

2.º grado

**CARPETA
DEL ESTUDIANTE**

**EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INICIAL**



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

2.º grado

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 1



MINISTERIO DE EDUCACIÓN



PERÚ

Ministerio
de Educación

Reconociendo los recursos económicos y habilidades para emprender en mi comunidad

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 1

2.º grado

La llegada de la pandemia y las medidas de restricción para protegernos y cuidar nuestra salud, nos trajeron una fuerte crisis económica. Esto obligó a que muchas personas se reinventen y piensen qué hacer al perder el empleo y retornar a sus lugares de origen. Ante esta situación, consideramos necesario analizar y reflexionar sobre diferentes fuentes de emprendimiento que podemos iniciar para mejorar nuestros ingresos y ayudar a nuestras familias.



TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿Cómo podemos reconocer los recursos económicos que existen en la comunidad?

¿Qué habilidades personales debe desarrollar un buen emprendedor?



¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

Para responder al reto desarrollaremos las siguientes actividades:

Actividad 1 Los diversos recursos económicos disponibles en la comunidad

Actividad 2 Realizamos equivalencias y representamos

Actividad 3 Valoramos las habilidades de un emprendedor

Actividad 4 Identificamos los productos que más se comercializan en mi comunidad



¿CUÁL SERÁ LA META?

Reconocer los recursos económicos que cuenta mi comunidad para poder realizar negocios emprendedores.

Actividad 1

Los diversos recursos económicos disponibles en la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:



Fuente: Ministerio de Educación

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué observas en las imágenes?

2. ¿Qué recursos económicos hay en tu localidad?

3. Marca con una X las imágenes que corresponden a dichos recursos.



NOS INFORMAMOS:

Lee la siguiente historia; luego responde las preguntas.

El emprendimiento de los helados Artika¹

El sabor del emprendimiento lo conoce muy bien la familia Mejía, natural de Quillabamba (Cusco). Al inicio preparaban helados como postres en casa, pero luego vieron que podía convertirse en una buena oportunidad de generar ingresos adicionales.

¹ El Comercio (25/07/2016). Tres empresas peruanas que surgieron desde cero y son exitosas.

A punta de esfuerzo, los dueños de helados Artika empezaron a producir helados artesanales con sabores diferentes al resto de otras marcas, los cuales vendían en cantidades pequeñas en las calles. Poco a poco se hicieron un espacio en Arequipa, a inicios de la década de 1990.

Por ese entonces, producían en un pequeño espacio alquilado en La Victoria. Después de un tiempo, y con mejores márgenes en sus ventas, pudieron abrir su propia planta en Huachipa. Aunque hoy les va quedando chica, han optado por aumentar su capacidad productiva con la modernización de sus maquinarias.

¿Qué otro título le pondrías a la lectura?

¿Cómo inició el negocio de los helados Artika?

¿Por qué crees que tuvo éxito el negocio de los helados Artika?

Conociendo sobre los recursos económicos²

Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Por ejemplo: un campo es un recurso económico que permite el desarrollo de la agricultura.

Antes de iniciar un proyecto productivo o impulsar una empresa, debes reconocer los diversos recursos que ofrece tu entorno local. A pesar de las limitaciones existentes en el lugar donde estás, debes reconocer los recursos de la localidad que puedes aprovechar para planificar un proyecto productivo.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Recuerda que debemos realizar un recorrido por tu comunidad, con el fin de identificar qué recursos económicos puedes utilizar como insumo para elaborar un producto o para brindar un servicio, los cuales puedes considerar en el inicio de tu emprendimiento.

Para ello elaborarán y aplicarán una entrevista a tres personas en la localidad y escribirán sus respuestas en las fichas elaboradas. Luego las guardarán en el portafolio.

Pueden seguir el siguiente formato o modelo de entrevista:

² Minedu (2019). Proyectos de educación para el trabajo. Nivel 1 y 2, p. 8.

MIS ENTREVISTAS

DATOS GENERALES:

Nombre del entrevistado:

Edad:

Sexo:

Ocupación:

Lugar de nacimiento:

Fecha de la entrevista:

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

Escribe las tres preguntas que podrías hacer a los entrevistados para conocer qué recursos económicos encuentra en la comunidad, para iniciar un emprendimiento.

1. ¿ _____ ?

Respuesta del entrevistado:

2. ¿ _____ ?

Respuesta del entrevistado:

3. ¿ _____ ?

Respuesta del entrevistado:



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

1. ¿Qué recurso económico de tu comunidad te gustaría elegir para emprender un negocio? ¿Por qué?

2. ¿Qué recursos económicos emplean los diversos negocios de emprendimiento de tu comunidad? Menciónalos.

3. ¿Qué opinas del cuidado ambiental que se debe tener cuando se emplean los recursos económicos de la comunidad?

Actividad 2

Realizamos equivalencias y representamos



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

LISTA DE PRECIOS

Mandarina sin pepa	1 Kg S/ 3,80
Piña golden	1 Kg S/ 6,00
Naranja de jugo	1 Kg S/ 2,00
Manzana roja	1 Kg S/ 7,00
Manzana verde	1 Kg S/ 8,00
Melón	1 Kg S/ 3,00
Piña hawaiana	1 Kg S/ 2,50
Manzana royal	1 Kg S/ 7,00
Pera	1 Kg S/ 6,00
Papaya	1 Kg S/ 4,00
Maracuyá	1 Kg S/ 3,00
Granadilla	1 Kg S/ 6,50
Chirimoya	1 Kg S/ 12,00
Plátano de seda	1 Kg S/ 3,00
Carambola	1 Kg S/ 4,00



Fuente: Vaya Frutas y Verduras/Vía: Facebook

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué recursos económicos observas en la imagen y cuáles son sus precios?

2. ¿Cuáles de ellos son equivalentes en sus precios?



NOS INFORMAMOS:

¿Por qué se dice que son equivalentes?

Los números se componen y se descomponen, pero no varían ni cambian su valor, por eso se dice que son equivalentes.

Esta equivalencia se observa cuando las centenas se transforman en decenas, las decenas en unidades y viceversa.

Si dos cantidades representan el mismo valor, se puede decir que son cantidades equivalentes. La equivalencia se puede expresar como una igualdad.

Por ejemplo:

$$10 \text{ soles} = 5 \text{ soles} + 5 \text{ soles}$$



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Comentamos la situación. ¿Cuál de los vendedores tiene razón?³

En Pisac, los artesanos organizan cada domingo una feria para vender sus productos a turistas y lugareños.

Me dieron un billete de 50 soles y una moneda de 2 por una vasija. Mi vasija es más cara.

A mí me dieron, por una igual, dos billetes de 20 soles, uno de 10 y una moneda de 2. Mi vasija costó más.



1. Representamos con el dinero recortable lo que recibió cada artesano. Luego, lo escribimos como una adición. Usamos los números móviles.



Eder



$$\begin{array}{|c|c|} \hline 5 & 0 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline 2 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|c|} \hline 5 & 2 \\ \hline \end{array}$$



Juan



$$\begin{array}{|c|c|} \hline 4 & 0 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|c|} \hline 1 & 0 \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline 2 \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|c|} \hline 5 & 2 \\ \hline \end{array}$$

³ Minedu (2019). Situaciones para construir y resolver. Segundo grado. Texto de Matemática., pp. 13-15.

Responde las siguientes preguntas:

a. ¿Eder y Juan recibieron los mismos billetes y monedas?

b. ¿Qué ocurre con las cantidades totales?

c. ¿Cuál de los dos tiene razón? ¿Por qué?

d. ¿Podemos decir que se representó la misma cantidad de dinero?



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Realiza las siguientes actividades:⁴

Justino compró 12 botellas de agua. El vendedor se las dio en dos bolsas. ¿De qué modos pudo distribuir las botellas en cada bolsa?

Dibuja las botellas y completo la expresión.



Adaptado de:
<https://bit.ly/2MN0lkn>

Bolsa 1

Bolsa 2

$$12 = \underline{\hspace{2cm}} + \underline{\hspace{2cm}}$$

b. ¿Qué otras equivalencias realizas en tu vida diaria? Dibuja o pega figuras para representarlas y escribe la igualdad.

⁴ Minedu (2019). Situaciones para construir y resolver. Portafolio de evidencias del 2.º grado., pp. 14-15.

Actividad 3

Valoramos las habilidades de un emprendedor



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa a los personajes de las imágenes y responde las preguntas.



Fuente: Limamentor

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué habilidades emprendedoras podemos observar en la imagen?

2. ¿Es importante desarrollar habilidades emprendedoras en nuestra comunidad? ¿Por qué?



NOS INFORMAMOS:

Ocho habilidades blandas que todo buen emprendedor debería desarrollar





PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Escribe con tus propias palabras lo que entiendes por cada una de las habilidades blandas de un emprendedor. Brinda un ejemplo.

Habilidades para emprender:

Liderazgo

Proactividad

Innovación

Formación permanente

Orientación al cliente

Comunicación

Constancia y disciplina

Resiliencia al fracaso



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Escribe tres habilidades blandas que desarrollaste y tres que aún te faltan desarrollar, para iniciar o continuar con tu emprendimiento.

Habilidades desarrolladas:

1.

2.

3.

Habilidades que faltan desarrollar:

1.

2.

3.

Actividad 4

Identificamos los productos que más se comercializan en mi comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Leemos el texto y comentamos la información.⁵

En varias ciudades del país, se organizan cada fin de semana ferias agropecuarias para vender a turistas y lugareños productos de la región. Estas ferias buscan contactar a los pequeños productores agropecuarios con las cadenas comerciales de las ciudades.



Ana vive en una comunidad donde existe recursos económicos como la agricultura. De la última cosecha, el fin de semana, logró vender los siguientes productos en la feria agropecuaria:

Completa las cantidades que faltan.

PRODUCTO	CONTEO DE KILOGRAMOS	TOTAL (kg)
Papa		12
Cebolla		8
Zapallo		
Tomate		
Zanahoria		

Analiza la tabla y responde las siguientes preguntas:

a. ¿Qué productos vende Ana? ¿En qué parte de la tabla se encuentra esta información?

⁵ Minedu (2019). Situaciones para construir y resolver. Matemática 2º del ciclo inicial., p. 32.

b. ¿Cuántos kilogramos representa cada palote (I) de la tabla?

c. ¿Dónde está la información que indica la cantidad de kilogramos que vendió de cada producto?

d. ¿Qué producto fue el que más vendió?

e. ¿Cuál vendió menos?



NOS INFORMAMOS:

¿Por qué es importante hacer el estudio de mercado?⁶

Cerca de 200 mil emprendimientos se generan anualmente en el Perú, de estos el 90 % sobrevive poco más de un año, y un porcentaje importante de este gran número es por desconocimiento del mercado.

Como emprendedores, muchas veces damos por sentado que los productos o servicios que comercializamos o vamos a comercializar son los que el mercado necesita. Pero... ¿alguna vez antes de entrar al campo, nos hemos sentido a evaluar cuáles son las necesidades del potencial comprador?

Todo proceso de emprendimiento, por más ingenioso, novedoso e innovador que sea, debe de iniciar por un estudio del mercado para definir entre otras cosas, sus necesidades, gustos y preferencias, cuánto está dispuesto a pagar y lo más importante, validar el modelo de negocio. Asimismo, debemos conocer nuestras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, es decir, el panorama completo al que nos enfrentamos.

Nos preguntaremos qué tan alto puede representar el costo de realizar un estudio o investigación de mercados. Pues, puede ser alto si lo hacemos con una empresa especializada, que sería lo más recomendable. Sin embargo, el presupuesto no debería ser un impedimento; la tecnología hoy nos permite la recolección de data importante para tomar decisiones.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Después de aplicar una encuesta acerca del consumo de preferencia en la feria de Urcos, en Cusco, se obtuvieron los siguientes resultados:

14 personas respondieron, productos agropecuarios; 8 personas, productos de platos típicos; 5 personas respondieron productos de vestimenta y 10 personas, productos de artesanía.

⁶ Céspedes, J. (2019). Investigación de mercado para emprendedores. ASEP.

Completa la siguiente tabla:

TABLA N.º 1 Demanda de productos en la feria Urcos-Cusco		
PRODUCTO	Conteo (Para hacer el conteo pueden utilizar palotes, puntitos, etc.)	TOTAL
Agropecuarios		14
Platos típicos		
Vestimenta		
Artesanía		



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

En el estudio de mercado que se realizó, en la localidad de Huancavelica, sobre los productos que más prefieren comprar los asistentes en la feria, se encontraron los siguientes resultados:

- Productos agropecuarios: 18 personas respondieron que son los productos que más compran.
- Platos típicos: 10 personas respondieron que son los productos que más compran.
- Vestimenta: 4 personas respondieron que son los productos que más compran.
- Artesanía: 12 personas respondieron que son los productos que más compran.

- Completa la siguiente tabla colocando los nombres de los productos, según corresponda el conteo de las cantidades de cada producto. Utiliza colores para los palotes, y finalmente escribe en números el total del producto.

TABLA N.º 1 Demanda de productos en las Pampas-Huancavelica		
PRODUCTO	Conteo (Para hacer el conteo pueden utilizar palotes, puntitos, etc.)	TOTAL