

Taller Escrito para recuperación de tiempo:

Grado 9° Emprendimiento

Nota: Realiza un resumen en el cuaderno sobre Relación entre Precio, Valor y Calidad y responde el cuestionario

1. Lectura: Relación entre Precio, Valor y Calidad

En el mundo del emprendimiento y los negocios, tres conceptos fundamentales influyen en la decisión de compra de los clientes: **precio, valor y calidad**. Comprender cómo se relacionan estos elementos es clave para ofrecer productos o servicios competitivos en el mercado.

El **precio** es la cantidad de dinero que una persona debe pagar para adquirir un producto o servicio. Es uno de los factores más visibles para los consumidores, ya que determina si el producto es accesible o no para su presupuesto. Sin embargo, el precio por sí solo no determina si una persona comprará un producto.

El **valor** es la percepción que tiene el cliente sobre los beneficios que recibe al comprar un producto o servicio. El valor no depende únicamente del precio, sino también de aspectos como la utilidad del producto, la experiencia del usuario, la marca, la durabilidad y la satisfacción que genera. Por ejemplo, un cliente puede considerar que un producto tiene alto valor si le dura mucho tiempo o si resuelve una necesidad importante.

La **calidad** se refiere al nivel de excelencia o características que tiene un producto o servicio. Incluye aspectos como la durabilidad, el diseño, el funcionamiento, los materiales utilizados y el cumplimiento de las expectativas del cliente. Cuando un producto tiene buena calidad, es más probable que los clientes lo recomienden y vuelvan a comprarlo.

La relación entre **precio, valor y calidad** es muy importante para los emprendedores. Un producto con **precio alto** puede ser aceptado por los clientes si ofrece **alta calidad y alto valor**. Por el contrario, un producto con **precio bajo** puede atraer clientes si cumple adecuadamente con sus funciones, aunque su calidad sea básica.

En muchos casos, los consumidores no buscan simplemente el precio más bajo, sino el **mejor equilibrio entre precio, valor y calidad**. Por ejemplo, algunas personas prefieren pagar un poco más por un producto que sea más duradero o que tenga mejores características.

Para un emprendedor, el reto consiste en **definir un precio justo** que permita cubrir los costos, obtener ganancias y al mismo tiempo ofrecer valor y calidad a los clientes. De esta manera se logra mayor satisfacción del consumidor y mayor competitividad en el mercado.

Comprender esta relación permite tomar mejores decisiones al crear un negocio, lanzar un producto o mejorar un servicio.

2. Comprensión de lectura

Responde las siguientes preguntas de acuerdo con la lectura.

1. ¿Qué se entiende por **precio** en un producto o servicio?
2. Explica con tus propias palabras qué significa **valor** para un cliente.
3. ¿Qué aspectos pueden influir en la **calidad** de un producto?
4. ¿Por qué el precio no es el único factor que determina la compra de un producto?
5. ¿Qué puede ocurrir cuando un producto tiene **alta calidad, pero precio muy bajo**?
6. ¿Por qué algunos clientes están dispuestos a pagar más por ciertos productos?