



MODULO V

SEMANA 4

¡Hola nos encontramos nuevamente!

Como vimos anteriormente, la relación entre empresas y familias en el flujo circular se dan a partir de dos tipos de **mercados**, mercado de bienes y mercado de factores.

Para continuar avanzando vamos a considerar que el **“Mercado”** es cualquier organización donde los compradores y vendedores de un bien están en contacto directo unos con otros.

Desde los tiempos más remotos, el hombre necesitó resolver el problema económico, tratando de hacerse de los bienes capaces de satisfacer sus necesidades.

Ahora te planteamos la siguiente situación, Susana desea organizar un baby shower para el bebé de su amiga; como no tiene mucho tiempo recurre al celular, navega por las redes y busca en cuentas de instagram servicios de ornamentación, contrata a “Eventos Yohana”. En Facebook busca tortas y elige una de “Leyla Tortas”. Ambos servicios los paga con “Mercado Pago”. Luego va al supermercado de su barrio y compra las bebidas las cuales abona en efectivo; por último pasa por una tienda de ropas para comprarse una blusa para la ocasión y la paga con tarjeta.

De acuerdo a los movimientos de Susana, te pedimos que identifiques:

- 1) ¿A qué tipos de Mercados recurrió Susana?
- 2) Según la estructura de Mercado, ¿en cuál se posiciona cada uno?
- 3) Identificá el tipo de Dinero que utilizó Susana para pagar dichos bienes y servicios. ¿Considerás que el dinero cumple con sus propiedades? ¿Por qué?
- 4) Ahora te pedimos que pienses, ¿Cómo te organizarías para realizar 25 docenas de empanadas? La finalidad es venderlas y así recaudar dinero para hacer arreglos en tu centro FinEs.
Detalla los negocios a los cuales recurrirías y que tendrías en cuenta para comprar cada uno de los insumos.
 - a- ¿Con qué tipos de mercado te relacionaste?
 - b- ¿A qué precio venderías cada docena de empanadas?
 - c- ¿Cuánto gastarías en los insumos?
 - d- ¿Cuánto recaudarías vendiendo las 25 docenas de empanadas?
 - e- ¿Cuál es tu margen de ganancia expresado en porcentaje?