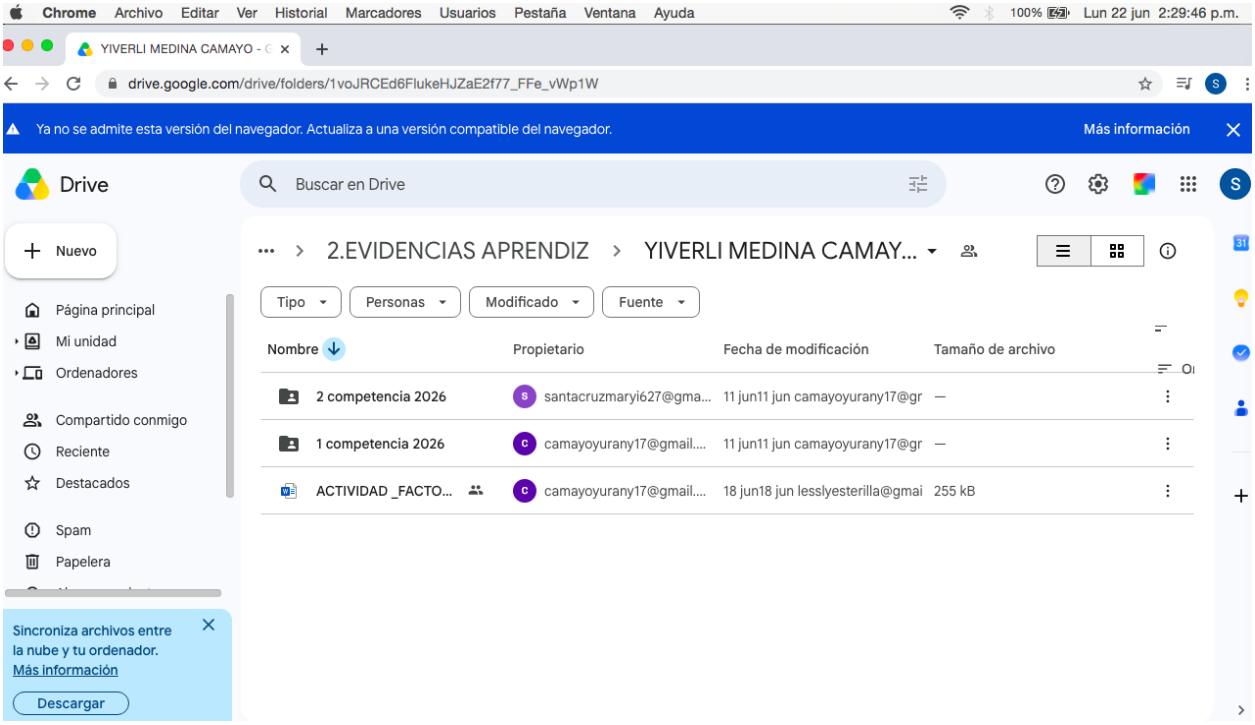
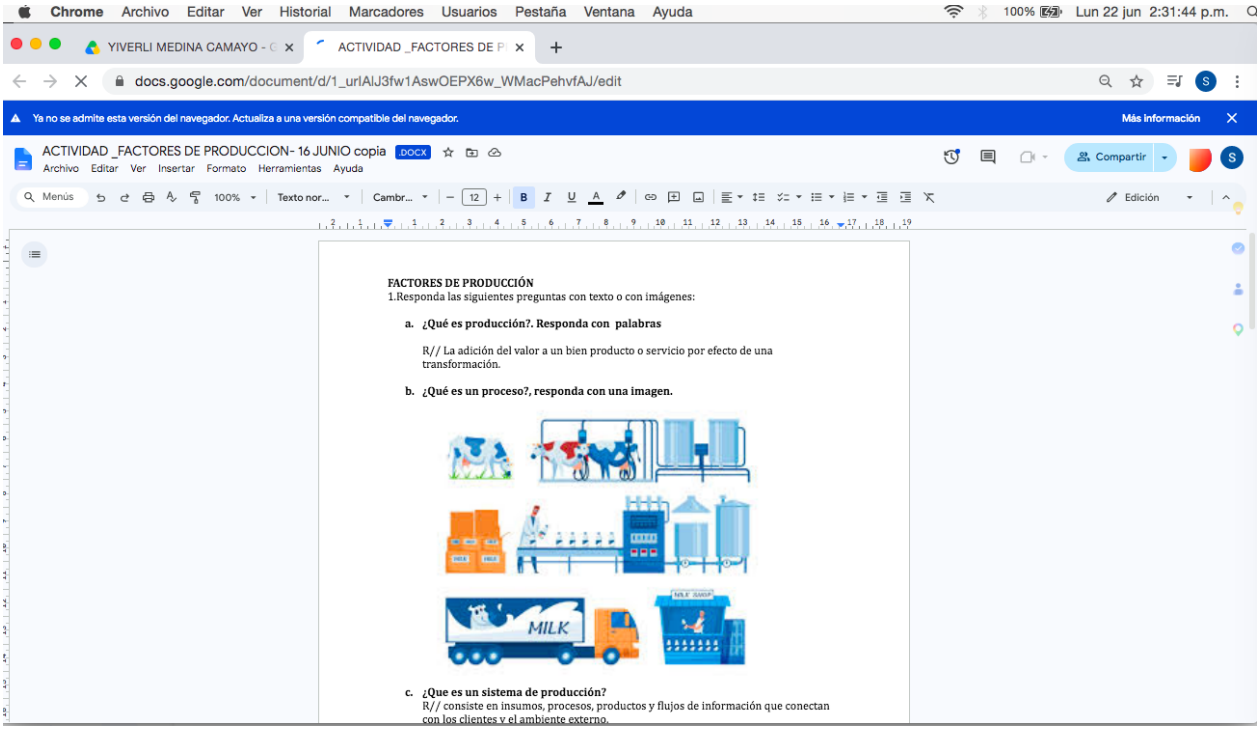
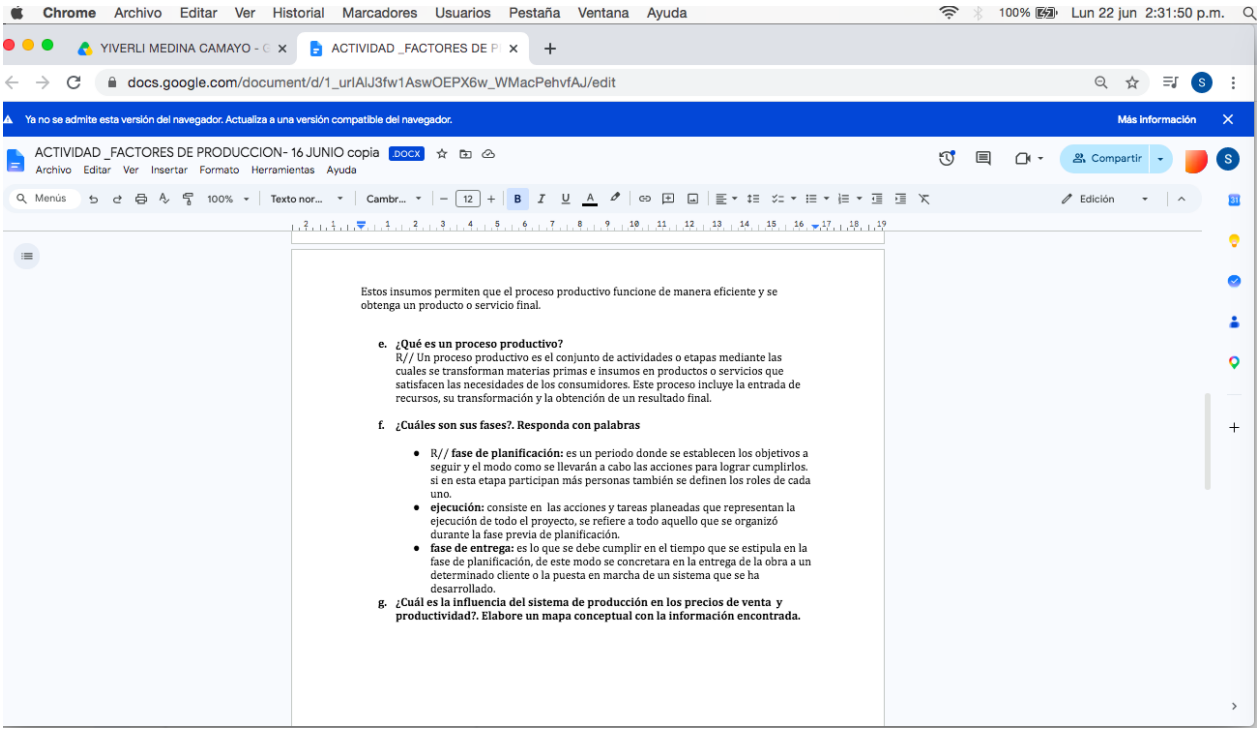
Evidencias de las actividades que se han obtenido en el mes de junio del RA *_mercado_Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación de precios* *de la ficha 3171560.*







Estos insumos permiten que el proceso productivo funcione de manera eficiente y se obtenga un producto o servicio final.

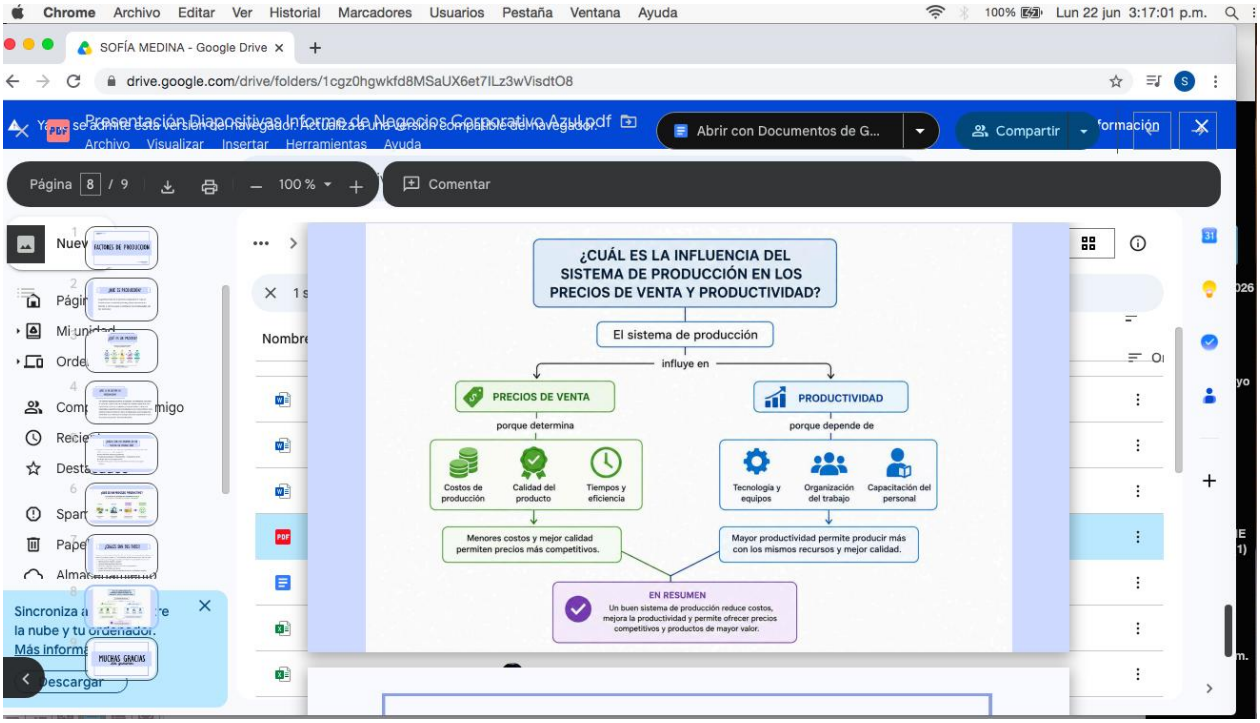
e. **¿Qué es un proceso productivo?**
R// Un proceso productivo es el conjunto de actividades o etapas mediante las cuales se transforman materias primas e insumos en productos o servicios que satisfacen las necesidades de los consumidores. Este proceso incluye la entrada de recursos, su transformación y la obtención de un resultado final.

f. **¿Cuáles son sus fases?. Responda con palabras**

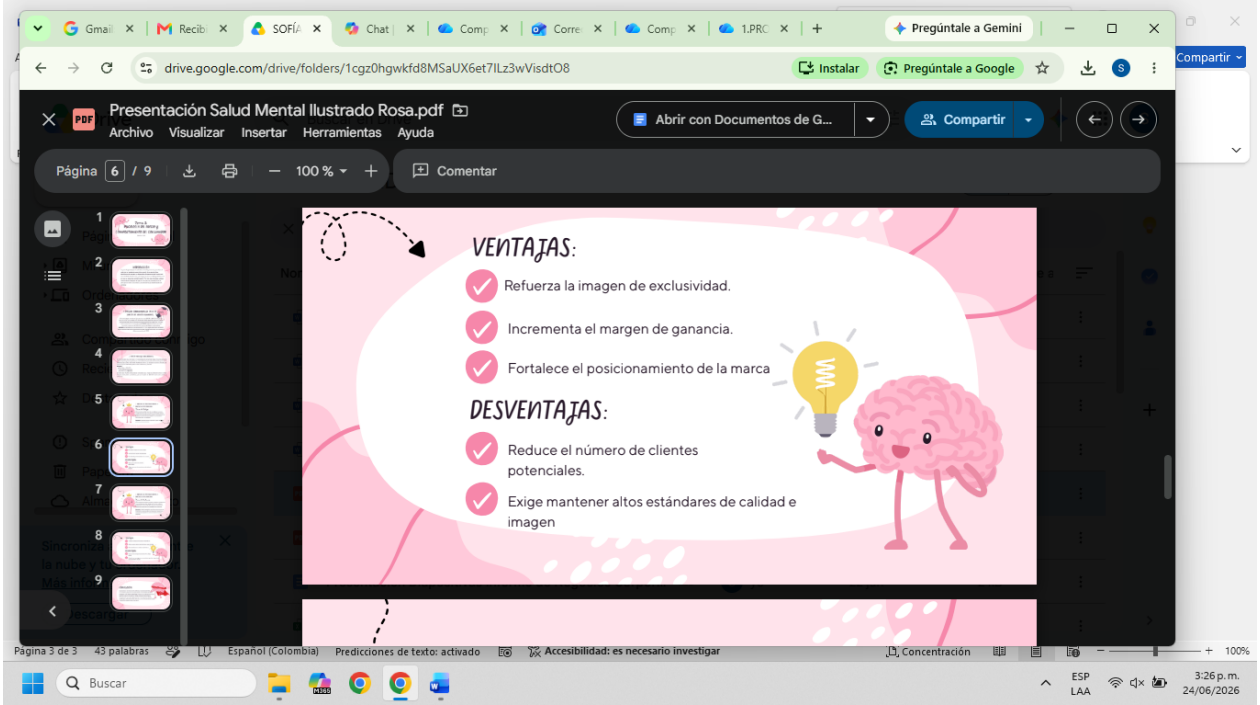
- R// **fase de planificación:** es un periodo donde se establecen los objetivos a seguir y el modo como se llevarán a cabo las acciones para lograr cumplirlos. si en esta etapa participan más personas también se definen los roles de cada uno.
- **ejecución:** consiste en las acciones y tareas planeadas que representan la ejecución de todo el proyecto, se refiere a todo aquello que se organizó durante la fase previa de planificación.
- **fase de entrega:** es lo que se debe cumplir en el tiempo que se estipula en la fase de planificación, de este modo se concretara en la entrega de la obra a un determinado cliente o la puesta en marcha de un sistema que se ha desarrollado.

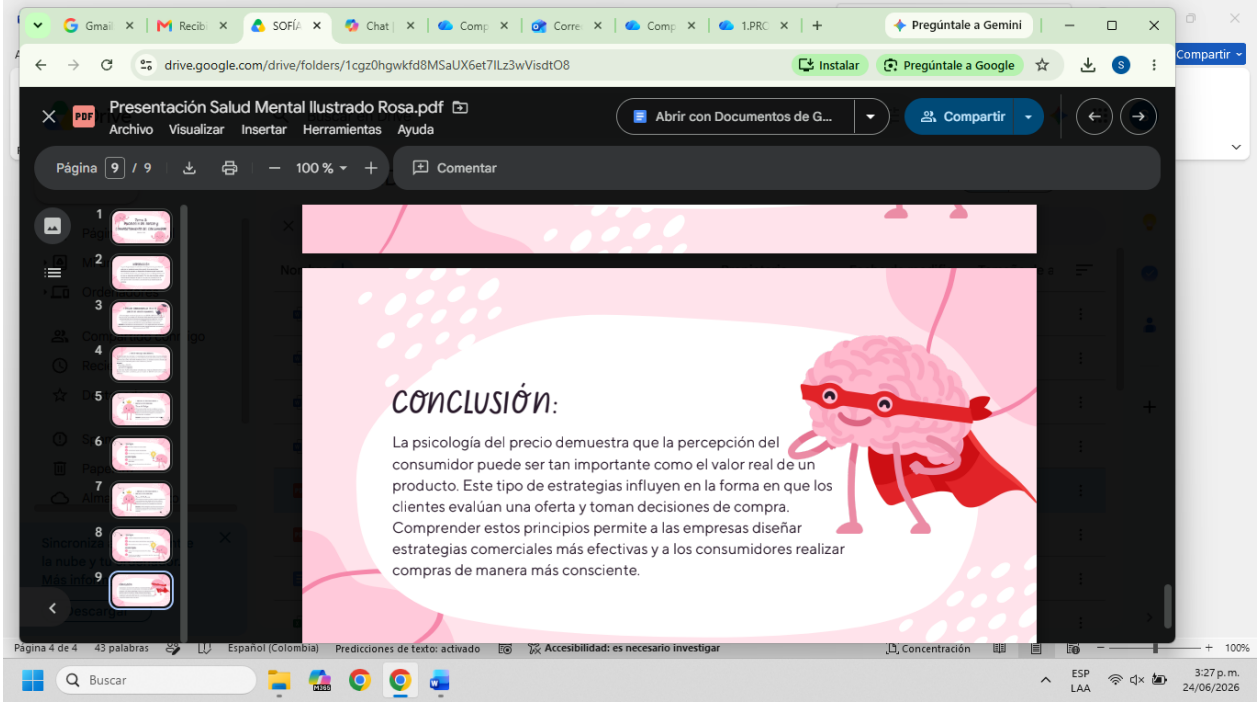
g. **¿Cuál es la influencia del sistema de producción en los precios de venta y productividad?. Elabore un mapa conceptual con la información encontrada.**




Chrome Archivo Editar Ver Historial Marcadores Usuarios Pestaña Ventana Ayuda
SOFÍA MEDINA - Google Drive
drive.google.com/drive/folders/1cgz0hgwkfd8MSaUX6et7ILz3wVisdtO8
Presentación Diapositivas Informe de Negocios Corporativo Azul.pdf
Archivo Visualizar Insertar Herramientas Ayuda
Abrir con Documentos de G...
Compartir
Página 8 / 9
100 %
Comentar
¿CUÁL ES LA INFLUENCIA DEL SISTEMA DE PRODUCCIÓN EN LOS PRECIOS DE VENTA Y PRODUCTIVIDAD?
El sistema de producción
influye en
PRECIOS DE VENTA
PRODUCTIVIDAD
porque determina
porque depende de
Costos de producción
Calidad del producto
Tiempos y eficiencia
Tecnología y equipos
Organización del trabajo
Capacitación del personal
Menores costos y mejor calidad permiten precios más competitivos.
Mayor productividad permite producir más con los mismos recursos y mejor calidad.
EN RESUMEN
Un buen sistema de producción reduce costos, mejora la productividad y permite ofrecer precios competitivos y productos de mayor valor.


Pregúntale a Gemini
drive.google.com/drive/folders/1cgz0hgwkfd8MSaUX6et7ILz3wVisdtO8
Instalar
Pregúntale a Google
Presentación Salud Mental Ilustrado Rosa.pdf
Archivo Visualizar Insertar Herramientas Ayuda
Abrir con Documentos de G...
Compartir
Página 1 / 9
100 %
Comentar
Tema 2:
PSICOLOGÍA DEL PRECIO y
COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
Jeansito - Sofi
Página 3 de 3
43 palabras
Español (Colombia)
Predicciones de texto: activado
Accesibilidad: es necesario investigar
Concentración
100%
Buscar
ESP
LAA
3:26 p. m.
24/06/2026


drive.google.com/drive/folders/1cgz0hgwkfd8MSaUX6et7ILz3wVisdtO8
Presentación Salud Mental Ilustrado Rosa.pdf
Archivo Visualizar Insertar Herramientas Ayuda
Abrir con Documentos de G...
Compartir
Página 6 / 9
100 %
Comentar
VENTAJAS:
Refuerza la imagen de exclusividad.
Incrementa el margen de ganancia.
Fortalece el posicionamiento de la marca
DESVENTAJAS:
Reduce el número de clientes potenciales.
Exige mantener altos estándares de calidad e imagen
Página 3 de 3
43 palabras
Español (Colombia)
Predicciones de texto: activado
Accesibilidad: es necesario investigar
Concentración
100%
Buscar
ESP LAA
3:26 p. m. 24/06/2026


drive.google.com/drive/folders/1cgz0hgwkfd8MSaUX6et7ILz3wVisdtO8
Presentación Salud Mental Ilustrado Rosa.pdf
Archivo Visualizar Insertar Herramientas Ayuda
Abrir con Documentos de G...
Compartir
Página 9 / 9
100 %
Comentar
CONCLUSIÓN:
La psicología del precio demuestra que la percepción del consumidor puede ser tan importante como el valor real de un producto. Este tipo de estrategias influyen en la forma en que los clientes evalúan una oferta y toman decisiones de compra. Comprender estos principios permite a las empresas diseñar estrategias comerciales más efectivas y a los consumidores realizar compras de manera más consciente.
Página 4 de 4
43 palabras
Español (Colombia)
Predicciones de texto: activado
Accesibilidad: es necesario investigar
Concentración
100%
Buscar
ESP LAA
3:27 p. m. 24/06/2026