

2.º grado

**CARPETA
DEL ESTUDIANTE**

**EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INICIAL**



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

2.º grado

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 4



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Reconocemos el costo y utilidades de los productos de un negocio

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 4

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 el capital en un negocio de emprendimiento?
- ¿Cómo podemos reconocer la utilidad en un negocio de emprendimiento?



¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

Para responder al reto desarrollaremos las siguientes actividades:

- Actividad 1** Seleccionamos los productos para un negocio.
- Actividad 2** El capital en los negocios de emprendimiento.
- Actividad 3** Estrategias de venta para un negocio de emprendimiento
- Actividad 4** Las ganancias en tu negocio de emprendimiento



¿CUÁL SERÁ LA META?

- Reconocer el capital y utilidades de un negocio de emprendimiento.

Actividad 1

Seleccionamos los productos para un negocio



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:



Fuente: Metropoliabierta

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué observas en la imagen?

2. ¿Qué productos o insumos seleccionarías para este negocio de emprendimiento?



NOS INFORMAMOS:

Diseño del producto¹

Para elaborar un producto o prestar un servicio se requiere definir con claridad y precisión sus características. Cuando se trata de un producto, el diseño se plasma en un plano, croquis o diagrama y/o en las especificaciones técnicas. Cuando se trata de un servicio se describe la forma en que se prestará el servicio.

El diseño del producto es un prerrequisito para la producción.

Este diseño se transmite en especificaciones del producto.

En estas especificaciones se indican las características que tendrá el producto para proceder a la producción. Por ejemplo:

¹ Minedu (2009). Guía de ideas y plan de negocios.

Especificaciones técnicas para producir un pantalón:

Color: azul

Talla: S-M-L

Modelo: clásico

Insumos: cierre dorado, botones dorados

Tela: *jersey*



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS

Escribe algunas especificaciones técnicas para producir un producto.



COMPROBAMOS LO APRENDIDO

Completa las especificaciones técnicas para producir una blusa:

Tela : _____

Color: _____

Tipo de manga: _____

Tallas: _____

Actividad 2

El capital en los negocios de emprendimiento



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:



Fuente: Nitrocdn

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué entiendes por costo de un producto o servicio?

2. ¿Qué costó tendrá elaborar un plato típico?



NOS INFORMAMOS:

El costo²

Es el valor en dinero de todos los recursos necesarios para la elaboración de un producto o servicio determinado.

Si tienes un restaurante, sabes que abastecerte de productos es posiblemente tu mayor gasto. Hacer un seguimiento y controlar tu costo de alimentos es clave para que tu restaurante tenga éxito. No sirve de nada comprar ingredientes de gran calidad si son demasiado caros; de hacerlo deberás aumentar los precios de los platos en tu menú. En consecuencia, tus precios serán más altos que los precios promedio y tendrás menos clientes. Por el contrario, en caso no aumentes tus precios y los mantienes igual, disminuirán tus ganancias.

Pasos para realizar adiciones sin llevadas:

- Colocar los sumandos uno debajo del otro, de manera que coincidan las unidades en la misma columna.
- Sumar cada columna por separado empezando por las unidades, luego las decenas.
- El resultado de la suma se escribe debajo de cada columna y de la línea de resultado.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Pensemos que tenemos la siguiente situación:

Alberto tiene un negocio de venta de pasteles a domicilio. El día lunes el costo de la preparación de sus pasteles fue de S/ 65 soles; el día martes el costo de la preparación de sus pasteles fue de S/ 34 soles. ¿Cuánto es el costo de la preparación de los pasteles en los dos días?

Para hallar el resultado del problema, vamos a desarrollar cuatro pasos:

Paso 1: entendemos el problema

Respondemos a las siguientes preguntas:

a) ¿Qué nos piden hallar?

El problema nos pide hallar la cantidad del costo de la preparación de los pasteles de los dos días.

b) ¿Qué información tenemos del problema?

El día lunes, el costo de la preparación de los pasteles fue de S/ 65 soles y el día martes el costo de la preparación de los pasteles fue de S/ 34 soles.

² Kapur, R. (2020). ¿Cómo calcular el costo de los alimentos en tu restaurante? La fórmula del costo de alimentos. Camino Financial.

Paso 2: representamos

Podemos representar las cantidades con números móviles, con dibujos o chapas.

El día lunes el costo fue de S/ 65 soles.

El día martes el costo fue de S/ 34 soles.

¿Cómo hicimos para saber el costo total del día lunes y martes de la preparación de los pasteles?

Juntamos la cantidad del costo del día lunes y martes de la preparación de los pasteles.

¿Hay alguna operación que permita resolver esta situación?

La operación matemática que nos permite resolver esta situación es la adición.

Paso 3: planteamos una operación

Un problema en el que juntamos cantidades se resuelve con una adición.

Vamos a calcular el resultado de la suma:

Escribe el primer sumando, que es 65, debajo la cantidad del segundo sumando, que es 34. Deben coincidir las unidades en la columna hacia la derecha y las decenas en la segunda columna hacia la izquierda.

$$\begin{array}{r} 65 + \\ 34 \\ \hline \end{array}$$

Sumamos las unidades $5 + 4 = 9$

$$\begin{array}{r} 65 + \\ 34 \\ \hline 9 \end{array}$$

Sumamos las decenas $6 + 3 = 9$

$$\begin{array}{r} 65 + \\ 34 \\ \hline 99 \end{array}$$

La suma es 99.

El costo de la preparación de los pasteles de los dos días es S/ 99 soles.

Paso 4: verificamos

Comparamos la adición con el resultado del conteo con chapas, semillas o números móviles.

¿Es igual? Si realizaste correctamente la operación de la adición, tendrás la misma respuesta.



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Pensemos que tenemos la siguiente situación:

Juana tiene un negocio de venta de comida. El día miércoles el costo de la preparación fue de S/ 55 soles y el día jueves el costo de la preparación fue de S/ 43 soles. ¿Cuánto es el costo de inversión de los dos días de la preparación de las comidas?

Para hallar el resultado del problema, vamos a desarrollar cuatro pasos:

Paso 1: entendemos el problema

Respondemos las siguientes preguntas:

a. ¿Qué nos piden hallar?

b. ¿Qué información tenemos del problema?

Paso 2: representamos

¿Cómo podemos representar?

¿Cómo hicimos para saber el costo total del día miércoles y jueves de la preparación de las comidas?

¿Hay alguna operación que permita resolver esta situación?

Paso 3: planteamos una operación

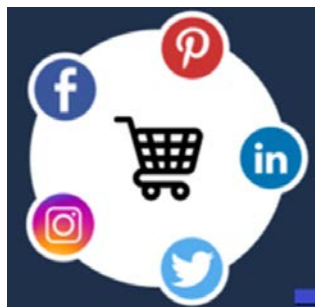
Paso 4: verificamos

Actividad 3

Estrategias de venta para un negocio de emprendimiento



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:



Fuente: El Periódico Digital

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué información observas en la imagen?

2. ¿Qué estrategia de venta conoces?



NOS INFORMAMOS:

Los hermanos emprendedores detrás de pinturas Anypsa³

Los primeros emprendedores en Perú de la lista de casos de éxito son los hermanos Torvisco, quienes revolucionaron el mercado de las pinturas en Perú con Anypsa: una empresa con una historia conmovedora.

Desde muy pequeños, los hermanos Torvisco, nacidos en Abancay, se dedicaban a cultivar la tierra con su abuelo, y más tarde al mudarse a la capital tenían que estudiar y trabajar al mismo tiempo para poder tener dinero. Uno de ellos laboró como repartidor de pinturas donde aprendió un poco del negocio.

Cuando ahorraron un poco de dinero, Nemecio, el que trabajaba con las pinturas, propuso a sus hermanos Alejandro y Prudencio comprar un motor eléctrico para fabricarlas él mismo. Fue entonces cuando sus vidas cambiaron y se convirtieron en empresarios.

Aunque su camino no fue fácil y tuvieron que enfrentarse a muchos retos y problemas, nunca se rindieron.

Pasaron de sostener una bolsa plástica para proteger su motor y las pinturas de la lluvia, a ser dueños de una inmensa fábrica de 45 000 metros cuadrados con una flota de más de 35 camiones repartidores y 280 empleados.

³ García, R. (s. f.). Los hermanos emprendedores detrás de pinturas Anypsa. 1Emprendedor.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Estrategias de ventas⁴

Lo primero que debes hacer, como vendedor de un producto, es presentarte y decir a qué producto o negocio representas. Esto romperá el hielo entre el cliente y tú y creará confianza para la compra del producto. Debemos recordar que debes vender sin vender, para ello debes dejar que el cliente te pregunte sobre lo que estas vendiendo, para qué sirve, qué hace, qué es. Debes dejar que él te permita ayudarlo a comparar y no que le vendas, debes atrapar su atención nombrando el beneficio más grande que tu producto le va a brindar. Esto logrará que toda la atención de tu cliente se fije en ti y en tu producto.

Luego de que pusiste a tu cliente de buen humor y le hayas explicado todo sobre el producto, viene la etapa de las negociaciones. Él te dirá si comprará o no tu producto, pero no puedes ver el negocio terminado hasta que no tengas el dinero en tu mano o cuenta bancaria. Después de que tengas el dinero puedes considerar como terminada la venta.



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Escribe un ejemplo de estrategia de ventas en un negocio de emprendimiento.

⁴ Curso de ventas (s. f.). Ejemplos de cómo vender un producto.

Actividad 4

Las ganancias en tu negocio de emprendimiento



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:



Fuente: Camino financiero

Responde las siguientes preguntas:

1. ¿Qué comprendes como ganancia en un negocio?

2. ¿Cuánto sería el porcentaje de ganancia de la venta de tu producto o servicio?



NOS INFORMAMOS:

Lee la siguiente información y luego responde las preguntas:

¿Qué es el margen de ganancias?⁵

El margen de ganancias es una relación que mide qué porcentaje de los ingresos de tu restaurante se convierte en ganancias.

Por ejemplo, si tu restaurante tiene un margen de ganancias de 25 %, esto significa que obtuviste S/25 soles en ganancias por cada S/ 100 soles, los cuales generaste a través de las ventas.

Existen varios tipos de margen de ganancias, pero los dos tipos principales son el margen de ganancias neto y el margen de ganancias bruto.

- **El margen de ganancias neto.** Es el tipo de margen de ganancias más utilizado. Por ejemplo, se refiere a las ganancias totales de tu restaurante, después de que todos los gastos se hayan descontado de tus ingresos totales.

⁵ Shneir, J. (2020). ¿Cuál es el margen de ganancias en un restaurante? Camino Financial.

- **El margen de ganancias bruto.** Es el beneficio después de restar todos los costos relacionados con tu servicio. A diferencia del margen de beneficio neto, el margen de beneficio bruto no tiene en cuenta los gastos, como los impuestos.

¿Cómo se hace una sustracción?

Sigue estos pasos:

1. Coloca el sustraendo debajo del minuendo, de manera que coincidan las unidades en la misma columna.
2. Resta cada columna por separado, debes empezar por las unidades.
3. Escribe el resultado de la resta debajo de cada columna.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Pensemos que tenemos la siguiente situación:

En el distrito de Ate Vitarte vive Paola. Ella se dedica al negocio de la venta de humitas, el día viernes tuvo un ingreso de S/ 98 soles, por la venta de humitas, siendo el costo de la preparación de S/ 71 soles. Si la diferencia es la utilidad, ¿cuánto de utilidad obtuvo por la venta de humitas?

Para hallar el resultado del problema, vamos a desarrollar cuatro pasos:

Paso 1: entendemos el problema

Respondemos las siguientes preguntas:

- ¿Qué nos piden hallar?

El problema nos pide hallar la cantidad de utilidad que obtuvo Paola en la venta de humitas.

- ¿Qué información tenemos del problema?

Paola, por la venta de humitas, tuvo un ingreso de S/ 98 soles. El costo de la preparación fue de S/ 71 soles.

Paso 2: representamos

Podemos representar las cantidades con números móviles, con dibujos o chapas.

Total de ingreso S/ 98 soles menos S/71 soles

¿Cómo hicimos para saber, cuánto fue la utilidad de la venta de humitas de Paola?

Quitamos del total de ingresos la cantidad del costo de la preparación, la diferencia sería el resultado.

¿Hay alguna operación que permita resolver esta situación?

La operación matemática que nos permite resolver la situación es la sustracción.

Paso 3: planteamos una operación

Un problema en el que quitamos cantidades se resuelve con una sustracción o resta.

Vamos a calcular el resultado de restar :

$$\begin{array}{r} 98 - \\ 71 \\ \hline \end{array}$$

Escribe la cantidad del minuendo, que es 98, debajo la cantidad del sustraendo, que es 71. Deben coincidir las unidades en la columna hacia la derecha y las decenas en la segunda columna hacia la izquierda.

Restamos las unidades:

$$\begin{array}{r} 98 - \\ 71 \\ \hline 7 \end{array}$$

Restamos las decenas:

$$\begin{array}{r} 98 - \\ 71 \\ \hline 27 \end{array}$$

La sustracción o resta es igual a 27.

La utilidad de Paola es S/ 27 soles, por la venta de humitas.

Paso 4: verificamos

Comparamos el resultado de la sustracción con el resultado del conteo con chapas. ¿Es igual? Si realizaste correctamente la operación tendrás la misma respuesta.



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Pensemos que tenemos la siguiente situación:

Ángel se dedica al negocio del reciclaje. El día domingo tuvo un ingreso de S/ 78 soles, por la venta de productos reciclados, siendo su capital de S/31 soles. Si la diferencia es la utilidad, ¿cuánto de utilidad obtuvo por la venta de productos reciclados?

Para hallar el resultado del problema, vamos a desarrollar cuatro pasos:

Paso 1: entendemos el problema

Respondemos las siguientes preguntas:

a. ¿Qué nos piden hallar?

b. ¿Qué información tenemos del problema?

Paso 2: representamos

¿Cómo podemos representar?

¿Cómo hicimos para saber la utilidad de la venta de productos reciclados?

¿Hay alguna operación que permita resolver esta situación?

Paso 3: planteamos una operación

Paso 4: verificamos
