



#### **GUIA 4**

**DOCENTE:** LIC. ANA LIGIA AYALA

**ASIGNATURA:** METODOLOGIA DE PROYECTOS

**CURSO:** 9°

**TIEMPO DE DESARROLLO:** SEMANA DEL 17 AL 20 DE AGOSTO

**NOMBRE COMPLETO DEL ESTUDIANTE Y GRADO:** \_\_\_\_\_

**LOGRO:** DESARROLLAR COMPETENCIAS FINANCIERAS EN LOS ESTUDIANTES MEDIANTE ESTRATEGIAS PEDAGOGICAS PARA ESTABLECER UNA ADECUADA RELACION CON EL DINERO E IDENTIFICAR IDEAS DE NEGOCIO QUE PERMITAN GENERAR SUS PROPIOS INGRESOS.

**INDICADORES DE DESEMPEÑO:** Conocer y explicar como se determina el valor de un bien o un servicio para una idea de negocios o emprendimiento.

**NOTA:** TODA LA GUIA DEBE DESARROLLARSE EN EL CUADERNO, CADA PASO TIENE UNA EVALUACION.

### **MOMENTOS PARA EL DESARROLLO DE LA GUÍA**

#### **A. VIVENCIA** (lee y desarrolla en tu cuaderno)

1. según tus vivencias que ideas de negocios te parecen mas atractivas
2. escribe 3 bienes o servicios que puedes emprender ya sea solo o con ayuda de tus compañeros

**B. FUNDAMENTACION CIENTIFICA** (escribe en el cuaderno el concepto, te servirá para desarrollar las actividades de ejercitación y aplicación)



#### **EL VALOR DEL PRODUCTO**

Es muy posible que al escuchar el término “valor de un producto” lo primero que se nos venga a la mente sea el precio que en el mercado se paga por él, y aunque es una buena aproximación, el valor de un producto a veces va más allá de ello.

El valor de un producto depende de la percepción del cliente, las necesidades que pueda satisfacer e incluso del momento del mercado en que se encuentre y el precio que se paga por el producto suele representar ese valor, pero no siempre. Una primera edición de un álbum discográfico de un grupo puede no valer mucho para alguien que esté



## Institución Educativa AGROPECUARIO MUNICIPAL

- Arauca-Arauca



limpiando su sótano y puede considerar que es un disco viejo, sin embargo, para un coleccionista ese álbum puede tener un inmenso valor; entonces mientras el dueño del disco puede ponerle un precio de venta de, por ejemplo, \$5.000, un coleccionista pondría un precio mucho más alto: \$500.000.

Para comprender más el concepto de valor de un producto, este semestre aprenderás a responder estas preguntas:

¿Cómo se entrega valor?

¿Qué es el valor agregado?

Un negocio exitoso debe pensar más allá de la simple venta de un producto o servicio. Cuando un cliente adquiere un bien lo hace para satisfacer una necesidad o hacer algo que desea, por lo que ese producto o servicio que vendemos debe ofrecerles valor. El cliente valora el dinero que tiene y que posiblemente ha ganado trabajando, por lo tanto, el producto o servicio ofrecido debe justificar y, ojalá, superar esa percepción de valor

Así que el valor agregado es el valor extra que una empresa o negocio le da a sus insumos al convertirlos en productos. También puede ser entendido como el valor que gana un producto o servicio para ser vendido. Por ejemplo, cuando una empresa minera compra mineral de hierro en forma de rocas y lo transforma en láminas de hierro lista para la construcción le ha agregado valor al mineral. Entre más valor se le agregue a los insumos, más valdrá el producto final y más rentable será una empresa.

¿Cómo se genera y entrega valor? Dar valor a un producto o servicio es fundamental para lograr un negocio exitoso y para hacerlo el emprendedor debe: % Identificar las necesidades y tendencias del mercado: un buen producto es aquel que satisface adecuadamente una necesidad; si el cliente tiene una necesidad y hay un producto que la supla, entonces tiene una alta probabilidad de ser exitosa ya que el cliente fácilmente lo adquirirá para satisfacerla.

Un buen emprendedor se pone en los zapatos de los clientes, identifica qué quiere y trata de encontrar una solución para satisfacerlo. No hay que confundir necesidad con carencia. No toda necesidad es una carencia. Un emprendedor puede evaluar su nicho de mercado y concluir que los posibles clientes no “necesitan” muchas cosas porque ya tienen lo suficiente por lo que abandonarían este mercado; sin embargo, aunque no carezcan de muchas cosas, sí pueden tener ciertas necesidades como la de realización o la de estima.

. Abraham Maslow, un psicólogo estadounidense, clasificó las necesidades del ser humano por niveles y desde él, este sistema se ha usado en economía y mercadeo frecuentemente para clasificar productos y mejorar negocios. En el primer escalón, Maslow propone las necesidades básicas de todo ser humano, como el alimento, el descanso, el aire, el agua, etc., en segundo lugar, ubica las necesidades referentes a seguridad como vivienda, trabajo estable, etc., y sigue sucesivamente hasta llegar a las



**Institución Educativa  
AGROPECUARIO MUNICIPAL**

- Arauca-Arauca



necesidades del ser como la educación. Así, un producto o servicio debe apuntar a satisfacer las necesidades que el conjunto de seres humanos aún no tiene cubiertos en su totalidad y de allí la importancia de conocer el mercado.

**C. ACTIVIDAD DE EJERCITACIÓN** (*Consigna en tu cuaderno esta actividad*)

Como nuestras ideas es suplir una necesidad en el mercado, vamos a realizar el siguiente ejercicio:

1. Busca en tu comunidad que problemas puedes ayudar a resolver utilizando tus habilidades. Ejemplo. Pasear perros por aquellas personas que no lo pueden hacer. (escríbelas en tu cuaderno).
2. Cómo es tendencia en el mercado ofrecer soluciones a los clientes, encuentra en tu entorno si puedes ofrecer asesorías académicas, explica como lo harías y a qué clientes vas a ofrecer el servicio. Argumenta la respuesta.
3. Escribe 3 artículos que sean estrictamente necesarios para las personas en su diario vivir.
4. Escribe 3 emprendimientos que no sean necesarios pero que tengan muy buena venta para las personas que los producen o emprendedores.

**D. ACTIVIDAD DE APLICACIÓN/COMPLEMENTACION:** (*Recorta y pega en el cuaderno o en su defecto dibuja*).

Determina cuanto cuesta producir tu producto, por favor realiza el siguiente procedimiento, para saber si lo que inviertes o ganas te produce una rentabilidad.

1. Has una lista de los insumos que necesitas para producir.
2. Calcula el precio de cada insumo.
3. Suma el valor de todos los insumos
4. Calcula el precio de venta, puedes tener un referente en el mercado o un sitio donde vendan uno similar.
5. Consulta el mismo artículo en tres sitios diferentes y compara con el precio y si es similar en su elaboración que innovaciones les puedes hacer.

**Referencias bibliográficas**

CARTILLA ESCUELA DE EMPRENDIMIENTO BBVA, segundo año paginas 40-46

**Contacto**

*Cuando desarrolles esta guía, debes escanearla o tomarle una foto y enviarla al Whatsapp 3173914053 o al correo electrónico anliaya2015@gmail.com; recuerda que la guía la puedes resolver en computador, en el celular, en el cuaderno o imprimirla y resolverla. Si necesitas asesoría, puedes comunicarte con el docente por los medios antes mencionados*