

3.^{er} grado

CARPETA DEL ESTUDIANTE

**EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INTERMEDIO**



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

EXPERIENCIA
DE APRENDIZAJE 1



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Conociendo los negocios y emprendimientos de mi comunidad

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 1

3.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:

¿Cómo podemos conocer 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 con diversos productos posibles de emprender en mi localidad.

Actividad 1

Los diferentes tipos de negocio en la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Responde las siguientes preguntas en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué tipo de negocios productivos, de transformación y de servicios 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: La Razón
Figura 5
Fuente: Procasur



NOS INFORMAMOS:

Lee la siguiente historia; luego responde a las preguntas:

La historia de Inka Kola y un hombre que no estaba destinado a heredarla¹

No podemos hablar de emprendedores del Perú sin nombrar a Isaac Lindley, el único empresario que pudo superar a la Coca-Cola, (al menos en el Perú). Su historia trágica nos enseña que el amor y la motivación pueden transformarse en una fuerza importante para avanzar en el camino de los negocios.

Isaac era el menor de cinco hermanos, quien no estaba destinado a convertirse en el líder de Inka Cola; pero una tragedia familiar le arrebató a sus cuatro hermanos. Frente a esta situación, tuvo que encargarse de la compañía que de otro modo hubiese caído en la quiebra.

La empresa familiar se creó en 1880 por el padre de Lindley, quien, a pesar de tener origen inglés, basó su negocio en la creación de una bebida con sabor peruano, una gaseosa a base de hierbaluisa.

¹ García, R. (s. f.). La historia de Inka Kola y un hombre que no estaba destinado a heredarla. 1Emprendedor.

La empresa nunca despegó más allá de lo regional, sino hasta que Mr. Isaac le dio el impulso que necesitaba a través de convenios tipo franquicia a nivel nacional, así como la utilización de tecnología de punta que ningún otro empresario en Perú pensaba en tener.

Con más de un siglo en el mercado podemos decir que Inka Kola y Mr. Isaac tienen mucho que enseñarnos.

¿Por qué la empresa Inka kola logró despegar más allá de lo regional?

¿Quién fue Mr. Isaac y qué habilidades crees que tuvo para impulsar su empresa?

¿Qué mensaje nos quieren transmitir en la lectura?

Conociendo sobre el negocio²

El 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 como: extracción de recursos naturales, fabricación, distribución, almacenamiento, venta o reventa.

Objetivo del negocio: el principal objetivo del negocio es el lucro, es decir, 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 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 de acuerdo a 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 a las actividades relacionadas con servicios. Así, por ejemplo, tenemos comercio, transporte, peluquería, etc.

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

Algunas ideas para iniciar negocios³

1. Creaciones personales

Primero que nada, hay creaciones personales como artesanías y manualidades. Por ejemplo, si eres artesano, puedes vender tus artesanías con poca inversión y tiempo.

2. Servicios desde casa

Se trata de bienes no tangibles como cuidado de niños, ancianos, paseo de perros, arreglos domésticos, etc. Puedes hacerlo sin necesidad de tener un local de atención.

3. Servicios de reparación o basados en habilidades

Si tienes una habilidad específica, podrías tener un negocio con poco dinero. Por ejemplo, si sabes de electricidad, gasfitería, carpintería, jardinería etc., puedes ayudar a aquellas personas que no saben hacerlo.

4. Reventas

La idea es simple: compras productos y se los vendes a otras personas. Puedes vender al menudeo o al por mayor. Al menudeo puedes tener una relación directa con el proveedor y te requerirá muy poco dinero para empezar. Al por mayor necesitará un poco más de inversión, pero tendrás mayor control de lo que vendes.

5. Microemprendimientos

Por supuesto, puedes empezar con un negocio pequeño a través de la economía colaborativa. Puedes comenzar con un biohuerto, crianza de animales menores, una bodega de abarrotes entre otros.

Una vez que arranques tu negocio y empieces a reportar ganancias, podrás pensar en una idea más robusta e incluso reinvertir tu dinero para hacer crecer tu empresa.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

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

Para ello elaborarán y aplicarán una encuesta de cinco preguntas a diez personas y escribirán sus respuestas:

ENCUESTA

OBJETIVO DE LA ENCUESTA:

Recoger información sobre los tipos de negocios que existen en la localidad y cuáles puedes emprender.

PREGUNTAS PARA LA ENCUESTA

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

1. ¿_____?
_____?

³ Adaptado de Entrepreneur (2017). 6 tipos de negocios que puedes arrancar casi sin dinero.

2. ¿_____?
_____?
3. ¿_____?
_____?
4. ¿_____?
_____?
5. ¿_____?
_____?



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

¿Cuál es el objetivo de un negocio?

¿Clasifica los negocios más comunes de tu comunidad de acuerdo con la actividad económica que realizan (primario, secundario o terciario)?

¿Cómo surgieron los negocios más exitosos 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? ¿Cuáles son sus precios? ¿Qué unidades de medida utilizan en los productos que venden?



Fuente: El Comercio



NOS INFORMAMOS:

Las unidades de medida se utilizan para medir la magnitud de un objeto, sustancia o fenómeno. El sistema internacional de medidas se basa en el sistema métrico decimal y gracias a él 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 para plantear algunos ejercicios.

UNIDADES DE MEDIDA		
Magnitud	Unidad	Abreviatura
Masa	Kilogramo	kg
Longitud	Metro	m
Capacidad	Litro	l
Superficie	Metro cuadrado	m ²
Volumen	Metro cúbico	m ³
Temperatura	Grado centígrado	°C
Tiempo	Hora, minuto y segundo	h, min, s

Leamos la siguiente situación problemática:

En la comunidad de Sapalache, los pobladores se asociaron para sembrar sus cultivos de papa. Determinaron que por cada 10 000 m² (una hectárea) necesitan 100 kg de semilla de papa, 15 m³ de agua, 50 l de fertilizante y 16 horas para sembrarla.

En un cuadro calculemos los requerimientos de Juan, Pedro y Miguel:

Si Juan va a sembrar 30 000 m ² , ¿cuánto necesitará de...?			
Semilla	Agua	Fertilizante	Tiempo

Si Pedro va a sembrar 5 hectáreas, ¿cuánto necesitará de...?			
Semilla	Agua	Fertilizante	Tiempo

Si Miguel va a sembrar 8 hectáreas, ¿cuánto necesitará de...?			
Semilla	Agua	Fertilizante	Tiempo



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Doña Rosa produce artesanías para vender en Catacaos. Para fabricar 100 artesanías necesita los siguientes insumos:

Madera: 15 m³

Telas: 30 m

Pinturas acrílicas: 5 l

¿Cuánto necesitará para fabricar 300 artesanías?

Madera	Telas	Pinturas acrílicas



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Responde qué unidades de medida se utilizan en las siguientes actividades (negocios o emprendimientos).

Actividad (negocio o emprendimiento)	Unidades de medida que se utilizan
Tienda de abarrotes	
Fábrica de productos lácteos (queso, yogurt, manjar, etc)	
Cultivo y producción de hortalizas	
Crianza de patos	

Actividad 3

Ideas para emprender un negocio en la comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa los gráficos y responde en tu cuaderno o portafolio:

¿Qué características observas en los negocios de las imágenes? ¿Cómo crees que organizaron su negocio? ¿Qué habilidades crees que tienen estos emprendedores?



Figura 1
Fuente: Mypes



Figura 2
Fuente: Expansión



NOS INFORMAMOS:

7 características que debe tener tu primer emprendimiento⁴

Muchas personas que inician su primer emprendimiento quieren saber qué es lo que deben hacer y qué no para conseguir que su proyecto empresarial sea exitoso. En un comienzo, la motivación está al 100% y es el motor para lograr objetivos. Pero esta por lo general, mientras pasa el tiempo, se va disipando hasta tal punto de dejar de “empujar” un negocio.

Para que un emprendimiento sea exitoso se requiere que tenga determinadas características. Que sea exitoso no significa necesariamente que logres obtener grandes cantidades de dinero, sino más bien que tu primer emprendimiento sea memorable para ti en el sentido de ganar experiencias que marquen tu vida y sobre todo que te ayuden a cumplir tus metas.

A continuación, te decimos qué características debe tener tu emprendimiento para que tenga más posibilidades de éxito.

1. Debe estar basado en tus pasiones, *hobbies* y/o talentos

Quando emprendes un negocio que te gusta, será más difícil que tires la toalla frente a cualquier problema.

2. Debe salir de tu zona de confort

El negocio que elijas para tu primer emprendimiento debe ser aquel que te desafíe y rete constantemente.

3. Debe permitir que potencies tus habilidades

Tu negocio debe ayudarte a potenciar tus habilidades tras aprender durante el desarrollo de tu emprendimiento.

4. Que te ayude a superar tus miedos

El negocio que decidas iniciar debe ayudarte a enfrentar tus temores, es decir, a esos miedos por el qué dirán, el miedo a renunciar un empleo para emprender y sobre todo el miedo al fracaso.

5. Debe enseñarte a trabajar en equipo

El trabajo en equipo es fundamental para que un emprendimiento sea exitoso. Si no estás acostumbrado a hacerlo, tu negocio te enseñará a lograrlo.

6. Tiene que despertar el líder que llevas dentro

Si bien es cierto, para algunos les es más difícil liderar que otras personas, es posible que desarrolles tu capacidad de liderazgo. Ten en cuenta que un verdadero líder inspira a su equipo.

7. Tiene que ayudarte a desarrollar tu inteligencia emocional

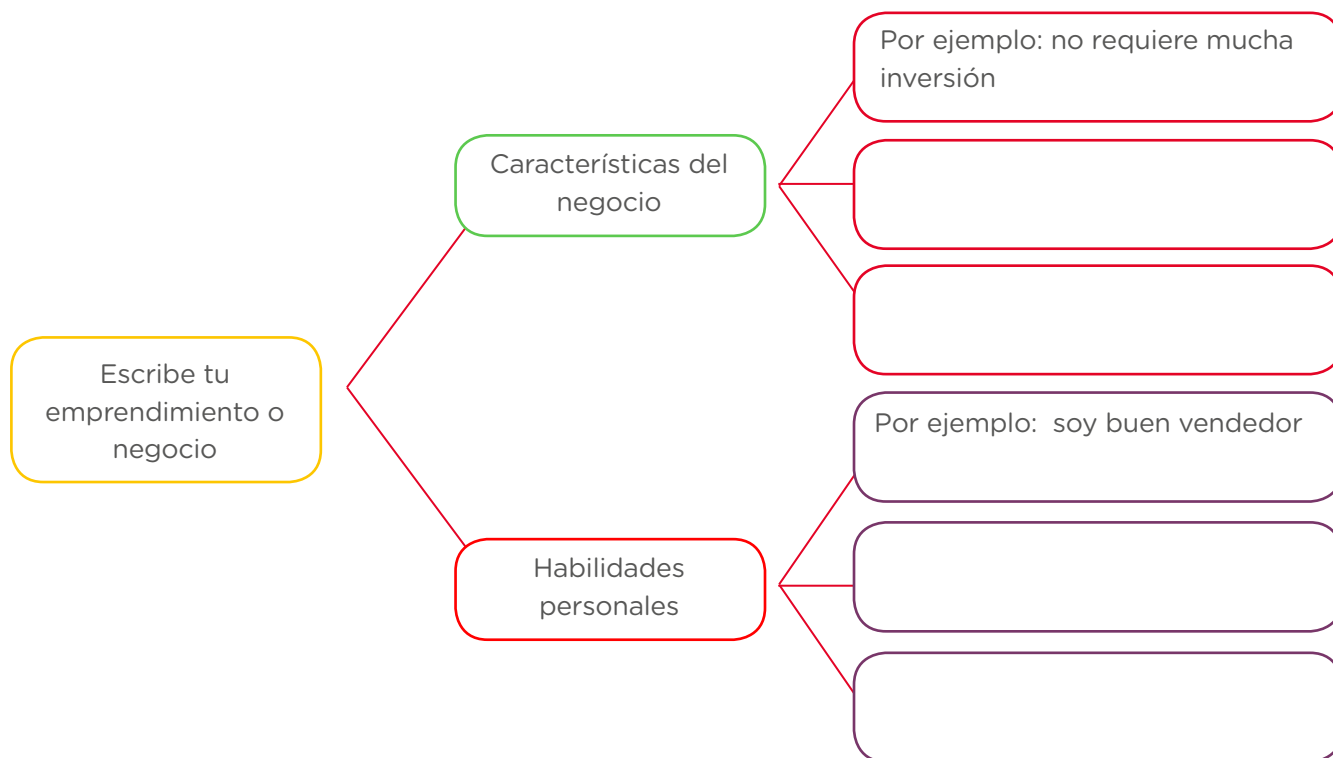
Por lo general, los negocios se desarrollan con una dosis de incertidumbre por lo que pueda suceder. Mientras ello ocurra podrás incrementar tu inteligencia emocional para poder superar cualquier problema o situación que ocurra al interior o exterior de tu negocio.

⁴ Plus Empresarial (2016). 7 características que debe tener tu emprendimiento.



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Completa el siguiente organizador visual con las características y habilidades que necesitas para emprender un negocio:



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

Organiza un plan de actividades de tu idea de negocio, considerando las características para un primer emprendimiento:

Actividad 4

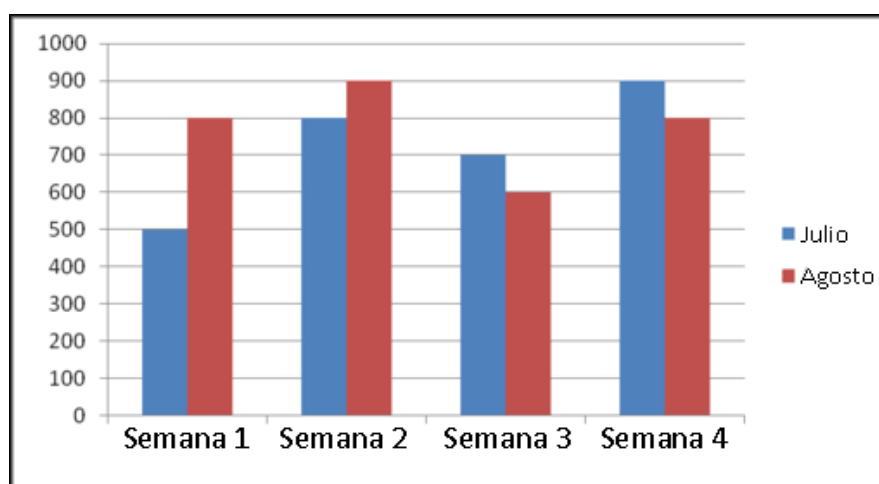
Los productos que se comercializan en mi comunidad



RECONOCEMOS NUESTROS SABERES:

Observa los gráficos y responde en tu cuaderno o portafolio:

- ¿En qué semana de julio y agosto hubo mayor venta?
- ¿En qué semana de julio agosto hubo menor venta?



Fuente: cK-12 (2014). Gráficos de barras dobles.



NOS INFORMAMOS:

Reconoce la importancia de hacer el estudio de mercado⁵

Para determinar si el producto o un servicio que se va a ofertar al mercado tendrá la acogida necesaria, debemos asegurarnos de que responda a la demanda de los clientes, por lo que 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.

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

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

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:

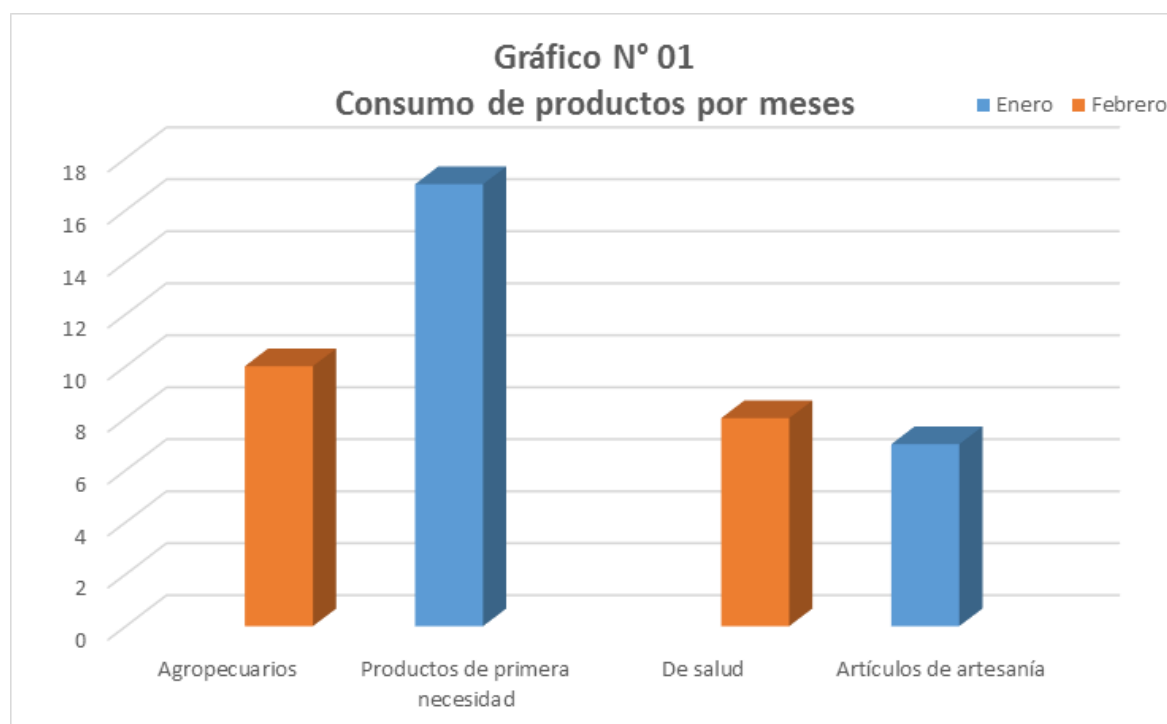
Después de aplicar una encuesta en mi comunidad, acerca del consumo de productos, los resultados de los dos primeros meses del año fueron los siguientes:

TABLA N.º 1		
Consumo de productos por meses		
PRODUCTO	ENERO	FEBRERO
Agropecuarios	12	10
De primera necesidad	17	18
De salud	05	08
Artículos de artesanía	07	08

En el siguiente gráfico de barras dobles, completa las barras que faltan, correspondientes a enero o febrero (utiliza colores para pintar las barras).



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:



En el estudio de mercado que se realizó en la localidad de Pachas, sobre los productos que más se comercializan los días sábado y domingo, se obtuvieron los siguientes resultados:

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		
Venta de productos por día		
PRODUCTOS	Sábado	Domingo
Agrícolas	35	25
Pecuarios	15	10
Agroindustriales	8	9

Elabora un gráfico de barras dobles con los datos de la tabla (utiliza colores para dibujar las barras):

GRÁFICO N.º 1:
Venta de productos por día

