



Poniendo a prueba tus conocimientos (3º de E. S. O. Curso 2013-2014)

Boletín 2. Haciendo Geografía Económica

Justificación.

En el marco de estudio de la Geografía Económica que venimos desarrollando, se han trabajado conceptos básicos como: economía, sector primario, factores de producción, agentes económicos de consumo, oferta y demanda, empresas y sindicatos, mercado laboral, paro y desempleo, estado y economía...

Trabajados los conceptos de forma teórica en clase, llega el momento de hacer práctico lo estudiado en clase. Es el momento en el que debéis desarrollar vuestras habilidades sociales, romper el cliché de que trabajar y estudiar es algo más que estar en una clase magistral. No podemos olvidar que cualquier momento es bueno para aprender siempre y cuando se tenga estructurado, establecido y fijado sobre lo que se quiere trabajar y cómo se quiere realizar.

Por tanto vamos a llevar a cabo una actividad de Geografía Económica consistente en:

- a) La realización de una compra ficticia, con productos básicos.
- b) La posibilidad de realizar una entrevista con el personal encargado del supermercado en el que realizaremos la compra.

Supermercados.

Maskón, Mascerca, Día, Aldi, Carrefour, Mercadona, Hipercor, Supercor, Eroki, Covirán, Supersol, Opencor, Alcampo, Pequeño comercio....

1. Cesta básica de alimentos

- 1 litro de agua.
- 1 docena de huevos.
- 1 kilo de pan.
- 1 litro de leche.
- 1 litro de aceite de oliva virgen.
- 1 kilo de azúcar.
- 1 kilo de arroz.
- 2 kilos de fruta (naranjas /manzanas)
- 1 kilo de harina.
- 1 kilo de legumbres.
- 1 Kilo (bote de 750 kg de *Cola Cao*).
- 1 kilo de café molido.
- 1 kilo de macarrones.



2. Entrevista al encargado, gerente o persona responsable.

Ventas del supermercado y crisis económica

1. ¿Cómo está afectando la crisis al supermercado?
2. ¿En qué momentos del día se nota una mayor afluencia? ¿Cuál es la temporada del año en la que se producen más ventas?
3. ¿Cuáles pueden ser las ganancias del supermercado en un día de semana?
4. ¿Cuáles son los productos más vendidos a lo largo del mes?
5. ¿Qué supermercado cree usted que le puede hacer mayor competencia?
6. ¿Qué estrategias se siguen a la hora de introducir y apostar por la venta de un nuevo producto?
7. ¿Se ha notado en las ventas diarias la subida del IVA?
8. ¿Qué determina la subida o bajada de un producto no perecedero?
9. Otras...

Trabajador, empresa, empresario

1. ¿Ha tomado la empresa alguna medida de ajuste con los trabajadores o los productos para contrarrestar la crisis económica?
2. ¿Cuál es el nivel de exigencia a los trabajadores?
3. ¿Qué salario neto mensual recibe un trabajador?
4. ¿Cuál es la media de edad de los trabajadores del supermercado?
5. ¿Qué elementos se hacen necesario para montar un estructura de esta envergadura? (en el caso de que se trate de un gran supermercado).
6. Otras...

Apuntes
