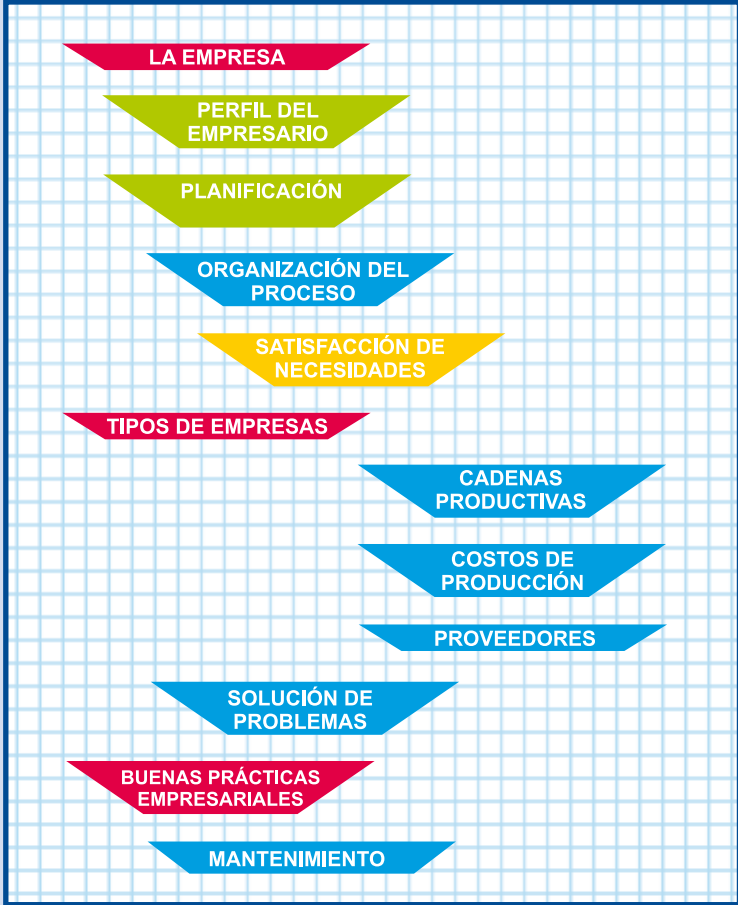


MATRIZ DE CONTENIDOS

3ero Secundaria



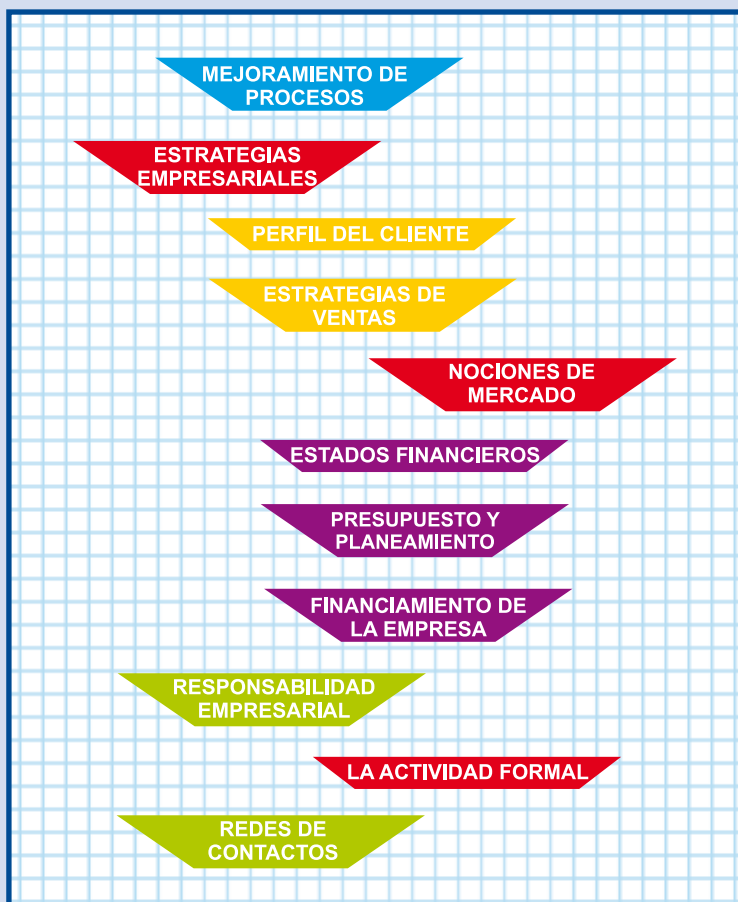
♦ ARTICULACIÓN DEL TRABAJO EN EL TALLER CON LA PRÁCTICA EMPRESARIAL
♦ INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA EMPRESARIAL

4to Secundaria



♦ TEORÍA EMPRESARIAL
♦ ACTITUD DE SUPERACIÓN

5to Secundaria



♦ TEORÍA EMPRESARIAL
♦ APLICACIÓN EN SU CONTEXTO LOCAL

3^{RO} DE SECUNDARIA

- I. **LA EMPRESA**
¿Qué es la empresa? Necesidades de la empresa. La empresa y su entorno.
- II. **PERFIL DEL EMPRESARIO**
Emprendimiento. Características empresariales.
- III. **PLANIFICACIÓN**
La planificación en tu vida diaria. Pasos para realizar una planificación exitosa.
- IV. **ORGANIZACIÓN DEL PROCESO**
¿Qué se necesita para producir? ¿Cómo organizar la producción?
- V. **SATISFACCIÓN DE NECESIDADES**
Diseñar productos para satisfacer necesidades. Identificación de necesidades. El marketing como herramienta.
- VI. **TIPOS DE EMPRESAS**
Tipos de empresas que hay en el Perú. Empresas individuales. Las sociedades. Tipos de sociedades. La empresa familiar.
- VII. **CADENAS PRODUCTIVAS**
La unión hace la fuerza. Cadenas productivas. Implementación de cadenas productivas.
- VIII. **COSTOS DE PRODUCCIÓN**
El costo de producir. Los costos fijos, variables y el costo total. Los explícitos e implícitos. Costeo según el volumen de producción. Punto de equilibrio.
- IX. **PROVEEDORES**
Inventarios. Estrategias de compras. Relación con los proveedores.
- X. **SOLUCIÓN DE PROBLEMAS**
Reconocer el problema e identificarlo. Buscando solución y buscando alternativa. Evaluando alternativas y toma de decisiones. Solución y verificación de resultados.
- XI. **BUENAS PRÁCTICAS PRODUCTIVAS**
Seguridad en el trabajo. Higiene en el trabajo. Buenas prácticas

medioambientales. Externalidades positivas o negativas.

XII. MANTENIMIENTO
Controles de calidad. Normas de seguridad e higiene. Prevención y ejecución de mantenimiento.

4^{TO} DE SECUNDARIA

- I. **LIDERAZGO**
Habilidades sociales. Ser líder.
- II. **RECURSOS HUMANOS**
La gente en la empresa. Organización del equipo.
- III. **CREATIVIDAD Y PERSISTENCIA**
Importancia de la iniciativa. Decisión de cambio. Técnicas de creatividad. Autoconfianza y persistencia.
- IV. **PRODUCTIVIDAD Y EFICIENCIA**
Productividad. Eficacia y eficiencia. Calidad.
- V. **EVALUACIÓN DE PROCESOS**
Identificación de procesos. Evaluando procesos en la empresa. Estándares de calidad. Estándares internacionales de calidad.
- VI. **OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS**
Búsqueda de oportunidades de negocios. El macrofiltro: selección de buenas oportunidades de negocio. El microfiltro: selección de una buena oportunidad de negocio. Pasos para realizar un estudio de mercado.
- VII. **OPORTUNIDAD DEL COMERCIO EXTERIOR**
Importancia del sector externo. Proceso de importación de insumos y mercadería. Pautas para la exportación.
- VIII. **LAS CUATRO P DEL MARKETING**
Producto. Precio. Plaza. Promoción.
- IX. **PLAN DE MARKETING**
¿Qué es un plan de marketing? Análisis de la situación. Estrategias y objetivos. Análisis de mercado. Campañas de promoción.
- X. **INTRODUCCIÓN A LAS FINANZAS**
Gestión financiera. Flujo de caja. Costo de dinero. Valor del dinero en el tiempo.
- XI. **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD**
La contabilidad. Principios contables. Las cuentas. Los registros contables.

5^{TO} DE SECUNDARIA

- I. **MEJORAMIENTO DE PROCESOS**
Incremento de la eficiencia. Incremento de la productividad. Innovación.
- II. **ESTRATEGIAS EMPRESARIALES**
Planificar para el éxito: Visión y misión. Estrategias de la empresa. Análisis FODA.
- III. **PERFIL DEL CLIENTE**
Diferenciar mercados: Segmentación de mercados. Escogiendo mercados: Mercado meta. Posicionamiento.
- IV. **NOCIONES DE MERCADO**
La demanda de los consumidores: Precios de otros bienes, ingresos de la gente, gustos, población, estacionalidad. La oferta de los productores: Precios de otros bienes, precios de los recursos productivos, cambios en la tecnología, expectativas de los productores.
- V. **ESTRATEGIAS DE VENTAS**
Antes de la venta: Fijar un objetivo, estudiar la oferta, analizar al cliente, planificar la estrategia. Al momento de la venta: Atender al cliente, superar objeciones. Después de la venta: Seguimiento.
- VI. **ESTADOS FINANCIEROS**
Balance general. Estado de pérdidas y ganancias. Flujo de efectivo. Análisis de estados financieros.
- VII. **PRESUPUESTO Y PLANEAMIENTO**
Valor Actual Neto. Tasa Interna de Retorno. Elaboración de un presupuesto.
- VIII. **FINANCIAMIENTO DE LA EMPRESA**
Sistema financiero peruano. Financiamiento de las empresas. El crédito bancario.
- IX. **RESPONSABILIDAD EMPRESARIAL**
El rol de los empresarios en la economía. Ética y moral en los negocios. Ética profesional.
- X. **LA ACTIVIDAD FORMAL**
Formalización de la empresa. El pago de impuestos. Contratos de trabajadores.
- XI. **REDES DE CONTACTOS**
Búsqueda de redes de contacto. Clusters. Gremios empresariales.

| | | |
|--|---|---|
| ■ CULTURA ECONÓMICA | ■ FINANZAS | ■ PRODUCCIÓN (Incluye talleres productivos) |
| ■ RECURSOS HUMANOS Y ACTITUD EMPRENDEDORA | ■ MARKETING | |