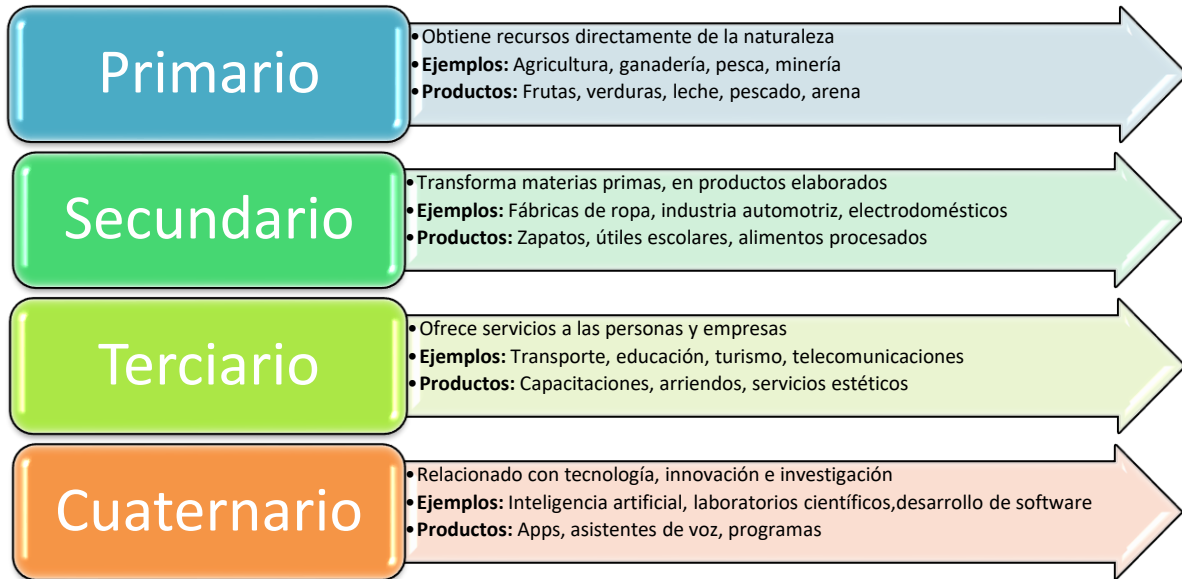
	Institución Educativa José Eusebio Caro Emprendimiento
Docente	Jesús Eduardo Madroñero Ruales
Propósito del taller	Identificar la importancia de las actividades económicas y empresariales. Comprender cómo se clasifican los mercados y los clientes.
Competencias	Desarrollo de tareas y proyectos de emprendimiento a partir de la planeación.

Clasificación de los mercados

Los mercados son fundamentales para la economía porque permiten el intercambio de productos y servicios. Las empresas necesitan conocer qué venden, a quién venden y cómo llegar a sus clientes. Los mercados pueden clasificarse de diferentes maneras, por ejemplo, según el sector económico:



Otra manera de clasificar las empresas, es según el entorno geográfico:

- **Mercado internacional:** Intercambio comercial entre diferentes países. Ejemplo: Café de exportación.
- **Mercado nacional:** Comercio dentro de un país. Ejemplo: Distribución de productos entre ciudades.
- **Mercado local:** Comercio dentro de barrios y municipios. Ejemplos: tiendas y supermercados.

Actividad

1. La venta de productos en línea, ¿a qué tipo de mercado crees que corresponde? Argumentar la respuesta con un ejemplo.
2. Clasificar los siguientes productos o servicios, según el sector y el entorno geográfico:

Ejemplos	Mercado según el sector	Mercado según el entorno geográfico
Arroz		
Zapatos		
Verduras		
Aplicaciones de celular		
Capacitaciones en línea		
Relojes digitales		
Cuadernos		
Asistentes de voz		

3. Elegir dos negocios cerca de tu barrio, comunidad, o colegio, y clasificarlos según el sector económico y entorno geográfico.