

2.º grado

**CARPETA  
DEL ESTUDIANTE**

**EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA  
CICLO INTERMEDIO**

**APRENDO**  
□ ○ ◆ ▲ **en casa**

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

2.º grado

EXPERIENCIA  
DE APRENDIZAJE **3**

**APRENDO**  
□ ○ ◆ ▲ **en casa**

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

# Ideando un producto emprendedor en mi localidad

## EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 3

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 idear algún producto emprendedor dentro del entorno, que pueda ayudar a comenzar un emprendimiento para mejorar la calidad de vida familiar.



### TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿De qué manera se pueden conocer los productos y servicios que ofertan los negocios y emprendimientos en nuestra comunidad?

¿Cómo se pueden identificar los insumos, materiales y tener en cuenta los criterios para la selección de acuerdo con el negocio o emprendimiento?



### ¿CÓMO LO LOGRAREMOS?

Para responder al reto desarrollaremos las siguientes actividades:

**Actividad 1** Productos y servicios que se comercializan en mi localidad.

**Actividad 2** Insumos y materias primas que se utilizan en la preparación de los productos.

**Actividad 3** El *marketing* de los negocios en mi localidad.

**Actividad 4** La presentación de los productos que se comercializan en la localidad.



### ¿CUÁL SERÁ LA META?

- Reconocer ideas de productos para negocios y emprendimientos en mi localidad.

**Actividad 1****Productos y servicios que se comercializan en mi localidad****RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:**

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

¿Qué productos y servicios observas en las imágenes? ¿Qué semejanzas hay entre los productos o servicios que se ofrecen?



Figura 1  
Fuente: Municipalidad de Guayaquil



Figura 2  
Fuente: Vía Satelital



Figura 3  
Fuente: Galería Zava/Vía Facebook

**NOS INFORMAMOS:****Productos y servicios<sup>1</sup>**

En el mercado hay muchos productos y servicios a nuestro alcance, los cuales utilizamos para satisfacer nuestras necesidades.

**Producto.** Es todo bien (objeto físico) que se obtiene como resultado final de un proceso productivo, en el que se utilizan insumos y materiales, que han sido procesados empleando máquinas, herramientas, tecnología y el trabajo de personal técnico hasta lograr un objeto o bien que se puede comercializar.

**¿Qué es un producto en el comercio?**

Un producto comercial es algo más que un bien o servicio que satisface una determinada necesidad. Un producto comercial es, en realidad, una combinación de atributos: diseño, color, calidad, costo, envasado, tamaño, duración, peso, etc.

**Servicio.** Es un conjunto de actividades que se ofertan en el mercado, con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes como por ejemplo, la reparación de una máquina o equipo, la redacción de diversos tipos de documentos, el alquiler de una computadora en una cabina de Internet, la instalación de un cableado eléctrico, entre otros. Por estos servicios, los clientes pagan una cantidad dinero.

¿Por qué son importantes los productos y los servicios en la localidad?

---

¿En tu idea de negocio qué producto o servicio vas a ofertar? ¿Cómo lo harías?

---

<sup>1</sup> Ministerio de Educación (2019). Proyecto de educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

Ejemplo de un texto informativo<sup>2</sup>

<b>¿Cómo comercializar un producto?</b>	<b>TÍTULO</b>
Para que tu producto tenga éxito es conveniente realizar una investigación de mercado. Así sabemos si existe un mercado en el que se comercialice.	<b>INTRODUCCIÓN</b>
Investigar el mercado te ayudará a identificar las necesidades que aún faltan por cubrir. Este es un buen punto de partida para encontrar al cliente objetivo. Si descubres solo un grupo de mercado muy pequeño para tu producto, no significa que debas abandonar el proyecto. En cambio, adaptar tu mensaje podría ser la mejor idea, y promoverlo para complementar las visiones del mundo de estas personas.	<b>DESARROLLO</b>
Alinear la personalidad de la marca para que coincida con la imagen propia de dichas personas será siempre una buena estrategia de venta.	<b>CONCLUSIÓN</b>



**PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:**

Elabora un texto informativo sobre el producto o servicio que ofrecerás con tu idea de negocio.

	<b>TÍTULO</b>
	<b>INTRODUCCIÓN</b>
	<b>DESARROLLO</b>
	<b>CONCLUSIÓN</b>

<sup>2</sup> Universidad Panamericana (19/06/2019). ¿Por qué el producto es lo más importante para una estrategia comercial exitosa?



### COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

¿Qué es más sencillo para ti, elaborar u ofertar un producto o servicio? Explica tus razones.

---



---

## Actividad 2

### Insumos y materias primas que se utilizan en la preparación de los productos



### RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

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

¿Qué insumos y materiales utilizan los personajes de la imagen para la elaboración de las cerámicas y los chullos? ¿Dónde crees que consiguen los insumos y materiales para su elaboración? ¿Usarán técnicas ancestrales en la elaboración de sus productos?



Fuente: Proyecto de Educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. EBA.



### NOS INFORMAMOS:

#### Insumos y materiales<sup>3</sup>

Un paso de mucha importancia en todo negocio o emprendimiento lo constituye la adecuada selección de los insumos y materiales a ser empleados en la elaboración de los productos. En el caso de que se brinden servicios, debe verificarse que la atención, propia del negocio, sea la mejor.

**Insumo:** es todo elemento que sirve para la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. También se le denomina materia prima. Otra característica de los insumos es que pierden sus propiedades para transformarse en otros y forman parte del producto final.

Los insumos se emplean en diferentes actividades o procesos al elaborar el producto. En la artesanía, por ejemplo, un insumo puede ser el agua, las pinturas, los disolventes

<sup>3</sup> Ministerio de Educación (2019). Proyecto de educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

de pintura, las lijas, o todo aquello que se ha empleado para elaborar el producto final.

En un taller de carpintería los insumos pueden ser la cola sintética, los disolventes de pintura, las lijas, etc.

**Material:** se denomina a todo aquello que es indispensable y es un elemento esencial en la elaboración del producto. En el caso de la artesanía utilitaria se denomina material a la arcilla, sin este elemento no será posible elaborar el producto. Otro ejemplo puede ser en la construcción de una casa, los ladrillos, la piedra, el hierro, etc. En el caso de una carpintería es la madera o en las confecciones industriales es la tela.

### **Criterios para seleccionar los insumos y materiales para un proyecto**

Seleccionar el insumo o material que se va a utilizar en el proyecto productivo es una tarea clave para elaborar y obtener productos de calidad. Veamos dos criterios.

**Por sus propiedades:** los materiales deben tener un cierto grado de dureza, flexibilidad, resistencia al calor, entre otros factores. En el caso de la artesanía utilitaria, la arcilla debe ser muy resistente y dura, porque será utilizada cotidianamente. Debe resistir el roce, ciertos golpes, soportar el peso, no deteriorarse con facilidad y resistir altas temperaturas.

**Su disponibilidad local:** este factor es importante, porque si existe en el mercado local su obtención no representará un costo económico alto y será fácil de conseguir, por el contrario, si el material se tiene que adquirir de otros lugares algo lejanos, representaría un mayor gasto en conseguirlo y el costo será mayor, así como la pérdida de tiempo para ir a comprarlo.

Identifica en la información, sobre insumos y materiales, palabras que desconozcas luego busca un sinónimo para cada una de ellas.

---



---

¿Cuál es la diferencia entre insumo y material?

---



---

Escribe dos ejemplos de insumos y dos de materiales, que se utilizan en los negocios de tu localidad.

---



---



### **PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:**

Elige un producto o servicio de tu entorno en el que puedas identificar los insumos y materiales que utilicen frecuentemente según tu idea de negocio.

Completa el siguiente cuadro.

Producto		Servicio	
Insumo	Material	Insumo	Material



**COMPROBAMOS LO APRENDIDO:**

**En tu cuaderno o portafolio:**

Describe los insumos o materiales que necesitas para la elaboración del producto de tu idea de negocio. Utiliza sinónimos que escribiste en la actividad anterior.

**Actividad 3**

**El marketing de los negocios en mi localidad**



**RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:**

**Responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:**

¿Qué acciones observas en la imagen? ¿Qué crees que están elaborando?



Fecha: Flash, Catch y Match

**NOS INFORMAMOS:****Plan de *marketing*<sup>4</sup>**

El plan de *marketing* es una herramienta básica de gestión que debe utilizar todo negocio o empresa, inclusive aquellos que desarrollan negocios o emprendimientos que quieren lograr el éxito comercial que permita cumplir las metas y los objetivos planteados.

Es una herramienta a corto plazo, donde el objetivo principal es que el negocio logre obtener beneficios en un tiempo muy corto. Por ejemplo: vender más, obtener más ganancia, tener más clientes y, de alguna manera, posicionarse en el mercado.

Elaborar un plan de *marketing* permite tener una visión muy clara y concreta de lo que se quiere alcanzar en el negocio. Su elaboración permite comparar la calidad con la de la competencias, establecer los costos y precios del producto o servicio a ofertar, determinar la forma de distribución y comercialización, calcular el tiempo que necesitará en cada etapa o proceso, qué recursos se tienen que emplear, tanto económicos y materiales; qué tipo de personal se requiere para garantizar el éxito del proyecto y, también, prever el equipamiento necesario para mejorar la productividad.

Hay muchos modelos y formas de elaborar un plan de *marketing*, pero podemos sugerir uno muy sencillo.

1. Fecha o periodo del plan
2. Objetivos
3. Productos o servicios a ofertar
4. Análisis del mercado
  - a. Producto
  - b. Precio
  - c. Plaza o lugar donde lo vendes
  - d. Promoción

**Las 4 “P” del *marketing***

El éxito de un negocio o de una empresa y, también, de un proyecto productivo depende muchas veces de cómo se emplea los elementos del *marketing* para lograr las metas y objetivos.

Las 4 “P” del *marketing* son:

El **producto o servicio** que se va a ofertar debe responder a las necesidades de los clientes, ser de calidad, ser funcional, con una gran durabilidad y otras características que satisfagan a los clientes o a un segmento importante del mercado.

El **precio** que se determine al producto o servicio debe ser asequible a los clientes, cubrir los costos de producción y permitir obtener ganancias.

La **plaza** o canal de distribución es el conjunto de estrategias y medios para hacer llegar el producto o servicio que se va a ofertar al consumidor final de la manera más rápida y eficaz.

<sup>4</sup> Ministerio de Educación (2019). Proyecto de educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

La **promoción**, o publicidad, es el conjunto de estrategias que usaremos para dar a conocer las bondades y beneficios del producto o servicio al mercado, también, tiene como fin incrementar la cantidad de clientes, mejorar las ventas y, con ello, obtener mejores ganancias.

Las 4 “P” del *marketing* buscan lograr que el producto o servicio responda a las expectativas o demandas de los clientes o usuarios.

¿Qué es un plan de *marketing*?

---



---

¿Por qué es importante un plan de *marketing* para un negocio?

---



---



### PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

**Responde en tu cuaderno o portafolio:**

Escribe las ventajas de elaborar un plan de *marketing* para tu negocio, y cómo te beneficiarían las 4 “P”.



### COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Completa tu plan de *marketing* teniendo en cuenta tu idea de negocio.

PLAN DE MARKETING		
Fecha o periodo del plan		
Objetivo		¿Qué es lo que quieres lograr con este plan?
Productos o servicios a ofertar		¿Cuál es el producto o servicio de la idea de negocio que quieres ofertar?
Análisis del mercado	Producto	Describe si el producto o servicio que vas a ofertar responde a la necesidad de tus clientes.
	Precio	Escribe si el precio del producto o servicio está al alcance del cliente y si te permite obtener ganancias.
	Plaza o lugar para vender	Escribe el lugar dónde vas a ofrecer tu producto o servicio.
	Promoción	¿Qué estrategias puedes utilizar para promocionar tu producto?
	Beneficios de las 4 “P” del <i>marketing</i>	¿Cuáles son los beneficios que brindan las 4 “P” del <i>marketing</i> ?

**Actividad 4****La presentación de los productos que se comercializan en la localidad****RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:**

Observa los gráficos y responde en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué formas de presentación de la leche observas en la imagen? ¿Por qué crees que la leche se comercializa en diferentes presentaciones y tamaños?



Fuente: Grupo Rica

**NOS INFORMAMOS:****Presentación de producto<sup>5</sup>**

Todos sabemos que la primera impresión es determinante, aún más en los negocios. El interés que tienen las personas por encontrar un producto con buena presentación resulta impresionante, pues la presentación puede causar que un consumidor adquiera o no el producto.

El empaque debe guardar armonía. El logo debe representar tanto a la empresa como al producto y suscitar sensaciones agradables a la vista del consumidor.

Los elementos que deben considerarse en la presentación son:

- Funcional
- Resistente
- Estético
- Reconocible
- Calidad

¿Por qué es importante la presentación del producto?

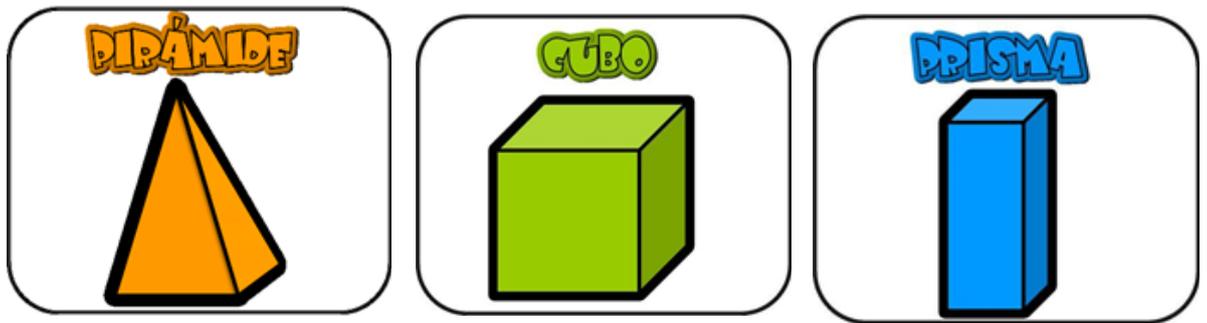
---

¿Qué características debe tener el empaque de un producto?

---

¿Consideras que los elementos que se consideran en la presentación son importantes?  
¿Por qué?

Las diferentes presentaciones de empaques utilizados en los productos que se comercializan tienen formas geométricas de tres dimensiones: largo, ancho y altura. Ocupan un lugar en el espacio y en consecuencia tienen un volumen:



Fuente: Menta más Chocolate



**PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:**

Antonio elaboró un empaque para la venta de sus alfajores. Este tiene la siguiente forma:  
Mide con una regla el alto, ancho y largo del empaque que elaboró Antonio para la venta de sus alfajores y registra sus medidas correctamente.

¿Cuántos lados tiene el empaque que utiliza Antonio?

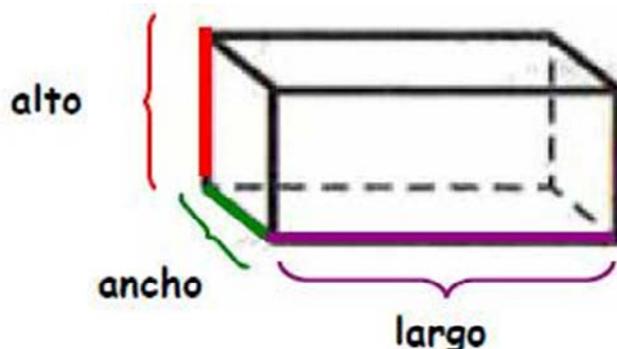
¿Qué forma tiene el empaque? ¿Por qué?



**COMPROBAMOS LO APRENDIDO:**

**En tu cuaderno o portafolio:**

Crea y dibuja el empaque que utilizarás para la presentación del producto de tu idea de negocio. Considera la medida y la cantidad de productos que se incluirá en el empaque.



Fuente: Colegio San José Bernardo

<sup>4</sup> Impulsa Popular (s. f.). La importancia de la presentación de un producto.