

2.º grado

CARPETA DEL ESTUDIANTE

EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INTERMEDIO



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

2.º grado

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 1



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Conociendo los negocios y emprendimientos de mi comunidad

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 1

2.º grado

Somos un país de emprendedores. Persona con suficiente potencial para generar trabajo, riqueza y bienestar muy a pesar de las dificultades y más aún en este año frente a la emergencia sanitaria que vivimos como consecuencia de esta pandemia en el cual tuvimos que reinventarnos para afrontar esta coyuntura, pues que muchas personas se quedaron sin empleo. Ante esta situación, a través de la presente carpeta proponemos analizar y reflexionar sobre las diferentes posibilidades de negocios y emprendimientos que puedan comenzar para mejorar su calidad de vida familiar.



TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿De qué manera podemos identificar los negocios de emprendimientos que existen en mi comunidad?

¿Qué ideas de negocio puedes emprender en tu localidad?



¿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 los negocios y emprendimientos de mi comunidad.

Actividad 1

Los diferentes tipos de negocio en la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

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

¿Qué negocios observas en las imágenes? ¿Por qué existen diferentes tipos de negocio?



Figura 1 Fuente: Medicare

Figura 2 Fuente: Perú21

Figura 3 Fuente: CONtextoganadero

Figura 4 Fuente: Revista Gan@Más

Figura 5 Fuente: La Razón

Figura 6 Fuente: Procasur



NOS INFORMAMOS:

Lee la siguiente historia; luego responde a las preguntas:

El orgullo de Gamarra¹

Hablamos de Jorge Luis Salinas, quien creció en medio del emporio comercial de venta y confección de ropa más grande del país. Hizo sus primeros diseños con excedentes de telas e hilos de los talleres de su padre, Leonardo Salinas, quien llegó de Trujillo a Gamarra en 1959.

Creó su propia marca, Emporium, con la que ganó el Concurso Internacional de la Semana de la Moda Masculina Inter Jeans de la ciudad de Colonia (Alemania) en 1998, el más importante de Europa, frente a 1600 participantes de 57 países. Con esta distinción inició una meteórica carrera como diseñador y empresario.

Para ganar el concurso, Jorge Luis Salinas aplicó lo que estudió en el Philadelphia College of Textiles & Science, en los Estados Unidos, con los materiales que había en Gamarra. Probó diversas marcas de cierres, telas, y botones para saber con cuáles podía fabricar un producto que pudiera venderse en los mejores mercados.

¹ Urrunaga, M. (23/06/2014). Historias de éxito: Empresario peruano Jorge Luis Salina creador de la marca "Emporium". [Entrada de blog]. Historia de emprendedores.

¿Qué material utilizó Jorge Luis Salinas para sus primeros diseños de ropa?

¿Qué otro título le pondrías a la lectura?

¿Qué opinas de Jorge Luis Salinas?

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 satisfagan 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.

Objetivo del negocio: el principal objetivo del negocio es el lucro. Esto es el obtener ganancias.

¿Cómo surge un negocio?

Un negocio surge de la detección de una necesidad que puede ser satisfecha con un cierto bien o servicio. Luego, se buscan los medios para poder ofrecer estos bienes o servicios de manera rentable.

Tipos de negocios

Existen diferentes tipos de negocio según la actividad económica:

Los negocios se pueden agrupar según la actividad económica que realizan. Generalmente, se consideran tres grandes tipos de sectores u 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 las actividades relacionadas con servicios. Así, por ejemplo, tenemos comerciantes, transporte, peluquería, etc.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Recuerda realizar un recorrido por la localidad, para saber qué negocios existen y cuáles pueden emprender.

Encuestarán a diez personas para recoger información sobre los tipos de negocios que existen en su localidad y cuáles pueden emprender.

² Roldán, P. (s. f.). Negocio. Economipedia.

Puedes seguir el siguiente formato:

Escribe las preguntas que podrías hacer para saber qué emprendimientos o negocios son los más exitosos en la localidad.

1. ¿_____?

2. ¿_____?

3. ¿_____?



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

¿Cuál es el objetivo de un negocio?

¿Qué tipos de negocios existen en tu comunidad?

¿Qué negocio te gustaría emprender y qué tendrías que hacer para lograrlo?

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 y cuáles son sus precios? ¿Qué unidades de medida utilizan en los productos que venden?



Fuente: Municipalidad de Lima



NOS INFORMAMOS:

Unidades de medida³

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
Longitud	Metro	m
Capacidad	Litro	l
Masa	Kilogramo	Kg

Leemos la siguiente situación problemática:

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

Aceite S/ 20.00 soles por galón (1 galón = 4 litros aproximadamente).

Leche grande S/ 72 soles la caja (1 caja = 24 tarros).

Detergente S/ 15 soles bolsa de dos kilos.

Papas S/ 22.00 soles la arroba (1 arroba tiene 12 kilos aproximadamente).

Juan necesita comprar los siguientes productos: aceite, leche grande, detergente y papás. Ayúdale a completar la siguiente tabla:

Aceite			
Cantidad	1 galón	8 litros	32 litros
Precio	S/ 20.00 soles		

Leche grande			
Cantidad	1 caja	48 tarros	3 cajas
Precio			

³ Adaptado de Ingemecánica (s. f.). Sistema internacional de unidades de medida.

Detergente			
Cantidad	1 bolsa	4 kg	12 kg
Precio			

Papas			
Cantidad	1 arroba	24 kg	3 arrobas
Precio			



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Doña Victoria tiene una dulcería. Los postres que ofrece tienen los siguientes precios:

- Queque de zanahoria, medio kilogramo a S/ 25.00 soles.
- Helado artesanal de café, un litro a S/ 12.00 soles.
- Torta de chocolate, un kilogramos a S/ 60.00 soles.

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

Queque de zanahoria			
Cantidad	1 kg	4 kg	5 kg
Precio			

Helado artesanal de café			
Cantidad	1 l	1/2 l	1/4 l
Precio			

Torta de chocolate			
Cantidad	1 kg	1/2 kg	7 kg
Precio			



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Ernesto emprendió un negocio de venta de productos lácteos en su comunidad. Tiene los siguientes pedidos:

Yogur frutado				
Cantidad	5 litros l	20 l	3 l	1/2 l
Precio	S/ 60.00 soles			

Manjar blanco				
Cantidad	1 kg	5 kg	15 kg	20 kg
Precio	20.00 soles			

¿Por qué serán importantes las unidades de medida?

Actividad 3

Ideas para emprender un negocio en la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa las imágenes y responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio.
¿Qué características observas en los negocios de las imágenes? ¿Cómo crees que han organizado su negocio?



Figura 1
Fuente: Mypes



Figura 2
Fuente: Expansión



NOS INFORMAMOS:

¿Qué es una idea de negocio?⁴

Una idea de negocio es un concepto que puede ser usado para obtener beneficios económicos, generalmente mediante el intercambio de productos o servicios a cambio de dinero, y que sigue un patrón definido y único.

⁴ Adaptado de Arribillaga, I. (2017). 7 pasos para escoger la mejor idea de negocio. Emprendedoras en red.

Características de una buena idea de negocio:

Debe estar dirigida a un cliente ideal (un público objetivo adecuado)

Es importante que te dirijas a personas o empresas que tengan la necesidad y deseos de comprar el producto que vendes.

Debe ser altamente diferenciada

Quiere decir que tu producto o servicio posee una característica única, original y novedosa que no tiene la competencia.

Debe satisfacer a una necesidad y deseo, cumplir con expectativas

En la medida en que las empresas ofrezcan productos y servicios que satisfagan sus necesidades y deseos, resuelvan sus problemas y cumplan con las expectativas, ellos se sentirán satisfechos y desearán repetir la compra.

Debe ser rentable

Cualquier idea de negocio que emprendas debe tener como característica básica que sea rentable, es decir, que te permita obtener una ganancia importante con respecto a tu inversión.

Debe ser oportuna

Quiere decir que el momento en que emprendas el negocio debe ser el adecuado para que puedas aprovechar la situación en favor del negocio.

Pasos para seleccionar una idea de negocio:

1. Tus opciones

Hay que comenzar por hacer 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. Hacer una lluvia de ideas

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

4. Seleccionar la mejor idea de negocio

Después de analizar las ventajas y desventajas, de las posibles ideas de negocio, puedes seleccionar la que consideres con mayores ventajas.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Selecciona cuatro ideas de negocio que puedes emprender en tu comunidad y menciona sus ventajas y desventajas.

TIPOS DE NEGOCIO	VENTAJAS	DESVENTAJAS



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Escribe los pasos para seleccionar una buena idea de negocio. Comprueba si cumple con las características:

Pasos para seleccionar la idea de negocio:

Paso 1	
Paso 2	
Paso 3	
Paso 4	

Si ya tienes una idea de negocio, en el siguiente cuadro marca con una **X** las características que debe tener:

CARACTERÍSTICAS DE UNA BUENA IDEA DE NEGOCIO	DESCRIBE TU IDEA DE NEGOCIO
Está dirigido a clientes que tienen la necesidad y deseos de comprar el producto que vendes.	
Tiene una característica única, original y novedosa.	
Los clientes se sentirán satisfechos y desearán repetir la compra.	
Te permite obtener una ganancia importante con respecto a tu inversión.	
Debe ser oportuna para aprovechar el momento en que se presenta la situación de negocio.	

Actividad 4

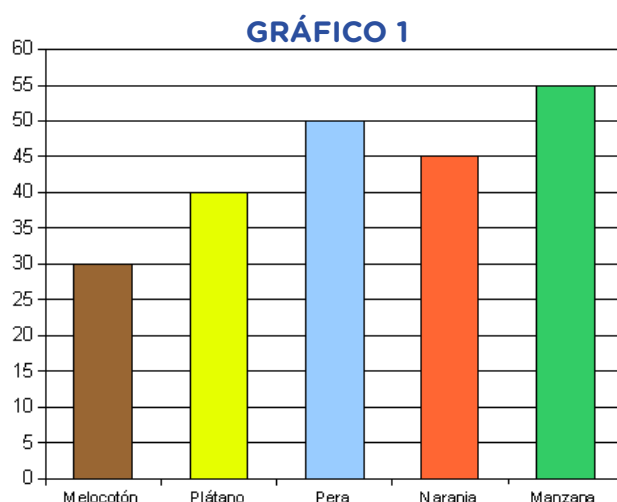
Los productos que se comercializan en mi comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa los gráficos y responde en tu cuaderno o portafolio:

¿Cuáles son los dos productos que más se venden según los gráficos? ¿Cuáles son los dos productos que menos se venden? ¿Qué negocio de las imágenes te gustaría emprender en tu localidad?



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



NOS INFORMAMOS:

Reconoce la importancia de elaborar el estudio de mercado⁵

Para determinar si un producto o un servicio, que se va a ofertar al mercado tendrá la acogida necesaria, debemos asegurarnos que responda a la demanda de los clientes. Por eso es importante invertir un poco de tiempo, dinero y esfuerzo para hacer un estudio de mercado, y así saber si vamos a lograr 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.

⁵ Ministerio de Educación (2019). Proyectos de educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

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.

Segmentación de mercado

Para segmentar un mercado se deben conocer los gustos, preferencias y estilos de vida de los posibles clientes. Esto te va a permitir diseñar mejor tus productos o servicios para que logres mejores niveles de ventas y 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 en mi comunidad, acerca del consumo de productos, se obtuvo los siguientes resultados:

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, se encontró lo siguiente:

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.

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

Completa el siguiente gráfico, en el que dibujarás las barras y colocarás nombres de los productos, según la información que registraste en la tabla (utiliza lápices de colores para las barras).

