



Denominación del Programa de Formación:

Emprendedor en Elaboración de Accesorios Artesanales con elementos de la región

Código del Programa de Formación:

2102248, BOLÍVAR, Cabecera Municipal

Código Ficha De Formación:

2102248

El Precio en el Producto:

1. El precio en el producto es el valor monetario que se le asigna a un bien (**sandalias**) o un servicio y se determina de acuerdo a lo invertido o gastado para producirlo o fabricarlo y también se determina o se calcula por la utilidad que presta a quien lo adquiere o lo necesita.

¿De acuerdo al vídeo, teniendo como base que la inversión fue de \$80.000 para producir 4 pares de sandalias, cómo calculamos el precio de venta de cada par de sandalias?

2. El precio optimo para nuestro producto o **par de sandalias**, que significa que quien lo va a comprar no encuentra en el mercado mejor precio, por que las nuestras son de mejor calidad, más cómodas y más elegantes, son características que nos ayudan a poner precio a **las sandalias** que fabricamos ¿El precio de **las sandalias** fabricadas por otras personas o productores influye o nos sirve de guía para colocarle precio a las nuestras? Por favor den explicación resumida.

3. ¿Si los materiales que vamos a utilizar para la fabricación de nuestros productos, no se encuentran en nuestra región y hay que trasladarse a otros lugares para conseguirlos, estos gastos van a influir en el precio de venta que vamos a colocar a nuestras **sandalias**, como sería la mejor forma de calcular el precio, sabiendo que gastamos más dinero en la inversión? Den explicación.

4. ¿Qué creen es lo que más valoran nuestros compradores de las **sandalias** que producimos? El precio, la calidad, la comodidad, la presentación de las **sandalias** nuestras porque son más bonitas o por todas éstas características. Por favor den explicación de sus opiniones.

5. Teniendo en cuenta el vídeo, ¿cómo calculan el margen de utilidad o de ganancia por cada **par de sandalias**? ¿En qué momento lo considerarían excesivo o caro?

6. EL Cliente siempre busca que los productos que necesitan tengan elementos diferenciadores, exclusivos, que les agreguen valores para los clientes como el ahorro en los precios, durabilidad, comodidad, belleza y otras características. ¿Cuáles son esas características diferenciadoras que ofrecerían en las **sandalias** a sus clientes?

7. Según las prácticas que vienen adelantando con el Instructor, se observa que no todos los productos o **pares de sandalias** que están fabricando no todos son iguales, lo que hace que a todas no se les pueda gravar o cobrar con el mismo margen de ganancia. ¿Cuáles son esas diferencias que hay entre la fabricación de unas y otras para ganar más o que tengan mejor utilidad?



8. Se han dado cuenta según se observa en las prácticas que adelantan con el instructor que además del autoconsumo, lo que implica que les brindará satisfacción personal y familiar, pueden lograr otros ingresos económicos haciendo Empresa, es decir vendiendo sus productos. ¿Han pensado hacer empresa? ¿Creen que es más conveniente hacer empresa individual o en sociedad con sus compañeros de Formación? Den explicación breve de sus opiniones.

Apreciados aprendices **El taller** lo pueden desarrollar en grupos hasta de seis personas, aunque si lo desean lo pueden hacer entre menos personas incluso individual. Cualquier duda o pregunta no duden en hacerla, está el grupo para atender lo que requieran no duden en hacerlo.

Muchísimas gracias.

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor de Emprendimiento.

Cel. 3006513115.