

2.º grado

**CARPETA
DEL ESTUDIANTE**

**EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INTERMEDIO**

APRENDO
□ ○ ◆ ▲ **en casa**

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

2.º grado

EXPERIENCIA
DE APRENDIZAJE **2**

APRENDO
□ ○ ◆ ▲ **en casa**

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Reconociendo los procesos de emprendimiento económico

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 2

2.º grado

Somos un país de emprendedores. Personas 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 tuvimos que reinventarnos para afrontar esta coyuntura, pues muchas personas se quedaron sin empleo. Ante esta situación, a través de la presente carpeta proponemos reconocer los procesos de emprendimiento económico y la importancia de cada una y cómo contribuir al bienestar de tu familia y comunidad.



TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿Cómo podemos reconocer los procesos de emprendimiento económico?

¿Cuáles son los procesos que debemos tener en cuenta en un emprendimiento económico?



¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

Para responder al reto desarrollaremos las siguientes actividades:

Actividad 1 Los anuncios publicitarios de los negocios de mi comunidad.

Actividad 2 Espacios y ubicación de los negocios en mi comunidad.

Actividad 3 Herramientas y equipos para realizar un emprendimiento.

Actividad 4 Las prácticas de seguridad en los negocios.



¿CUÁL SERÁ LA META?

- Reconocer los procesos de emprendimiento económico de negocios y emprendimientos dentro de la comunidad.

Actividad 1

Los anuncios publicitarios de los negocios de mi comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa la imagen y responde las preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué productos y servicios se promocionan en la imagen? ¿Qué características tiene el anuncio publicitario?



Fuente: Rioseco



NOS INFORMAMOS:

¿Qué es la publicidad del producto?¹

La publicidad tiene como único objetivo dar a conocer las características de un producto, tales como su nombre e imagen. Se emplea al momento de promocionarlo, porque se le ha hecho ciertas modificaciones o porque es el nuevo producto de una empresa que se quiere difundir.

Persuasión. Consiste en exponer las virtudes del producto o servicio, procurando convencer a los receptores para que lo compren.

Informar. Sobre aquello que se publicite, brindando detalles sobre el servicio o detalles del producto, para que el receptor conozca el objeto que se promociona.

Originalidad. Busca no caer en la monotonía y así evitar que las personas no evadan la publicidad. De esta manera logra llamar la atención para enfocarla en aquello que se esté anunciando.

Novedad. Se trata de mostrar como novedoso aquello que se publicita, para que el cliente o comprador sienta que le conviene.

Constancia. Es importante que los anuncios se repitan para que la información quede reforzada en la mente de quien vea o escuche la publicidad.

Frases publicitarias. Se utilizan frases “pegajosas” para que se mantenga el mensaje o parte de él, en la mente del receptor, de forma consciente o inconsciente.

Herramientas. Se usan herramientas como música e imágenes, para que el mensaje se mantengan en la mente consciente o inconsciente.

¹ Adriw (s. f.). Publicidad de un producto. ¿Qué es?, ejemplos, tipos y más.

¿Qué tipos de publicidad existen?²

En cualquier negocio los anuncios publicitarios son importantes para mejorar las ventas. Existen varios tipos de publicidad que podemos emplear en nuestros pequeños o grandes negocios. Los más importantes son:

La publicidad impresa: es la que se realiza en papel o pizarrones, periódicos, revistas o folletos.

La publicidad en línea: por ejemplo, a través de internet, sitios web, Facebook, WhatsApp, entre otros.

Los anuncios por radio: a través de radios locales.

Los anuncios de televisión: es la que se realiza a través de la televisión. Es uno de los medios favoritos de las empresas para anunciarse porque tiene un gran alcance.

La publicidad exterior: es aquella que aparece en lugares públicos a través de carteles, vallas publicitarias, rótulos, etc.

Marca de un producto³

Según la Asociación Americana de Marketing, la marca es un nombre, un término, una señal, un símbolo o una combinación de algunos de ellos que identifica productos y servicios de una empresa y los diferencia de otros.

¿Cuál es la importancia de la marca de un producto?

La marca es importante para un producto, pues es el principal identificador que garantiza al consumidor sus atributos. Es el nombre que perdurará y permanecerá al paso del tiempo, por ello es importante que elijas con mucho cuidado y revises si existe algo similar, para asegurarte de que sea novedosa y sobre todo original. Finalmente, gracias a la marca se logra diferenciar un producto de sus competidores, de esta manera se vuelve a consumir una y otra vez.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Aplica la encuesta a cinco emprendedores para indagar sobre las características de los anuncios publicitarios de los negocios en la localidad.

ENCUESTA

OBJETIVO DE LA ENCUESTA:

Recoger información sobre las características de los anuncios publicitarios de los negocios de su localidad.

RESPONDE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS

1. ¿Cuáles son las marcas más originales de los productos o servicios de la localidad?

² Adaptado de OEDIM (s. f.). ¿Qué tipos de publicidad existen?

³ Gobierno de México. (s. f.). ¿Es importante la marca de un producto?

2. ¿Qué producto o servicio ofrece más beneficios al comprarlo?

3. ¿Qué tipo de anuncios publicitarios utilizan los negocios o emprendimientos de tu localidad?



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

En tu cuaderno o portafolio:

Recorta y pega cinco marcas de productos que se comercializan en tu localidad y describe sus características. Realiza esta actividad en tu cuaderno o portafolio.

- Selecciona las respuestas obtenidas en las encuestas aplicadas; luego escribe un texto informativo sobre los diversos anuncios publicitarios en tu localidad.

Actividad 2

Espacios y ubicación de los negocios en mi comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

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

¿Qué negocio necesita mayor espacio para su buen funcionamiento? ¿Cuál de los negocios se adecua al espacio que tienes para tu emprendimiento?



Figura 1 Fuente: América Televisión
Figura 2 Fuente: Google Sites
Figura 3 Fuente: Donde reciclo
Figura 4 Fuente: La rioja



NOS INFORMAMOS:

Todo negocio o emprendimiento necesita de un espacio y ubicación para desarrollarse. Este espacio está en función al tamaño del negocio, es decir, si es pequeño como un huerto casero, mediano como un galpón de gallinas o muy grande como un centro comercial.

El tamaño del negocio o emprendimiento depende también del producto o servicio que hayamos elegido y del mayor o menor volumen de cada una de las partes que componen el negocio.

Consejos para elegir la ubicación ideal del local de tu negocio⁴

Sólo la combinación de una buena ubicación, un gran producto o servicio, un servicio de primera y el precio correcto, hará posible que tu emprendimiento logre el éxito en forma más certera.

Elegir la ubicación óptima depende de un cúmulo de factores que definen tu negocio. Partiendo del producto o servicio debes realizar un análisis de las necesidades de ubicación.

El giro es esencial

Cada negocio requiere un tipo de ubicación diferente. Si pretendes que tus clientes visiten tu empresa, la visibilidad y el acceso fácil deben ser los dos aspectos más importantes que te ayuden a determinar la ubicación correcta.

Establece la ubicación

Analizar el entorno es primordial para destacar. Lo principal es intentar no ubicarte justo frente a frente al competidor más directo.

Fíjate en tu consumidor

Hay que conocer realmente quiénes son nuestros clientes: ¿cómo es?, ¿qué hace?, y muchas veces hasta, ¿cómo piensa?

Hazle fácil la tarea a tu cliente

Si el negocio está cerca de los clientes, el producto podrá ser adquirido sin mayor esfuerzo y te asegurarás de que regresen.

Considera el tipo de zona

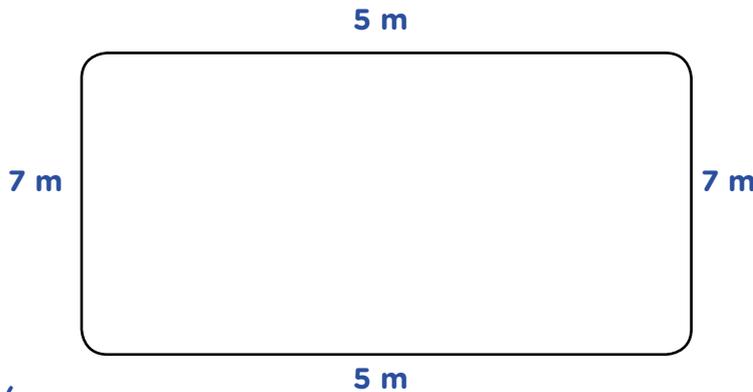
Existen zonas asignadas para ciertos rubros comerciales, por ejemplo, en algunas avenidas o calles de la ciudad está prohibida la venta de ciertos productos. Debes buscar zonas con autorización para instalar tu negocio.

¿De qué depende el tamaño que debe tener un local para el negocio o emprendimiento en la localidad?

⁴ Adaptado de Entrepreneur en español (s. f.). Tips para elegir la ubicación ideal del local de tu negocio

¿Qué debemos tener en cuenta para elegir la ubicación de mi negocio?

La granja de cuyes y conejos de Norma tiene 25 metros de largo x 7 metros de ancho. Para solicitar un préstamo necesita saber la superficie de su granja. ¿Cuál es el área de la granja de Norma?



Calculamos la superficie:

$$\text{Área} = \text{largo} \times \text{ancho.}$$

$$\text{Área} = 5 \text{ m} \times 7 \text{ m}$$

$$\text{Área} = 35 \text{ m}^2$$

Respuesta: la granja de Norma tiene un área de 175 m².



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Resuelve la siguiente situación en tu cuaderno o portafolio:

- Milagros decidió emprender un negocio de floristería. Ella solicitó autorización a las autoridades correspondientes, pero le han dicho que debe tener un espacio de venta de exhibición de productos y un espacio para el baño. Las medidas del espacio de venta y exhibición de productos deben ser de 7 metros x 5 metros, como mínimo, y el baño debe tener 4 m².
- Elabora un gráfico del espacio que necesita Milagros para su floristería. Calcula la superficie de toda la tienda: baño y espacio de venta.
- Escribe algunos consejos que le servirán a Milagros para la ubicación de su negocio.



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

En tu cuaderno o portafolio:

- Diseña y dibuja el espacio que necesitas para tu idea de negocio y calcula su área.

Actividad 3

Herramientas y equipos para realizar un emprendimiento



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa la imagen y responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué herramientas, equipos y máquinas observas en la imagen? ¿Qué otros equipos crees que se necesitan en este negocio para brindar un mejor servicio?



Fuente: Diario Correo



NOS INFORMAMOS:

Equipamiento para la producción:⁵

Para lograr una buena productividad en el negocio o emprendimiento es necesario contar con buenos insumos y materiales. Otro factor importante es contar con las máquinas, equipos y herramientas lo suficientemente buenas que nos garanticen los diversos procesos productivos y se logren productos de calidad. Por tal razón, se hace indispensable seleccionar un buen equipamiento.

Máquina: se denomina a todo aparato compuesto por un conjunto de piezas unidas entre sí, que generan una fuerza o producen un movimiento que es aprovechado para realizar un trabajo determinado.

Herramienta: se denomina a todo elemento que te permite realizar un trabajo. Las herramientas están diseñadas para realizar una tarea o acción mecánica, aplicando una fuerza determinada, por ejemplo cuando sacamos el clavo de una madera utilizamos las uñas de un martillo aplicando una fuerza en el mango del martillo y hacemos palanca.

Equipo: es el conjunto de elementos que van a facilitar las tareas trabajos. Complementan el empleo de las máquinas y herramientas, también protegen la salud y la integridad física de las personas en las diversas actividades

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

productivas. Por ejemplo, en el caso de un pintor, la escalera es parte de su equipo, en otros casos pueden considerarse equipo al maletín de herramientas, las sogas, las plantillas, etc.

¿Qué ocurriría si no hay un buen equipamiento de producción en los negocios?

¿Qué herramientas, máquinas y equipos necesitarías para implementar tu idea de negocio?



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Dibuja y nombra una herramienta, un equipo y una maquinaria que necesitarías para implementar tu idea de negocio.

MÁQUINAS	EQUIPOS	HERRAMIENTAS



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Escribe un texto informativo sobre la importancia de las herramientas, equipos y maquinaria en tu idea de negocio.

MÁQUINAS	EQUIPOS	HERRAMIENTAS

Actividad 4

Las prácticas de seguridad en los negocios



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa la imagen y responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Serán importantes las señales de seguridad que observas en la imagen? ¿Qué señales de seguridad usarías en tu idea de negocio?



Fuente: Empaques Industriales Mexicanos/Vía: Facebook



NOS INFORMAMOS:

La seguridad e higiene en los negocios:

La seguridad e higiene se convierten en los elementos importantes de toda actividad, por tal razón, en el desarrollo y ejecución del negocio o emprendimiento se debe tener en cuenta ciertas normas básicas que evitarán sufrir accidentes. Estas permitirán ejecutar adecuadamente los diversos procesos y lograr productos o servicios de buena calidad, características que te diferenciarán de la competencia.

Principales consejos de seguridad:

1. Controla bien los accesos.
2. Gestiona tu dinero de forma segura.
3. Nunca olvides conectar la alarma.
4. Utiliza bien la videovigilancia.
5. Revisa tus instalaciones.
6. Ten al día la documentación.
7. Prevé los riesgos laborales.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Escribe los principales consejos de seguridad que debes tener en cuenta para tu idea de negocio.

Nombre del negocio:
Elementos de seguridad que deberías aplicar en tu idea de negocio: