

1° DE SECUNDARIA

SALA EDUCATIVA DE ECONOMÍA

CARTILLA DEL MAESTRO

- Orientaciones Metodológicas -

PRESENTACIÓN

La cartilla del maestro se elaboró para brindar las nociones básicas de economía a los estudiantes de quinto y sexto de primaria y de primero a quinto año de secundaria.

Tiene por finalidad ofrecer al maestro un instrumento didáctico que integre la experiencia de la visita a la Sala Educativa .con el aprendizaje de aula.

El docente tendrá con este material un recurso útil para el aprendizaje de conceptos básicos de economía según su grado de enseñanza.



PAUTAS DE APRENDIZAJE

El docente debe cumplir con las siguientes pautas:

- Visitar previamente la Sala Educativa.
- Asistir a una charla informativa
- Recoger la cartilla de aprendizaje.
- Diseñar con sus pares el desarrollo de la cartilla
- Después de la visita a la Sala Educativa, organizar con los estudiantes una actividad de retroalimentación en la que participe la comunidad educativa.



ESTRUCTURA DE LA CARTILLA

Esta cartilla es una propuesta didáctica de contenidos referidos a la educación económica y financiera. Tiene por objeto que el estudiante interiorice algunos conceptos claves y debata con pensamiento crítico acerca de ellos.

Se estructura en torno a los temas que se muestran en la Sala Educativa y está en concordancia con la programación escolar.

Los **siete** temas propuestos en las fichas se abordan de quinto grado de primaria a quinto año de secundaria, aumentando el nivel de profundidad según la edad de los estudiantes.

Las actividades se orientan a que la práctica docente sea flexible, innovadora y creativa. El maestro podrá modificar las actividades sugeridas de acuerdo al contexto de su centro escolar y a las necesidades de sus alumnos.

Después de la visita a la Sala Educativa se propone una actividad de retroalimentación, que permita a la comunidad educativa reafirmar el conocimiento adquirido en la visita.

ESTRUCTURA DE LA CARTILLA

Cada ficha está integrada por los siguientes apartados:

- **Título.** Alude a los contenidos que se abordan en la ficha.
- **Propósito.** Orienta al alumno a compartir experiencias significativas con el fin de incorporar nuevos conocimientos a su vida diaria.
- **Aprendizaje esperado.** Describe el nivel de logro de la vivencia de aprendizaje.
- **Concepto Clave.** Eje que orienta el trabajo de la ficha.
- **Desarrollo de actividades.** Aplica los conocimientos adquiridos a través de la reflexión, elaboración de textos y/o ejercicios prácticos vivenciales.
- **Reflexión sobre lo aprendido.** Debate y toma de conciencia sobre los aprendizajes adquiridos.

EJES TEMÁTICOS

Los primeros temas, el ahorro y el consumo responsable buscan que los estudiantes de quinto y sexto grado incorporen en su vida valores vinculados a la importancia de tomar decisiones financieras.

A partir de primero de secundaria, se busca que los estudiantes describan progresivamente, según el grado de estudios, el circuito económico y tomen conciencia de la labor que realizan algunas entidades del Estado (Ministerio de Economía y Banco Central de Reserva) para regular la política económica del país.



EJES TEMÁTICOS A INCLUIR EN CIUDADANÍA DEMOCRÁTICA

Son siete ejes temáticos que se sugiere incluir en el diseño curricular en el área de ciudadanía democrática. Estos son:

PRIMARIA		SECUNDARIA				
5°	6°	1°	2°	3°	4°	5°
El Dinero y el ahorro.	Consumo responsable.	Producción y población.	El mercado.	Los pilares de la política económica del país.	Exportación e importación	El sistema financiero.



TEMARIO

COMPETENCIAS DE QUINTO GRADO A QUINTO AÑO DE SECUNDARIA:

PRIMARIA: PRIMARIA: ÁREA PERSONAL SOCIAL

Al finalizar las sesiones de aprendizaje, los estudiantes valoran la importancia de tomar decisiones financieras.

QUINTO Importancia del dinero y del ahorro.	SEXTO Consumo Responsable.
1. El valor del Dinero.	1. Satisfacción de necesidades.
2. El ahorro.	2. Antes de comprar hay que pensar.



TEMARIO

SECUNDARIA: ÁREA CIUDADANÍA DEMOCRÁTICA

Al finalizar la sesión, los estudiantes describen progresivamente, según el grado de estudios, el circuito económico y toman conciencia de la labor que cumple el Estado (Ministerio de Economía y el Banco Central de Reserva) para regular la política económica del país

Primero	Segundo	Tercero
Producción y Población	Mercado	Los pilares de la Política Económica del País
1. Producción y mercado.	1. Agentes económicos.	1. Política monetaria: Banco Central de Reserva . BCRP.
2. Mercado.	2. Factores productivos.	2. Política Fiscal: Ministerio de Economía y Finanzas. MEF.
3. Población y empleo.	3. El mercado.	3. Los pilares de la política económica.

TEMARIO

SECUNDARIA: ÁREA CIUDADANÍA DEMOCRÁTICA

Al finalizar la sesión, los estudiantes describen progresivamente, según el grado de estudios, el circuito económico y toman conciencia de la labor que cumple el Estado (Ministerio de Economía y el Banco Central de Reserva) para regular la política económica del país.

Cuarto	Quinto
Importación y Exportación.	El Sistema Financiero.
1. Compra y venta en el mercado internacional.	1. El sistema financiero.
2.El mercado internacional.	2. Las reservas internacionales en el sistema financiero.
	3. Plan de acción financiero.

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Los conocimientos de economía básica mostrados en la Sala Educativa se han alineado a los aprendizajes transversales y a las tres competencias básicas indicadas en las Rutas de Aprendizaje: “Convivir, deliberar y participar democráticamente”.

Módulo General de las Rutas de Aprendizaje Ciudadanía Democrática

“La educación económica y financiera debe favorecer el desarrollo de capacidades y conocimientos que permiten a las ciudadanas y ciudadanos, tomar decisiones correctas de carácter económico en su vida cotidiana, así como utilizar los productos y servicios financieros en forma responsable para mejorar su calidad de vida, ejerciendo sus derechos económicos. Asimismo, permite a las distintas sociedades tomar decisiones que lleven a un consumo responsable y al cuidado del medio ambiente, reconociendo la importancia de apostar por un desarrollo sostenible, por un equilibrio entre la población y el uso de sus recursos y una participación comprometida con una economía solidaria y redistributiva.” (1) (Pág. 26)



1. MINISTERIO DE EDUCACIÓN... Rutas del Aprendizaje: Convivir, participar y dialogar para ejercer una ciudadanía democrática e intercultural...- Fascículo General. Primera edición. Corporación Gráfica Navarrete. 99 págs.

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

VISITA A LA SALA EDUCATIVA.

PRIMERA ETAPA:

Organización de la visita a la Sala Educativa



Primera Fase: Jornada de Planificación: Los docentes se reúnen para organizar la visita a la sala educativa. Analizan las cartillas, se delegan funciones y adecúan los temas a su realidad educativa.

Segunda Fase: Aplicación de la Cartilla de Aprendizaje: Los docentes pueden incluir estos temas en su diseño curricular de acuerdo a su realidad.



ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Tercera Fase: Aprendizaje Comunitario: Docentes y alumnos organizan la feria económica u otra experiencia de aplicación del aprendizaje.



SEGUNDA ETAPA:

Visita a la Sala Educativa

Realizan la visita a la Sala Educativa. Los estudiantes reciben material de apoyo.



ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

TERCERA ETAPA:

Actividad posterior *“El día del aprendizaje comunitario”*

Los estudiantes aplican sus aprendizajes en una experiencia significativa. Se propone para esta etapa realizar la **Feria Económica** promoviendo la participación de la comunidad educativa.



TEST DE EVALUACIÓN

Evaluación



Puntee la escala que crea conveniente de acuerdo a los siguientes criterios:

Sobre la Jornada de Planificación.

1. Pobre: La experiencia de aprendizaje significativo no tuvo la participación que se esperaba.
2. Medio: La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de acuerdo a lo programado.
3. Bueno: La experiencia de aprendizaje significativo cumplió las expectativas.
4. Muy bueno: La experiencia de aprendizaje significativo sobrepasó las expectativas.
5. Excelente La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de forma excelente.

TEST DE EVALUACIÓN

Sobre las Cartillas de Aprendizaje

1. Pobre: La experiencia de aprendizaje significativo no tuvo la participación que se esperaba.
2. Medio: La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de acuerdo a lo programado.
3. Bueno: La experiencia de aprendizaje significativo cumplió las expectativas.
4. Muy bueno: La experiencia de aprendizaje significativo sobrepasó las expectativas.
5. Excelente La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de forma excelente.



TEST DE EVALUACIÓN

Sobre la Visita a la Sala Educativa

1. Pobre: La experiencia de aprendizaje significativo no tuvo la participación que se esperaba.
2. Medio: La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de acuerdo a lo programado.
3. Bueno: La experiencia de aprendizaje significativo cumplió las expectativas.
4. Muy bueno: La experiencia de aprendizaje significativo sobrepasó las expectativas.
5. Excelente La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de forma excelente.



TEST DE EVALUACIÓN

Sobre la Actividad de Aprendizaje Colaborativo

1. Pobre: La experiencia de aprendizaje significativo no tuvo la participación que se esperaba.
2. Medio: La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de acuerdo a lo programado.
3. Bueno: La experiencia de aprendizaje significativo cumplió las expectativas.
4. Muy bueno: La experiencia de aprendizaje significativo sobrepasó las expectativas.
5. Excelente La experiencia de aprendizaje significativo se cumplió de forma excelente.



FODAI

Los docentes identifican las fortalezas, debilidades, posibilidades, amenazas e impactos en la comunidad escolar, así como las mejoras que harán si volvieran a programar esta actividad.

CREATIVIDAD E INNOVACIÓN

Preguntas de Reflexión para el Equipo Docente

1. En el grado en el cual te encuentras ¿De qué otra manera presentaría estos temas a sus estudiantes?
2. ¿Qué aprendizajes considera relevantes en el tema que ha trabajado con sus estudiantes?
3. ¿Qué nuevo aporte o modificación realizó a las actividades sugeridas? Describa su respuesta.
4. ¿Qué innovaciones realizaría si volviera a desarrollar la actividad?



Depositar en el ánfora de sugerencias. Gracias Por su Colaboración.

RETROALIMENTACIÓN

RECUERDA QUE:

Los espacios educativos de calidad son aquellos que responden a las necesidades educativas de los niños y adolescentes de diversa procedencia sociocultural y que suscitan oportunidades de convivencia tanto entre los educadores, educadores con estudiantes así como de éstos con la familia y la comunidad.



1° DE SECUNDARIA

SALA EDUCATIVA DE ECONOMÍA

CARTILLA DEL MAESTRO

Secundaria

FICHA 1.1 Primer Año

PRODUCCIÓN

Producción

Propósitos Los estudiantes toman conciencia de la importancia de las actividades económicas en el crecimiento de una nación.

Aprendizajes Esperados:

Comparan información sobre sus necesidades básicas

Identifican los sectores productivos de la actividad económica.

Analizan la interconexión entre los sectores productivos.



FICHA **1.1** Primer Año

Producción

Conceptos Claves:

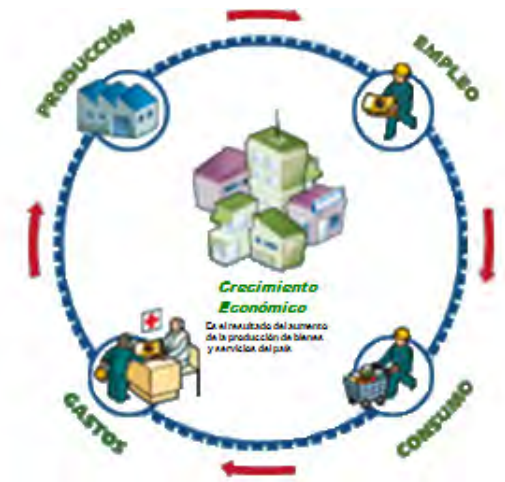
- **Actividad Económica:** conjunto de procesos o acciones mediante los cuales se producen o se consumen bienes y servicios.
- **Bienes:** Producto que satisfacen una necesidad.
- **Crecimiento económico:** Cada país produce una cantidad determinada de bienes y servicios al año. Cuando logra producir más bienes y servicios que el año anterior, se produce el crecimiento económico.
- **Necesidades humanas:** Carencias que comprometen, motivan y movilizan a las personas a buscar su realización.
- **Producción:** Creación de un bien o servicio, mediante la combinación de factores productivos.



FICHA 1.1 Primer Año

Producción

- **Producto Bruto Interno (PBI):** se calcula sumando el valor monetario de la producción de bienes y servicios en un periodo determinado. El cálculo anual del PBI nos permite comparar si el país está produciendo más o menos bienes y servicios.
- **Sector Productivo:** Actividades o conjunto de actividades económicas. Rama económica donde se toma en cuenta tanto el tipo de trabajo requerido para la elaboración de productos como los bienes resultantes para la compra y venta. Constituyen los grandes sectores en los que se dividen a efectos de su análisis la actividad económica nacional. Se dividen en cuatro grandes bloques: primario, secundario terciario y cuaternario.
- **Servicios:** Conjunto de actividades que satisfacen necesidades de la gente.



FICHA 1.1 Primer Año

Producción

Trabajo personal y de equipo:

Necesidades Humanas

1. Lean el siguiente texto de un libro escolar de la editorial Santillana::

De acuerdo con el economista ambientalista chileno Manfred Max-Neef (1998), las necesidades son carencias que comprometen, motivan y movilizan a las personas a buscar su realización. Estas necesidades son comunes en todas las culturas y en todos los periodos históricos. Según Max-Neef lo que cambia a través del tiempo son los satisfactores que son la manera o los medios que el ser utiliza para satisfacer sus necesidades. Por otro lado, es importante señalar que un satisfactor puede cubrir más de una necesidad, Por ejemplo, si un ser querido te prepara tu plato preferido estará cubriendo tu necesidad de subsistencia y de afecto al mismo tiempo.

En el cuadro observamos que los satisfactores de las necesidades humanas están vinculados al ser, al tener, al hacer y a relacionarse en comunidad.



(1) Santillana... Historia, Geografía y Economía.- pág. 238 Unidad 8 Primer año de Secundaria.

Producción

Necesidades Humanas de Manfred Max-Neef	El ser se siente	Tiene	Hace	Busca relacionarse con/ estar en
Subsistencia	Saludable.	Alimento, abrigo, casa, trabajo.	Una buena alimentación, Buen descanso, trabajo adecuado.	Busca relacionarse con un entorno familiar adecuado, socializar con amigos.
Protección	Capacidad de adaptarse a diversas circunstancias. Autonomía para decidir. Equilibrio para discernir.	Asegurada la protección infantil. la salud, la educación, el trabajo, la jubilación, la vejez y la muerte.	Planifica el futuro. Ser solidario.	Estar en su vivienda.
Afecto	Estimado, generoso, solidario	Amistades, relaciones familiares armoniosas, ama la naturaleza.	Acaricia, expresa sus emociones, comparte, aprecia.	Relacionarse desde el respeto. Respeto a la vida privada, respeto a la intimidad personal, a su espacio de unión.
Entendimiento/ comprensión	Consciente de los acciones que genera, es receptivo, curioso, disciplinado.	Literatura en valores, sigue modelos de vida, tiene apertura a la comunicación.	Cuida su hablar para saber escuchar, Se basa en hechos no juicios ni comentarios, Aplica lo aprendido, investiga, analiza y medita.	Busca Interactuar para aprender y formarse.

Producción

Necesidades Humanas de Manfred Max-Neef	El ser se siente	Tiene	Hace	Busca relacionarse con/ estar en
Participación	Dispuesto a colaborar, Se siente solidario, Es coherente con la palabra otorgada.	Responsabilidades, compromisos, trabajo.	Propone, comparte, disiente, obedece, dialoga, se pone de acuerdo y expresa sus opiniones.	Estar en asociaciones, afiliaciones, partidos, clubes, familia, barrio, escuela, talleres, comunidad.
Creación	Intuitivo, decidido, apasionado, imaginativo, curioso.	Competencias y habilidades, tiene dominio del oficio o trabajo, aplica un método y estilo personal	Inventa, construye, diseña, compone, interpreta.	Busca estar en grupos culturales y artísticos, estar en talleres; formar parte de grupos para producir información, investigación y proyectos.
Ocio y entretenimiento.	Divertido, cultiva el sentido del humor y el disfrute.	Juegos, revistas de espectáculos, fiestas, lecturas, paseos, privacidad, intimidad, tiempo libre, paz mental.	Medita, lee, sueña, imagina, se relaja, se divierte, juega.	Busca espacios de encuentro, ambientes armoniosos, estar en la naturaleza.
Identidad	Integro, un ser único, auténtico, con autoestima, reconocido, se siente aceptado, afirmado, confiado y seguro.	Valores, ideales, hábitos, costumbres, creencias, memoria histórica, sentido de pertenencia, un estilo propio, reconocimiento, cultura.	Acepta al otro como diferente a sí mismo, se realiza, crece.	Busca pertenecer a un grupo, sigue patrones de conducta sociales, convive, se adecúa a la diversidad.

FICHA 1.1 Primer Año

Producción

Necesidades Humanas de Manfred Max-Neef	El ser se siente	Tiene	Hace	Busca relacionarse con/ estar en
Libertad	Que toma decisiones propias sobre quien quiere ser y de lo qué elige entre dos o más opciones y asumir libres. Se siente libre para ser diferente, expresivo, locuaz. Se hace cargo de lo que genera en su persona y en los demás.	Equidad de derechos.	Discrepa, desarrolla consciencia.	Convive desde la aceptación a la diversidad personal y cultural

2. Coloreen en el cuadro de las necesidades y satisfactores de Max-Neef las necesidades que desean satisfacer.

3. Comparen con sus compañeros si desean las mismas necesidades y satisfactores

4. Sinteticen sus observaciones .

Producción

Actividades económicas: La actividad económica es el conjunto de procesos o acciones mediante los cuales se producen o se consumen bienes y servicios.

Los **bienes** son productos que satisfacen necesidades. Ejemplo: artefactos, alimentos, etc.

Los **servicios**, conjunto de actividades que satisfacen necesidades determinadas, engloba tanto los suministros de luz y agua como aquellos servicios no productores de bienes (transporte, turismo).



Producción

Tipos de actividades económicas:

1. **Actividades extractivas:** Extraen recursos naturales para ser utilizados como materia prima o para el consumo directo. Por ejemplo, la actividad forestal, la pesca, la minería.
2. **Actividades productivas:** Proceso a través del cual el hombre transforma los insumos (materias primas, recursos naturales etc) para producir bienes y servicios requeridos para satisfacer necesidades.



Producción

Tipos de actividades económicas:

3. **Actividades transformativas:** Cuando el hombre trabaja con las materias primas y las convierte en productos manufacturados. En esta categoría se encuentran los procesos industriales como la industria textil, la metalurgia etc.
4. **Actividades distributivas:** Cuando el hombre lleva las riquezas naturales y productos manufacturados desde los centros de producción a los mercados de consumo. (transporte y comercialización).



FICHA 1.1 Primer Año

Producción

Trabajo personal y de equipo: Identifiquen el bien o servicio:

Aspecto	Indica si es un bien o un servicio	Si es un bien ¿Qué necesidad está satisfaciendo?	Si es un servicio ¿Qué necesidad está satisfaciendo?
Médico			
Empleada del hogar			
Pollo			
leche			
Madera			
Abogado			



Producción

Sector Productivo:

Las empresas realizan actividades económicas, las cuales se clasifican en sectores productivos. Se conoce como **sector productivo** a las actividades o conjunto de actividades económicas. Rama económica donde se toma en cuenta tanto el tipo de trabajo requerido para la elaboración de productos como los bienes resultantes que servirán para la compra y venta. Constituyen los grandes sectores en los que se dividen a efectos de su análisis la actividad económica nacional. El sector productivo se clasifica en:



Producción

Producción y Mercado

A. Sectores Primarios: Demanda un tipo de trabajo que no genera mayores transformaciones. Los productos de este sector se utilizan como materia prima en la producción industrial. Las principales actividades del sector primario son la agricultura, la minería, la ganadería, la pesca, la caza, la silvicultura, la apicultura y la acuicultura.



Producción

B. Sectores Secundarios: Demanda un tipo de trabajo que supone transformación de las materias primas, por medio de distintos procesos productivos. Forman parte de este sector la siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la industria textil, la producción de bienes de consumo, entre otros.



Producción

Sectores Terciarios o de Servicios: Demanda un tipo de trabajo dedicado a dar servicios de apoyo al proceso productivo, al cuidado de personas, de los hogares, entre otros.

También se consideran en este sector a las actividades de transporte, comercio, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, ocio, cultura, espectáculos y servicios públicos .



Producción

Sectores Cuaternario o de Información: Sector de reciente concepción demanda un tipo de trabajo vinculado a la información , la investigación, el desarrollo y la innovación.



Producción

Trabajo Personal y de equipo:

1. Observen el siguiente gráfico y respondan:



Producto o Servicio	¿A qué sector productivo pertenece?
Pescado en el mercado.	
Vestido.	
Peaje.	
Gasolina para su auto.	
Productos necesarios para la semana en el mercado.	
Servicios de agua y luz.	
Restaurante.	
Harina para pan.	
Locetas para la cocina	

FICHA 1.1 Primer Año

Producción

2. Evalúa si están bien hechas estas clasificaciones de los sectores productivos:

1. La persona que vende pollo a la brasa pertenece al sector secundario

- a. Correcto.
- b. Errado.

2. Una persona que está investigando sobre la vacuna para el ébola pertenece al sector cuaternario.

- a. Correcto.
- b. Errado.



FICHA 1.1 Primer Año

Producción

3. Shakira pertenece al sector secundario.
 - a. Correcto.
 - b. Errado.

4. La señora que vende verduras y frutas pertenece al sector cuaternario.
 - a. Correcto.
 - b. Errado.

5. Escribe debajo las respuestas correctas:



FICHA 1.1 Primer Año

Producción

3. Observen el siguiente esquema conceptual y distingan cómo se vinculan las actividades económicas



(Imagen 1 Santillana)
Vínculos entre las actividades económicas

TOMA EN CUENTA QUE:

Las actividades están estrechamente vinculadas, cada una depende de las otras y forman una cadena en la que ningún eslabón puede ser débil. **De ello depende el éxito y el desarrollo de una Nación.**

•(1) Santillana... Historia, Geografía y Economía.- pág. 252 Unidad 8 Primer año de Secundaria.

Producción

Producción y Mercado

4. Apliquen lo aprendido:

- Producto elaborado: _____
- Lugar donde lo venden: _____
- ¿Qué necesidad satisface? _____
- ¿A qué sector productivo pertenece? _____
- ¿Qué materias primas requirió para su elaboración? _____
- ¿Quién lo hace? _____
- ¿Cómo lo hace? _____
- ¿Cómo se distribuye? _____
- ¿Cómo se comercializa? _____
- ¿Quiénes lo consumen? _____

1. Observen la imagen:



Producción

2. Imaginen que van a vender camisas a sus contactos.

¿Qué harían para promocionar su producto?

a. _____

b. _____

c. _____



Producción

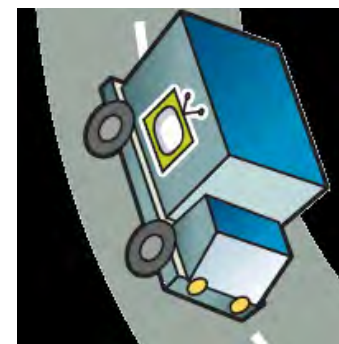
RECUERDEN QUE:

Al ofrecer su producto deben tomar en cuenta lo siguiente:

1. El sector productivo al que pertenece,
2. La necesidad que satisface y
3. Las fases que requiere su producción:

a) Elaboración. Contar con la materia prima necesaria para llevar a cabo el proceso que implica transformarla en producto final.

b) Publicidad. Diseñar y llevar adelante una campaña de difusión para que el producto se conozca y se consuma.



Producción

- c) **Diseño de** la envoltura o etiqueta y la elección del contenedor o empaque.
- d) **Comercialización.** Investigar los diferentes precios que existen en los mercados y tiendas en donde se vende el producto que elaboran y poner el precio que consideran más adecuado para la venta del producto.



Producción

SABÍAS QUE:

El estado clasifica la actividad económica del país con el fin de registrar los ingresos y gastos. Este registro permite calcular el

Producto Bruto Interno (PBI).

El **PBI** (Producto Bruto Interno), se calcula sumando el **valor monetario** de la producción de bienes y servicios en un periodo de tiempo determinado. El cálculo anual del PBI nos permite comparar año a año si el país produce más o menos bienes y servicios.

Cada país produce una cantidad determinada de bienes y servicios al año. Cuando logra producir más bienes y servicios que el año anterior, hay un crecimiento económico.



Producción

RECUERDA QUE:



Producción



6. Investigación:

1. Formulen puntos de vista sobre la importancia de las actividades económicas en el crecimiento del país.

2. Sinteticen sus apreciaciones. Utilicen imágenes y textos.

Secundaria

FICHA 1.2 Primer Año

MERCADO

Mercado

Propósitos Los estudiantes formulan puntos de vista sobre el rol económico de la oferta y la demanda en la comercialización de productos.

Aprendizajes Esperados:

- Los estudiantes analizan la dinámica del mercado y establecen la relación entre sus agentes.
- Ejemplifican algunos factores que determinan la oferta y la demanda para el consumidor.
- Analizan información relevante en encuestas sobre el rol de consumidor



Mercado

Conceptos Claves:

- **Agentes económicos:** Personas que toman decisiones en los mercados. Pueden ser en algún momento compradores o vendedores.
- **Demanda:** Cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un determinado precio.
- **Mercado:** Espacio físico o virtual donde se realizan los intercambios entre los agentes económicos que han producido un bien o servicio o que ofrecen un servicio (venden), con los agentes económicos que desean ese bien o servicio y lo demandan (compran). La participación en los mercados se realizan en forma directa o indirecta (una conversación telefónica o una página web, por ejemplo).



Mercado

- **Oferta:** Cantidad de bienes y servicios que los vendedores colocan en el mercado a un determinado precio.
- **Precio:** Cantidad de dinero que las personas pagan a cambio de un bien o servicio en particular.
- **Subsidio de productos:** Diferencia entre el precio real de un bien o servicio y el precio al que el Estado lo cotiza en el mercado. Esta diferencia es asumida por el Estado con el único fin de que las familias necesitadas y de bajo recursos puedan acceder a ese producto.



Mercado

El Mercado:

Se llama **MERCADO** al espacio físico o virtual donde se realizan los intercambios entre los agentes económicos que han producido un bien o servicio o que ofrecen un servicio (venden), con los agentes económicos que desean ese bien o servicio y lo demandan (compran). La participación en los mercados se realizan en forma directa o indirecta (una conversación telefónica o una página web, por ejemplo).

Los **agentes económicos** que compran o venden bienes y servicios pueden ser:

- a) Las familias
- b) Las Empresas
- c) El Estado



Mercado

El proceso de comercialización toma en cuenta los siguientes factores:

Comercialización/ Mercado	Concepto	Imagen
Demanda	Es la cantidad de bienes y servicios que los consumidores están dispuestos a comprar a un determinado precio	
Oferta	Es la cantidad de bienes y servicios que los vendedores colocan en el mercado a un determinado precio	
Precio	Cantidad de dinero que las personas pagan a cambio de un bien o servicio en particular	

Mercado

Comercialización/ Mercado	Concepto	Imagen
Agente Económico	Son las personas que toman decisiones: Pueden ser en algún momento comprador o vendedor	



Mercado

Observa el cómic y nombra lo que se está vendiendo:.....

. Laes un

- a. Bien.
- b. Servicio.



FICHA 1.2. Primer Año

Mercado

Trabajo personal:

1. Identifiquen en el comics:

a. ¿Quién o quiénes ofrecen su producto?

b. ¿A cuánto lo ofrecen?

c. ¿Quién o quienes demandan?

d. ¿Cuánto pide cada uno por su producto?



Mercado

e. Conversen con sus compañeros como negocian el precio.

f. Pónganle final a esta historia .

En conclusión:

- A la persona que **ofrece o vende** se le conoce como: **Agente económico vendedor.**
- A la persona que **demanda o compra** se le conoce como: **Agente económico comprador o consumidor.**



Mercado

e. Lectura de complementación: “La compra y la oferta de un producto”

¿Qué factores determinan la compra de un producto?

a. **Gustos o preferencias del consumidor.** Los gustos o preferencias de los consumidores involucran *la clasificación de los bienes y servicios de acuerdo a los beneficios que ofrecen y a sus costos*. Por ejemplo, un consumidor que debe decidir entre la compra de dos tipos de harina es probable que elija la menos costosa, porque la harina es más o menos la misma, independientemente de la marca.

b. **Ingresos.** Recursos con que cuenta una persona, empresa o el gobierno para cubrir sus necesidades. En el caso de las personas, cuanto más gana una persona, es más probable que tenga una preferencia relativa por los bienes más caros en detrimento de los menos costosos.



S/ 300 soles

Zapatillas Nike

S/ 160 soles
Zapatillas Sustitutas

FICHA 1.2. Primer Año

Mercado

c. Precio de los bienes complementarios. Un bien o servicio complementario es aquel que se utiliza junto con otro. Un ejemplo claro de bienes complementarios, es el computador y los sistemas operativos. Quien utiliza un computador, necesariamente tendrá que utilizar un sistema operativo.



d. Precio de los bienes sustitutos. Un bien o servicio sustituto es aquel que se utiliza en lugar de otro. Por ejemplo, una persona para movilizarse puede utilizar un automóvil o una motocicleta. El automóvil puede ser sustituido por la motocicleta o viceversa.



Mercado

- **Factores varios**

Otros factores también pueden influir en las preferencias. Por ejemplo, al hacer compras en un supermercado, los consumidores tienden a elegir los productos que están a la altura de los ojos, en comparación con los productos que se hallan en la parte inferior o superior de un estante. Del mismo modo, un consumidor puede tener una preferencia por producto si vio recientemente un anuncio del mismo producto, a pesar de que no tiene motivos racionales para preferirlo.



Mercado

Fases del proceso de decisión de compra del consumidor final



Mercado

¿Qué factores determinan la oferta de un producto?

- a. **Técnica de producción:** El uso de tecnología en la producción hace que el costo del producto sea más barato al bajar su costo de fabricación. Las innovaciones tecnológicas producen una rebaja de los costos, lo que puede reflejarse en un aumento de la cantidad ofrecida de bien.
- b. **Precio de los recursos y materias primas necesarias para producir el bien o servicio:** El costo del producto está en función de lo que cuesta producirlo; es decir, en función del costo de las materias primas y de los recursos necesarios para la producción.



FICHA 1.2. Primer Año

Mercado

c. Impuestos que se deben pagar por la distribución del bien

o servicio: El Estado cobra impuestos a los productores, costo que se refleja en el precio de los productos.

d. Los subsidios: Diferencia que paga un gobierno por un producto colocado en el mercado por debajo de su precio regular. Se realiza con el único fin de que las familias puedan acceder a ese producto.

Por ejemplo, si el kilo de harina de trigo es colocado en el mercado subsidiado por un gobierno a un precio 40% menos de su valor regulado, ese 40% de diferencia es cancelado por el gobierno a los proveedores.



Mercado

- e. **Cantidad de producto.** La abundancia de un producto en el mercado hace que su precio disminuya.

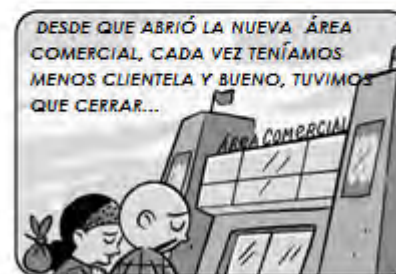


FICHA 1.2. Primer Año

Mercado

APLICANDO LA LECTURA;

- Después de leer la historieta responde, ¿Qué suceso determinó la quiebra del negocio de Simón?



- ¿ Identifica con qué factores de demanda y oferta tiene relación esta historieta? Sustenta tu respuesta.

FICHA 1.2. Primer Año

Mercado

Trabajo personal y de equipo: Después de leer la lectura complementaria:

1. Investiguen en su entorno: Encuesta

Pregunten a cinco personas adultas de su entorno lo siguiente:

a. ¿Qué característica del producto valora al momento de decidir su compra?

b. De las siguientes opciones elija la/las alternativa/s que usted realiza para tomar la decisión de comprar.

1. Antes de comprar reúno la información suficiente para optar por comprar un producto determinado.
2. Evalúo todos los beneficios y desventajas antes de decidirme a comprar un producto.



Mercado

3. Decido comprar un producto o no evaluando su durabilidad y la conservación del medio ambiente.
4. Pido garantías del producto antes de comprarlo.
5. Otra. (Especifique)

2. Tabulación de la encuesta: En un cuadro Excel registren cada respuesta vertida por cada una de las personas que han entrevistado.

3. Comparen sus descubrimientos con la lectura complementaria.
4. Debatan y dialoguen con sus compañeros
5. Redacten sus conclusiones creando una historieta .
6. Elaboren una historieta sobre este tema.



Mercado

7. Caso práctico:

- Identifique la fase a la que corresponde cada una de las acciones que realiza Matilde:

Matilde, la madre de Diego trabaja y no tiene tiempo de ir al supermercado, por ello decide hacer la lista de la compra para dársela a Diego.



Mercado

Escribe al lado la **fase del proceso de decisión de compra** que corresponde:

ACCIÓN	FASE DEL PROCESO DE DECISIÓN
1. Matilde mira su frigorífico y su despensa para ver lo que le falta	
2. Consulta el catálogo del supermercado	
3. Observa que el supermercado tiene el mismo producto con diferentes marcas. Compara precios y calidad	
4. Elige una de las marcas	
5. Escribe la lista que le dará a Diego. Al día siguiente cuando su hijo trae a casa los productos, Matilde lee la fecha de caducidad de la leche y se da cuenta que está caducada. Matilde le pide a su hijo que la vaya a cambiar.	

Mercado

SABIAN QUE:

- Cuando hay mucha cantidad de un producto en el mercado es presumible que su precio disminuya.
- El aumento de la demanda o compra de un producto en el mercado se refleja en el alza de su precio.



Mercado

Reflexionando sobre lo aprendido:

a. ¿Qué puede ocasionar que el precio de un producto baje de un momento a otro?

b. ¿Qué pasa con los precios cuando hay mayor demanda de un producto?



Secundaria

FICHA 1.3 Primer Año

Población y Empleo

Población y Empleo

Propósitos: Los estudiantes toman conciencia de la importancia del empleo para la población y para la economía de nuestro país.

Aprendizajes Esperados:

- Los estudiantes leen y analizan gráficos e instrumentos sobre población y empleo.
- Interpretan gráficos eficientemente.



Población y Empleo

Conceptos Claves:

- **Autoempleo:** Persona que trabaja para sí mismo. Crea su propio puesto de trabajo. Es un trabajador autónomo.
- **Bienestar** Situación en la que las familias satisfacen sus necesidades básicas de educación, salud, alimentación, seguridad social y vivienda.
- **Demografía:** Ciencia que tiene como objetivo el estudio de las poblaciones humanas y trata de su dimensión, evolución y características generales. Para ello utiliza ciertos indicadores o medidas, que relaciona la información con la recogida en los censos.



FICHA 1.3 Primer Año

Población y Empleo

- **Desempleo:** Parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar (población activa) carece de trabajo.
- **Dinero:** Medio que usamos en nuestro día a día para realizar transacciones de compra y venta.
- **Empleo:** Trabajo realizado en virtud de un contrato formal individual o colectivo, por el que se recibe una remuneración o salario. Al trabajador contratado se le denomina empleado y a la persona contratante empleador.



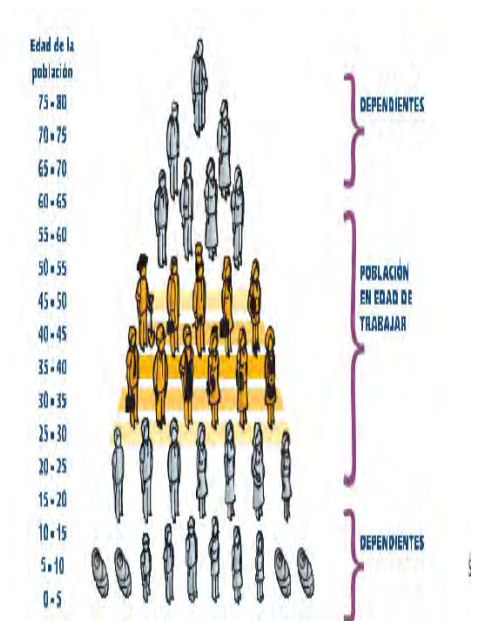
Población y Empleo

- **Informalidad:** Actividades económicas que se realizan al margen de los marcos legales y normativos del país. Quienes forman parte de la economía informal evitan las cargas tributarias y carecen de protección social (seguros de salud, desempleo, jubilación, entre otros). En el Perú, la economía informal representa más del 50% del PBI del país. Ejemplo: Los vendedores ambulantes.
- **Pirámide Poblacional:** Representación gráfica que tiene forma de pirámide. Sirve para mostrar la distribución de la población por intervalo de edades con relación al empleo u otra característica particular.



Población y Empleo

- **Población:** Grupo de personas que viven en un área o espacio geográfico. La población total de un territorio o localidad se calcula por procedimientos estadísticos y mediante el censo de población
- **Trabajo:** Actividad humana mediante la cual las personas usan sus habilidades físicas y mentales, conocimientos y experiencias, para producir bienes y/o servicios a cambio de un pago, sueldo, u honorario.
- **Subempleo:** Población activa que realiza un trabajo que está por debajo de sus capacidades o que le produce ingresos menores a los que le correspondería tener.
- **Ventana Demográfica:** Porcentaje de la población en edad productiva mayor que la no productiva, lo cual representa una oportunidad para los países porque significa tener una mayor posibilidad de generar riqueza y brindar estabilidad y bienestar económico.



Población y Empleo

CENSO LABORAL

Trataremos sobre el trabajo y el dinero con relación a la producción y el empleo. Para ello, aplicaremos un censo laboral que abarcará 5 familias de su comunidad o barrio.

El objetivo es identificar cuantas personas se encuentran en edad de trabajar y cuantas están bajo la tutela de alguien, es decir son dependientes. A este censo lo llamaremos **censo demográfico**.

Lluvia de ideas:

¿Qué significa censo demográfico?

Alumnos:.....

FICHA 1.3. Primer Año

Población y Empleo

Datos de la Localidad

Provincia		Localidad		Nombre del Responsable de Planilla	
-----------	--	-----------	--	------------------------------------	--

Datos de la Familia a Entrevistar

Apellidos de la familia Censada			N° de miembros de la familia			Nombre de la Calle, Avenida o Jirón						
Casa N°			Urbanización					Tiempo de Residencia				
Apellidos	Nombres	N° de DNI	Sexo		Fecha de Nacimiento	Grado de estudios	Ocupación	Trabaja		Profesión	¿Se desempeña en la profesión que estudió	
			F	M				Sí	No		Sí	No

FICHA 1.3. Primer Año

Población y Empleo

Información Poblacional

Su hogar está ubicado en	Zona urbana	Si	No	Zona Rural	Sí	No	En los Conos	Sí	No	Pueblo joven	Si	No
Condición Física de la vivienda	Construida			En construcción		Cuántas personas residen actualmente en este hogar						
Ha habido algún nacimiento en estos últimos dos años		Si	No	Tipo de parentesco		En qué año nació	Este año	Año pasado	Sexo	F	M	
Ha habido algún deceso en la familia en estos últimos 10 años		Si	No	Tipo de parentesco		En qué año falleció		Edad		Sexo	F	M

FICHA **1.3.** Primer Año

Población y Empleo

Información Poblacional

Sexo	N° de Miembros
Masculino	
Femenino	
TOTAL	

Escolar	Cuna	Inicial	Primaria	Secundaria
Masculino				
Femenino				

FICHA **1.3.** Primer Año**Población y Empleo****Carrera y Ocupación**

Carrera y ocupación	Masculino	Femenino
Esta sin trabajo		
Se desempeña en la carrera que estudio		
No se desempeña en la carrera que estudio		
Total		

Población en edad de trabajar	Menos de 15 años	15 a 23 años	23 a 70 o + años	20 a 45 años	45 a 70 o + años
Masculino					
Femenino					
TOTAL					

FICHA **1.3.** Primer Año

Población y Empleo

Después de aplicar la encuesta:

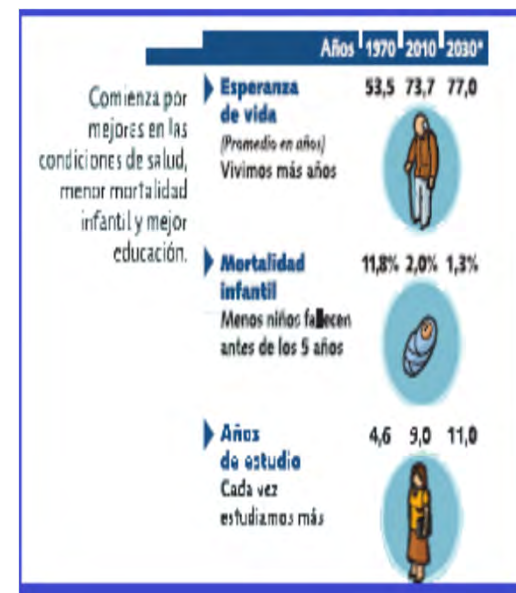
Por grupos:

- Registrar la información de las encuestas en una tabla Excel.

Observen y sintetizen:

¿Qué información se destaca de la población entrevistada?

.....



FICHA **1.3.** Primer Año

Población y Empleo

- ¿Para qué nos sirve toda esta información con respecto al empleo?

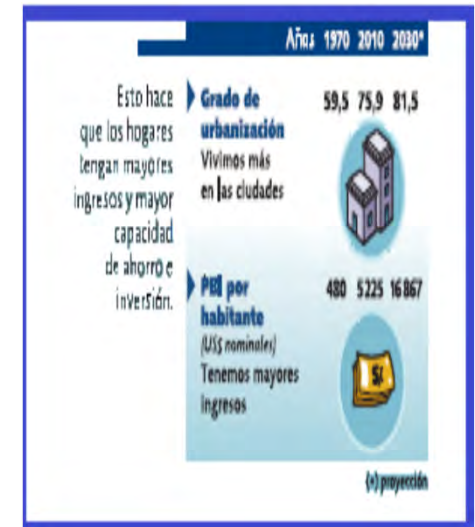
.....

Pregunta en casa

- ¿Beneficiará al país tomar en cuenta este tipo de información?

Argumenta tu respuesta.

.....



FICHA 1.3. Primer Año

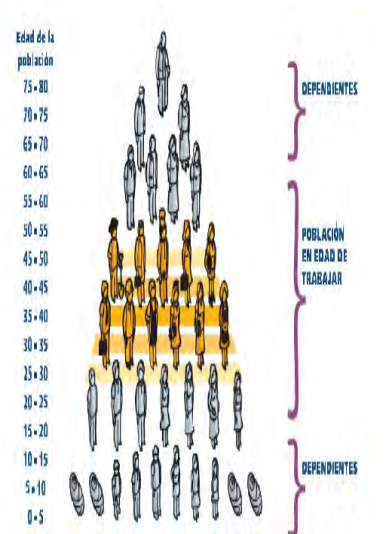
Población y Empleo

Recuerden que:

El Estado utiliza una herramienta llamada “Ventana Demográfica” para conocer si el porcentaje de la población en edad productiva es mayor que la no productiva, lo cual representa una oportunidad para los países porque esto significa mayor posibilidad de generar riqueza y brindar estabilidad y bienestar económico.

La información permite organizar las políticas públicas de manera más eficiente. Ello contribuye a dar estabilidad y bienestar económico al país .

Observa el gráfico siguiente y leamos lo que nos dice.

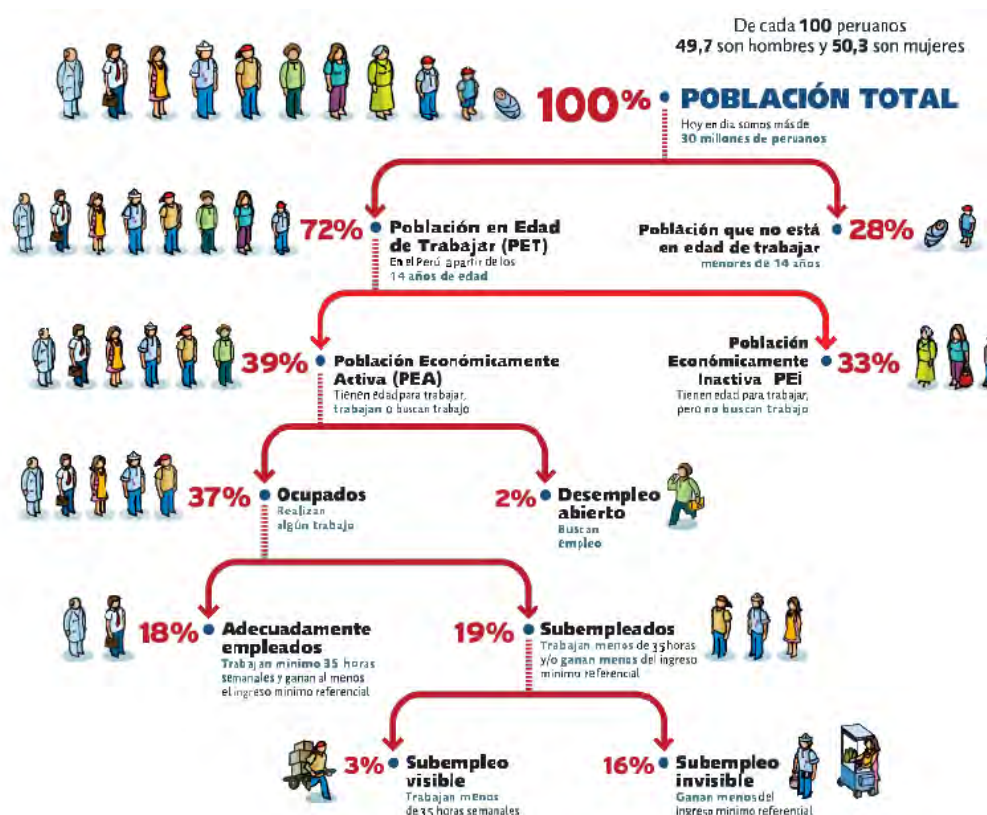


FICHA 1.3. Primer Año

Población y Empleo

Trabajo Personal y de equipo:

1. Observen el siguiente gráfico y describan lo que informa:
 - a. Actualmente, en el país somos Habitantes.
 - b. El 100% equivale a
 - c. El 72% equivale a
 - d. El 28 % a
 - e. El 39% a
 - f. El 33% a
 - g. El 37% a
 - h. El 2% a
 - i. El 18% a
 - j. El 19% a
 - k. El 3% a
 - l. El 16% a



FICHA 1.3. Primer Año

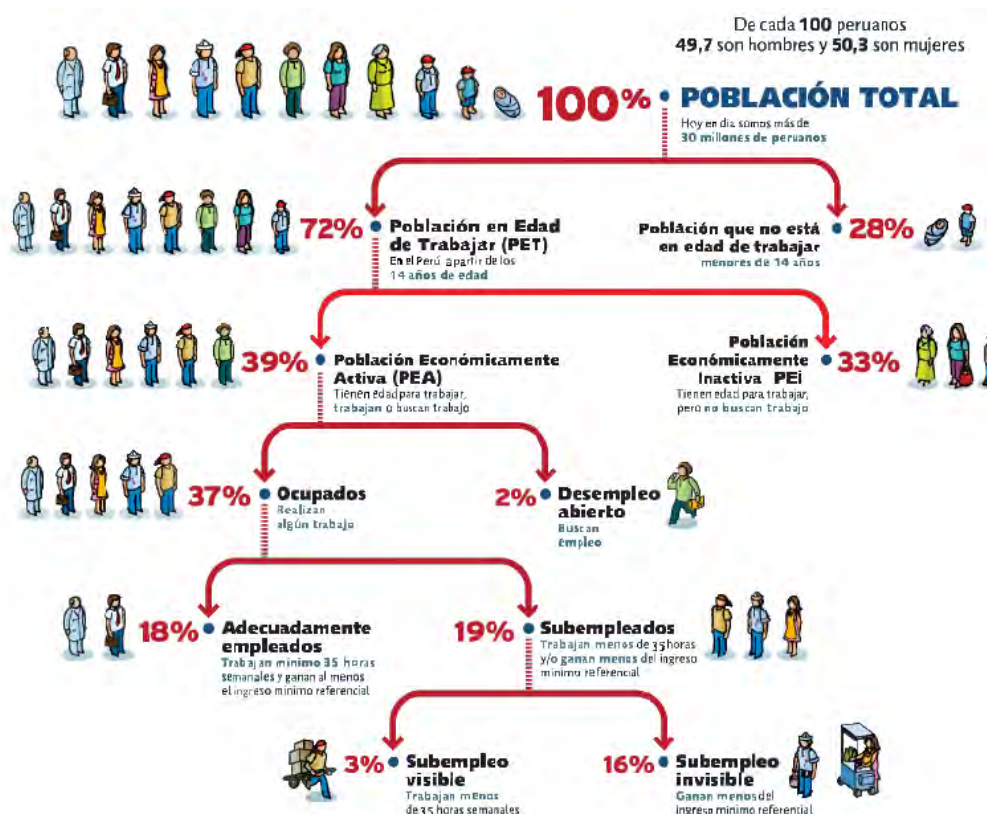
Población y Empleo

2. Respondan :

a. ¿Qué les ha llamado la atención de esta información?

b. ¿A qué conclusiones han llegado?

c. ¿Creen que al país le conviene que haya muchos informales? Justifiquen respuesta.



FICHA 1.3. Primer Año

Población y Empleo

3. Pregunta a tus padres

Si al país no le conviene que hayan muchos informales, desempleados o subempleados ¿Qué medidas está tomando el Estado ante la existencia de la minería informal?



FICHA 1.3. Primer Año

Población y Empleo

Recuerden que:

- A. Se conoce como **subempleo** al trabajo que una persona realiza y que está por debajo de sus capacidades o que le produce ingresos menores a los que le correspondería tener.
- B. Llamamos **informalidad** a las actividades económicas que se realizan al margen de los marcos legales y normativos del país. Quienes forman parte de la economía informal evitan las cargas tributarias y carecen de protección social (seguros de salud, desempleo, jubilación, entre otros). En el Perú, la economía informal representa más del 50% del PBI del país. Ejemplo: Los vendedores ambulantes.
- C. Se conoce como **Autoempleo** a la persona que trabaja para sí mismo. Crea su propio puesto de trabajo. Es un trabajador autónomo.



FICHA **1.3.** Primer Año

Población y Empleo

Actividad después de la visita a la Sala Educativa:

1. ¿Qué les pareció la visita?
2. ¿Qué recordaron de lo que vieron con relación a lo aprendido en clase ?
3. ¿Cómo aplican lo aprendido en su vida diaria?



FICHA 1.3. Primer Año

Población y Empleo

Sugerencia: Feria Económica: Con el apoyo de los docentes de aula:

1. Coordinen con quinto grado de primaria.
2. Elijan las mismas viandas (dos) y una bebida diferente para ofrecer en la feria.
3. Evalúen sus costos.
4. Promocionen sus productos en la feria y véndalos.
5. Presenten en clase su informe sobre como afrontaron la oferta frente a la demanda de su público puesto que quinto grado vendía lo mismo que ustedes.
6. Evalúen su nivel de logro.
7. Difundan una síntesis de la experiencia en la comunidad educativa.
8. Decidan en qué van a utilizar sus ganancias y qué porcentaje servirá para apoyar a un compañero que lo necesite.



Producción

SOLUCIONARIOS

Aspecto	Indica si es un bien o un servicio	Si es un bien ¿Qué necesidad está satisfaciendo?	Si es un servicio ¿Qué necesidad está satisfaciendo?
Médico	Servicio		Protección: Salud
Empleada del hogar	Servicio		Protección: Cuidado
Pollo	Bien		Subsistencia: Alimentación
leche	Bien		Subsistencia: Alimentación
Madera	Bien		Subsistencia: Vivienda
Abogado	Servicio		Identidad, libertad



Producción



Producto o Servicio	¿A qué sector productiva pertenece?
Pescado en el mercado.	Pesca
Vestido.	Manufactura
Peaje.	Transporte
Gasolina para su auto	Minería e Hidrocarburos
Productos necesarios para la semana en el mercado.	Comercio
Servicios de agua y luz.,	Electricidad y agua
Restaurante.	Servicios
Harina para hacer pan.	Agricultura
Locetas para la cocina.	Construcción

Producción

Producción y Mercado

2. Evalúa si están bien hechas estas clasificaciones de los sectores productivos:

1. La persona que vende pollo a la brasa pertenece al sector secundario

a. Correcto.

b. Errado.

2. Una persona que está investigando sobre la vacuna para el ébola pertenece al sector cuaternario.

a. Correcto.

b. Errado.



FICHA 1.1 Primer Año

Producción

3. Shakira pertenece al sector secundario.
 - a. Correcto.
 - b. Errado.

4. La señora que vende verduras y frutas pertenece al sector cuaternario.
 - a. Correcto.
 - b. Errado.

5. Escribe debajo las respuestas correctas:

Shakira pertenece al sector terciario de servicios

La señora que vende verduras y frutas en el mercado pertenece al sector primario



Material didáctico elaborado por Talento y Acción EIRL.

Departamento de Comunicaciones del Banco Central de Reserva del Perú

Primera Edición: 2014

Equipo Talento y Acción EIRL:

Diseño de la Guía:

Rebeca Ríos Polastri

Elizabeth Moreno Lugo.

Patricia Delgado Zenteno