

ESCUELA AGROTECNICA LOS PIONEROS

Comercialización y Estrategias de Marketing - Economía de la Producción - Marco Jurídico de Producción Agropecuaria

ESCUELA: ESCUELA AGROTECNICA LOS PIONEROS

DOCENTES: Mario Paredes - Carina G. Saavedra Rosales

CURSO: 6to. año 1° división

NIVEL: SECUNDARIO TURNO: TARDE

ÁREA CURRICULAR: Comercialización y Estrategias de Marketing, Economía de la Producción y Marco Jurídico de Producción Agropecuaria

TÍTULO DE LA PROPUESTA: Repaso de contenidos

- 1- Comercialización y Estrategias de Marketing**
- 2- Economía de la Producción**
- 3- Marco Jurídico de Producción Agropecuaria**

Guía Integrada de Actividades N° 13 Fecha de devolución 23/11/20

En esta guía realizaremos un repaso de los contenidos vistos en los espacios curriculares Comercialización y Estrategias de Marketing, Economía de la Producción y Marco Jurídico de Producción Agropecuaria.

Las actividades seguirán un formato similar al usado en los formularios Google.

MARQUE LA OPCIÓN CORRECTA

Recordá que hay tres opciones, pero la correcta es solo una

- 1- Son elementos de los contratos:
 - a- el objeto, la causa y la forma
 - b- formales, unilaterales y bilaterales
 - c- ninguna es correcta

- 2- Un contrato es:

- a- Acuerdo para firmar

ESCUELA AGROTECNICA LOS PIONEROS
Comercialización y Estrategias de Marketing - Economía de la Producción - Marco Jurídico de Producción Agropecuaria

- b- acto jurídico mediante el cual dos o más partes manifiestan su consentimiento para crear, regular, modificar, transferir o extinguir relaciones jurídicas patrimoniales.
- c- Ambas son correctas

3- Si una de las partes se obliga a transferir la propiedad de una cosa y la otra a pagar un precio cierto en dinero, es contrato de

- a- Compraventa
- b- Locación
- c- Permuta

4- Los requisitos esenciales de la compraventa son:

- a- la obligación de transferir la cosa y el precio.
- b- la obligación de transferir y la forma
- c- ninguna es correcta

5- Los contratos son unilaterales

- a- cuando una de las partes se obliga hacia la otra sin que ésta quede obligada
- b- cuando las partes se obligan recíprocamente la una hacia la otra
- c- Ambas correctas

I- EN CADA LISTA MARQUE LAS CORRECTA

1- El precio de la compraventa debe ser:

☐ en dinero

☐ cierto

☐ formal

☐ serio

☐ comprobado

2- Las obligaciones del locatario son

ESCUELA AGROTECNICA LOS PIONEROS
Comercialización y Estrategias de Marketing - Economía de la Producción - Marco Jurídico de Producción Agropecuaria

- ☐ Garantizar el uso y goce de la cosa
- ☐ Responder por los vicios
- ☐ Entregar la cosa al locatario con todos sus accesorios
- ☐ Pagar intereses en caso de demora o de compraventa con precio aplazado
- ☐ Conservar la cosa
- ☐ Mantener al locatario en el goce pacifico de ella por todo el tiempo de la locación
- ☐ Hacer las reparaciones que exigiere el deterioro de la cosa
- ☐ Pagar el precio en el lugar y tiempo establecido.
- ☐ Pagar la escritura
- ☐ Pagar intereses en caso de demora o precio aplazado

Marco Jurídico de Producción Agropecuaria: carisaavedra@yahoo.com.ar

ECONOMIA DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA

Responda verdadero o Falso

- 1) La ley fundamental de demanda establece que la cantidad demandada de un bien:
 - Varía en forma directa al precio
 - Varía en forma inversa al precio
- 2) Los bienes Sustitutos son aquellos:
 - Bienes de lujo utilizados para satisfacer necesidades
 - Bienes que en forma indistinta satisfacen una necesidad

ESCUELA AGROTECNICA LOS PIONEROS
Comercialización y Estrategias de Marketing - Economía de la Producción - Marco Jurídico de Producción Agropecuaria

- Bienes que en forma conjunta satisfacen una necesidad

3) La economía de mercado es un sistema :

- Donde el sector público coopera con el privado para producir
- Donde el sector público planifica en forma central
- Donde el sector privado tiene plena libertad

4) Los agentes económicos del sector privado son:

- Las empresas
- Las familias
- El estado

5) Indique a que sector (primario, secundario o terciario) pertenecen:

- | | |
|------------------------------|--------------------------------|
| · Venta de repuestos de auto | · Fábrica de clavos y alambres |
| · Cultivo de tomates | · Compañía de seguros |
| · Estudio contable | · Fábrica de motos |

Señale con una cruz la o las opciones correctas

1) El capital humano es:

- | | |
|--|--|
| · La ganancia de la actividad | · Las habilidades para realizar la tarea |
| · Los conocimientos para realizar el trabajo | · Los préstamos obtenidos por la empresa |
| · Los vehículos de la empresa | |

2) Señale la población activa ocupada

ESCUELA AGROTECNICA LOS PIONEROS
Comercialización y Estrategias de Marketing - Economía de la Producción - Marco Jurídico de Producción Agropecuaria

- Persona que trabaja en forma independiente
- Persona que trabaja en la Municipalidad
- Persona con trabajo temporal
- Jubilado
- Ama de casa

3) Señale los factores productivos:

- Trabajo
- Tierra
- Impuestos
- Capital
- Costos

4) Cuando el precio de un bien es alto el empresario ofrece

- Poco
- Mucho
- Igual

Correo jmario.02ps@gmail.com Cel 2644989219

COMERCIALIZACIÓN Y ESTRATEGIAS DE MARKETING

Responda Verdadero o Falso

1) Producto es:

- Cualquier cosa que se ofrece en el mercado para satisfacer una necesidad
- Es solo un bien que satisface necesidades
- Es solo un servicio que satisface necesidades

2) Línea de productos es:

- Agrupación de productos diferentes
- Agrupación de productos similares entre sí
- Agrupación de productos heterogéneos

ESCUELA AGROTECNICA LOS PIONEROS
Comercialización y Estrategias de Marketing - Economía de la Producción - Marco Jurídico de
Producción Agropecuaria

3) Marketing es:

- Solo la publicidad de los productos
- Solo la promoción de productos
- Una actividad humana para satisfacer las necesidades mediante el intercambio

4)El mercado meta es:

- Es la competencia que tiene la empresa
- Es un segmento de mercado al que se orienta la empresa
- Es la maquinaria con que cuenta la empresa

Señale con una cruz la opción o las opciones correctas

1)En la aplicación de estrategias de comercialización la penetración de mercado es:

- Vender más con el mismo producto en distintos mercados
- Vender más con un producto diferente
- Vender más con el mismo producto en el mismo mercado

2)Cuando un empresa produce para otra que tiene una marca posicionada lo hace:

- Porque una marca requiere inversión en diseño, envase y promoción.
- Porque no tiene las máquinas suficientes

3)Como se determina el mercado meta:

- Segmentando el mercado
- Seleccionando el mercado meta
- Exportando
- Vendiendo más en el mercado

Correo jmario.02ps@gmail

cel 2644989219

Fecha de devolución 23/11/20

Directora: Margarita Ortiz