

Descubriendo la Fuerza de la Oferta y la Demanda: ¡Tu Guía para Entender el Mercado!

Economía, Administración & Contaduría | Economía | Aprendizaje Basado en Casos

Descripción

Este plan de clase está diseñado para que estudiantes de educación técnica y tecnológica comprendan el concepto fundamental de oferta y demanda, elementos esenciales para entender cómo funcionan los mercados en la vida real. A través de un enfoque práctico y centrado en el análisis de casos reales, los estudiantes aprenderán a identificar cómo las variaciones en la oferta y demanda afectan los precios y la disponibilidad de productos y servicios. Este conocimiento es relevante porque les permitirá tomar decisiones informadas como consumidores, futuros profesionales y emprendedores, ayudándoles a entender fenómenos cotidianos como las fluctuaciones de precios, escasez o abundancia de productos.

La sesión se estructura en tres fases: inicio, desarrollo y cierre, que promueven la participación activa y el pensamiento crítico. Se utilizarán situaciones concretas que ellos mismos podrán reconocer en su entorno, ayudándoles a conectar la teoría con su vida diaria y futura actividad profesional.

Objetivos de Aprendizaje

- Analizar casos reales de mercado para identificar las variables que afectan la oferta y la demanda.
- Explicar cómo los cambios en la oferta y demanda influyen en los precios de los productos y servicios.
- Aplicar conceptos de oferta y demanda para resolver problemas prácticos y tomar decisiones informadas.
- Comparar diferentes escenarios de mercado para entender el equilibrio entre oferta y demanda.

Recursos Necesarios

- Copias impresas de casos breves sobre oferta y demanda (1 por estudiante).
- Pizarrón o rotafolio con marcadores.
- Proyector o pantalla para mostrar un video corto (3-4 minutos) sobre oferta y demanda.
- Hojas blancas y bolígrafos para que los estudiantes realicen anotaciones y resúmenes.
- Calculadora básica (opcional).

Requisitos Previos

- Conocimiento básico de economía general (conceptos de mercado).
- Habilidades para trabajar en grupo y expresar ideas oralmente.
- Experiencia previa en interpretación de gráficos simples.

Actividades

Fase de Inicio

Tiempo estimado:

10 minutos

Propósito de la sesión:

Docente: Explica brevemente que hoy descubrirán cómo la relación entre oferta y demanda determina el precio y la cantidad de productos en el mercado, y por qué esto es importante para su vida diaria y futura carrera.

Activación de conocimientos previos:

Docente: Realiza la siguiente pregunta para toda la clase: *“¿Alguna vez notaron que el precio de un producto que les gusta cambió mucho en poco tiempo? ¿Por qué creen que pasó eso?”* Pide que algunos estudiantes compartan sus experiencias brevemente.

Estudiantes: Responden y comentan ejemplos personales o conocidos sobre cambios de precio.

Motivación y enganche:

Docente: Presenta un dato curioso: *“En 2021, el precio del aguacate en muchas ciudades subió tanto que muchas personas dejaron de comprarlo. Esto pasó por una combinación de factores que veremos hoy.”* Luego muestra un video corto (3 minutos) que ilustra cómo la oferta y demanda influyen en los precios.

Estudiantes: Observan el video y escuchan la explicación.

Contextualización:

Docente: Relaciona el tema con la vida cotidiana del estudiante: *“Como consumidores y futuros profesionales, entender cómo funcionan la oferta y la demanda les permitirá tomar mejores decisiones, por ejemplo, al comprar, vender o planear un negocio.”*

Estudiantes: Reflexionan y participan con preguntas o comentarios breves.

Fase de Desarrollo

Tiempo estimado:

40 minutos

Presentación del contenido:

Docente: Introduce el concepto de oferta y demanda a través de un caso real simplificado sobre la venta de camisetas en un evento local. Explica que analizarán cómo cambian los precios cuando la cantidad de camisetas disponibles o la cantidad de compradores cambia.

Actividad 1: Análisis de caso “El mercado de camisetas”

- **Objetivo:** Analizar casos reales para identificar variables de oferta y demanda.
- **Instrucciones:** Divide la clase en grupos de 3 a 4 estudiantes. Entregue a cada grupo una copia impresa del caso con datos sobre la cantidad de camisetas ofertadas y la demanda según el precio. Pida que respondan: ¿Qué pasa si aumentan los compradores? ¿Qué pasa si hay menos camisetas disponibles?
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Respuestas escritas y discusión grupal.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Circula entre grupos, formula preguntas guía como “¿Qué sucede con el precio cuando hay más compradores que camisetas?” y “¿Cómo afecta a los vendedores si hay muchas camisetas pero pocos compradores?”

Actividad 2: Simulación de mercado

- **Objetivo:** Aplicar conceptos para resolver problemas prácticos y tomar decisiones.
- **Instrucciones:** Cada grupo recibe un rol: vendedores o compradores. Se les da una cantidad limitada de “dinero” o “productos” simbólicos. Los grupos negocian precios para comprar o vender camisetas, intentando maximizar su beneficio. Luego discuten qué pasó con la oferta, demanda y precios.
- **Organización:** Grupos de 3-4 estudiantes.
- **Producto:** Registro breve de acuerdos y conclusiones.
- **Tiempo:** 15 minutos.
- **Rol docente:** Observa dinámicas, interviene con preguntas: “¿Por qué decidieron ese precio?”, “¿Cómo afectó la cantidad de camisetas la negociación?”

Actividad 3: Comparación gráfica

- **Objetivo:** Comparar escenarios para entender el equilibrio entre oferta y demanda.
- **Instrucciones:** Proporciona gráficos simples con curvas de oferta y demanda para distintos escenarios del caso. Pide que identifiquen el punto de equilibrio y expliquen qué sucede si hay desplazamientos en las curvas.
- **Organización:** Individual o en parejas.
- **Producto:** Breve explicación escrita o verbal del punto de equilibrio.
- **Tiempo:** 10 minutos.
- **Rol docente:** Apoya con explicaciones sencillas, pregunta “¿Qué indica este punto donde se cruzan las curvas?”

Diferenciación

- **Para estudiantes que terminan antes:** Proponer que analicen un caso adicional por internet o video relacionado con la oferta y demanda en otro mercado (por ejemplo, transporte o alimentos), y preparen una breve explicación para compartir.

- **Para estudiantes que necesitan más apoyo:** Ofrecer ejemplos visuales adicionales y apoyo individual para entender los gráficos y conceptos, usar analogías sencillas (como comparar con un mercado local que conocen).

Transiciones

Docente: Tras cada actividad, resume rápidamente las conclusiones y conecta con la siguiente: “Ahora que entendimos los efectos en el caso de las camisetas, veamos cómo podemos simular estas situaciones para entender mejor el mercado.” Y luego: “Finalmente, vamos a ver cómo se representan estos conceptos en gráficos para facilitar su comprensión.”

Fase de Cierre

Tiempo estimado:

10 minutos

Síntesis:

Docente: Pide a cada estudiante escribir en una hoja tres ideas clave aprendidas sobre oferta y demanda. Luego, recoge algunas ideas en el pizarrón formando un mapa mental colectivo.

Estudiantes: Escriben sus ideas y participan en la creación del mapa mental.

Reflexión metacognitiva:

Docente: Formula estas preguntas para que los estudiantes reflexionen y respondan en voz alta o por escrito:

- ¿Cómo puedo usar lo que aprendí hoy para entender los precios que veo en las tiendas?
- ¿Qué factores afectan más a la oferta y a la demanda en un mercado que conozco?
- ¿En qué situaciones podría aplicar este conocimiento en mi vida o trabajo futuro?

Retroalimentación:

Docente: Ofrece comentarios inmediatos sobre las respuestas, resaltando aciertos y aclarando conceptos erróneos, motivando a seguir explorando el tema.

Transferencia:

Docente: Conecta con futuras sesiones o aplicaciones prácticas: *“En próximas clases, veremos cómo la oferta y demanda afectan otros aspectos económicos como la producción y salarios, y ustedes podrán aplicar estos conceptos en proyectos reales o emprendimientos.”*

Tarea o reto:

Docente: Propone buscar en su entorno un ejemplo de un producto cuyo precio haya cambiado recientemente y describir qué pudo haber pasado con la oferta y demanda.

Evaluación

Tipo de evaluación:

- Diagnóstica: durante la fase de inicio con la pregunta sobre cambio de precios.
- Formativa: durante la fase de desarrollo mediante la observación de las actividades en grupo y plenaria.
- Sumativa: en la fase de cierre con la síntesis escrita y las respuestas a las preguntas de reflexión.

Criterios de evaluación:

- Identifica correctamente las variables de oferta y demanda en un caso práctico (Objetivo 1).
- Explica cómo los cambios en oferta y demanda afectan los precios (Objetivo 2).
- Aplica conceptos para resolver problemas prácticos durante la simulación (Objetivo 3).
- Compara y describe escenarios de equilibrio en gráficos simples (Objetivo 4).

Instrumentos sugeridos:

- Lista de cotejo para observar participación y aportes durante actividades grupales.
- Rúbrica sencilla para evaluar la síntesis escrita y respuestas reflexivas.
- Observación directa y preguntas orales para evaluar comprensión durante la sesión.

Evidencias de aprendizaje:

- Respuestas escritas en el análisis de caso y resumen de conceptos.
- Participación activa y acuerdos en la simulación de mercado.
- Explicación sobre gráficos de oferta y demanda.
- Mapa mental colectivo y reflexiones individuales en la fase de cierre.