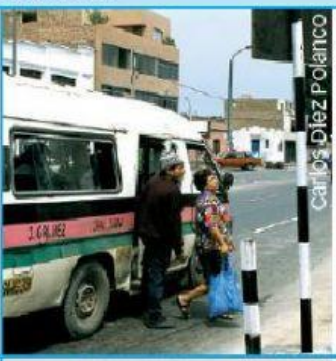


COMPRENDO LOS SISTEMAS ECONÓMICO Y FINANCIERO

1) LOS BIENES Y SERVICIOS: Explica qué tipo de bienes o servicios son los siguientes según su tipología.

Bienes y servicios	
	
	

- ¿Qué bienes y servicios has utilizado en la última semana? Escribe dos de ellos y clasifícalos según su tipología.

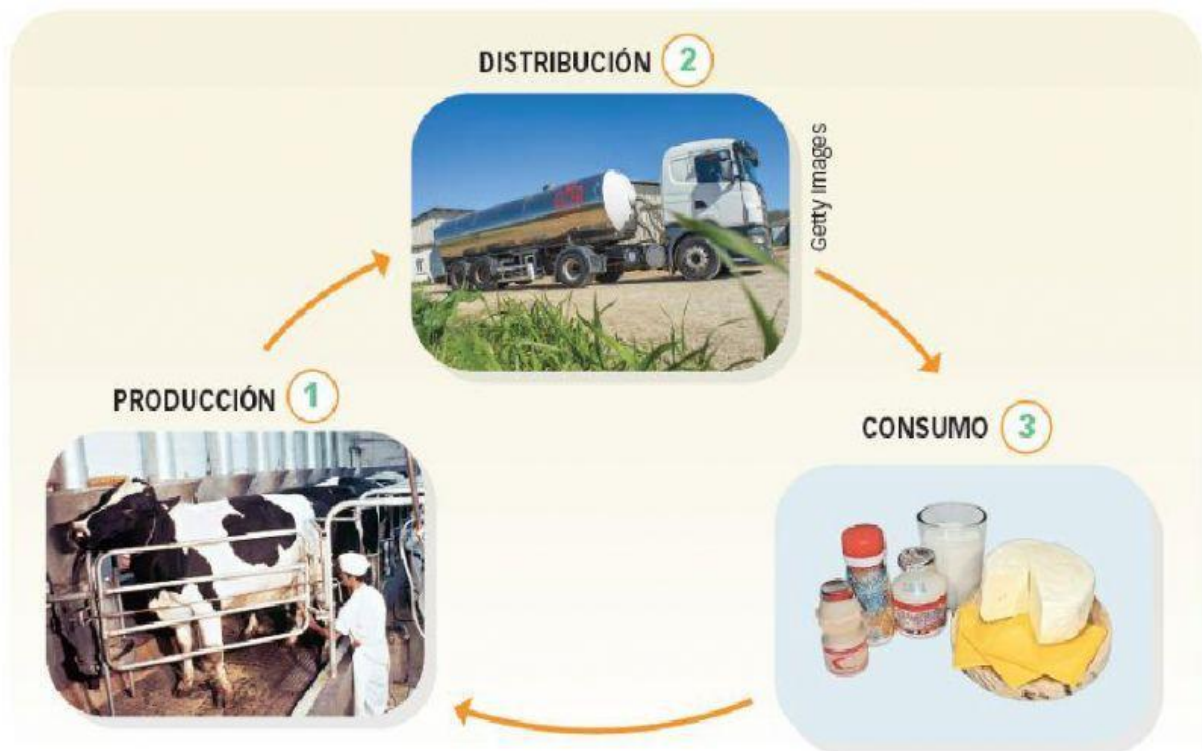
2) BIENES, DEMANDA Y RENTA: Reflexionen a partir de la siguiente pregunta: ¿A qué se debe que para un sector de la población los bienes de primera necesidad se convierten en bienes de lujo?

- Propongan un ejemplo y registren sus conclusiones. Luego, compártanlas en clase.

Ejemplo:

Conclusiones:

3) LOS PROCESOS DE LA ECONOMÍA: Observa el siguiente gráfico y completa el cuadro explicando cada proceso.



Procesos para elaborar productos lácteos		
Producción	Distribución	Consumo

4) FACTORES QUE INFLUYEN EN EL CONSUMIDOR: Lee el Doc. 5, luego responde.

Doc. 5 Factores que influyen en el consumidor



El comportamiento del consumidor se refiere a la observación y estudio de los procesos mentales y psicológicos que se producen en la mente de un comprador cuando este elige un producto (y no otro) con la finalidad de comprender el motivo por el que sucede de esa manera.

Para realizar una compra, el consumidor primero identifica el producto o servicio que necesita. Luego, determina qué cantidad está dispuesto a gastar. Antes de comprar, el individuo compara precios. Existen además otros factores que influyen en la elección de los consumidores:

1. Cultura. Es el estilo de vida del consumidor definido por las normas culturales.
2. Estilo de vida. Es determinado, generalmente, por la cantidad de ingresos monetarios de cada persona. Si tiene ingresos altos, se espera que mantenga un estilo de vida relativamente determinado.

3. Motivación. La persona determina qué necesidad es más importante que otra para poder satisfacerla primero.

4. Personalidad. Es un conjunto de variables que determinan lo que la persona comprará para comer, para vestir, para seleccionar los estudios que seguirá, etc.

5. Edad. Este factor varía con el tiempo. Las necesidades de los consumidores son básicas en la infancia, pero se tornan más complejas en la adolescencia y juventud. Ya en la vejez, las necesidades se tornan más básicas.

6. Percepción. Es la opinión acerca de un producto o servicio en un momento determinado. La percepción es una variable influenciada por otras personas o los medios de comunicación (publicidad). (Vargas, 2015, párrs. 1-8 [Adaptación])



Shutterstock

- ¿Qué factores influyen en la elección de los consumidores? Explica.
- Piensa en el último bien o servicio que pediste a tus padres. Luego, reflexiona sobre las causas que te motivaron a solicitarlo. ¿Influyó la publicidad en tu consumo? ¿Por qué?
- Propón dos ejemplos de cómo una familia puede desarrollar hábitos de consumo responsable.

5) El efecto de la publicidad: Observa el aviso. Luego, analiza cómo la publicidad influye en el consumo de ese producto. Para ello, aplica la técnica para analizar un aviso publicitario.



Ficha de análisis

1. Describir el aviso.

- Características de la imagen:
- Eslogan:
- Medios en los que aparece:

2. Identificar el objetivo del aviso publicitario.

3. Juzgar si el mensaje ha logrado su objetivo.

4. Reflexionar sobre la utilidad del producto.

6) **Las actividades económicas:** indica qué actividades económicas están involucradas en los siguientes casos:

