INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER DE ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA (T.A.A)

Docente: JAIRO CONEO MEDINA	**Grado: NOVENO**	**Jornada: AM - PM**
Área o asignatura: EMPRENDIMIENTO	**Contenido Temático: VALORES DE UN EMPRENDEDOR**	
Fecha máxima de entrega: Noviembre 30		

Introducción: *Querido estudiante, gracias por elegir nuestra institución y confiar en nuestra acción educativa compartida. Es para nosotros como institución un reto y orgullo convertir el espacio familiar en nuestras aulas de clase seguros que como un colectivo lograremos avanzar a pesar de las situaciones que se presentan. Esta guía fue creada exclusivamente para ustedes. Te acompañaremos en tu proceso de aprendizaje-enseñanza desde el hogar a través de esta guía.*

Seguramente serás capaz de seguir las instrucciones que se brindan en las actividades pero debes tener en cuenta los siguientes aspectos:

Realiza una lectura comprensiva y consiente de cada una de las estrategias de aprendizaje virtual

Toma apuntes en tu cuaderno

Esfuérzate al máximo

Reflexión y diviértete explorando diversas estrategias para proactiva y transferir a situaciones relacionadas con la vida cotidiana lo aprendido

Objetivos:

Reconocer cada uno de los valores que deben llevar consigo los emprendedores

Exploración de conocimientos previos:

¿Los valores tienen influencia en el éxito de los emprendedores?

¿Cómo andas de hábitos y valores?

Explicación del tema:

LOS VALORES DE UN EMPRENDEDOR

¿Los valores tienen influencia en el éxito de los emprendedores?

Los valores son las pautas morales que guían la forma de actuar de cualquier persona y en este caso, hacia la superación personal. Éstos fueron inculcados desde la niñez, aunque cada quien puede modificarlos.

La importancia de éstos en los negocios radica en que, para tener éxito, la persona debe ser honesta, entender la misión que tiene con la sociedad y consigo mismo, así como actuar conforme a la ética para alcanzar las metas propuestas.

La mayoría de las personas coinciden en que valores como compromiso, perseverancia, confianza, voluntad y responsabilidad son fundamentales para que cualquier persona pueda triunfar y ser exitosa. El éxito va de la mano con la honestidad, esto es, ser congruente entre tu forma de pensar y de actuar.

La actitud de servicio (estar dispuestos a colaborar con los demás y ser servicial), así como la objetividad (es decir, ver las cosas y situaciones como son y no como te gustaría que fueran), son básicos al momento de trazar metas alcanzables.

La autoestima y la búsqueda de superación son indispensables. El primero ayuda a tener seguridad en las capacidades, además de brindar fortaleza para superar los momentos difíciles; mientras que buscar la superación es el valor que motivará el deseo de ser mejores en todos los aspectos y alimentará la capacidad de esforzarse cada vez más para lograr los objetivos propuestos.

Finalmente se cree que la gratitud, el respeto y la tolerancia a los demás, la puntualidad, la coherencia y la comunicación, hacen llevar a los empresarios por mejor camino en sus negocios.

CONOCETE, ACTUA, Y CAMBIA

Y tú, ¿cómo andas en hábitos y valores? Para ser un emprendedor exitoso no debes dejarle todo el peso a la personalidad; puedes empezar cambiando ciertos hábitos como la desidia, los miedos, la irresponsabilidad y la poca tolerancia a situaciones difíciles, y también puedes ir poniendo en práctica algunos hábitos que te traerían beneficios.

Pero ¿cómo es posible dejar atrás prácticas que tenemos arraigadas desde hace ya tantos años?

El primer paso consiste en el autoconocimiento, esto es, ver lo que somos, reconocer y aceptar nuestras capacidades, habilidades, áreas de oportunidad, aunque, muy importante, también los defectos. Sólo así podrás detectar los hábitos que debes eliminar en tu vida y realizar cambios internos que te permitirán ver, sentir, comportarte y pensar de manera diferente.

Y para convertir algo en un hábito debes tener:

- *una gran fuerza de voluntad*
- *un propósito claramente definido*
- *cuestionarte ¿qué quiero hacer y por qué?*
- *ver si cuentas con las capacidades necesarias al responderte ¿cómo lo voy a hacer? **
- *Finalmente, tener el deseo y la motivación de querer hacer las cosas*

Para cambiar un mal hábito como la impuntualidad, por ejemplo, lo primero sería preguntarse ¿por qué quiero ser puntual? Haz una lista de todas las ventajas y desventajas de ese cambio, después define una estrategia o rutina para responder cómo lograrás ser puntual. Al principio será difícil, pero no olvides que la perseverancia es uno de los valores más estimados entre quienes emprenden con éxito.

Tú puedes incorporar los valores y hábitos que sientes necesarios en tu vida.

La buena noticia es que, como seres humanos, podemos renovarnos día con día; así que puedes empezar desde hoy a adoptar, aprender y hacer uso de nuevos hábitos para ser más eficiente y exitoso.

Actividades de Aprendizaje:

Teoría "Los valores de un emprendedor"

Para responder estas preguntas tenga en cuenta la teoría "los valores de un emprendedor"

1. *¿Cree que los valores tienen influencia en el éxito de los emprendedores? ¿Por qué?*
2. *La afirmación en el texto: "Para ser un emprendedor exitoso no debes dejarle todo el peso a la personalidad". Que quiere decir?, escribe lo que comprendas de ella.*
3. *Explique con sus palabras el siguiente párrafo: "Finalmente se cree que la gratitud, el respeto y la tolerancia a los demás, la puntualidad, la coherencia y la comunicación, hacen llevar a los empresarios por mejor camino en sus negocios". Después de la explicación realiza un dibujo de estos valores.*
4. *Para cambiar un mal hábito como la impuntualidad, por ejemplo, lo primero sería preguntarse ¿por qué quiero ser puntual? Haz una lista de todas las ventajas y desventajas de ese cambio, después define una estrategia o rutina para responder cómo lograrás ser puntual.*

Evaluación: **(Autoevaluación)** *Al resolver las actividades de esta guía: ¿qué dificultades se te presentaron? ¿Qué parte de la guía te pareció mas fácil y cual más difícil? ¿Qué tiene que ver los valores de un emprendedor con el área de emprendimiento? ¿Tienes algunas sugerencias para las próximas guías que te faciliten la comprensión de los temas?*

INSTITUCIÓN EDUCATIVA SAN LUCAS
TALLER DE ACTUALIZACIÓN ACADÉMICA (T.A.A)

Docente: JAIRO CONEO MEDINA	**Grado: NOVENO**	**Jornada: AM - PM**
Área o asignatura: EMPRENDIMIENTO	**Contenido Temático: FRISBY**	
Fecha máxima de entrega: Noviembre 30		

Introducción:

Estimado estudiante, recibe esta guía para que desarrolles mejor tu aprendizaje autónomo. Ahora deberás ser más capaz de dirigir tu aprendizaje hacia tus propios intereses de auto capacitación y autosuficiencia en la realización de las actividades como tal espero que con la realización de esta guía madures intelectual y académicamente. Estoy convencido de que cuando nos volvamos a encontrar me contaras como fue tu experiencia de autoaprendizaje, especialmente con nuestra asignatura. Recuerda que debes desarrollar la guía leyendo previamente las indicaciones realizando las actividades indicadas.

Objetivos:

Identificar la historia de la empresa más importante y exitosa de Pereira en cocina a nivel nacional e internacionales

Exploración de conocimientos previos:

¿Crees que siempre se debe vender lo que más le gusta a la gente?

¿A qué se debe el nombre frisby?

¿Consideras que una bióloga molecular puede estar relaciona con una venta de pollos fritos?

Explicación del tema:

FRISBY

La familia del pollo frito

14 de abril del 2013

Una gran marca, y una gran familia, necesitan un patriarca. Alfredo Hoyos Mazuera comenzó a trabajar en el sector avícola desde los 17 años en la granja que su padre tenía cerca de Pereira, no fue a la universidad, pero le bastaron algunos cursos para crear su emporio: Frisby.

La empresa nació hace 36 años y antes de ser conocida como un restaurante de pollo frito era una pequeña pizzería y heladería ubicada en Pereira, administrada por Hoyos, que estudió patología aviar en Estados Unidos, y su segunda esposa, la señora Liliana Restrepo.

Junto a su hermano, Hoyos viajó a Estados Unidos en busca de innovación para su restaurante. En el viaje encontró el auge de los restaurantes de pollo frito y decidió traer una freidora especial para Pereira y probar con ese mercado. Liliana y Alfredo buscaron por varios días la receta del pollo apanado que venderían en su restaurante. Algunos conocidos les auguraron la quiebra del local porque a los colombianos solo les gustaba el pollo asado. Y sucedió todo lo contrario: crearon la primera cadena de restaurantes de pollo apanado.

El éxito los llevó a cambiar de nombre y buscaron uno que fuera cercano a la palabra frito. Decidieron llamarse Frisby. Gracias a la buena acogida de los pereiranos Frisby creció por el Eje Cafetero, Medellín, Cali, y en 1989 llegó a Bogotá. En la actualidad esta empresa colombiana factura más de 140 mil millones de pesos al año, sin contar con los nuevos negocios que llegaron a la familia.

Lo único que buscaba Alfredo Hoyos era una buena receta, nunca quiso ser el gran zar del pollo frito. Mientras Frisby despegaba era él quien les enseñaba a sus empleados cómo servir el pollo en los restaurantes. Una de sus hijas, Catalina, asegura que luego de 36 años Alfredo y Liliana pueden manejar un punto de Frisby sin problema pues aún conocen cómo se hace el pollo y cuál es su receta original.

En su perfil de Link In Alfredo Hoyos se describe como: "Emprendedor, innovador y estudioso profundo de temas como filosofía organizacional, gestión del cambio, liderazgo adaptativo, con un profundo interés y convencimiento de que nuevos modelos educativos, nos permitirán formar nuevas sociedades fundamentadas en la innovación y el desarrollo responsable". En varias entrevistas Alfredo se ha declarado curioso e innovador, claves, según él, del éxito de su grupo empresarial. Ya no es el gerente de Frisby, ahora desde Estados Unidos, preside su marca.

La cadena está presente en 31 ciudades de Colombia, cuenta con más de 140 restaurantes propios, otros 23 como franquicias y algunos locales en Venezuela. También trajeron al país las marcas Cinnabon y Sarku Japan.

Liliana Restrepo se dedicó a trabajar en gestión humana desde que nació Frisby. Al igual que Alfredo siempre ha estado al tanto de lo que sucede en la compañía. Su principal labor es hacer sentir a la empresa y a su familia unidas. Su hija Catalina la describe como una mujer que tiene don de gente, que siempre se ha preocupado porque se respete a cada uno de los empleados de Frisby y al igual que la compañía crezca como personas.

Pero Frisby no fue la primera empresa relacionada con la comercialización de pollo que creó Alfredo. En 1967, diez años antes del lanzamiento del restaurante, Hoyos fundó Pimpollo, una empresa reconocida por la producción y venta de pollo crudo y embutidos. Hoy esta compañía tradicional en la producción de pollo ciento por ciento colombiano pertenece al holding Operadora Avícola S.A.S. Pimpollo cuenta con dos plantas de producción de comida para los pollos que crían, una ubicada en Santander y la otra en Valle del Cauca.

Los Hoyos Restrepo

Ahora la historia se escribe para sus hijos. Alejandro y Carolina, hijos mayores de Alfredo, luego de trabajar en Frisby por varios años decidieron aumentar el número de locales en Medellín y abrir por primera vez en Cali y se dedicaron a la expansión de la marca en estas ciudades.

Catalina Hoyos es la tercera hija del empresario y se ha destacado aún más porque creó una nueva marca en el mercado del pollo apanado, Wingz, un restaurante que se especializa en alitas de pollo y que nació en Pereira con la ayuda de Alfredo Hoyos, quien se emocionó cuando su hija le dijo que quería abrir un restaurante.

Catalina decidió emprender este proyecto luego de una conversación con quien hoy es su esposo, Felipe Giraldo: "Una vez con Felipe hablábamos en Medellín de por qué no crear un sitio chévere en Pereira para ir a comer y tomar cervezas, pues no había. Él empezó a decirme que vendía su carro y que con mis ahorros y los de él podíamos montarlo. Además contábamos con la tecnología de Frisby. Yo le creí y cuando regresé a Pereira busqué los locales y en tres meses montamos el negocio".

Catalina Hoyos y su esposo Felipe Giraldo crearon su propia empresa, gracias a la ayuda tecnológica que Frisby les ofreció.

La tercera hija de Alfredo Hoyos es bióloga molecular, antes de comenzar con el negocio de las alitas apanadas, probó suerte con una empresa de juguetes. Catalina buscó la receta de sus alitas dentro de los laboratorios de la empresa de su padre, y su tío Fernando, que ya falleció, la apoyó hasta dar con la receta que hoy se conoce en estos restaurantes de concepto ochentero.

El primer restaurante se abrió en Pereira en el 2007 en una casa abandonada. El día de la inauguración Alfredo, Liliana, Felipe y Catalina preparaban las alitas pasando una brocha con salsa por cada alita. La inexperiencia de la hija fue soportada por los padres, que siempre la apoyaron. El hermano menor, Álvaro Hoyos Restrepo, ayudó a su hermana con pases de cortesía para unos conocidos que serían clientes potenciales y con ellos Wingz se llenó el primer día.

Una semana después, las personas hacían fila para entrar al restaurante. Catalina cuenta que esto nunca se había visto en una ciudad como Pereira. Con las ganancias abrieron el segundo restaurante en Manizales y al ver que resultó, Felipe le dijo a Catalina que debían estar en Bogotá.

En 2013 Wingz es una pequeña cadena de restaurantes, completamente independiente. Tienen junta directiva propia, gerente propio, y una de sus accionistas desde 2008 es la señora Liliana Restrepo, mamá de Catalina.

Ya son cinco restaurantes en el país, el Wingz de Cali fue entregado por franquicia, pero los tres en Bogotá, uno en Manizales y otro en Pereira son de Catalina y Felipe.

Frisby es, para ella y sus hermanos, la plataforma donde aún van a aprender, fue su universidad. "Somos más cinco hijos que cuatro", cuenta Catalina, pues Frisby nació en el 77 y ellos crecieron con la marca. Frisby es el hermano mayor para los hijos de Alfredo, quienes desde jóvenes participan en las juntas directivas de la empresa y lo toman como un recurso para seguir creciendo cada uno en sus negocios.

Para Catalina y sus hermanos, Frisby fue su universidad. Su padre Alfredo Hoyos es el visionario de la empresa familiar.

"Mi papá es el que nos mantiene informados sobre lo último en tecnologías de alimentos, él es el visionario y mi mamá aterriza las ideas y las vuelve un hecho". Así es como describe Catalina a sus padres. También asegura que a Alfredo le fue muy difícil aprender a utilizar internet y aprender inglés, pero ahora es el más conectado.

Álvaro Hoyos Restrepo es el hijo menor de Alfredo y es el encargado de manejar algunos asuntos de la franquicia de Cinnabon Colombia junto a su padre. Además, es el gerente de una empresa de producción audiovisual llamada Innova Social Media.

Su necesidad de emprendimiento, la búsqueda de nuevas tecnologías y opciones para sus negocios, ha hecho nómadas a los Hoyos Retrepo. Catalina cuenta que viajan constantemente entre Estados Unidos y Colombia.

Sin embargo Liliana se esfuerza para que su familia se reúna una vez al año. Hacen un viaje, no importa el lugar, a veces se hace a la finca: "Lo importante es que nos reunamos todos, como a mi mamá le gusta, así comparte con sus nietos".

Desde hace cinco años las llamadas de la Embajada de Estados Unido a Alfredo Hoyos han aumentado. Empresarios norteamericanos buscan restaurantes colombianos que estén dispuestos a vender para ellos, traer sus cadenas, la respuesta de Alfredo Hoyos y su familia siempre ha sido la misma, y por ahora no les interesa vender a su hijo o hermano. "Mis padres entregaron toda la energía que tienen hasta hacer lo que es Frisby hoy, por ahora la respuesta es no".

Actividades de Aprendizaje:

Después de haber leído el texto sobre la empresa Frisby responda el siguiente test:

1. *Cuál cree que es el mayor éxito de esta empresa?*
2. *Que es lo que más le llama la atención de este texto. Explícalo.*
3. *Cree usted que esta empresa es un ejemplo de emprendimiento. Por qué?*
4. *Identifica del texto 10 palabras que representen el emprendimiento y con ellas construye una sopa de letras y también realiza una frase con ayuda de ellas.*

Evaluación: **(Autoevaluación)** *Al resolver las actividades de esta guía: ¿qué dificultades se te presentaron? ¿Qué parte de la guía te pareció mas fácil y cual más difícil? ¿Qué tiene frisby con el área de emprendimiento? ¿Tienes algunas sugerencias para las próximas guías que te faciliten la comprensión de los temas?*