

	INSTITUCIÓN EDUCATIVA JUAN DE DIOS CARVAJAL	Código FP 67
	FORMATO PARA ELABORACIÓN DE MÓDULOS	01-07-2020

MÓDULO N° 1

DEL 25 DE ENERO AL 12 DE MARZO DE 2021

Asignatura: Emprendimiento	Grado: Octavo (8°1, 2 y 3)	Intensidad Semanal: 1 hora	Periodo: 1
--------------------------------------	--------------------------------------	-----------------------------------	-------------------

Docente(s): Alexander Cardona Zapata

Fecha de entrega: **Viernes 26 de febrero**

Contacto del/los docente(s):

- Luis Alberto Betancur (8°1): Correo: socialesluisalberto@gmail.com  3023495582
- Alexander Cardona Zapata (8°2): Correo: matematicascarvajal@gmail.com  316 8022116
- Zuleima Gutiérrez (8°3): Correo: zuleimagutierrez@iejuandedioscarvajal.edu.co  3016591719

Horarios y forma de atención del/los docente(s):

- **Luis Alberto Betancur (8°1):** Lunes a jueves de 2:00 a 4:00 p.m.
- **Alexander Cardona Zapata (8°2):**
Lunes a jueves de 3 p.m. a 4 p.m. por el correo electrónico o por WhatsApp
Asesorías Virtuales por Microsoft TEAMS y Google Meet, según horario institucional.
- **Zuleima Gutiérrez (8°3):** Lunes y miércoles 4 a 5 p.m.
Asesorías Virtuales por Google Meet, según horario institucional.

Competencias a trabajar en este módulo:

Interpretativa, comprensiva, comunicativa, laboral, personales, interpersonales, tecnológicas e investigativas, organizaciones y empresariales.

Introducción:

A través de este módulo podrás trabajar con base la trayectoria temática que tienes disponible en la malla curricular; con el fin de que en casa puedas adelantar un proceso de aprendizaje articulado a los criterios institucionales, recuerda que tienes disponibles recursos en internet y las herramientas que te refiero en este documento.

INSTITUCION EDUCATIVA JUAN DE DIOS CARVAJAL	
FECHAS MODULO 1 - PRIMER PERIODO DE 2020	
FECHA	ACTIVIDAD
25 AL 29 ENERO	INTRODUCCION A LA I. E. BIENVENIDA E INDUCCION A LOS MODULOS
1 AL 5 DE FEBRERO	DESARROLLO DE MODULOS
8 AL 12 DE FEBRERO	DESARROLLO DE MODULOS
15 AL 19 DE FEBRERO	DESARROLLO DE MODULOS
22 AL 26 DE FEBRERO	DESARROLLO DE MODULOS
28 DE FEBRERO AL 5 DE MARZO	REVISION Y EVALUACION DE MODULOS
8 AL 12 DE MARZO	SEMANA DE TRANSICION - ENTREGA DE PRE - INFORME

**Teoría:**

SEMANA 1

Tema 1**Precio, valor
y calidad****Objetivos:**

1. Relacionar los conceptos de precio, valor y calidad.
2. Identificar los elementos que constituyen el valor de un producto o servicio.
3. Comprender la relación entre cliente satisfecho y calidad.

**Indagación****¿Es lo mismo precio que valor?**

Comúnmente, cuando se quiere comprar algo, las personas preguntan: ¿cuánto vale ese producto? o ¿cuánto cuesta?

Aunque en el lenguaje cotidiano esto no causa confusión, en el mundo de los negocios sí se hace necesario precisar la diferencia entre precio y valor.

**Conceptualización 1
El Precio**

El precio es la cantidad de dinero que se entrega a cambio de un **producto** o de un **servicio**. Si revisas, prácticamente todos los artículos que usas han sido comprados; por lo tanto, han tenido un precio: lápices, bolígrafos, cuadernos, uniformes, vestidos, pupitres, tableros. En fin, en un determinado momento, alguien pagó por adquirirlos o comprarlos.

Igual sucede con los servicios de los que disfrutas, no sólo los domiciliarios, sino también otros como el transporte público o la vigilancia privada.

¿Cómo se obtiene el precio de un producto o servicio?

El precio depende del costo de los materiales para lograr un producto o un servicio, el esfuerzo o el **trabajo** que se necesita para obtenerlo y el beneficio que el empresario espera obtener al final.

Una adecuada fijación de precios debe cumplir con tres requisitos mínimos:





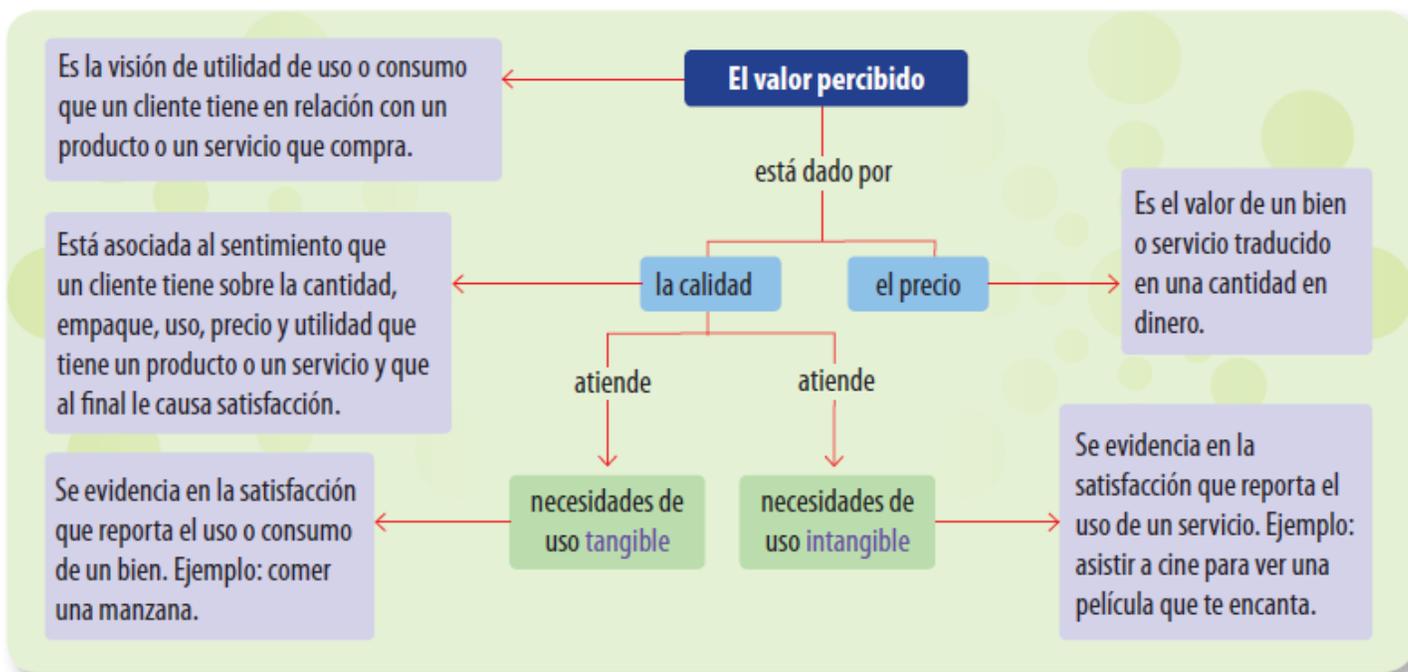
- Lograr las **expectativas financieras** de la empresa en cuanto a la obtención de los beneficios esperados.
- Estar de acuerdo con las **condiciones del mercado** en cuanto a la expectativa de los consumidores frente a su percepción de precio justo, según la calidad, la cantidad y el beneficio.
- Permitir que el producto mantenga su posición, sus características y su marca en el mercado, es decir que sea **competitivo**.

SEMANA 2



Conceptualización 2
El Valor

El valor de un producto o servicio depende directamente de la **satisfacción** o de la **percepción** de lo que dicho producto o servicio significa para quien lo compra. Observa en la siguiente imagen las características del valor percibido.



Valor interno y valor externo

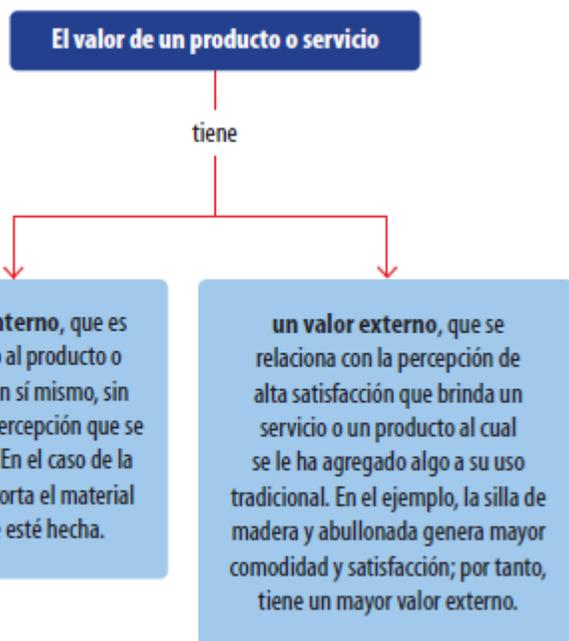
Comúnmente, cuando se quiere comprar algo, las personas preguntan: ¿cuánto vale ese producto? o ¿cuánto cuesta?

Imagina dos clases de sillas: una de plástico irrompible con un diseño sencillo y práctico que sirve para sentarse por un corto tiempo, y otra de madera, abullonada muy cómoda, que permite sentarse en ella por largo tiempo.



Las dos sillas tienen la misma finalidad; sin embargo, una de ellas tiene un valor adicional externo: es abullonada lo cual genera una mayor comodidad y suavidad para el usuario.

Cuando la silla se utiliza por corto tiempo quizás la suavidad no sea tan importante. En cambio, si se requiere para descansar por un tiempo largo es necesario que ofrezca una mayor comodidad.



Entre mayor sea el valor externo, mayor también es el precio que el consumidor está dispuesto a pagar por un producto o servicio.

SEMANA 3



Conceptualización 3 Calidad

La calidad es la característica, cualidad o atributo de uso que un producto o un servicio reporta a un cliente.

Ante la calidad, el cliente se siente satisfecho. Se puede, por ejemplo, construir una casa con madera o con ladrillos; ambas casas sirven para vivir y brindar abrigo; pero en caso de lluvia o

de un sismo es probable que la casa de ladrillo tenga una mayor estabilidad. Comprar una casa hecha de ladrillos posiblemente le haga percibir al comprador una mayor calidad en lo que compra.

El control de calidad en una empresa

Para que una empresa crezca y ofrezca productos o servicios óptimos, es importante que esté atenta a la calidad de lo que ofrece. En la gráfica se aprecia el **ciclo de calidad** de una empresa, la cual demuestra un gran interés por el control y seguimiento a la fabricación y venta de sus productos. En este proceso los **“testeos”** son revisiones que la fábrica hace de manera **preventiva** o **correctiva** para asegurar la calidad al comprador. Si se detecta un producto defectuoso se saca del ciclo y se descarta.



Es clave que cuando adquieras un producto o servicio te asegures de que tus **expectativas se cumplan**; de lo contrario, comunica a los fabricantes o distribuidoras tu concepto. Igual si se cumplen con tus expectativas de calidad, envíales un mensaje de agradecimiento.

Estrategias para mantener la calidad

Algunas de las estrategias de las empresas para mantener la calidad y estar permanentemente actualizadas sobre las maneras como se satisfacen los clientes son las siguientes: planear la calidad, aplicar un ciclo denominado **Deming** que puedes observar en el siguiente esquema y encuestar a los clientes sobre sus niveles de satisfacción.



Cliente satisfecho

Cuando se entrega un bien o se presta un servicio con calidad, quien lo recibe se siente satisfecho; es decir, la satisfacción es el resultado de haber recibido un **excelente producto** o servicio.

La satisfacción, entonces, es el estado de ánimo positivo que una persona siente cuando compara el **valor pagado** por el bien o servicio, frente a los beneficios recibidos.



¿Cómo se sabe que un cliente está satisfecho? De manera muy sencilla: preguntándole en forma directa cómo se siente con el producto que compró o el servicio que recibió. Para esto se utilizan algunos medios, como entrevistas o encuestas.

La innovación y la calidad

Para determinar aspectos de calidad se necesita una gran capacidad de **innovación**. En ocasiones se requiere de un mayor nivel de alerta para detectar aspectos que no vemos ordinariamente. Por eso se hace necesario que el cerebro se prepare para ver o detectar cosas que no se ven fácilmente.

¿Qué hacer para potenciar ideas creativas?

- Lo que necesitas es realizar "ejercicios"; por ejemplo, romper con la rutina, desarrollar actividades no planeadas previamente, organizar eventos divertidos, o reconocer las cosas sin mirarlas, acudiendo al olfato, al tacto, al gusto y al oído.
- ¿El resultado? El cerebro se vuelve más flexible, más ágil, y su capacidad de percepción aumenta.

Taller:**Actividad
Semana 1**

1. Elabora un listado de diez elementos de tu casa que consideres valiosos; explica por qué lo son.
2. ¿Cómo imaginas que se establece el precio a un producto o a un servicio?
3. Pregunta a los adultos de tu familia qué entienden por calidad. Escribe en tu cuaderno las respuestas que más te llamaron la atención.

**Actividad
Semana 2**

1. Responde las preguntas de acuerdo con la siguiente historieta.



- a. ¿Qué confusión tiene el papá cuando hace la pregunta final?
- b. ¿Por qué si jugar es gratis, tiene un inmenso valor? Explica tu respuesta.



- ¿Debe participar el cliente en el proceso de calidad de una empresa? Argumenta tu respuesta.
- ¿Qué significa el proceso de mejoramiento continuo en calidad? Busca información al respecto y preséntala a través de un esquema.

C	U	N	C	R	L	I	S	E
N	A	T	O	E	S	A	A	T
I	S	L	F	E	C	H	T	O
E	A	S	I	E	L	R	I	E
V	S	U	L	D	T	A	S	D
O	D	E	U	N	A	N	F	E
G	O	C	I	O	Q	D	E	U
C	L	I	E	N	T	E	C	E
D	A	C	A	L	I	D	H	A
P	R	E	C	I	O	D	O	X

- Busca, en la sopa de letras, cinco palabras clave del tema, márcalas y explícalas.
- En las letras sobrantes se encuentra un mensaje. Descúbrelo.



Actividad Semana 3

- Lee las afirmaciones y marca con una equis (X) en cada cuadro, según si corresponde a una situación verdadera o falsa.

	VERDADERO	FALSO
El valor de la entrada a un cine es igual al grado de satisfacción que yo recibo al ver la película.		
La pensión que se paga mensualmente en el colegio es igual a la calidad de educación que recibo.		
El valor de lo que llevo en mi lonchera al colegio es igual al dinero que pago al sumar la totalidad de los productos.		
La calidad de un videojuego está determinada por la cantidad de veces que puedo utilizarlo.		
El valor que pago por una fotocopia es igual al contenido de la hoja fotocopiada.		

- Extrae de la teoría del módulo 10 palabras que no sepas su significado y búscalas en el diccionario o enciclopedia. Crea 10 frases con cada una de las 10 palabras que consultaste y que se relacionen con el tema trabajado en este módulo.



Actividad Semana 4

Construye una caricatura alusiva al tema del módulo y que contenga las siguientes palabras o frases:

- Precio
- Hacer las cosas bien
- Satisfacción
- Mejoramiento
- Calidad

**Evaluación:**

La valoración de este módulo se realizará teniendo en cuenta la los siguientes aspectos:

- Los estudiantes que participen de los encuentros sincrónicos realizaran las actividades de manera simultánea semana a semana.
- Los estudiantes que no tengan acceso a los encuentros sincrónicos deben enviar el módulo completo en la fecha indicada.**
- Cada taller semanal corresponde a una nota de la planilla.
- Se hará una evaluación por plataforma virtual.
- Se tendrá en cuenta la autoevaluación del estudiante y la heteroevaluación del docente.

**Solucionar todo el taller del módulo en el respectivo cuaderno y a mano, colocando un título alusivo al principio de la solución y numerando cada punto. Desarrolle cada punto con la estructura ejercicio – solución – respuesta. Debe enviar el taller con sus debidos procedimientos. Usted deberá presentar las fotografías o escaneos de dicho trabajo, para lo cual usted marcará cada archivo o página de forma consecutiva al orden de los ejercicios del taller. Presente el archivo en PDF.

PROCESO DE AUTOEVALUACIÓN DE TRABAJO CON MÓDULOS

EJE A EVALUAR	CRITERIO DE EVALUACIÓN	SUPERIOR	ALTO	BÁSICO	BAJO
Responsabilidad e Interés	Leí toda la información del módulo.				
	Realicé las actividades teniendo en cuenta un horario				
	Realicé las actividades completas y en el tiempo establecido				
	Seguí atentamente las instrucciones de cada actividad				
	Hice preguntas a un adulto cuando no comprendí algo				
Académico	Estudie todos los temas propuestos				
	Desarrolle cada una de las actividades propuestas				
	Hice uso de la estética para la realización de trabajos				
Sobre el módulo	El contenido fue interesante y entretenido				
	Los temas incluidos me aportaron como persona				
	El contenido fue de fácil comprensión				

Mi opinión sobre el trabajo realizado y sugerencias:

Asígnese una nota de 1 a 5 en su autoevaluación, con base a sus respuestas en la tabla:

Bibliografía:

1. <https://www.pinterest.cl/pin/746612444452747141/>
2. <http://www1.rionegro.com.ar/blogs/endefensapropia/tag/precios/>
3. http://www.emprendimientonorma.com/nivel_c/tema1