2148908 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES

3/11/20 10:09 a. m. - Diana Solis: <Multimedia omitido>
3/11/20 10:09 a. m. - Diana Solis: <Multimedia omitido>
FLYER MASAS BÁSICAS EN LA PANIFICACIÓN - DIANA SOLIS - AGOSTO.pdf
3/11/20 10:20 a. m. - Diana Solis: <Multimedia omitido>
TALLER 5 - ELABORACIÓN DE MASAS BASICAS EN LA PANADERIA ARTESANAL - DIANA SOLIS - NOVIEMBRE.pdf
5/11/20 9:32 a. m. - Rodrigo Domínguez: Buenos días apreciados aprendices, la aprendiz Claudia Patricia Valencia Cajiáo, hace parte de las tres personas que nos representan. saludos.
5/11/20 9:37 a. m. - E.   Natalia Andrea Dorado Ortega: Muchas gracias
5/11/20 2:32 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20200919-WA0018.webp (archivo adjunto)
5/11/20 2:32 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201105-WA0027.webp (archivo adjunto)
5/11/20 2:42 p. m. - E.   Gloria Nelsy Satizabal Gallego: STK-20201105-WA0028.webp (archivo adjunto)
5/11/20 5:00 p. m. - +57 315 5462400: Cordial saludo estimados aprendices, espero se encuentren muy bien, igualmente sus familias. Agradezco a la aprendiz Dora Ligia Ocampo Hernández por el envío del taller #2
La clave del éxito de cualquier empresa es construir un producto u ofrecer un servicio que se ajuste encaje perfectamente a las necesidades del cliente y por el que esté dispuesto a pagar lo que queremos… pero para ello, es imprescindible comprender realmente al cliente (no sólo sus necesidades explícitas sino también las latentes). El mapa de empatía nos ayuda a ir más allá de lo que “parece” que quiere nuestro cliente o de lo que dice que quiere para ayudarnos a entender lo que realmente quiere.
Muy bien.
5/11/20 5:01 p. m. - +57 315 5462400: Los aprendices que aún no me han enviado el taller #2 me lo pueden enviar. Estoy pendiente.
5/11/20 5:01 p. m. - +57 315 5462400: Este mes continuamos con el tercer resultado de aprendizaje, donde trabajaremos plan de acción. A continuación les envío el video y taller
5/11/20 5:02 p. m. - +57 315 5462400: https://youtu.be/iNS2SmCr1d0
5/11/20 5:08 p. m. - +57 315 5462400: Taller No. 3 Plan de Accion.pdf (archivo adjunto)
Taller No. 3 Plan de Accion.pdf
5/11/20 5:09 p. m. - +57 315 5462400: Quedo atenta a cualquier inquietud. 🙋‍♀
6/11/20 3:56 p. m. - +57 315 5462400: Buenas tardes para todos. Agradezco por el envío del taller N°2 a la aprendiz Leidy Johanna Ocampo Hernández. Es importante conocer al cliente, es la base para ofrecerle un producto o servicio de manera exitosa, pero se puede conocer al cliente en diferentes niveles de profundidad, para ello se elabora el mapa de empatía, con el fin de orientar el producto a los gustos del cliente, deseos y demás aspectos para tener éxito. Muy bien 👏
6/11/20 4:14 p. m. - +57 315 5462400: Agradezco por el envío de los talleres 1, 2 y 3 a la aprendiz Natalia Andrea Dorado, Muy bien. Evidencia que tienen claro los conceptos de matriz DOFA, mapa de empatía y plan de acción.
La matriz DOFA es una herramienta que permite la recolección de información es de gran utilidad para la unidad de negocio. A través de su aplicación se puede evaluar

el estado actual de la empresa, con el fin de identificar los aspectos positivos y negativos que conlleve a la toma de decisiones correcta.
El mapa de empatía es una herramienta que sirve para diseñar el perfil de tu cliente ideal con base en sus sentimientos. Describe el cliente ideal por medio de análisis de 6 aspectos, relacionados a los sentimientos del ser humano. Es entrar en la mente del cliente objetivo, comprender lo que él desea y así ofrecer productos y un servicio al cliente óptimo.
El plan de acción es la hoja de ruta que contribuye al logro de las metas y objetivos de la unidad de negocio, para ello se tiene en cuenta el diagnóstico realizado a través de las herramientas destinadas para tal fin como la matriz DOFA vista en la formación, entre otras herramientas.
Muy bien👌
6/11/20 4:35 p. m. - E.   Natalia Andrea Dorado Ortega: 🙏
6/11/20 4:55 p. m. - +57 318 4412503 salió del grupo
7/11/20 9:30 a. m. - +57 312 3126620 salió del grupo
7/11/20 11:43 a. m. - Diana Solis: Buenos dias aprendices

Que pena por motivos personales no había podido escribir y estar pendiente

Las practicas se harán donde la señora maria eugenia ocampo líder de la ficha, quien nos prestara el espacio y estoy organizando mi cronograma para poder indicarles el día y la hora exacta

Como la señora amablemente nos prestara la casa debemos ser muy organizados, colaboradores y realizar un aporte para lo que se gasto en transporte y el gas que se va a gastar

Además debemos llevar implementos de cocina para poder realizar las practicas
7/11/20 11:44 a. m. - Diana Solis: Los materiales de formación ya se recibieron y se encuentran en la casa de la señora en espera de iniciar
7/11/20 11:46 a. m. - Diana Solis: Les estaré informando
7/11/20 11:49 a. m. - E.   Natalia Andrea Dorado Ortega: 🙏
7/11/20 12:31 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20200708-WA0058.webp (archivo adjunto)
7/11/20 12:31 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201107-WA0012.webp (archivo adjunto)
8/11/20 8:06 a. m. - E.   Dora Ligia Ocampo Hernández: Buenos días profesoras, y compañeras. Una pregunta cual es la dirección de la compañera donde vamos a asistir a clases
8/11/20 8:10 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Y que días tendremos las clases
8/11/20 8:11 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Cll 66#9 97
Barrio bello horizonte. Enfrente de la trilladora del norte diagonal al motel.
8/11/20 8:11 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Es la misma vía para ir al servientrega central.
8/11/20 8:12 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Pueden preguntar donde son los almuerzos de la paisa y ya con todas estas referencias no tiene pierde. Frente a la portería de la trilladora del norte
8/11/20 8:12 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201108-WA0000.webp (archivo adjunto)
8/11/20 8:53 a. m. - +57 321 2208032: Gracias

9/11/20 7:27 a. m. - Diana Solis: Buenos dias aprendices

Les informo que daremos inicio a la formación presencial el día jueves 12 de noviembre a las 3:30 pm en la casa de la señora Maria Eugenia Ocampo

Trabajaremos jueves, viernes y sábado de 3:30 pm en adelante

La idea es que este horario le sirva a la mayoría y se puedan ajustar

Después de trabajar estos días organizamos los días pendientes de acuerdo a lo que nos rinda el trabajo

Para mi es importante que asistan de manera puntual y juiciosos para poder aprender lo que se necesita
9/11/20 7:28 a. m. - Diana Solis: Espero mucha motivación y trabajo en equipo porque la vamos a pasar súper.. Las personas que tengan utensilios los llevan para poder hacer los procesos más fáciles

Recipientes, gramera si la tienen, batidora manual o eléctrica, cucharas medidoras, etc
9/11/20 7:28 a. m. - Diana Solis: Lo que vean que nos puede servir seria genial así todos contribuimos

Yo tambien llevare algunos utensilios
9/11/20 7:28 a. m. - Diana Solis: Espero contar con su valiosa participación
9/11/20 7:28 a. m. - Diana Solis: Cll 66#9 97
Barrio bello horizonte. Enfrente de la trilladora del norte diagonal al motel.
9/11/20 11:59 a. m. - Diana Solis: No olviden llevar bata, gorro y tapabocas ya que son de uso obligatorio
9/11/20 11:59 a. m. - Diana Solis: Uñas cortas y sin esmalte
9/11/20 12:00 p. m. - E. Claudia Lorena Ibarra: Profesora tengo un inconveniente el lugar donde escogieron me queda demasiado lejos pues yo vivo por el barrio la heroica y me queda de Polo polo en el momento estoy sin trabajo y para pagar una moto me sale muy caro 😔 hubiera sido un lugar más central pero no pensaron en los que vivimos para el sur
9/11/20 12:05 p. m. - Diana Solis: PTT-20201109-WA0011.opus (archivo adjunto)
9/11/20 12:08 p. m. - Diana Solis: Recomendacion para las personas que puedan llevar y que tengan en casa
Zanahoria 1
Naranja 1
Banano 1
Piña 1
Manzana verde 1

Si tienen cualquiera de estos alimentos llevan para elaborar unas tortas por favor
9/11/20 12:19 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Yo te doy los pasajes. Para que no pierdas esta oportunidad compañera. Ponga las ganas y el esfuerzo que Dios provee lo demás
9/11/20 12:20 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201109-WA0012.webp (archivo adjunto)

9/11/20 12:20 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Que ricooooo
9/11/20 12:20 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Torta de zanahoria
9/11/20 1:06 p. m. - E. Gloria Nelsy Satizabal Gallego: Muchas gracias Dios les bendiga 🙏 allí estaré
9/11/20 1:44 p. m. - E. Claudia Lorena Ibarra: Muy amable ☺ Dios le bendiga 🙏
9/11/20 1:50 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201109-WA0013.webp (archivo adjunto)
10/11/20 8:25 a. m. - Rodrigo Domínguez: Apreciados aprendices, teniendo en cuenta se empieza formación práctica el 12 de noviembre a las 3 y 30 de la tarde, estaré ahí en casa de nuestra líder, la aprendiz María Eugenia Ocampo una hora antes, a las 2 y 30, para formalizar la Unidad Productiva, se requiere puntual asistencia deben ser firmada el acta de conformación de la Unidad Productiva por todos ustedes, posteriormente a las prácticas que llevarán a cabo con la Ins. Diana, en otra fecha, nos reuniremos para aplicar los principios Empresariales en la Unidad Productiva conformada, teniendo como base las prácticas realizadas. Muchísimas gracias.
10/11/20 8:33 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: PTT-20201110-WA0005.opus (archivo adjunto)
10/11/20 8:43 a. m. - Diana Solis: Buenos dias
Muchas gracias Maria Eugenia por su colaboración y prestarnos el espacio

Vamos a aprender mucho y a pasarla muy bien

Animo que ya falta poco 😁
Dios los bendiga
10/11/20 8:48 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: PTT-20201110-WA0006.opus (archivo adjunto)
10/11/20 8:49 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201110-WA0007.webp (archivo adjunto)
10/11/20 8:53 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Cll 66#9 97
Barrio bello horizonte. Enfrente de la trilladora del norte diagonal al motel.
10/11/20 8:53 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Es la misma vía para ir al servientrega central.
10/11/20 8:53 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Pueden preguntar donde son los almuerzos de la paisa y ya con todas estas referencias no tiene pierde. Frente a la portería de la trilladora del norte
10/11/20 8:53 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Esta es la dirección
12/11/20 2:30 p. m. - Diana Solis: Buenas tardes aprendices

Nos vemos a las 3:30 pm
No olviden llevar moldes para torta
12/11/20 2:34 p. m. - E. Claudia Patricia Valencia Cajiao salió del grupo
12/11/20 2:47 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: PTT-20201112-WA0107.opus (archivo adjunto)
12/11/20 2:47 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Cll 66#9 97
Barrio bello horizonte. Enfrente de la trilladora del norte diagonal al motel.
12/11/20 5:15 p. m. - Diana Solis añadió a +57 310 4456261
13/11/20 7:55 p. m. - E. Natalia Andrea Dorado Ortega: Buenas noches, la persona que hizo tomar las copias, se las organizaron mal para que mañana las llevemos y revisemos, xq hay unas repetidas q a algún paquete le deben hacer falta.

13/11/20 8:16 p. m. - +57 321 2208032: Hola buenas noches por favor compartan fotos gracias feliz noche
Bendiciones
13/11/20 8:19 p. m. - +57 300 8831151: Ok me dicen y las rectificamos
13/11/20 8:19 p. m. - +57 310 4456261: 👏👏👏👏
13/11/20 8:23 p. m. - Diana Solis: IMG-20201113-WA0061.jpg (archivo adjunto)
13/11/20 8:24 p. m. - Diana Solis: IMG-20201113-WA0062.jpg (archivo adjunto)
13/11/20 8:24 p. m. - Diana Solis: IMG-20201113-WA0063.jpg (archivo adjunto)
13/11/20 8:26 p. m. - Rodrigo Domínguez: Excelente felicitaciones!!!
13/11/20 9:53 p. m. - +57 321 2208032: Gracias
13/11/20 10:09 p. m. - E. Natalia Andrea Dorado Ortega: 👏👏👏
14/11/20 12:10 p. m. - E. Gloria Nelsy Satizabal Gallego: 👏👏👏
14/11/20 12:18 p. m. - +57 316 8220242: Que hermoso trabajo 😎
14/11/20 3:54 p. m. - +57 315 5462400: Cordial saludo estimadas aprendices como han estado. Las felicito que buenos productos que están elaborando. Agradezco a la aprendiz MARIA ALEJANDRA DIAGO por el envío del taller # 1 y 2. Muy bien. 👏

2148908 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES
Chat aprendiz María Eugenia Ocampo Yepes

18/10/20 7:12 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: 1. ¿Cómo creen calculamos el precio de venta de nuestros productos, si lo que buscamos es lograr utilidad o ganancia por nuestro trabajo y conocimiento?

Rta: primero que todo para calcular el precio de un producto debemos tomar en cuenta los costos en que se incurren para su procesamiento es decir el valor de la materia prima, segundo se debe tomar en cuenta los gastos es decir lo que se invierte en servicios, pago de nomina, arrendamiento, entre otros y por último debemos tomar en cuenta que se debe producir un ingreso superior a la suma de los costos y los gastos, suficientes para mantener nuestra unidad productiva a flote, en la competencia con márgenes de ganancia acordes al mercado y el entorno social, es decir para la formulación de este valor se debe tomar en cuenta que sea competitivo con otras empresas que comercielizen productos o servicios similares.

2 El precio de productos elaborados por otras personas o empresas influye o nos sirve de guía para colocarle precio a los productos nuestros? Por favor den explicación de sus apreciaciones.

Rta: sí, el precio que ofrece otras empresas por productos iguales o similares a los nuestros influyen en el mercado y por consiguiente en nuestra Unidad productiva, esto por algo que se llama demanda- vs oferta es decir la cantidad de bienes o productos que se pueden encontrar en el mercado vs el precio que ofrecen en el mercado nuestros competidores, es por esto que el valor no debe ser superior al que se ofrece regularmente en otro lugar, esto sin dejar de un lado la calidad.

3. Si los insumos 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 o contratando proveedores, Creen que estos gastos adicionales Influyen en el precio de venta que vamos a ponerle a nuestros productos y los encarecen?

Rta: sí, por supuesto que un costo adicional encarece nuestro producto porque lo que se iba a tomar como ganancia por el producto, será usado para cubrir dicho gasto y si queremos obtener ganancia tendríamos que subirle al precio del producto, sobra decir que el valor de un producto se debe mantener en lo posible en el mismo precio para ganar clientes nuevos y mantener los clientes más antiguos.

Cómo piensan que se pueden evitar estos costos adicionales?

Rta: La forma más adecuada y sencilla que veo para evitar costos adicionales, es la de producir la materia prima que este a nuestro alcance como puede ser por ejemplo :
*calar la fruta para producir el dulce
*producir el Arequipe de forma casera.

4. ¿Qué creen es lo que más valoran nuestros compradores de los Productos que elaboramos? El precio, la calidad, la facilidad para conseguirlos, la

presentación, la cercanía o por todas éstas características juntas. Por favor den explicación de sus opiniones.

Rta: Por supuesto todas las facilidades y comodidades que se le ofrezcan al cliente influyen en su elección, aunque a mi parecer hay dos que pesan más, la calidad y la atención, sin duda un comprador irá donde sea necesario por un excelente producto y recordará siempre una excelente atención.

5. ¿Cómo calcularían el margen de utilidad o de ganancia por cada Producto?
Rta: Como decía inicialmente se debe tener en cuenta los costos y los gastos entre otros factores como el estrato, porque según este estrato así mismo se paga de arriendo el local y los servicios. Entonces ya conociendo estos valores se puede determinar el porcentaje que se cobrará por ejemplo si determino para la unidad productiva cobrar un 50 por ciento en panadería y un 80 por ciento en pastelería significaría por ejemplo que un pan que cuesta en su producción 200 pesos se vendería en 300 pesos y un producto de pastelería que su costo de producción ronda los 15 mil pesos se vendería en 27000 pesos. Esto se logra realizando un regla de 3 sencilla.
200 *50/100= 100
Entonces 200 + 100= 300

¿En qué momento lo considerarían excesivo o caro?
Rta: Bueno para ver si un producto es caro o no podemos tomar como referencia la competencia es decir competir con los mejores precios, ofreciendo calidad y buen servicio sin que esto signifique pérdidas.

6. EL Cliente siempre busca que los productos que consumen tengan elementos diferenciadores, exclusivos, que les agreguen valores para los clientes como el ahorro en los precios, comodidad, atención, buen servicio, créditos y otras características. ¿Cuáles son esas características diferenciadoras que ofrecerían a sus clientes en los Productos que van a elaborar?

Rta: Lo primero que les puedo ofrecer a los clientes de la unidad productiva es un excelente servicio al cliente, un servicio con calidad y calidez, una unidad productiva organizada y un sistema de trabajos por encargos o encomiendas para fechas especiales, además de asesorías para eventos especiales y fechas conmemorativas.

¿Qué creen les llamará más la atención para poder vender más fácilmente y hacer clientela?

Rta: Lo que más llamara la atención y hará clientela si Dios quiere es la disposición al servicio de los clientes y mis conocimientos en alimentos, alimentos Panificables y eventos especiales.

7. Según las prácticas que vienen adelantando con el Instructor, se observa que todos los productos que están elaborando no son iguales, lo que hace que a todos no se les pueda gravar o cobrar con el mismo margen de ganancia. ¿Cuáles son esas diferencias que hay entre la elaboración de unos y otros para obtener mejores utilidades económicas y que tengan mejor aceptación de nuestros clientes?

Rta: La principal diferencia entre un producto de mayor valor y otro de menor pero con más aceptación radica en su clasificacion dentro de la canasta familiar, es decir si su producción es para cubrir el consumo básico de una familia o si por el contrario se trata de un gusto para una ocasión especial , para cualquiera de los dos se debe realizar un producto de calidad pero el primero se realiza de menor valor para que sea más asequible y el segundo se realiza con materia prima especial según el gusto o el deseo del cliente que lo encargue aumentando de esta manera su costo y valor final.

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?

Rta: sí, por supuesto que la formacion de empresa es un sueño, este deseo no solo se busca con el anhelo de percibir recursos, se realiza con el ánimo de poner en práctica los conocimientos adquiridos en la creación de empresa, generacion de empleo e independencia económica.

Creen que es más conveniente hacer empresa individual o en sociedad con sus compañeros de Formación? Den explicación de sus opiniones. Tengamos presente que conformaremos Unidad Productiva.

Rta: Creo más conveniente realizar empresa de manera individual puesto de que la mayoría de los trabajos los he realizado de la misma manera, claro está que de encontrar una buena sociedad con gran potencial la tomaría en cuenta.

9. Cuál es la diferencia entre etapa lectiva y la etapa productiva?

Rta: la diferencia entre etapa lectiva y etapa productiva consiste básicamente en que la primera etapa es de aprendizaje en su mayoría y la segunda etapa que es en la que se pone en práctica el conocimiento adquirido es la que determinará si la puesta en práctica de los conocimientos en la unidad productiva dará buenos frutos, es allí donde se debe desarrollar todo el potencial del emprendedor que quiera generar empresa, en general es la etapa más determinante.
19/10/20 7:17 a. m. - Rodrigo Domínguez: Excelente apreciada aprendiz María Eugenia, todos los análisis están enfocados en la práctica comercial que ha desarrollado y la llevan hacer muy atinada en sus conclusiones, respetable su posición de hacer empresa individual, pero no se aparte de la Unidad Productiva tiene otras posibilidades adicionales que no debe descartar. Saludos.
19/10/20 9:15 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Buenos días Dios te bendiga. Don Rodrigo
19/10/20 9:15 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: No entiendo porque me dices que no me aparte de la unidad productiva
19/10/20 9:16 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Y de que posibilidades me habla don Rodrigo no entiendo
19/10/20 9:17 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Le comento que me quedaré viviendo aquí en Popayán. Definitivamente.

19/10/20 9:17 a. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Como hace días no hablamos no le había dicho nada
30/10/20 2:34 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201030-WA0028.webp (archivo adjunto)
30/10/20 2:35 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Y muchas gracias por tenerme en cuenta
30/10/20 2:37 p. m. - Rodrigo Domínguez: Con gusto. Lo mereces. Saludos
30/10/20 2:37 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201030-WA0029.webp (archivo adjunto)
30/10/20 2:37 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: STK-20201030-WA0030.webp (archivo adjunto)
6/11/20 3:20 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: 3. Observando el video sobre Elaboración de postres artesanales
https://www.youtube.com/watch?v=kKmyGLfQA3c , elabore un postre con la fruta que tenga
disponible de la región y siga los siguientes pasos
 Elabore un corto video explicando el proceso de elaboración
 Elabore un registro fotográfico con 3 fotos de: los ingredientes, proceso y resultado final
 Describa el producto que obtuvo al finalizar el proceso en cuanto a color, olor y sabor.
6/11/20 7:03 p. m. - E. María Eugenia Ocampo Yepes: Taller maquinaria
Reflexión inicial
El arte de la panadería y la pastelería ha ido evolucionando con el tiempo, trayendo consigo la implementación de nuevas tecnologías en cuanto a equipos, maquinarias, utensilios y nuevas técnicas que ayudan a hacer más eficiente el proceso de elaboración de productos panificables, generando ventajas en términos económicos y favoreciendo las grandes industrias; pero al mismo tiempo trae la pérdida de las tradiciones, recetas y técnicas ancestrales de productos típicos que caracterizan a una región.

1. Respecto a la reflexión anterior responda:
*¿Cree usted que son indispensables las MAQUINAS Y EQUIPOS DE PANADERIA para elaborar alimentos panificables y por qué?

Rta: Sí, las máquinas y los equipos de panadería son indispensables en la elaboración de dichos productos ya que sin ellos la labor seria más compleja y extenuante, si bien es cierto que se pueden realizar dichos productos de una forma artesanal con herramientas alternativas, también es lógico esperar que dichas alternativas generarían sobre costos a largo plazo y tomarían más tiempo en la producción.

* ¿Tener equipos de alta tecnología beneficia a las personas que tienen panaderías y por qué?

Rta: Los equipos de alta tecnología si benefician a los propietarios de panaderias ya que con dichos equipos se pueden reducir los costos de producción, al producir más en menos tiempo con los estándares de calidad del mercado y el ahorro inteligente de las maquinas de última tecnología, economizando de esta manera no sólo materia prima y servicios también se reduce el esfuerzo humano.

2. Si en su lugar de vivienda usted no cuenta con los siguientes equipos como podría reemplazarlos para elaborar sus productos Panificables.
Rta:
EQUIPO
Horno de gas o de energía
REEMPLAZO
Horno en ladrillo o barro con fuego de leña

EQUIPO
Batidora
REEMPLAZO
Mezclador manual

EQUIPO
Cilindradora
REEMPLAZO
Rodillo en madera o metálico

EQUIPO
Gramera
REEMPLAZO
Medida en porcionadores como cucharas o recipientes

2148908 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES
Chat aprendiz Claudia Patricia Valencia Cajiao

5/11/20 9:13 a. m. - E. Claudia Patricia Valencia Cajiao: Buenos dias
9/11/20 8:25 a. m. - E. Claudia Patricia Valencia Cajiao: Buenos dias
9/11/20 8:27 a. m. - E. Claudia Patricia Valencia Cajiao: Profesor lamentó mucho pero no podré continuar el curso.
La verdad por temas de ubicación y transporte por ahora no me es posible...la situación en este momento es complicada .
Le agradecería que me tengan en cuenta para otra ocasión sí es posible😔
Me entristece la verdad
9/11/20 8:30 a. m. - Rodrigo Domínguez: Ánimo Claudia, en qué te puedo ayudar.
9/11/20 8:38 a. m. - E. Claudia Patricia Valencia Cajiao: La verdad Profe queda demasiado lejos, me gustaría quizás participar en otro momento, que las cosas estén un poco mejor si es posible🙏
9/11/20 8:41 a. m. - Rodrigo Domínguez: Termine Claudia falta un mes, no es nada.
9/11/20 8:42 a. m. - E. Claudia Patricia Valencia Cajiao: Profe se me complica el transporte , la verdad es duro ahora 😔
9/11/20 8:48 a. m. - Rodrigo Domínguez: Conmigo no tiene problema, la práctica la puede cuadrar con la Instructora, estoy seguro le ayuda.

2148908 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES
Chat aprendiz Leidy Johana Ocampo Hernández

5/11/20 6:42 p. m. - E. Leidy Johana Ocampo Hernández: Hola profe buenas noches profe le bamos amandar el trabajo en grupo comformado por Dora ocampo Daniela zalazar y leidy ocampo
5/11/20 6:42 p. m. - E. Leidy Johana Ocampo Hernández: IMG-20201105-WA0038.jpg (archivo adjunto)
5/11/20 6:43 p. m. - E. Leidy Johana Ocampo Hernández: IMG-20201105-WA0039.jpg (archivo adjunto)
5/11/20 6:46 p. m. - Rodrigo Domínguez: Buenas noches, voy a leerles.
5/11/20 6:46 p. m. - E. Leidy Johana Ocampo Hernández: Bueno profe gracias
5/11/20 9:13 p. m. - Rodrigo Domínguez: Apreciadas aprendices Dora Ligia, Karen y Leidy. Muy las felicito sus conceptos son claros. Ya registré las evidencias. Saludos.

2148908 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES
Chat aprendiz Natalia Andrea Dorado Ortega

20/10/20 8:42 p. m. - E. Natalia Andrea Dorado Ortega: taller 3 EL PRECIO PANIFICABLES POPAYÁN.-RODRIGO.docx (archivo adjunto)
taller 3 EL PRECIO PANIFICABLES POPAYÁN.-RODRIGO.docx
20/10/20 8:42 p. m. - E. Natalia Andrea Dorado Ortega: Buenas noches Profesor Rodrigo, adjunto las respuestas al taller 3. muchas gracias y disculpe la tardanza.
21/10/20 4:04 p. m. - Rodrigo Domínguez: Aprendiz Natalia muy bien todas sus respuestas, ya registré su evidencia. Saludos.
21/10/20 4:05 p. m. - E. Natalia Andrea Dorado Ortega: Gracias profesor 🙏
21/10/20 4:07 p. m. - Rodrigo Domínguez: Con gusto Natalia. Saludos
5/11/20 9:01 a. m. - E. Natalia Andrea Dorado Ortega: Claudia Patricia-pan.vcf (archivo adjunto)
5/11/20 9:02 a. m. - Rodrigo Domínguez: Gracias.
5/11/20 9:02 a. m. - E. Natalia Andrea Dorado Ortega: 🙏