EMPREDEDOR EN PROCESAAMIENTO DE PRODUCTOS DE DULCERIA Y CONFITERIA ARTESANAL.

PRESENTADO POR:

DAYANA STEFANI CUETIA NUÑEZ

NATALIA ANDREA MONCAYO CUETIA

PRESENTADO A:

RODRIGO A. DOMÍNGUEZ A.

POPAYÁN, CAUCA

DE 02 NOVIEMBRE DEL 2020

EL PRECIO EN EL PRODUCTO

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? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos**

   R/.

   - calcular detalladamente todos los gastos
   - El tiempo de trabajo cuando en realidad gasta realizando el trabajando Competencia en el mercado
   - El cliente tiene la razón
   - La presentación de productos que a simple vista se vea agradable
   - Experimentar

   Primero determinamos el porcentaje de utilidad que se debe cargar al producto, después se multiplica el costo de compra de producto por el porcentaje y el resultado de su suma al costo, los ingresos obtenidos con la venta de los productos, deben cubrir los gastos relacionados con producción y los recursos utilizados para la venta, además de generar un porcentaje de dinero tener en cuenta cuanto gastamos para elaborarlos y el tiempo de trabajo realizado sumar los costos, gastos y beneficios deseados, la suma de estos da la cantidad mínima a cobrar.

2. **¿el precio de productos elaborados por otras personas o empresas influye o nos sirve de guía para colocarle precio a los productos nuestros? En explicación de sus apreciaciones**

   R/: el precio que maneja por decirlo haci" la competencia" nos puede servir como referencia a la hora de movernos en el mercado y poner el precio final al producto, esto nos ayudara a poner limites para adaptar la producción.
   Para poder llegar al mercado con precios que los clientes acepten, pero siempre buscando obtener ganancia con nuestros productos

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, 1. ¿creen que estos gastos adicionales influyen en el precio de venta que vamos a ponerle a nuestros productos y los encarecen?**

   2. ¿cómo piensan que se pueden evitar estos costos adicionales?

   R/ 1) claro que estos gastos adicionales influyen en el precio del producto y SI los encarecen porque serian productos que no son típicos de la región y precisamente por eso el producto se le debe aumentar valor porque hay que sumarle el trasporte de ida y venida si es el caso de ir personalmente a adquirir el insumo o pagarles un poco más a los proveedores.

   R/2) estos costos adicionales se pueden evitar al consumir y utilizar más los productos que se dan en la región, seria que, si el producto traído de otra región nos causara mas costo que ganancia, lo ideal seria cambiar reemplazar el producto por uno similar que sea típico de nuestra región o que se consiga con mas facilidad en el mercado.

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 estas características juntas. Den explicación de sus opiniones**

   R/: nosotros creemos que ellos valoran todo en un conjunto lo que unos valoran el aspecto, otros valoran el precio o no todos por que va dirigido a todo el publico en general y las opiniones siempre son divididas (y gustos) algunos clientes buscan que el producto a consumir se realice con productos naturales y frescos (es decir saludables por las características nutricionales).
   Otros son los que prefieren la calidad y la elaboración artesanal con los productos típicos de la región un ejemplo de ellos son los turistas de otra región.
   Otros son los que buscan los precios que estén baratos o que se ajusten a su condición económica o presupuesto o si el precio es un poco mas alto que en la competencia eso da a entender que es de mejor calidad.
   Los que buscan una buena presentación que el producto que va adquirir se vea atractivo a la vista o empacado de manera organizada como diríamos bien bonito que se vea antójable.

5. **¿cómo calcularían el margen de utilidad o de ganancia por cada producto? ¿en qué momento lo considerarían excesivo o caro?**

   R/: empezando por su significado el margen de utilidad es la diferencia que existe entre el precio de venta de un producto o servicio y los costos fijos y variable que están involucrados en todo el proceso de comercialización y el mantenimiento de la unidad productiva el margen nos sirve para medir la rentabilidad del producto.
   Para calcular el margen de ganancia debemos dividir esta margen en tres partes:

   Los costos: que son los valores, de lo que invertimos en la materia prima para la elaboración del producto incluyendo el tiempo de preparación, los insumos, los materiales para el empacado (incluyendo los servicios utilizados como agua, luz, gas, etc.)

   El precio de venta del producto: que lo podemos acomodar según sea indicado por unidad y basándonos en el precio que manejan otros negocios o la competencia.

   La ganancia: esto correspondería al porcentaje que recibimos sobre la venta de nuestro producto.

   2. seria excesivo en el momento en que el producto sea mas caro que el de la competencia y de menor calidad para darnos cuenta de esto debemos tener en cuenta el nivel de la competencia, las marcas de los insumos con los que elaboramos el producto el nivel económico del sector donde realizaríamos nuestra unidad productiva, los hábitos de los clientes y como se mueve el producto con la clientela.

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. 1.¿Cuáles son esas características diferenciadoras que ofrecerían a sus clientes en los productos que van a elaborar?**

   2.¿qué creen les llamara más la atención para poder vender más fácilmente y hacer clientela?

   R/: 1) las características diferenciadoras teniendo en cuenta lo anterior visto serian; ofrecerles a los clientes los mejores precios que la competencia, y esto se representaría en la calidad de productos.
   otra característica que realizaríamos seria las estrategias de venta es decir ofrecer descuentos según la cantidad de producto que desee adquirir o según si son clientes fijos, dar a los clientes lo que llamamos un vendaje para que el cliente vuelva, otra seria a los clientes fijos y que siempre compraran nuestros productos especiales determinados.

   2). Lo que ofreceríamos seria: una buena publicidad que sea atractiva y que llame mucho la atención, una de las mejores formas seria ofrecer degustaciones para que las personas se den cuenta de la calidad de productos y haci se vuelvan clientes constantes que a la hora de mostrar el producto este tenga una buena presentación que todo este elaborado de la misma forma y cantidad y que refleje frescura así atraeríamos a los clientes visualmente.
   Otra cosa es los precios del producto que sean acorde a lo que se les está ofreciendo, que sean justo conforme la calidad de producto, que se adecuen al sector económico de donde realizamos nuestra unidad productiva.

7. **Según sus 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 grabar 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?**

   R/: las diferencias que podemos tener en la elaboración de los productos para obtener ganancias de estos sería:

   - Una estrategia seria presentar una nueva versión de determinado producto que con esto daríamos a entender que el producto es a un valor superior, y haci no incomodamos a los clientes con los precios.

   - Otra forma sustituir los productos por otros es decir hacer cambios puede ser semanal o entre días y poner un producto de un precio hoy dentro de dos o tres días otro producto y aumentaríamos un poco el precio.

- También podríamos vender el producto verbalmente es decir le diríamos a los clientes los beneficios, y que si lleva cierta cantidad le damos un descuento usar el poder de convencimiento.

- También podríamos ofrecer productos opcionales que, si el cliente va a comprar dicho producto y la final no esté tan convencido, ofrécele otros productos que también se vean atractivos, podemos antojarlos y lograr que nos compren algo más

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 brindara satisfacción personal y familiar, pueden logar 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 de sus opiniones.**

    - Si claro es un pensamiento que tenemos constantemente, es una meta que queremos realizar ya que hemos trabajado para otras personas, como empleados y la verdad uno quiere tener libertad de manejar sus propios tiempos y generar una estabilidad económica para nuestra familia.

    - Para nosotros es más conveniente hacer empresa de forma individual porque todas las perdonas no tenemos los mismos objetivos, ni las mismas ideas, ni valores, y no todos están dispuestos a aportar el mismo grado de esfuerzo y sacrifico para conseguir los objetivos.

9. **unidad productiva buscara además de poner en marcha nuestra empresa, especializada en el procesamiento de productos de confitería de nombre: "Dulce tradición", busca también perfeccionar los conocimientos alcanzados en la formación cursada, poniendo en práctica estos conocimientos que a través de sus evidencias demostraron saber. De ahí la importancia de resolver los talleres, que no solo son requisitos académicos sino el aprendizaje que lo llevara al éxito empresarial y económico.**
    ¿Cuál es la diferencia entre etapa lectiva y etapa productiva?

    R/ la diferencia entre etapa lectiva y etapa productiva es:
    La etapa lectiva: es cuando el aprendiz va a clases para que los profesionales les enseñen todo lo que ellos saben en cuanto el manejo y desarrollo de empresa, recibe la formación académica (técnico -práctico) y través de curso, de estudios y programas académicos, teoría, conceptos etc. Sobre todo, lo relacionado con la formación que se adquirió.

    La etapa productiva: o las prácticas en este periodo el aprendiz desempeña un oficio o actividad requerida por la empresa a la cual le estés brindando tus conocimientos lectivos donde se aplica, complementa, se fortalecen y se consolidan las competencias en términos de el conocimiento sus habilidades, destrezas, actitudes y valores adquiridos.