercambiando el costo].

Y no, y no te acuerdas. Y El Gato, no. El Gato nos enseña así [ejemplifica poniendo una cuarta con su mano de manera horizontal] y pa' arriba [poniendo una cuarta con su mano de manera vertical].

Entrevistadora: ¿Y al Gato quién le habrá enseñado?

Roberto: Pues él ya es piperero, ¡uy de tiempo!, ajá.

Si bien se restringe a la comparación de recipientes como los mostrados en el ejemplo, la aplicación de la técnica "se lo come" permite resolver situaciones de duda o conflicto. Por ejemplo, dice Roberto que cuando "ponen una cubeta de 20 litros y un bote más altito de 20 litros", algunos pipereros cobran un peso por la cubeta y dos por el bote, aunque les quepa lo mismo; pero "el chiste es que es lo mismo. Y así... Y El Gato te los mide".

Las técnicas expertas

Identificamos algunos casos en los que, cuando hay alguna dificultad especial en las características de la tarea o hay conflicto con el cliente, se cambian las técnicas o, incluso, los responsables de realizar la tarea. Por ejemplo, generalmente el chalán se encarga del cálculo del precio y el cobro por la venta de agua, siempre y cuando los recipientes no sean "muy grandes". Pero cuando hay que llenar cisternas,¹⁴ es el piperero quien se encarga de sacar la cuenta, como narra Roberto:

Roberto: Ah sí, pero por cisterna, esa sí ya no te la saco [refiriéndose a obtener el costo por el agua de la cisterna]; te saca la cuenta el patrón porque, por decir, ya no nomás le caben tambores; le caben tambores y le caben tinacos.

El experto recurre a técnicas propias para determinar estos costos; por ejemplo, se fija cuánto baja el nivel del agua en el interior de la pipa o le pregunta al cliente cuánto le cobran generalmente por llenar su cisterna. Pero, cuando hay algún conflicto con el cliente, puede recurrir a la técnica de cubicar, que consiste en "sacar un metro", tomar las medidas de largo, ancho y profundidad de la cisterna y calcular la capacidad de la cisterna multiplicando las medidas de estas dimensiones, como si fuera un prisma rectangular (ver Figura 5).

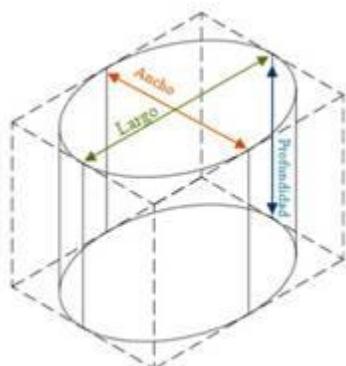


Figura 5 Técnica de cubicación para aproximar la capacidad de una cisterna.

A manera de ejemplo, en la Figura 5 se muestra una cisterna con forma de cilindro recto de base circular, pero la cisterna puede tener cualquier forma. El prisma rectangular que circunscribe a la cisterna permite efectuar la cubicación, aproximando la capacidad de la cisterna "por arriba" (es decir, la capacidad del prisma es siempre mayor que la de la cisterna, pues la circunscribe).

En el siguiente episodio de la observación, Ernesto, uno de los pipereros, describe la aplicación de la cubicación para el cálculo de la capacidad de una cisterna. Este episodio también da cuenta de la motivación principal para la aplicación de la técnica: la solución del conflicto con el cliente.

Ernesto: Entonces lo conveniente es medirla, tanto para el cliente como para nosotros, porque yo le puedo decir: "le cobro tanto", y probablemente se lleve más agua de la que yo tengo contemplada, o menos. ¡Qué te digo!, ya con la práctica pues ya más o menos vas sabiendo.

Entrevistadora: Ahí nomás como...

Ernesto: ... como a ojo de buen cubero, a ojo de buen piperero, podría decirse (Ernesto completa el dicho), no pus a esto le cabe tanto. Te digo la cisterna hay que cubicarla y cada metro cúbico pues son 1000 litros, el metro cúbico de agua, y te digo por lo regular son 60 o 70 pesos, dependiendo de a dónde tenga que ser (dependiendo del lugar al que haya que trasladarse para

llenar la cisterna).

Entrevistadora: ¿60 o 70 pesos por metro cúbico? [...] ¿Y no te ha llegado a pasar que, por ejemplo, la gente te diga: "me estás cobrando de más"?

Ernesto: Bueno, pues ahí ya entra la polémica con el cliente ¿no?: "no que aquí le cabe tanto, no pues que le cabe tanto, o que mi abuelito la hizo y él me dijo que le cabía tanto..." (Risas) Y ya por eso te digo, luego por eso muchas veces conviene traer un metro y ahí: "a ver mire, dos por dos son cuatro, por dos... son ocho [se refiere a medidas supuestas sobre una cisterna] lo que equivale a ocho metros cúbicos, ocho mil litros, entonces yo le tengo que cobrar 'tanto'..."

Entrevistadora: Ah, ya...

Ernesto: Para que también quede contento el cliente.

La técnica de cubicación y su forma de aplicación fueron corroboradas por otro experto pipero, El Gato.

Además del cálculo de la capacidad mediante la fórmula largo por ancho por profundidad, en la aplicación de esta técnica se usa el sistema de unidades "oficial": se cobra el metro cúbico o los 1000 litros a "60 o 70 pesos, dependiendo de a dónde tenga que ser", dice Ernesto. Se trata de la presencia de conocimientos típicamente escolares usados en la actividad de la venta de agua, en este caso, a diferencia de las situaciones anteriores donde las técnicas y los conocimientos que se ponen en marcha no tienen rasgos escolares.

Las descripciones de las situaciones donde es conveniente aplicar la técnica y de su motivación, de las unidades propias de su uso y los responsables involucrados en su aplicación dan cuenta del discurso tecnológico que se genera en la actividad laboral en torno a la cubicación.

→ TRANSFERENCIA

Hemos observado algunas formas de enseñanza de actividades laborales que implican conocimientos matemáticos en el medio rural. Se presentan los resultados de una entrevista hecha a un estudiante rural, buscando identificar conocimientos matemáticos en actividades extraescolares e identificando manifestaciones de tales conocimientos en la comunicación de ciertas técnicas laborales, por parte de los trabajadores expertos a los novatos.

La metodología consistió en observaciones de las actividades y entrevistas in situ, así como en el planteamiento de problemas matemáticos diseñados en el contexto de la actividad laboral. Los resultados muestran la existencia de diversas formas de enseñanza, las cuales no sólo ponen de manifiesto conocimientos matemáticos, sino que también contribuyen a la conformación de los mismos.

Ejercicios propuestos

1. De acuerdo a la lectura, responde:

- En la tabla 2, el valor del tambo es de \$7. De acuerdo a la proporción de otros recipientes de menor y mayor tamaño que también se ubican en la tabla (cubetas y botes), consideras que este precio está bien o está errado? ¿cuál sería su precio real? ¿cómo pipero conservarías o modificarías este precio? Justifica tu respuesta.

- ¿Cuál es el método usado por los piperos para cobrar el agua suministrada a cisternas?

- ¿En caso de que la cisterna fuera un cilindro regular, de radio "r" y altura "h" y además, el agua suministrada se cobrase por el método que realiza el pipero (largo por ancho por alto), cuál sería la fórmula que describiría la cantidad o volumen de agua a suministrar?

- ¿Cuál es la fórmula que describe el volumen de un cilindro regular de radio "r" y altura "h"? Comparando este volumen con el volumen que obtiene empíricamente el pipero, ¿qué puedes concluir? ¿Es mayor o menor el volumen del pipero? ¿En qué porcentaje o proporción es mayor o menor este volumen?

- La entrevista enseña que, si a las personas le cobras más de lo debido (adrede o por equivocación) no te hacen el reclamo directamente y te dejan de comprar el líquido y lo adquieren de otro pipero, así estén muy necesitados de éste. ¿Cómo se garantiza un cobro justo a las personas y que éstas estén tranquilas con el cobro que le es realizado? ¿Qué herramientas se utilizarían? ¿Si fueras comerciante, qué métodos o estrategias aplicarías para conservar a tus clientes y satisfacerlos, sin ir en detrimento de tu negocio? Recuerda que clientes satisfechos traen nuevos clientes a tu negocio.

2. Existen muchas otras formas de aplicar las matemáticas en forma práctica para resolver

diferentes situaciones que se nos presentan en la vida. Resuelve los siguientes ejercicios prácticos.

- Deseo saber la cantidad de rollos de malla que requiero comprar para cercar un terreno de forma más o menos rectangular. El terreno mide 150m de largo por 80 m de ancho. El rollo de malla trae 120m y sólo se venden rollos completos. ¿ cuantos rollos debo comprar?

- Si el valor del rollo de malla es de "x" pesos por cada metro, expresa una fórmula para representar el costo de cercar el terreno del ejercicio anterior.

- Llamemos "Z" el área de un terreno rectangular cuyo largo es tres veces el ancho.



- Expresa el área ("Z") del terreno en términos de la longitud de sus lados("X")
- Si adicionamos a lo largo y ancho del terreno existente un nuevo pedazo de terreno de largo "Y" y ancho igual al del terreno actual ("X"), exprese su nueva área.

- Todos los días Jaime camina desde su vereda hasta la escuela, una distancia de 5 kilómetros. Ha tomado la decisión de comprar una bicicleta usada que le ofrece su vecino por \$78.000. Jaime tiene \$10.000, su papá le dará \$6.000 pesos diarios pero tendrá que destinar la mitad (1/2) de este dinero para su algo y un tercio (1/3) para su mamá.

Con estas condiciones, Jaime a deducido la siguiente expresión para determinar el ahorro que hará para comprar su bicicleta:

$$\text{Ahorro} = A = X - \frac{1}{2} X - \frac{1}{3} X + 10.000$$

En donde "X" será el dinero que le dará su papá diariamente.

- Evalúa lo ahorrado por Jaime en 10 días
- Durante cuántos días deberá ahorrar Jaime para comprar su bicicleta?

- Dados los polinomios, P,Q,R:

$$P(x) = x^4 - 2x^2 - 6x - 1$$

$$Q(x) = x^3 - 6x^2 + 4$$

$$R(x) = 2x^4 - 2x - 2$$

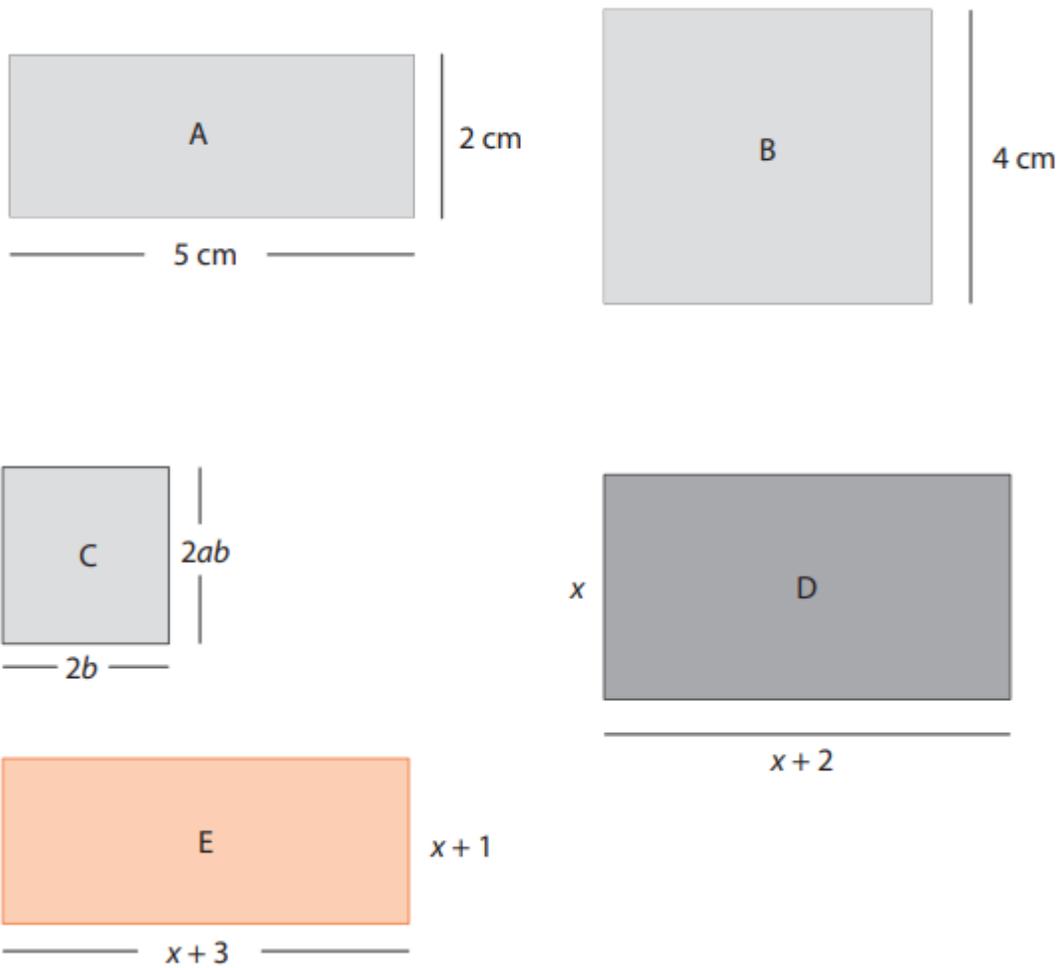
Calcular:

$$\begin{aligned} &P(x) + Q(x) - R(x) \\ &P(x) + 2Q(x) - R(x) \\ &Q(x) + R(x) - P(x) \end{aligned}$$

- El área que ocupa la tienda de la escuela de la vereda tiene forma de triángulo rectángulo. La base y la altura de ese triángulo difieren entre sí en 5 metros. Si la altura mide h unidades, ¿cuál es la base?

- En un puesto de frutas, una mandarina cuesta el doble de una naranja y una manzana el triple de una mandarina. Si x es el precio de las naranjas, ¿Cuál es el precio de la mandarina y de la manzana?

- Dadas las siguientes figuras:

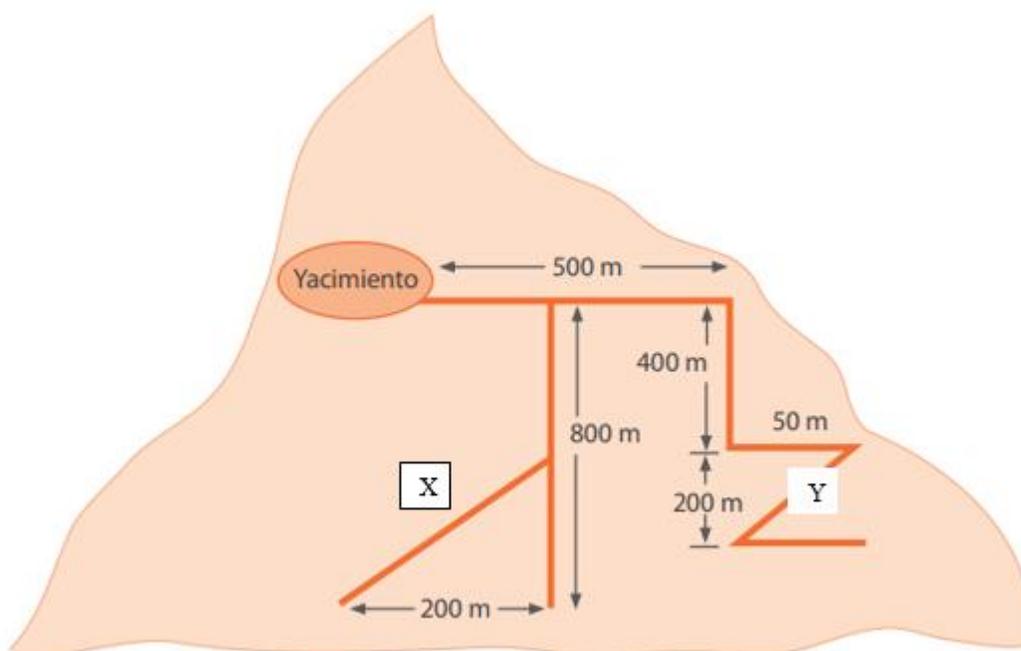


Completa la siguiente tabla:

Figura	Perímetro	Área
A		
B		
C		
D		
E		

- Para la distribución de agua se desean emplear tubos desde un yacimiento que se encuentra en lo alto de una colina.

Distribución del agua



Según la figura:

¿Cuántos tubos fueron necesarios si cada uno de ellos mide 6m?

¿Cuánto miden los tramos de tubería "X", y "Y" ?

¿Cuál es el la longitud total del circuito?

- Una fuente de agua es utilizada para realizar el aseo de una conejera y un galpón. Según la figura siguiente, ¿cuál debe ser la longitud mínima de la manguera para poder realizar el aseo en los dos lugares?



→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

Puedes realizar esta actividad en tu cuaderno o en hojas de block, enumerando las hojas y enviando tu evidencia en forma ordenada y secuencial.

Desarrolla las actividades propuestas de acuerdo a los momentos de estructuración y transferencia, relacionándolos con la lectura general de esta guía.

Entrega oportunamente tu trabajo, así:

MOMENTO 1: 14/08/2020

MOMENTO 2: 28/08/2020

MOMENTO 3: 11/09/2020

→ Los encuentros virtuales se harán por ZOOM con previo aviso a los estudiantes.

TECNOLOGÍA E INFORMÁTICA - EMPRENDIMIENTO

Docente: Juan Carlos Blandón Vargas

→ Aprendizajes esperados:

- Formulación del proyecto de emprendimiento según el Business Plan para participar en la VII Feria del emprendimiento y 1º Virtual I.E MJB 2020.

→ ESTRUCTURACIÓN

Para participar en la VII Feria del emprendimiento y 1º virtual este año en la I.E Manuel J. Betancur, el estudiante de 8º tiene dos opciones:

1. Realizar el curso de emprendimiento digital. (Estudiantes con computador e internet). Individual.
2. Realizar las guías. (Estudiantes sin computador ni internet). Individual o en parejas).

Los productos a entregar para participar en la feria del emprendimiento a final de año son:

Curso de emprendimiento digital.

- Tienda virtual.
- Pitch.

Guías.

- Guía integrada # 3: Idea de negocio. Anteproyecto. (Trabajo en hojas de bloc)
- Guía integrada # 4: Business Plan. Proyecto. (Trabajo en hojas de bloc)
- Pitch.

El Pitch será el trabajo de la próxima guía, donde tú como estudiante emprendedor por medio de un video de máximo 4 minutos debes explicar el proyecto y convencer a inversores para que inyecten capital en tu emprendimiento.

Los encuentros sincrónicos ya sean por Zoom o por Meet, el complemento a la explicación de esta guía, y el curso de emprendimiento estarán alojados por medio de video tutoriales en

<https://clasesconyoquis.github.io/>

Fecha de entrega

- Business Plan vs 1.0 - Septiembre 10 (Avance)
- Business Plan vs 2.0 - Noviembre 5 (Trabajo total finalizado)

Nota:

Este trabajo se realiza en hojas de bloc, la entrega será la fotocopia, ustedes se quedan con el original ya que no se devolverá, la retroalimentación se hará por la videoclases o por correo electrónico.

¿Qué es un Business Plan?

Un Business Plan es un documento en el que se analiza la viabilidad de tu proyecto de emprendimiento, así como el mercado potencial. Deben quedar claras las líneas básicas del negocio, las formas de financiación y las estrategias que se seguirán.

¿Por qué es necesario?

El Business Plan es importante porque te ayuda a PONER FOCO y a definir lo que haces para que puedas explicárselo de manera clara a tu equipo, a tus clientes y a tus inversores. Te ayuda también a pensar sobre tu posición en el mercado y cómo ser más competitivo a la vez que te sirve de guía para tomar medidas correctivas si lo que has planificado no está saliendo como esperabas.

Estas son algunas buenas razones por las que es positivo tener un Business Plan:

- Te ayuda a definir de qué se trata tu negocio.
- Te ayuda a planificar cómo vender y comercializar tus productos o servicios.
- Te ayuda a definir tus objetivos actuales y a evaluar en qué medida los has ido consiguiendo.
- Puede ayudarte si pretendes solicitar un préstamo o de cara a inversores.
- Puede ayudarte a definir las relaciones entre los socios de la *startup*.
- Puede ayudarte a valorar tu negocio si quisieras venderlo.

Objetivos

- Fija tu estrategia y tu táctica.
- Trabaja precio, marketing y producto.
- Conoce a tu cliente.
- Planifica la tesorería.

¿A quién va dirigido? - Audiencia.

Es importante que antes de empezar pienses muy bien a quién vas a dirigir tu Business Plan, ya que esto va a condicionar la extensión del documento y la forma en que cuentas la historia de tu *startup*.

Si lo que buscas es financiación, debes convencer a los inversores para que inviertan. Para ello necesitarás una presentación de unas 10 ó 12 diapositivas y un documento de cómo vas a ir implementando tu plan. Si el documento está dirigido a tu equipo es importante contar muy bien la misión, visión y valores.

→ TRANSFERENCIA

10.1 Presentación

Es la primera parte del Business Plan, por lo que debería incitar a la lectura y enganchar a la audiencia. Una buena forma de conseguirlo es construir un *storytelling* que explique quién está detrás y qué es lo que te mueve a montar esta *startup*. Tienes que incluir:

La misión

¿Cuáles son las razones de su existencia?

La visión

¿A dónde queréis llegar? ¿Qué esperas encontrar en el futuro?

Los valores

¿Qué te mueve? ¿Cuáles son los valores detrás de tu *startup*?

10.2 Problema que resuelves

¿Qué problema vas a resolver? ¿A quién?

Trata de explicarlo como si se lo contaras a un amigo, conocido o familiar.

Explica quiénes tienen ese problema. Puedes mostrar estudios sobre la situación de los posibles clientes para demostrar por qué debes resolver ese problema.

10.3 Tu solución

Aquí deberás contar las propuestas de valor que ofreces para resolver el problema anteriormente expuesto.

10.4 Tu modelo de negocio

Es el momento de que expliques cómo vas a ganar dinero. Aunque tu modelo de negocio puede ir cambiando con el desarrollo de la empresa hay que empezar teniendo claras dos cuestiones:

- ¿Quién tiene el dinero que necesitas?
- ¿Cómo vas a hacer que ese dinero vaya a parar a tu bolsillo?

Una vez que la *startup* ha desarrollado su modelo de negocio (el mercado, los clientes, el producto/servicio, el canal, el precio, etc.) es hora de empezar a diseñar la planificación que hará posible llevar a cabo el proyecto.

10.5 Análisis DOFA

¿Quiénes son tus clientes? ¿Quiénes son tus competidores? ¿A qué mercado apuntas? ¿Cómo crecerá ese mercado en los próximos años?

Debes hacer un análisis DOFA donde definas de forma sencilla las oportunidades y las amenazas en tu mercado, así como las fortalezas y debilidades de tu negocio. Nada demasiado complejo: solo los detalles suficientes para asegurarte de que comprendes el mercado en el que estás trabajando.



10.6 Tamaño de la oportunidad

Llegó el momento de que respondas estas dos preguntas:

- ¿Cuál es tu público objetivo?
- ¿Cuán grande es tu mercado total potencial?

El tamaño de tu mercado va a depender del negocio que hayas escogido. Intenta responder también estas preguntas: ¿Vas a vender un producto de 10 pesos a 20 millones de potenciales

clientes o tu solución pasa por vender productos de 10 millones de pesos a 20 clientes? ¿Cuántos de esos potenciales clientes tienes que conseguir para lograr tus objetivos? ¿Dónde están gastando su dinero y en qué soluciones similares?

10.7 Análisis de la competencia

A pesar de que creas que tu idea es nueva y única, la mayoría de las veces eso no es cierto. Pensar que no tener competencia es una ventaja es uno de los principales errores de muchos emprendedores. Cuando los inversores escuchan cosas de este estilo piensan: "*Si no tiene competencia es porque no hay mercado. Si hubiese mercado ya habría otros interesados en hacerse con él*". Es por eso que un nivel moderado de competencia valida que existe mercado y que has hecho un buen *research*. Debes ser capaz de demostrar en qué eres superior a tu competencia.

10.8 Métricas

En este apartado debes ser capaz de explicar cuál es el estado actual de tu startup:

Qué has hecho hasta ahora. A dónde has llegado, qué has conseguido. Qué has aprendido en el camino.

Una vez que describas dónde te encuentras, necesitas articular tu plan de futuro. Esta es una de las secciones que más interesan al inversor. Tienes que poder responder: ¿Cómo vas a medir tu éxito el año que viene? ¿Qué hito o métrica estás buscando alcanzar? ¿Cuáles son las hipótesis que has testado? ¿Qué perfiles de gente necesitas contratar? ¿Qué inversiones tienes que acometer? ¿Cuándo vas a lanzar tu producto o servicio?...

Explica todo lo que hiciste para validar

- Hipótesis – Define lo que querías validar (lo que pensabas)
- Experimentos – Explica qué PMV (Producto Mínimo Viable) desarrollaste para validar las hipótesis (lo que hiciste)
- Resultados – Muestra las métricas que has definido y obtenido (lo que has encontrado)
- Pivotar / iterar - Explica tus decisiones estratégicas en base a métricas y lecciones aprendidas (lo que vas a hacer)
- Próximos hitos y necesidades de inversión

Ejemplo

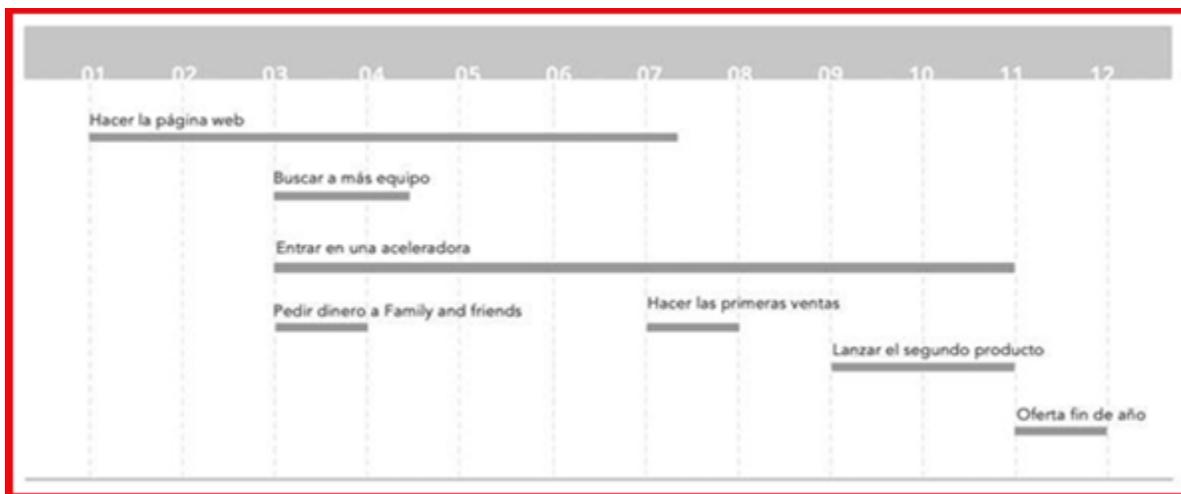
- Hipótesis – Creíamos que nuestros clientes tenían XX problema a la hora de...
- Experimentos – Realizamos 40 entrevistas...
- Resultados – Nos encontramos que...
- Pivotar / iterar - A partir de ahí aprendimos que...
- Próximos hitos – Tendremos que validar que...

10.9 PMV "Producto Mínimo Viable"

Es el momento de mostrar tu prototipo y los experimentos que has realizado con él. Como sabes, el PMV "Producto Mínimo Viable", es una prueba que te permite sacar el máximo de información de tus clientes al menor coste posible. Así que el PMV no tiene que ser necesariamente un "producto", sino simplemente una forma de aprender de manera rápida del mercado y de tus clientes.

10.10 Roadmap

Emplea este esquema como base para completar todos los pasos que tienes previstos:



10.11 Equipo

Cuenta quién te acompaña en la aventura. Explica sus perfiles profesionales y por qué son las personas perfectas para formar parte del proyecto.



Nombre y apellido

Cargo



Nombre y apellido

Cargo



Nombre y apellido

Cargo



Nombre y apellido

Cargo

Destaca las fortalezas, sus logros y cuál es la experiencia previa de cada uno de ellos para dejar claro que controlan al milímetro el tema del que se encargaran en tu *startup*.

Este apartado es fundamental ya que genera mucha confianza.

10.12 Plan de marketing

Elabora un apartado en que reflejes con claridad un objetivo que te has fijado una vez que realizaste el estudio interno y de mercado. Aunque parezca una obviedad esto es clave, porque si no defines previamente qué buscas conseguir o qué es lo que realmente necesitas, es difícil que puedas elaborar una estrategia adecuada. Algunos ejemplos de objetivos que te puedes fijar:

- Dar a conocer un nuevo producto o servicio
- Mejorar la reputación de mi marca
- Conseguir nuevos usuarios para mi plataforma
- Generar descargas para mi app

En función de tu objetivo tendrás que diseñar una estrategia que incluya:

- Acciones
- Canales y Herramientas
- Calendario de las acciones a realizar
- Presupuesto disponible
- Seguimiento y evaluación

BRIEF

FECHA: _____

10.12.1 Descripción del proyecto

De qué se trata en general la campaña, qué producto o servicio se va a lanzar y si se va a reposicionar o establecer en el mercado.

10.12.2 Reto

Cuál es el problema a resolver por la campaña: acciones para generar ventas, obtener una mayor participación de mercado, cambiar una imagen negativa, reforzar una imagen positiva, etc.

10.12.3 Objetivo de negocio

Qué se pretende lograr con el esfuerzo: crecimiento, mayor margen de utilidad, posicionamiento de un nuevo producto o servicio, enfrentar a la competencia, etc.

10.12.4 Objetivo de la marca

Conocimiento, posicionamiento, diferenciación.

10.12.5 Objetivos de comunicación

Qué mensaje deseamos transmitir con respecto al producto o servicio que estamos promoviendo; qué imagen queremos que se tenga del producto, servicio y, por supuesto, con todo ello la marca.

10.12.6 Target ¿A quién le estamos hablando?

Nivel socio económico, perfil psicográfico y de comportamiento de acuerdo a la categoría de producto

10.12.7 ¿Qué queremos decirle al consumidor?

Mensajes clave con respecto al producto y/o servicio, así como las razones para creer en él.

10.12.8 Insights de y al consumidor

Cómo se comporta el consumidor con respecto al producto o servicio (conductas y creencia).

10.12.9 Carácter de la marca

Cómo se define y posiciona la marca en cuanto a sí misma y a la competencia con los demás productos o servicios de la categoría: Joven, sólido, dinámico, innovador, flexible, segura, institucional, preocupado por sus consumidores, etc.

10.12.10 Estilo y tono

La marca y el producto establecen un estilo de comunicación de acuerdo a su carácter y se aplica en todas sus comunicaciones: divertido, humorístico, educativo, formativo, con un tono que puede ser amable, alegre o solemne y serio.

10.12.11 Los no

Qué elementos de comunicación definitivamente no deben estar mostrados en la campaña, por ejemplo: tono y estilo rebuscado; cuando la marca y el producto son alegres y cercanos a la gente o, por el contrario, falta de formalidad cuando se trata de un tema serio o prudencia cuando el tema lo requiere.

10.12.12 Beneficios:

Tener claros los beneficios que brindan al consumidor el producto o servicio.

10.12.13 Mandatorios

De imagen corporativa, como el manejo de logotipo, colores, slogan De marco legal y autorregulación. (¿Especificar si se cuenta con la imagen corporativa, piezas gráficas y material audiovisual?)

10.12.14 Periodo de la campaña

Tiempo de vigencia de la campaña y, en campañas promocionales, vigencia de concursos, rifas y sorteos.

10.12.15 Presupuesto

Asignación de recursos financieros al proyecto.

10.13 Resumen financiero

Llega el momento de hacer números. De forma resumida, lo que necesitas incluir en este apartado es:

Costos: Describa cuáles serán los elementos que constituirán los costos de su empresa (Mano Obra Directa, Materia Prima, insumos, entre otros) con sus respectivos valores.

Gastos: Describa cuáles serán los elementos que generarán los principales gastos de la empresa al momento de ser constituida, con los respectivos valores.

Ingresos: Describa cuántas unidades proyecta vender usted en los primeros meses de su producto o servicio y a qué precio, según lo validado por medio de encuestas.

→ ACTIVIDADES ENTREGABLES

Esta guía se recomienda realizarla en hojas de block tamaño carta, si no cuentas con un computador lo puedes realizar a mano. En el aula virtual de la asignatura

<https://clasesconyoguis.github.io/> encontrarás este formato en Word donde lo puedes imprimir y trabajar sobre él. (opcional).

Portada

NOMBRE PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

Emprendedores:

Nombre estudiante # 1

E-mail estudiante # 1

Nombre estudiante # 2

E-mail estudiante # 2

Docente:

Juan Carlos Blandón Vargas

VII Feria del Emprendimiento, 1º Virtual

I.E Manuel J. Betancur

San Antonio de Prado,

Medellín

2020

10. Presentación

10.1 Descripción de la idea del proyecto:

La intención es que vuelvas a revisar la que se escribió en la guía integrada # 3 de la idea de negocio, la revises y si la debes mejorar escríbela acá de nuevo.

Para la misión, visión y valores te recomiendo que investigues empresas u organizaciones del corregimiento como por ejemplo Cootrasana y Porcicarnes y analises este horizonte organizacional.

10.2 La misión de tu proyecto de emprendimiento

10.3 La visión de tu proyecto de emprendimiento.

10.4 Los valores de tu proyecto de emprendimiento.

10.2 Problema que resuelves

10.2.1 ¿Qué problema vas a resolver? ¿A quién?

La intención es que vuelvas a revisar la que se escribió en la guía integrada # 3 de la idea de negocio, la revises y si la debes mejorar escríbela acá de nuevo.

10.3 Tu solución

La intención es que vuelvas a revisar la que se escribió en la guía integrada # 3 de la idea de negocio, la revises y si la debes mejorar escríbela acá de nuevo..

10.4 Tu modelo de negocio

10.4.1 ¿Cómo vas a ganar dinero?

10.4.2 ¿Quién tiene el dinero que necesitas?

10.4.3 ¿Cómo vas a hacer que ese dinero vaya a parar a tu bolsillo?

10.5 Análisis DOFA

	Aspectos Negativos	Aspectos Positivos
Interno	Debilidades <input type="text"/>	Fortalezas <input type="text"/>
Externo	Amenazas <input type="text"/>	Oportunidades <input type="text"/>

10.6 Tamaño de la oportunidad

10.6.1 ¿Cuál es tu público objetivo? - Clientes

La intención es que vuelvas a revisar la que se escribió en la guía integrada # 3 de la idea de negocio, la revises y si la debes mejorar escríbela acá de nuevo.

10.6.2 ¿Cuán grande es tu mercado total potencial?

10.7 Análisis de la competencia

	Nosotros Sí podemos hacer, Nosotros NO podemos hacer, Ellos no pueden hacer	Nosotros NO podemos hacer, Ellos no pueden hacer, Ellos sí pueden hacer
Nosotros		
Competidor 1		
Competidor 2		

TIP: Cuando la gente vea que puede creer lo que dices sobre los aspectos negativos de tu startup, estará más dispuesta a creerte sobre los aspectos positivos.

10.8 Métricas

10.8.1 Qué has hecho hasta ahora

10.8.2 A dónde has llegado

10.8.3 Qué has conseguido

10.8.4 Qué has aprendido en el camino

10.8.5 ¿Cómo vas a medir tu éxito el año que viene?

10.8.6 ¿Qué métrica estás buscando alcanzar?

10.8.7 ¿Cuáles son las hipótesis que has testado?

10.8.8 ¿Qué perfiles de gente necesitas contratar?

10.8.9 ¿Qué inversiones tienes que acometer?

10.8.10 ¿Cuándo vas a lanzar tu producto o servicio?

10.8.11 Hipótesis

Creíamos que nuestros clientes tenían “x” problema a la hora de...

10.8.12 Experimentos

Realizamos “x” entrevistas...

10.8.13 Resultados

Nos encontramos que...

10.8.14 Pivotar / iterar

A partir de ahí aprendimos que...

10.8.15 Próximas hipótesis

Tendremos que validar que...

10.9 PMV “Producto Mínimo Viable”

10.9.1 Cuál crees que es la forma de aprender de manera más rápida del mercado y de tus clientes.

10.10 Roadmap (Fíjese por lo menos 5 actividades a cumplir del proyecto de emprendimiento en los próximos 4 meses)

ACTIVIDADES	AGOSTO				SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.																
2.																
3.																
4.																
5.																
6. Preparación Business Plan	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x			
7. Entrega del Business Plan vs 1.0						x										
8. Preparación del Pitch (video)							x	x	x	x	x	x				
9. Entrega del Pitch (video)														x		
10. Entrega del Business Plan vs 2.0															x	
11. Feria virtual del emprendimiento MJB																x

11. Equipo

Nombre y apellido	Nombre y apellido	Nombre y apellido	Nombre y apellido
Cargo			

12. Plan de marketing - BRIEF

12.1 Descripción del proyecto

12.2 Reto

12.3 Objetivo de negocio

12.4 Objetivo de la marca

12.5 Objetivos de comunicación

12.6 Target ¿A quién le estamos hablando?

12.7 ¿Qué queremos decirle al consumidor?

12.8 Insights de y al consumidor

12.9 Carácter de la marca

12.10 Estilo y tono .

12.11 Los no

12.12 Beneficios: .

12.13 Mandatorios

12.14 Periodo de la campaña

12.15 Presupuesto

13. Resumen financiero

La intención es que vuelvas a revisar la que se escribió en la guía integrada # 3 de la idea de negocio, la revises y si la debes mejorar escríbela acá de nuevo.

13.1 Costos:

13.2 Gastos:

13.3 Ingresos

BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

- DÍA MUNDIAL DE LAS HABILIDADES DE LA JUVENTUD: ¡YA ES HORA DE LA JUVENTUD RURAL! **Juan Fernández L. Investigador en Rimisp-Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.** <https://www.un.org/es/events/youthskillsday/background.shtml>

Lengua castellana:

- <https://www.un.org/es/events/youthskillsday/background.shtml>lcl.linkedin.com

Idioma extranjero Inglés:

- <https://english.lingolia.com/es/gramatica/tiempos-verbales/future-i-simple-will#:~:text=Future%20Simple%20con%20will%20es,el%20infinitivo%20del%20verbo%20principal>
- <https://www.lewolang.com/gramatica-inglesa/47/future-simple-going-to>
- <https://idiomas.gcfglobal.org/es/curso/ingles/gramatica/uso-de-going-to/>

Ciencias Sociales

- <https://www.elmundo.es/la-aventura-de-la-historia/2014/06/25/53aa95d8ca474106308b457a.html>
- <https://www.huumeboikotti.org/archived/es/derechos.html>
- Opcional ver el siguiente video de aplicación del tema
<https://www.youtube.com/watch?v=8norKRpGiTw>
- Película completa en español https://www.youtube.com/watch?v=i_cQzRVB-0 La Guerra del Opio.

Ciencias Naturales:

- Con las competencias apropiadas, los jóvenes pueden contribuir a avanzar en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_565123/lang--es/index.htm
- Objetivos del desarrollo sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/education/>

Matemáticas:

- *“La enseñanza de las matemáticas más allá de los salones de clase. Análisis de actividades laborales urbanas y rurales”* http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-58262016000100069
- Postprimaria, Matemáticas – 8º grado. Ministerio de Educación Nacional – República de Colombia

Tecnología e Informática - Emprendimiento

- Business Plan
<https://drive.google.com/file/d/1SykaVseBmW6fzT-Y0OMqjipriLWa1-0JL/view?usp=sharing>
CISE Centro Internacional Santander Emprendimiento

Artística

- <http://melanimsas.blogspot.com/2018/01/juegos-y-rondas-tradicionales-historia.html#:~:text=Adem%C3%A1s%20de%20los%20juegos%2C%20existen,La%20Serpiente%20de%20tierra%20caliente%2C>
- <https://juegos.cosasdepeques.com/juegos/rondas-infantiles/rondas-colombianas>
- <https://hablemosdeculturas.com/juegos-tradicionales-de-colombia/>
- <https://definicion.de/ronda-infantil/>