

COORDINACIÓN TÉCNICA ADMINISTRATIVA  
No.14-06-08CHICHICASTENANGO, QUICHÉ.

**GUÍAS DE APRENDIZAJE A DISTANCIA COVID-19**

Nombre del Centro Educativo: I.N.E.E.B., "PEM. DANIEL ADÁN GARCÍA BARRIOS"  
 Código del Establecimiento: 14-06-0298-45 Mes de Aplicación: Octubre  
 Nombre del Director: PEM. LUIS GILBERTO YAX TZUL No. de Tel. 58767600

Docente: Marla Soledad Gutiérrez Rodas	No. de Tel. 57788994
Grado: Tercero Básico	Sección: A
Nombre del estudiante:	Clave:
Área: Comercio Y servicios (Técnicas de Comercialización y mercadeo)	
Fecha de aplicación: del 16 al 30 de octubre de 2020	

**1. COMPONENTE CURRICULAR**

**Tema a desarrollar:** Canales de Distribución  
**Competencia(s)** Desarrolla habilidades de emprendimiento productivo para beneficio de su comunidad  
**Indicador(es) de logro:** propone ideas para mejorar los aspectos del marketing relacionados a su comunidad

**2. COMPONENTE METODOLÓGICO**

**Metodología:** Aprendizaje basado en destrezas cognitivas

**Desarrollo del tema:** Canales de Distribución

Dentro del capítulo del mercado, es necesario incluir a los **canales de distribución** por ser estos los que definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final. Por ello los cambios que se están produciendo en el sector indican la evolución que está experimentando el marketing, ya que junto a la logística serán los que marquen el éxito de toda empresa.

Canal largo	Canal Medio	Canal Corto
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fabricante</li> <li>• Mayorista</li> <li>• Minorista</li> <li>• Cliente final</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fabricante</li> <li>• Minorista</li> <li>• Cliente final</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cliente Final</li> </ul>

**B) Funciones de los canales de distribución**  
 Centralizan decisiones básicas de la comercialización.  
 Participan en la financiación de los productos.  
 Contribuyen a reducir costos en los productos debido a que facilitan almacenaje, transporte.  
 Se convierten en una partida del activo para el fabricante.  
 Intervienen en la fijación de precios, aconsejando el más adecuado.  
 Venden productos en lugares de difícil acceso y no rentables al fabricante.

**Actividad No. 1** Lea cuidadosamente, y anote sus respuestas correctamente

1. Mencione tres funciones de los canales de distribución.

---

---

---

2. ¿Por qué se deben incluir los canales de distribución en el mercado?

---

---

3. ¿Qué es lo que marca el éxito de toda una empresa?

---

**Actividad No. 2.** Observe la siguiente imagen y realice un análisis de la misma.

**Canales de Distribución**



---

---

---

---

---

**Actividad No. 3. En base a los canales de distribución, complete el siguiente cuadro.**

Canal Largo	Canal Medio	Canal Corto

**Actividad No. 4 Basados en el siguiente ejemplo, dibuje un producto, en el cual se pueda explicar los canales de distribución**



**Modalidad.** Se utilizará la plataforma SOY INEEB, la red social WhatsApp, para la inducción, explicación, socialización y evaluación de los temas, así como el numero personal, por medio de llamadas telefónicas, para la resolución de dudas e inquietudes acerca de las actividades a realizar

### 3. COMPONENTE DE EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

#### A. Herramienta De Evaluación De Desempeño:

Portafolio (deberá guardar sus hojas de trabajo en un folder)

#### B. Herramienta De Evaluación De Observación:

(Uso exclusivo del docente) **Lista de cotejo**

**Se evaluará el trabajo que realizo según los siguientes criterios:**

1. Las respuestas son coherentes.
2. Escribe un análisis comprensible y relacionado con la imagen
3. Anota todos los aspectos en los cuadros correspondientes
4. Dibuja las diferentes etapas de distribución
5. Cumple con las normas ortográficas

**Mecanismo de Reforzamiento:** - Resolución de dudas y acompañamiento de docente por teléfono o WhatsApp (57788994) en horario de 7:30 am a 12:30 pm.