

1.^{er} grado

CARPETA DEL ESTUDIANTE

EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INTERMEDIO

APRENDO
□ ○ ◆ ▲ **en casa**

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

1.^{er} grado

EXPERIENCIA
DE APRENDIZAJE 1



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Conociendo los negocios y emprendimientos de mi comunidad

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 1

1.º grado

Somos un país de emprendedores, de personas con mucho potencial para generar riqueza, incluso a pesar de grandes dificultades como fue este año la pandemia. Sin embargo, las oportunidades son para las personas más preparadas que aprovechan sus conocimientos y habilidades. Ante esta situación, te proponemos analizar y reflexionar sobre las diferentes posibilidades de negocios y emprendimientos que podemos comenzar para mejorar nuestros ingresos económicos y las condiciones de vida de nuestra familia.



TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿Qué actividades podemos desarrollar para conocer los negocios de emprendimientos que existen en mi comunidad?

¿Qué ideas de negocio consideras que puedes emprender en tu comunidad?



¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

Para responder al reto desarrollaremos las siguientes actividades:

- Actividad 1** Los diferentes tipos de negocio en la comunidad.
- Actividad 2** Unidades de medida que se utilizan en los negocios de la comunidad.
- Actividad 3** Ideas para emprender un negocio en la comunidad
- Actividad 4** Los productos que se comercializan en mi comunidad.



¿CUÁL SERÁ LA META?

- Reconocer emprendimientos exitosos con diversos productos posibles de realizar en mi comunidad.

Actividad 1 Los diferentes tipos de negocio en la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa las imágenes y responde las preguntas en tu cuaderno o portafolio.



Figura 1 Fuente: Medicare
Figura 2 Fuente: Perú21
Figura 3 Fuente: CONtextoganadero
Figura 4 Fuente: La Razón
Figura 5 Fuente: Procasur



NOS INFORMAMOS:

Lee la siguiente historia; luego responde a las preguntas:

La historia de una emprendedora de los chifles en Piura¹

La señora Lidia de Olaechea, como le conocen todos, tiene 95 años. “Nací el 5 de enero de 1925, desde 1960 me dedico a hacer chifles, después de que murió mi esposo en un accidente”. Así resume ella su vida dedicada a los chifles, esos plátanos fritos en rodajas.



“Mi papá tenía una hacienda en Ocoto, un sector de Tambogrande. Desde allí empecé a cocinar los plátanos ecuatorianos que llegaban”, comenta. Tenía tres hijos. Estaba viuda. ¿Cómo hacía para salir adelante? No tuvo otra opción mejor que la de freír plátanos. Nació el éxito de una emprendedora.

Desde 1960, época en la que su esposo fallece en un accidente automovilístico, Lidia de Olaechea busca la forma de hacer más grande ese negocio. “Empecé comprando en el mercado de Piura unos 100 plátanos al día. Hasta 150, a veces”, dice. En sus mejores tiempos pelaban hasta 2 mil plátanos.

¹ El Tiempo (15/06/2017). La historia de una emprendedora de los chifles en Piura.

“Entonces, lo que hice fue dar a cada taxista que conocía una bolsa chica con chifles y la etiqueta de Chifles Olaechea. ¡Todos venían!”. La alegría de la piurana se hace patente en su sala amplia. En algún momento se queda callada, mira al vacío. Su estrategia de marketing fue suficiente, pues a lo largo de los años se vendió en diversos países.

¿Qué hacer entonces? Lidia coge un chifle que le da su yerno, mira hacia los cuartos donde pelan y fríen los plátanos. Mira otra vez a sus hijas y pareciera que, con su silencio, ya ordenara lo que por décadas ellas han heredado: hacer chifles para Piura.

¿Cómo se inició en el negocio doña Lidia de Olaechea?

¿Qué otro título le pondrías a la lectura?

¿Qué cualidades ayudaron a doña Lidia para emprender su negocio de chifles?

¿Por qué crees que tuvo éxito en el negocio de los chifles?

Conociendo sobre el negocio²

Un negocio es una actividad económica que busca obtener utilidades o ganancias principalmente, a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfacen las necesidades de los clientes. Puede incluir una o varias etapas de la cadena de producción tales como extracción de recursos naturales, fabricación, distribución, almacenamiento, venta o reventa.

Tipos de negocios

Existen diferentes tipos de negocio, según la actividad económica:

Los negocios se pueden agrupar de acuerdo a la actividad económica que realizan. Generalmente, se consideran tres grandes tipos de sectores o actividades:

- **Primario:** referido a la extracción de materias primas. Así, por ejemplo, tenemos minería, pesca, ganadería, etc.
- **Secundario:** incluye todas las actividades que transforman insumos en bienes y servicios. Así, por ejemplo, se fabrican textiles, vinos, alimentos, etc.
- **Terciario:** agrupa a las actividades relacionadas con servicios. Así, por ejemplo, tenemos comerciantes, transporte, peluquería, etc.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Recuerda que debes realizar un recorrido por tu localidad, para saber qué tipos de negocios existen y cuáles puedes emprender.

Para ello vas a elaborar y aplicar una entrevista a tres personas en el mercado de tu comunidad. Las respuestas brindadas por cada entrevistado las irás escribiendo en las fichas elaboradas y luego las vas a guardar en tu portafolio.

Para elaborar tu ficha de entrevista puedes guiarte por el siguiente formato o modelo:

MIS ENTREVISTAS

DATOS GENERALES: _____

Nombre del entrevistado: _____

Edad: _____

Sexo: _____

Ocupación: _____

Lugar de nacimiento: _____

Fecha de la entrevista: _____

1. ¿ _____ ?
2. ¿ _____ ?
3. ¿ _____ ?



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

¿Qué tipos de negocio observaste en tu localidad? Escríbelos.

¿Qué negocio es el más exitoso en tu localidad? ¿Por qué?

¿Qué negocio, de los que identificaste, te gustaría emprender?

Actividad 2

Unidades de medida que se utilizan en los negocios de la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa la imagen y responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:
¿Qué productos observas en la imagen? ¿Cuáles son sus precios? ¿Qué unidades de medida utilizan en el negocio que observas?



Fuente: alamy



NOS INFORMAMOS:

Las unidades de medida se utilizan para medir la magnitud de un objeto, sustancia o fenómeno. El sistema internacional de medidas tiene como base el sistema métrico decimal. Gracias a este sistema podemos medir la masa, la capacidad, la longitud, el volumen, la temperatura, el tiempo y la intensidad. Hoy nos vamos a centrar en las unidades de medida de masa, de longitud y de capacidad.

- **Masa:** su unidad de medida es el gramo (g).
- **Longitud:** su unidad de medida es el metro (m).
- **Capacidad:** su unidad de medida es el litro (l).

UNIDADES DE MEDIDA		
Magnitud	Unidad	Abreviatura
Masa	Kilogramo	Kg
Longitud	Metro	m
Capacidad	Litro	l

Leemos la siguiente situación problemática:

Juan tiene una bodeguita en su casa y para abastecerse salió a comprar algunos productos. Los precios de los productos son los siguientes:

Arroz: S/ 3.00 soles el kilogramo

Azúcar: S/ 2.00 soles el kilogramo

Fideos: S/ 4.00 soles el paquete

Paltas: S/ 2.00 soles la unidad

Juan necesita comprar los siguientes productos: arroz, azúcar, paquetes de fideos y paltas. Ayúdale a completar la siguiente tabla:

Arroz			
Cantidad	1 kg	4 kg	8 kg
Precio	S/ 3.00		

Azúcar			
Cantidad	1 kg	2 kg	5 kg
Precio			

Fideos			
Cantidad	1 paquete	3 paquetes	7 paquetes
Precio			

Paltas			
Cantidad	1 unidad	4 unidades	10 unidades
Precio			



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Doña Flora tiene una bodega y vendió los siguientes productos:

Harina de trigo S/ 5.00 soles el kilo

Aceite: S/ 6.00 soles el litro

Cinta de agua: S/ 2.00 soles el metro

Completa los cuadros de venta de productos que realizó doña Flora.

Harina			
Cantidad	1 kg	4 kg	6 kg
Precio	S/ 5.00		

Aceite			
Cantidad	1 l	3 l	5 l
Precio			

Cinta de agua			
Cantidad	1 m	6 m	12 m
Precio			



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Calcula la venta de un producto del negocio que tienes o podrías emprender en la unidad de medida que le corresponde.

Producto			
Cantidad			
Precio			

Actividad 3

Ideas para emprender un negocio en la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué actitudes podemos observar en las personas de las imágenes? ¿Qué negocios creen que emprendieron?



Figura 1
Fuente: Mypes



Figura 2
Fuente: Expansión



NOS INFORMAMOS:

¿Qué es una idea de negocio?³

La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. Este es un medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado, para ello se debe tener en cuenta buenas estrategias para atraer a la clientela y obtener beneficios económicos.

Pasos para seleccionar una idea de negocio

1. Tus opciones

Hay que comenzar elaborando un listado con todos los intereses que se tiene. Esto ayudará a organizar la información.

2. Definir tu personalidad y habilidades

Enumerar tus rasgos de personalidad, habilidades y características. ¿Cuáles son tus fuertes? ¿Para qué eres bueno? Por ejemplo: soy organizado, responsable, creativo.

3. Elaborar una lluvia de ideas

Hacer una lluvia de ideas sobre posibles productos o servicios que se relacionen con el negocio ideado. Para ello escribe las ventajas y las desventajas de las ideas de negocio que tengas.

4. Seleccionar la mejor idea de negocio

Esto se realiza después de analizar las ventajas y las desventajas, de las posibles ideas



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

¿Cuáles crees que son las ventajas y desventajas de los siguientes negocios?

TIPOS DE NEGOCIO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Crianza de cuyes		
Bodega		
Piscigranja		
Confección de ropa		



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Elabora los pasos a seguir para seleccionar tu idea de negocio:

Paso 1	
Paso 2	
Paso 3	
Paso 4	

³ Adaptado de Arribillaga, I. (2017). 7 pasos para escoger la mejor idea de negocio. Emprendedoras en red.

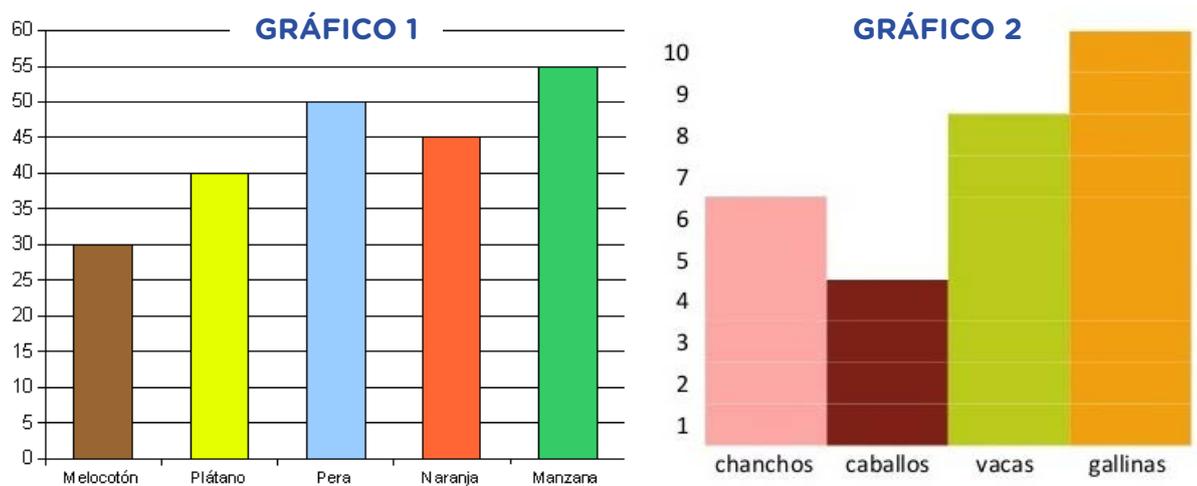
Actividad 4 Los productos que se comercializan en mi comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa los gráficos y responde en tu cuaderno o portafolio:

¿Cuál de los productos de los gráficos de barra tienen mayor venta? ¿Cuál es el que tiene menor venta? ¿Qué negocio emprenderías?



C.E.I.P. San Rafael. (s. f.). Representación de datos.



NOS INFORMAMOS:

Reconoce la importancia de hacer el estudio de mercado⁴

Para determinar si un producto o un servicio, que se va a ofertar al mercado, va a tener la acogida necesaria, debemos asegurarnos que responda a la demanda de los clientes. Considerando esta información, debes invertir un poco de tiempo, dinero y esfuerzo para hacer un estudio de mercado, así lograrás las metas del proyecto productivo.

¿Qué es el mercado?

El mercado está conformado por todas las personas de la localidad que pueden ser clientes que compran o adquieren y, también, por aquellos que ofertan, fabrican, elaboran o comercializan diversos productos o servicios.

En estos tiempos, todos somos parte del mercado, todos somos clientes potenciales y, también, tenemos la posibilidad de convertirnos en productores o vendedores de diversos productos o servicios.

Mercado meta

Es una parte de todo el mercado que se pretende atender con los productos o servicios que se van a ofertar. Para tener éxito en el negocio es muy importante que se determine con precisión la parte del mercado que se desea alcanzar.

⁴ Ministerio de Educación (2019). Proyectos de Educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

Segmentación de mercado

Para segmentar un mercado se deben conocer los gustos, preferencias y estilos de vida de los posibles clientes. Esto te permitirá diseñar tus productos o servicios para que logres mejores niveles de ventas y de comercialización.

Técnicas y estrategias

El estudio de mercado tiene como fin principal, determinar el grado de preferencia que tendrán los productos o servicios que se quieren ofertar. Es mejor conocer con anticipación si lo que vamos a ofertar al mercado va a satisfacer las necesidades, gustos y preferencias de las personas, no esperemos a invertir dinero, tiempo y recursos en producir algo, lanzarlo al mercado y obtener pérdidas como resultado de no haber aplicado un buen estudio de mercado. Para hacer el estudio de mercado del producto o servicio que vas a ofertar, puedes utilizar algunas técnicas para investigar el mercado, esto te va a permitir identificar los problemas o necesidades no satisfechas de un grupo de personas de la localidad.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Después de aplicar una encuesta, sobre el consumo de productos, los resultados fueron los siguientes:

10 personas respondieron productos agropecuarios; 8 personas, productos de primera necesidad; 5 personas, productos de salud y 9 personas, artículos de artesanía.

Completa la siguiente tabla:

TABLA N.º 1		
Demanda de productos en mi comunidad		
PRODUCTO	FRECUENCIA (para hacer el conteo pueden utilizar palotes, puntitos)	DESVENTAJAS
Agropecuarios		10
De primera necesidad		
De salud		
Artículos de artesanía		



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

En el estudio de mercado, que se realizó en la localidad de Pachas, sobre los productos que más se comercializan, estos fueron los resultados:

Productos agrícolas: 20 personas respondieron que son los productos que más se comercializan.

Productos pecuarios: 12 personas respondieron que son los productos que más venden en Pachas.

Productos agroindustriales: 8 personas respondieron que son los productos que más prefieren los pobladores de Pachas.

- Escribe la información que se te solicita en la siguiente tabla, teniendo en cuenta los datos brindados en la lectura del estudio de mercado que se realizó en la localidad de Pachas.

TABLA N.º 1 Comercialización de productos de origen agropecuarios en mi comunidad		
PRODUCTO	FRECUENCIA (para hacer el conteo pueden utilizar palotes, puntitos)	DESVENTAJAS

- Teniendo en cuenta la información que registraste en la tabla, en el siguiente gráfico dibuja las barras de los productos que faltan. Ten en cuenta el total de la cantidad de personas (Utiliza diferentes lápices de colores para dibujar las barras).

