

3.^{er} grado

CARPETA DEL ESTUDIANTE

**EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA
CICLO INTERMEDIO**



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

3.^{er} grado

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 3



MINISTERIO DE EDUCACIÓN

Ideando un producto emprendedor en mi localidad

EXPERIENCIA DE APRENDIZAJE 3

3.º grado

En tu negocio o emprendimiento debes dar prioridad al producto o servicio que ofreces o vas a ofrecer, porque será el que determine el éxito que puedas alcanzar con el desarrollo de tu proyecto de negocio. Te proponemos analizar y reflexionar sobre los aspectos más importantes y necesarios para ofrecer un producto o servicio que logre satisfacer a los consumidores.



TU RETO EN ESTA EXPERIENCIA SERÁ RESPONDER:

¿De qué manera puedo identificar los aspectos más importantes que intervienen en la oferta de un producto o servicio en los negocios y emprendimientos de mi localidad?

¿Qué aspectos debes conocer para ofrecer un producto o servicio para lograr el éxito de tu 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 los aspectos mas importantes para ofrecer un producto o servicio emprendedor posible de realizar 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:

Describe los productos o servicios que observas en las imágenes. ¿Cuál producto o servicio consideras que es más útil en tu localidad?



Figura 1
Fuente: Municipalidad de Guayaquil



Figura 2
Fuente: Vía Satelital



Figura 3
Fuente: Galería Zava/Vía Facebook

**NOS INFORMAMOS:****Productos y servicios¹**

En el mercado hay muchos productos y servicios a nuestro alcance que 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.

El producto para poder ser comercializado debe responder a ciertos estándares de calidad por el que los clientes pueden pagar su precio de venta. Como ejemplo, podemos mencionar los siguientes: leche, arroz, azúcar, tela, papa, maíz, flores, etc., en sus diversas presentaciones comerciales.

Servicio. Es un conjunto de actividades que se ofertan en el mercado con el propósito de satisfacer las necesidades de los clientes, 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 de dinero por el trabajo realizado.

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

Diferencias entre producto y servicio²**1. Tangible vs. Intangible**

Esta puede ser la diferencia más clara. Un producto es algo que existe físicamente, que podemos tocar, saborear, oler, ver e incluso oír. En cambio, un servicio no está hecho de materia física, pues se trata de una acción.

2. Almacenable vs. Perecedero

Se trata de otra diferencia muy fácil de comprender. Los productos son almacenables, al menos por un período de tiempo. En cambio, los servicios simplemente no se pueden guardar, porque son acciones.

3. Involucramiento vs. Adquisición

Los servicios no son algo perceptible físicamente, pues surgen en el momento en el que alguien quiere recibirlo. Básicamente, hay servicio cuando hay clientes. Por ejemplo, un masajista hace su trabajo cuando hay un cliente que lo solicita. Los masajes no son algo material, dado que se reciben.

Otro aspecto a tener en cuenta de los servicios es que son altamente personalizables, a diferencia de los productos.

4. Necesidad vs. Confianza

Los productos son elaborados con una función básica, que es la de satisfacer la necesidad para la que fueron hechos. Si se compra un lavavajillas que limpia bien, entonces se trata de un buen producto.

Esto no sucede de una forma tan clara con los servicios. Cuando se recibe un servicio, los criterios para considerarlo como bueno son totalmente subjetivos. Dependen de cada persona que lo recibe.

5. Homogeneidad vs. Heterogeneidad

Los productos suelen ser el resultado de una cadena de producción en masa. Se diseña el objeto, se crean los moldes y se hacen varios miles a la semana. Todos ellos prácticamente iguales.

En cambio, la calidad y características de un servicio dependerán de muchos factores. Varias personas pueden ofrecer el mismo servicio y, sin embargo, llevarlo a cabo de formas muy distintas.

6. Interacción cliente-proveedor

Cuando un servicio es producido participan como mínimo dos personas: el cliente y el proveedor. Es por ello que, para garantizar que el cliente adquiere el servicio que se está ofertando, el proveedor debe cuidar mucho la relación comercial. En el caso del producto no es necesario que esté el cliente o proveedor porque está distribuido para su comercialización en diferentes tiendas.

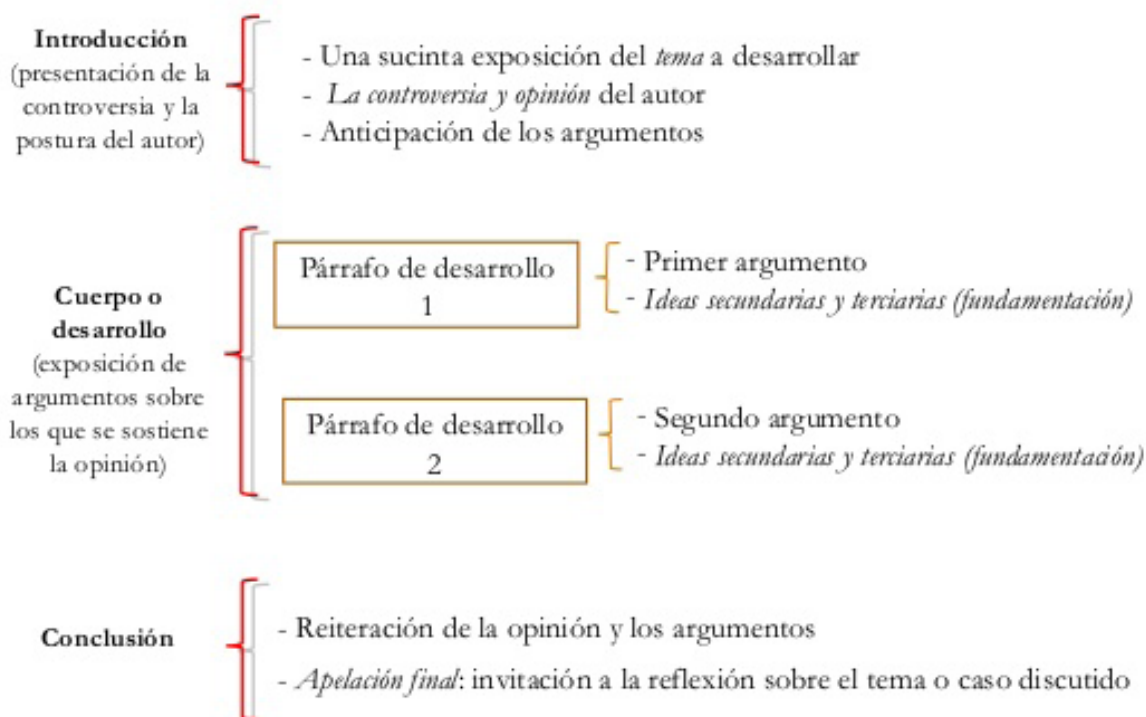
¿Cuál es la diferencia entre producto y servicio?

² Montagud, N. (s. f.). ¿Cuál es la diferencia entre producto y servicio? Psicología y Mente.

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

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

Estructura del artículo de opinión³



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

En tu cuaderno o portafolio:

Escribe un artículo de opinión sobre las diferencias entre producto y servicio. Ten en cuenta su estructura.



COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

¿Qué crees que es lo más conveniente para que emprendas un negocio: trabajar con productos o servicios? ¿Por qué?

³ Soto, L. (2017). Características y estructura de un artículo de opinión. Slideshare.

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:

Describe los insumos y materiales que se observan en la imagen. ¿Dónde crees que consiguen los insumos y materiales para la elaboración de sus productos?



Fuente: Minedu

**NOS INFORMAMOS:****Insumos y materiales⁴**

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, se le denomina también materia prima. Otra característica de los insumos es que pierden sus propiedades para transformarse en otros y formar parte del producto final.

Los insumos se emplean en diferentes actividades o procesos al elaborar el producto o el caso de la artesanía. Un insumo puede ser el agua, las pinturas, los disolventes de pintura, las lijas, o todo aquello que se ha empleado para elaborar el producto final.

Material. Se denomina así 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 es posible elaborar el producto. Otro ejemplo puede ser en la construcción de una casa, los ladrillos, la piedra, el fierro, son materiales. En el caso de una carpintería, es la madera. En las confecciones industriales es la tela.

⁴ Minedu (2019). Proyecto de educación para el trabajo. Nivel 1 y 2. Educación Básica Alternativa.

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, pues estos deben responder a las exigencias y requerimientos de los clientes. Por tal razón, debes tener mucho cuidado de seleccionarlos, evalúalos antes de adquirirlos. Aquí te presentamos algunos criterios a tomar en cuenta.

Por sus propiedades: los materiales deben tener un cierto grado de dureza, flexibilidad, resistencia al calor, entre otros factores.

Su disponibilidad local: este factor también es importante, porque si existe en el mercado local, su obtención no representará un costo económico alto y será fácil de conseguir.

El precio: si el precio de los materiales es bajo, te puede permitir ofertar los productos a precios asequibles a los clientes y, también, obtener mayores márgenes de ganancias.

La calidad: con materiales de mayor calidad se logra mejores productos, a mayor calidad del producto es posible que el precio sea mayor al común de los otros negocios.

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

¿Qué criterios debes tener en cuenta para la selección de insumos o materiales?

**PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:**

Identifica un insumo y un material que emplearás en la elaboración de un producto o servicio de tu negocio. Describe sus características según los cuatro criterios de selección que se presentan en el siguiente cuadro:

Insumo o material	
Criterios	Características encontradas en tu localidad
Por sus propiedades	
Por su disponibilidad local	
Por el precio	
Por la calidad	

**COMPROBAMOS LO APRENDIDO:****En tu cuaderno o portafolio:**

Describe los insumos o materiales que necesitas para la elaboración del producto o servicio de tu idea de negocio. Utiliza los 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:**

Según lo que observas en la imagen, ¿Qué entiendes por *marketing*?



Fuente: Flash, Catch y Match

**NOS INFORMAMOS:****Plan de *marketing*⁵**

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.

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

Existen 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 emplean los elementos del *marketing* para lograr las metas y objetivos. El *marketing* es una herramienta muy útil que busca que el producto o servicio logre satisfacer las necesidades de los clientes, y por ello obtener ganancias.

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.

La **promoción**, 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.

Se puede utilizar todo tipo de elementos de la publicidad como volantes, afiches, propaganda radial, escrita y televisiva. En fin, depende mucho de los recursos que se dispone para tal fin.

Las 4 “P” del *marketing* buscan lograr que el producto o servicio responda a las expectativas o demandas de los clientes o usuarios y también, lograr el posicionamiento del producto o servicio en el mercado y con ello incrementar las ganancias del negocio o emprendimiento.

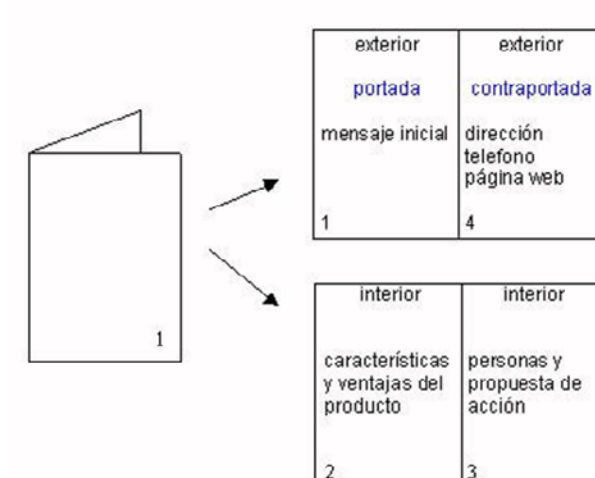
Estructura de un folleto

Imagen 1

Fuente: Portal Informativo



Imagen 2

Fuente: 360° Integral

**PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:**

Responde en tu cuaderno o portafolio:

Describe las características de las 4 “P” del *marketing*, relacionándolas con tu negocio o emprendimiento.

LAS 4 “P” DEL MARKETING EN MI NEGOCIO	
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	Escribe el lugar donde vas a ofrecer tu producto o servicio.
PROMOCIÓN	¿Qué estrategias puedes utilizar para promocionar tu producto?

**COMPROBAMOS LO APRENDIDO:**

Con lo aprendido, elabora un folleto para tu negocio o emprendimiento con las 4 “P” del marketing.

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:

¿Por qué crees que la leche se comercializa en diferentes presentaciones? ¿Crees que los tamaños están relacionados con las preferencias de los clientes?



Fuente: Grupo Rica

**NOS INFORMAMOS:****Presentación de producto⁶**

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.

En el empaque todo debe guardar armonía. El logo debe representar tanto a la empresa como al producto y suscitar sensaciones agradables a la vista del consumidor. También, hay algunos elementos a considerar dentro de la presentación. Por ejemplo:

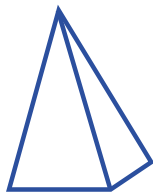
- **Funcional:** la información debe ser puntual y responder las principales preguntas que se hace un cliente a la hora de tomar el producto en sus manos.
- **Resistente:** el transporte de los productos puede dañar el empaque al momento de colocarlos en un estante. Si está maltratado es muy probable que nadie lo compre.
- **Estético:** la calidad de la etiqueta debe ser alta, no debe ser borrosa ni desteñida. Los colores deben ser vivos y armónicos, que no se divorcien de la marca original.

⁶ Impulsa Popular (s. f.). La importancia de la presentación de un producto.

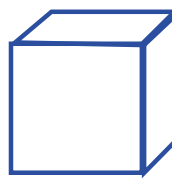
- **Reconocible:** su originalidad debe cumplir con los requisitos anteriores, para que un cliente pueda identificarlo, rápidamente, desde lejos.
- **Calidad:** la presentación y calidad están entrelazadas. Si tienes una excelente presentación y poca calidad, aunque el cliente adquiera tu producto, puede que no sea fiel a la marca si el producto tiene poca calidad. Esta nunca debe ser inferior a lo que presentas.

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:

PIRÁMIDE



PIRÁMIDE



PRISMA



FÓRMULA

VOLUMEN = largo x ancho x altura



PRACTICAMOS LO QUE APRENDIMOS:

Rafael elaboró un empaque para la venta de peluches. Tiene la siguiente forma y medida:

¿Qué forma tiene el dibujo del empaque?

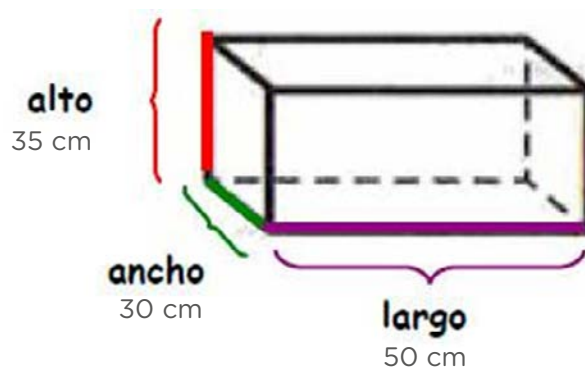
¿Calcula el volumen del dibujo del empaque? Ten en cuenta la fórmula:

$$\text{VOLUMEN} = \text{largo} \times \text{ancho} \times \text{altura}$$


COMPROBAMOS LO APRENDIDO:

En tu cuaderno o portafolio:

Dibuja el empaque que utilizarás para la presentación del producto de tu idea de negocio. Luego, calcula su volumen.



Fuente: Colegio San José Bernardo