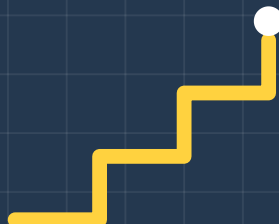




UpOnly Learning



6.º GRADO

CUADERNO DE MUESTRA GRATIS

Emprendimiento y pensamiento empresarial 6.º grado

Un paso a la vez. · Edades 11–12 · Muestra gratis: 1 de 7 temas

UO-BIZ-6

Un paso a la vez

Soy el Dr. Evan J. Hasson. Llevo más de doce años con mi consulta de quiropráctica específica y soy papá de tres. Mi trabajo se trata de alineación: cuando la estructura está bien, todo lo demás funciona mejor.

En casa, nada estaba alineado. Gastaba miles de dólares al mes en tutores, actividades y programas, y cuando preguntaba por inscribir a un segundo o tercer hijo la respuesta era siempre la misma: eso cuesta el doble, eso cuesta el triple. La escuela chárter tenía lista de espera. La escuela pública buena tenía lista de espera. Las privadas tenían esa otra lista en la que ayuda conocer a alguien, o donar primero.

Y debajo de todo, la misma amenaza callada: si no pagas esto, tu hijo se va a quedar atrás. No se vende con pruebas. Se vende con miedo.

Así que investigué por mi cuenta, y esto fue lo que encontré: nada de esto es secreto. Los estándares están publicados. El orden en que un niño debería aprender está escrito y disponible para todos. Solo está disperso. Nadie se había tomado el trabajo de reunirlos, ponerlos en orden y entregártelo. Así que lo hice yo.

Cuando cada paso tiene su lugar, la confusión no tiene dónde esconderse.

Esto lo construí para mis hijos. Se lo doy a los tuyos.

Dr. Evan J. Hasson, DC

Fundador y papá de tres

Derechos de autor, licencia y avisos legales

Derechos de autor. © 2026 UpOnly Learning, LLC. Todos los derechos reservados. UpOnly Learning™ y el logotipo del escalón son marcas de UpOnly Learning, LLC.

Muestra gratis. Esta muestra gratis se puede imprimir y compartir libremente, siempre que se comparta completa y sin cambios, con este aviso y el nombre de UpOnly Learning. No se puede vender.

No somos una escuela. UpOnly Learning es una editorial educativa privada, no una escuela, y no está afiliada ni respaldada por el Departamento de Educación de EE. UU., ningún ministerio o junta de educación ni distrito escolar. Este cuaderno no otorga calificaciones ni créditos y no reemplaza ningún programa que exija su estado o país. Usted es responsable de cumplir las leyes locales de educación en casa.

Estándares. Los temas están alineados con estándares académicos según nuestra propia interpretación; los dueños de esos estándares no revisan ni respaldan este cuaderno. Common Core State Standards © Copyright 2010. National Governors Association Center for Best Practices and Council of Chief State School Officers. All rights reserved.

Sin resultados garantizados, y los errores pasan. Cada estudiante aprende de forma diferente. Escribimos y revisamos cada pregunta y clave de respuestas con cuidado, y aún así nos equivocamos: una clave puede estar mal y una pregunta puede estar mal redactada o tener dos respuestas defendibles. Revise la clave antes de entregarla y confíe en su propio criterio antes que en el nuestro. ¿Encontró un problema? **Tome una foto de la página y envíela a support@uponlylearning.com:** la imagen nos dice más que una descripción, y lo corregimos para todas las familias.

Seguridad. Algunas actividades usan objetos de la casa como tijeras, monedas o alimentos. Un adulto debe supervisar y omitir cualquier cosa que no sea segura para el estudiante.

No es consejo profesional. Este cuaderno no reemplaza la evaluación de un educador o especialista calificado. El fundador es Doctor en Quiropráctica; UpOnly Learning no ofrece consejos médicos ni de salud.

Traducción. Esta es una traducción de la edición en inglés. Si hay alguna diferencia, la versión en inglés de estos términos es la que rige.

Términos completos: uponlylearning.com/legal

Cómo usar este cuaderno

Cada tema sigue los mismos pasos, así su estudiante siempre sabe qué viene después.

1. ① **Revisión rápida.** 10 preguntas antes de enseñar. Léalas en voz alta a los estudiantes más pequeños. Un puntaje alto significa que puede avanzar más rápido.
2. ② **Aprender.** Palabras clave, enseñanza paso a paso con frases que puede leer en voz alta, ejemplos resueltos y los errores a vigilar.
3. ③ **Lo hacemos juntos.** 10 preguntas que hacen lado a lado. La respuesta y el «por qué» están impresos justo después de cada pregunta, para que puedan conversarlo.
4. ④ **Tú lo intentas.** 10 preguntas que su estudiante hace solo.

Las respuestas, con una explicación corta para cada pregunta, están en la **Clave de respuestas** al final de cada tema, así los estudiantes pueden trabajar sin mirar. Repasen juntos cada respuesta equivocada usando la explicación.

Este cuaderno está impreso a todo color. Para ahorrar tinta, elija «Blanco y negro» o «Escala de grises» en la configuración de su impresora; cada página funciona igual en blanco y negro.

¿Quiere revisiones en línea que se califican solas y siguen el progreso de cada estudiante? Visite uponlylearning.com.

6.º GRADO

CONTENIDO · UO-BIZ-6



Emprendimiento y pensamiento empresarial: 6.º grado

Cuaderno de muestra gratis · Edades 11–12 · 1 de 7 temas, con Revisión rápida, lección, Lo hacemos juntos, Tú lo intentas y clave de respuestas

Nuestra historia	2
Derechos de autor, licencia y avisos legales	3
Cómo usar este cuaderno	4

Tema 1 · Escribir un plan de negocio de una página	6
---	----------

Describir un negocio en una página y usar los números para comprobar si una meta de ganancia es realista CEE Standard 14
Revisión rápida 6 · Aprender 8 · Lo hacemos juntos 10 · Tú lo intentas 12 · Clave de respuestas 13



Una página, un plan: escribir un plan de negocios

El estudiante escribirá un plan de negocios de una página que nombre el problema, el cliente, el producto, el precio, los costos y una meta de ganancia, y lo usará para averiguar cuántas ventas hacen falta para alcanzar la meta.

① Revisión rápida

Hágalo antes de la lección. Muestra lo que su estudiante ya sabe. Puntaje: ____ / 10

1. Una paseadora de perros cobra \$8 y gasta \$1 en materiales por paseo. ¿Cuál es la ganancia por paseo?
A \$9 **B** \$6 **C** \$8 **D** \$7
2. ¿Qué afirmación sobre un plan de negocios es cierta?
A Hasta un puesto de limonada es más fácil con un plan **B** Un plan nunca debe incluir números
C Un plan debe tener al menos diez páginas para ser útil
3. ¿Cuál es un servicio que podría vender un estudiante?
A Vender un pan en el mercado **B** Pasear al perro de un vecino **C** Comprar un rollo de cinta para el puesto
4. Una estudiante quiere \$60 de ganancia. La ganancia por venta es \$6. ¿Cuántas ventas necesita?
A 20 ventas **B** 54 ventas **C** 360 ventas **D** 10 ventas
5. Dos vendedores tienen \$30 de costos iniciales cada uno. La ganancia del vendedor X es \$5 por venta. La ganancia del vendedor Y es \$6 por venta. ¿Quién llega primero al punto de equilibrio?
A El vendedor Y, con 6 ventas **B** Llegan al mismo tiempo **C** El vendedor X, con 5 ventas
D El vendedor Y, con 5 ventas
6. Un tutor cobra \$15 y gasta \$3 en materiales por sesión. ¿Cuántas sesiones dan una meta de ganancia de \$120?
A 6 sesiones **B** 40 sesiones **C** 10 sesiones
7. Una vendedora quiere ganar \$50 después de costos iniciales de \$30. ¿Cuánta ganancia de las ventas necesita?
A \$30 **B** \$20 **C** \$50 **D** \$80
8. Un plan estima 6 clientes por semana a \$14 cada uno. ¿Cuál es el ingreso semanal?
A \$98 **B** \$84 **C** \$72 **D** \$20

9. Dos vendedores obtienen \$48 de ganancia cada uno. El vendedor R vendió 8 artículos; el vendedor S vendió 12 artículos. ¿Qué puedes concluir?

- A** R ganó \$48 por artículo **B** R obtuvo \$6 de ganancia por artículo y S obtuvo \$4
C R ganó \$4 por artículo y S ganó \$6 **D** Ganaron lo mismo por artículo

10. Un plan espera 12 clientes por semana a \$9, con \$2 de materiales cada uno y \$63 de costo inicial. ¿Cuántas semanas tarda en llegar al punto de equilibrio?

- A** 0 semanas, porque no hay ganancia semanal **B** 1 semana, porque la ganancia semanal es $12 \times 7 = 84$
C 2 semanas, porque la ganancia semanal es de solo \$63

② Aprender

Palabras clave

- **plan de negocios:** Una descripción escrita breve de lo que venderá un negocio, a quién y cómo ganará dinero
- **cliente objetivo:** El grupo específico de personas al que un negocio más quiere servir
- **costo inicial:** Dinero que se gasta una sola vez, antes de la primera venta, para preparar un negocio
- **costo variable:** Un costo que crece con cada artículo que se hace, como los materiales
- **meta de ganancia:** La cantidad de ganancia que un negocio busca obtener en un tiempo determinado
- **punto de equilibrio:** El punto en que los ingresos igualan a los costos, sin ganancia y sin pérdida

Calentamiento

1. Pregunte: si quisieras pasear perros de los vecinos, ¿qué tendrías que decidir antes de empezar?
2. Reúnan ideas en papel: a quién preguntarle, cuánto cobrar, qué materiales hacen falta, a cuántos perros podrías atender.

Un plan convierte una buena idea en pasos que se pueden comprobar. Hoy escribes un plan de una página y pruebas si los números funcionan.

Enseñanza

1. Explique que un plan de negocios responde seis preguntas: ¿Qué problema resuelvo? ¿Quién es mi cliente objetivo? ¿Qué vendo? ¿Qué precio cobraré? ¿Cuánto costará? ¿Cuál es mi meta?
2. Recalque que un cliente objetivo es específico. 'Todo el mundo' no es un cliente. 'Los vecinos de mi calle que trabajan todo el día y tienen perros' sí lo es.
3. Muestre un plan de paseo de perros: precio \$8 por paseo, materiales de \$1 por paseo para bolsas y premios, costo inicial de \$30 para un juego de correas y volantes.
4. Encuentre la ganancia por paseo: $\$8 - \$1 = \$7$.
5. Encuentre el punto de equilibrio: el costo inicial de \$30 dividido entre \$7 de ganancia por paseo es 4.3, así que el negocio necesita 5 paseos antes de obtener una ganancia real (4 paseos dan \$28, todavía menos de \$30).
6. Fije una meta de ganancia: para ganar \$70 después de recuperar el costo inicial, necesita \$100 de ganancia de los paseos, así que $\$100 \div \$7$ es 14.3, que se redondea hacia arriba a 15 paseos.
7. Explique que un plan es una predicción. Escribir los números permite notar a tiempo si la meta no es realista, por ejemplo 15 paseos en una semana para una sola persona.

Cada número de un plan debe conectarse con una decisión: cuánto cobrar, qué comprar y cuánto vender.

Práctica guiada

1. Doblen una hoja en seis cuadros y pónganles estos títulos: Problema, Cliente, Producto, Precio, Costos, Meta.
2. Llenen juntos los cuadros de un negocio imaginario de cortar el pasto: precio \$10 por jardín, \$2 de gasolina por jardín, costo inicial de \$40 por un rastrillo usado y volantes.

3. Encuentren la ganancia por jardín (\$8), el número de jardines del punto de equilibrio (5) y el número de jardines necesarios para ganar una meta de \$120 después del costo inicial ($\$160 \div \$8 = 20$).

¿Cuál cuadro es el más difícil de llenar? ¿Qué tendrías que averiguar para llenarlo mejor?

Ejemplos resueltos

Un negocio de pasear perros tiene costos iniciales de \$30, cobra \$8 por paseo y gasta \$1 por paseo en materiales. ¿Cuántos paseos necesita para llegar al punto de equilibrio?

5 paseos. La ganancia por paseo es $\$8 - \$1 = \$7$. Después de 4 paseos la ganancia es \$28, que es menos de \$30. Después de 5 paseos es \$35, que cubre el costo inicial.

El mismo negocio quiere \$70 de ganancia después de recuperar su costo inicial. ¿Cuántos paseos debe hacer?

15 paseos. La ganancia total necesaria de los paseos es $\$30 + \$70 = \$100$. $\$100 \div \$7$ es más o menos 14.3, así que se redondea hacia arriba a 15 paseos.

Errores a vigilar

Error: Un plan de negocios es solo para las empresas grandes.

Cómo corregirlo: Cualquier negocio, hasta un puesto de limonada, es más fácil de manejar con un plan. Un plan en una página basta para empezar.

Error: Si vendo un artículo, ya obtuve mi ganancia, porque el precio es mayor que el costo de los materiales.

Cómo corregirlo: La ganancia por artículo primero tiene que recuperar el costo inicial. Hasta entonces el negocio sigue por debajo del punto de equilibrio.

③ Lo hacemos juntos: 10 preguntas

Háganlas lado a lado. Lean juntos cada pregunta, deje que su estudiante responda y luego lean la respuesta y el «por qué» que aparecen justo debajo, y conversen.

1. ¿Qué pregunta no forma parte de las seis preguntas de un plan de negocios?

- A ¿Cuál es mi meta de ganancia? B ¿Cuál es mi juego favorito? C ¿Quién es mi cliente objetivo?
D ¿Qué precio cobraré?

Respuesta: B ¿Cuál es mi juego favorito?

Por qué: Las seis preguntas se centran en el negocio.

2. ¿Cuál es una de las seis preguntas que responde un plan de negocios?

- A ¿Cuánto costará? B ¿Qué color me gusta más? C ¿Cómo está el clima hoy?

Respuesta: A ¿Cuánto costará?

Por qué: Las seis son problema, cliente, producto, precio, costo y meta.

3. ¿Qué oración es una meta de ganancia?

- A Me gusta pasear perros todos los días después de la escuela B Mi tía me regaló la correa el año pasado
C Los perros necesitan ejercicio todos los días de la semana D Quiero obtener \$50 de ganancia en un mes

Respuesta: D Quiero obtener \$50 de ganancia en un mes

Por qué: Una meta indica una cantidad de ganancia y un tiempo.

4. Marco obtiene \$12 de ganancia por trabajo y hace 3 trabajos en una semana. ¿Cuánta ganancia es eso?

- A \$24 B \$48 C \$15 D \$36

Respuesta: D \$36

Por qué: $12 \times 3 = 36$.

5. Un tutor tiene \$25 de costos iniciales y obtiene \$12 de ganancia por sesión. Después de 2 sesiones, ¿cuánto falta todavía?

- A \$13 B \$24 C \$1

Respuesta: C \$1

Por qué: $2 \times 12 = 24$, así que todavía falta $25 - 24 = 1$.

6. Una estudiante escribe la meta "ganar dinero". ¿Qué mejoraría la meta?

- A Quitar los números para que la meta sea más flexible
B Agregar un segundo negocio para que el dinero se duplique
C Hacer la meta más corta para que sea más fácil de leer D Indicar una cantidad y un tiempo, como \$50 al mes

Respuesta: D Indicar una cantidad y un tiempo, como \$50 al mes

Por qué: Una meta debe poder medirse para que se pueda revisar el plan.

7. Un panadero tiene \$40 de costos iniciales, un precio de \$5 y \$2 de ingredientes por pan. ¿Con cuántos panes llega al punto de equilibrio?

- A 13 panes B 14 panes C 20 panes

Respuesta: B 14 panes

Por qué: La ganancia por pan es 3. $40 / 3$ es aproximadamente 13.3, así que 14 panes.

8. Un plan quiere \$70 de ganancia después de recuperar un costo inicial de \$30. ¿Cuánta ganancia de las ventas se necesita?

- A \$100 B \$2,100 C \$70 D \$40

Respuesta: A \$100

Por qué: Las ventas tienen que cubrir el costo inicial y la meta: $30 + 70 = 100$.

9. Una vendedora tiene que elegir entre un letrero pintado a mano de \$15 que agrega 3 ventas con \$6 de ganancia, o volantes de \$15 que agregan 4 ventas con \$6 de ganancia. ¿Qué opción deja más ganancia después de pagarse sola?

- A Ninguno se paga solo en ningún número de semanas B Los dos dan exactamente la misma ganancia
C El letrero, porque 3 ventas dan \$18 y cubren los \$15 D Los volantes, porque 4 ventas dan \$24 frente a \$18

Respuesta: D Los volantes, porque 4 ventas dan \$24 frente a \$18

Por qué: Los volantes dan 24 y el letrero 18. Los dos superan 15, pero los volantes ganan más.

10. Un plan con precio de \$12 y materiales de \$4 tiene un costo inicial de \$64. El dueño dice que con 8 ventas llega al punto de equilibrio. ¿Tiene razón?

- A No, la forma correcta es $64 / 4$ B Sí, pero solo si se hacen 12 ventas C Sí, porque $64 / 8 = 8$ ventas
D No, la forma correcta es $64 / 12$

Respuesta: C Sí, porque $64 / 8 = 8$ ventas

Por qué: La ganancia por venta es 8, y $64 / 8 = 8$.

④ Tú lo intentas: 10 preguntas

Ahora su estudiante trabaja solo. Revise las respuestas en la clave al final de este tema. Puntaje: ____ / 10

1. Una paseadora de perros gana \$7 de ganancia por paseo. ¿Cuánta ganancia son 3 paseos?
A \$21 **B** \$28 **C** \$24
2. ¿Cuál es la mejor razón para escribir números en un plan?
A Para que el plan se vea más largo y más serio **B** Para notar a tiempo si una meta no es realista
C Para asegurarse de que los clientes quieran leer el plan
3. Un plan incluye un juego de correas de \$30 y volantes. ¿Qué tipo de costo es este?
A Precio **B** Ganancia **C** Costo inicial **D** Costo variable
4. Si un estudiante sube el precio de \$8 a \$10 y los materiales siguen en \$1, ¿cuál es la nueva ganancia por venta?
A \$9 **B** \$11 **C** \$7 **D** \$10
5. Un negocio de paseo de perros tiene \$30 de costos iniciales y \$7 de ganancia por paseo. ¿Cuántos paseos necesita para llegar al punto de equilibrio?
A 8 paseos **B** 4 paseos **C** 23 paseos **D** 5 paseos
6. Un plan tiene \$40 de costos iniciales. El negocio obtiene \$15 de ganancia por trabajo. ¿Con cuántos trabajos llega al punto de equilibrio?
A 8 trabajos **B** 3 trabajos **C** 25 trabajos **D** 2 trabajos
7. Un plan espera 6 clientes por semana a \$14 cada uno. Los materiales para esos clientes cuestan \$18. ¿Cuál es la ganancia semanal antes de los costos iniciales?
A \$18 **B** \$84 **C** \$102 **D** \$66
8. ¿Cuántas ventas extra necesitaría el letrero para pagarse solo?
A 8 ventas extra **B** 9 ventas extra **C** 45 ventas extra **D** 6 ventas extra
9. Un vendedor tiene \$60 de costos iniciales y \$5 de ganancia por artículo. Planea vender 10 artículos en la primera semana. ¿Es probable que llegue al punto de equilibrio?
A No, 10 artículos dan \$50, que es \$10 menos **B** Sí, los costos iniciales no importan para el punto de equilibrio
C No, 10 artículos dan \$100, que es \$40 de más **D** Sí, 10 artículos dan \$60, que cubren el costo
10. La meta de un estudiante es \$90 de ganancia. La ganancia por artículo es \$6. Los artículos se hacen en tandas de 4. ¿Cuántos artículos?
A 16 artículos **B** 14 artículos **C** 90 artículos

Escribir un plan de negocio de una página: respuestas y explicaciones

① Revisión rápida

- Una paseadora de perros cobra \$8 y gasta \$1 en materiales por paseo. ¿Cuál es la ganancia por paseo?
D \$7
 $8 - 1 = 7$ dólares de ganancia en cada paseo.
- ¿Qué afirmación sobre un plan de negocios es cierta?
A Hasta un puesto de limonada es más fácil con un plan
Un plan de una página basta para empezar cualquier negocio.
- ¿Cuál es un servicio que podría vender un estudiante?
B Pasear al perro de un vecino
Un servicio es un trabajo que se hace para un cliente, como pasear a un perro.
- Una estudiante quiere \$60 de ganancia. La ganancia por venta es \$6. ¿Cuántas ventas necesita?
D 10 ventas
 $60 / 6 = 10$ ventas.
- Dos vendedores tienen \$30 de costos iniciales cada uno. La ganancia del vendedor X es \$5 por venta. La ganancia del vendedor Y es \$6 por venta. ¿Quién llega primero al punto de equilibrio?
D El vendedor Y, con 5 ventas
X necesita $30/5 = 6$ ventas. Y necesita $30/6 = 5$.
- Un tutor cobra \$15 y gasta \$3 en materiales por sesión. ¿Cuántas sesiones dan una meta de ganancia de \$120?
C 10 sesiones
La ganancia por sesión es 12, y $120 / 12 = 10$.
- Una vendedora quiere ganar \$50 después de costos iniciales de \$30. ¿Cuánta ganancia de las ventas necesita?
D \$80
Las ventas tienen que cubrir los \$30 y la meta de \$50, así que \$80.
- Un plan estima 6 clientes por semana a \$14 cada uno. ¿Cuál es el ingreso semanal?
B \$84
 $6 \times 14 = 84$.
- Dos vendedores obtienen \$48 de ganancia cada uno. El vendedor R vendió 8 artículos; el vendedor S vendió 12 artículos. ¿Qué puedes concluir?
B R obtuvo \$6 de ganancia por artículo y S obtuvo \$4
 $48 / 8 = 6$ y $48 / 12 = 4$.
- Un plan espera 12 clientes por semana a \$9, con \$2 de materiales cada uno y \$63 de costo inicial. ¿Cuántas semanas tarda en llegar al punto de equilibrio?
B 1 semana, porque la ganancia semanal es $12 \times 7 = 84$
La ganancia semanal es $12 \times 7 = 84$, que ya cubre los \$63.

④ Tú lo intentas

1. Una paseadora de perros gana \$7 de ganancia por paseo. ¿Cuánta ganancia son 3 paseos?
A \$21
 $7 \times 3 = 21$.
2. ¿Cuál es la mejor razón para escribir números en un plan?
B Para notar a tiempo si una meta no es realista
Un plan es una predicción. Los números te dejan comprobar si puede funcionar.
3. Un plan incluye un juego de correas de \$30 y volantes. ¿Qué tipo de costo es este?
C Costo inicial
Se compran una vez, antes de la primera venta.
4. Si un estudiante sube el precio de \$8 a \$10 y los materiales siguen en \$1, ¿cuál es la nueva ganancia por venta?
A \$9
 $10 - 1 = 9$.
5. Un negocio de paseo de perros tiene \$30 de costos iniciales y \$7 de ganancia por paseo. ¿Cuántos paseos necesita para llegar al punto de equilibrio?
D 5 paseos
 $30 / 7$ es aproximadamente 4.3, y 4 paseos dan solo \$28, así que se necesitan 5 paseos.
6. Un plan tiene \$40 de costos iniciales. El negocio obtiene \$15 de ganancia por trabajo. ¿Con cuántos trabajos llega al punto de equilibrio?
B 3 trabajos
 $40 / 15$ es aproximadamente 2.7, así que 3 trabajos.
7. Un plan espera 6 clientes por semana a \$14 cada uno. Los materiales para esos clientes cuestan \$18. ¿Cuál es la ganancia semanal antes de los costos iniciales?
D \$66
 $84 - 18 = 66$.
8. ¿Cuántas ventas extra necesitaría el letrero para pagarse solo?
B 9 ventas extra
 $45 / 5 = 9$.
9. Un vendedor tiene \$60 de costos iniciales y \$5 de ganancia por artículo. Planea vender 10 artículos en la primera semana. ¿Es probable que llegue al punto de equilibrio?
A No, 10 artículos dan \$50, que es \$10 menos
 $10 \times 5 = 50$ y $60 - 50 = 10$.
10. La meta de un estudiante es \$90 de ganancia. La ganancia por artículo es \$6. Los artículos se hacen en tandas de 4. ¿Cuántos artículos?
A 16 artículos
 $90 / 6 = 15$, y las tandas de 4 obligan a redondear hacia arriba a 16.

Siga con el cuaderno completo de Emprendimiento y pensamiento empresarial

Acaba de probar un tema. El cuaderno completo de 6.º grado tiene todos los temas de abajo, cada uno con Revisión rápida, lección, Lo hacemos juntos, hasta 90 preguntas de Tú lo intentas, Muestra lo que sabes y la clave de respuestas completa.

1. Escribir un plan de negocio de una página CEE Standard 14
2. Encuestas a clientes y cómo leer los resultados CEE Standard 14
3. Por qué cambian los precios: oferta y demanda D2.Eco.7.6-8
4. Costos fijos y variables y margen de ganancia CEE Standard 14
5. El presupuesto de un negocio: planeado y real CEE Standard 1
6. El marketing y las cuatro P CEE Standard 14
7. Equipos y liderazgo CEE Standard 6

Consígalo, junto con lecciones en línea que se califican solas y seguimiento del progreso, en **uponlylearning.com**.

Más de UpOnly Learning

Lecciones, práctica y libros para cada materia.



Membresía

Lecciones en pantalla, práctica, Verificaciones rápidas e informes de progreso en todas las materias, para todo el hogar, en varios idiomas, con recompensas por practicar.



Cuadernos de práctica

Cuadernos para imprimir en todas las materias, listos para imprimir en casa, con las respuestas explicadas.



Libros de preparación para el verano

Libros “Prepárese para el próximo grado” que ayudan a cada estudiante a empezar el nuevo año escolar con confianza.



Tarjetas digitales

Tarjetas que se voltean al tocarlas, con audio en varios idiomas, y versiones para imprimir.



Recursos gratis

Lecciones gratis, muestras y guías para estudiantes, padres, maestros, tutores y familias que educan en casa.



“Cada estudiante merece lo que quiero para mis propios hijos: lecciones claras, un paso a la vez.”

— Dr. Evan J. Hasson, fundador

Visite

uponylearning.com

Escanee para ver todo lo que ofrecemos



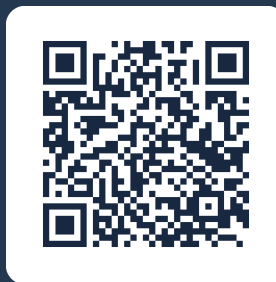


UpOnly Learning

Su siguiente paso empieza aquí

Cuadernos, hojas de práctica y guías para padres gratis, además de libros para imprimir de todos los grados que cubrimos, en español, inglés y portugués. Seguimos agregando grados y materias: vea las novedades en nuestro sitio web.

Visite uponylearning.com



Escanee con la cámara de su teléfono

Ayúdenos a mejorar

Actualizamos nuestro material constantemente para que siempre mejore. Si encuentra un error, tome una foto de la página y envíela a support@uponylearning.com. Leemos todos los mensajes.

Paso a paso.

UO-BIZ-6 · © 2026 UpOnly Learning, LLC. Muestra gratis · se puede imprimir y compartir.