RESPUESTAS A TALLER III

Denominación del Programa de Formación:
Emprendedor en Procesamiento de Productos Panificables.

Ficha: 2148908
Municipio de Popayán.

El Precio en el Producto:

1. **El Precio en el Producto** es el valor monetario que se le asigna a un bien, en nuestro caso este bien producido o elaborado hace referencia al procesamiento de Productos Panificables, pero debemos saber que se pone Precio también a un servicio prestado, ejemplo una asesoría. **El Precio del Producto** se determina de acuerdo a lo invertido o gastado para producirlo o fabricarlo y también se determina o se calcula el Precio, por la utilidad o servicio que presta a quien lo adquiere o lo necesita.

Un ejemplo: Si tenemos como base que la inversión es de $80.000 para producir deliciosos Productos Panificables en nuestra Unidad Productiva **"Anís Caucapan"**, dinero que invertiremos en la compra de insumos para la elaboración de los productos:

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.

RTA//: Tenemos que elaborar la producción y dependiendo de cuantas unidades nos salgan, debemos dividir esa cantidad entre los $80.000, y depende del valor unidad debemos incrementar para obtener la ganancia**.**

2. En la producción de Productos Panificables, el Precio se calcula teniendo en cuenta además de los Costos de Producción, sabiendo que quienes los van a comprar no encuentra en el mercado mejor precio y que los productos nuestros son de mejor calidad y degustación, características que nos ayudarán a poner un

buen precio a nuestros productos. Pregunta: ¿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. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

RTA//: Si nos sirve de guía para tomar como base el precio que vamos a colocar a nuestro producto, pues colocarlo demasiado bajo sería una competencia desleal y al colocarlo demasiado alto estaríamos perjudicándonos porque no atraeríamos los clientes, ahora bien, respecto a que, si influye, puede ser que sí, porque si nuestro producto es de mejor calidad que el de los productos ya elaborados podemos colocar un mejor precio y obtener más ganancia.

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? ¿Cómo piensan que se pueden evitar estos costos adicionales? Para responder recuerden las enseñanzas del Instructor. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

RTA//: Los gastos adicionales en los que tengamos que incurrir para elaborar el producto si influyen en el precio, hay que sumar todos los gastos y aumentarlos al producto final, los encarecen, pero si no se consiguen en la región es un costo que se debe asumir.

Evitar los costos adicionales en este caso es muy difícil porque de todos modos se tendría que conseguir los productos, lo que se podría hacer es cotizar con varios proveedores y escoger el mejor precio, lo cual minimizaría los gastos.

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. Todas las opiniones son válidas y las analizaremos.

RTA//: Hay diferente clase de compradores, aunque la mayoría valora todas estas características juntas, otros prefieren un valor más bajo, aunque tengan que caminar un poco más, la calidad y la presentación no sea tan buenas.

5. ¿Cómo calcularían el margen de utilidad o de ganancia por cada Producto? ¿En qué momento lo considerarían excesivo o caro? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

RTA//: Calcularía el margen de utilidad o ganancia dependiendo de la inversión y la cantidad de unidades obtenidas de esta. Y considero excesivo o caro cuando las unidades obtenidas de esa inversión son muy pocos y tengo que exagerar el costo para poder recuperar la inversión.

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? ¿Qué creen les llamará más la atención para poder vender más fácilmente y hacer clientela? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

RTA//: Una de las características diferenciadoras podría ser las promociones y lo que más llama la atención a la clientela es la variedad de productos y la calidad de los mismos.

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? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

RTA//: Las diferencias que hay entre la elaboración de unos productos y otros, son los costos de la materia prima, hay unos que su inversión es mínima y se obtienen bastantes unidades lo cual hace que se obtenga mayor ganancia, además que el producto elaborado queda con muy buena calidad y es aceptado con facilidad por el cliente, pero al igual en el producto en el cual hay una mayor inversión, su aceptabilidad en la cliente es muy buena, la calidad misma puede aportarnos una buena ganancia si sabemos cómo llegarle al cliente para vendérselo.

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 de sus opiniones. Tengamos presente que conformaremos Unidad Productiva. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

RTA//: Si es posible formar empresa, puede ser familiar o con los compañeros, es una gran oportunidad.

9. Nuestra Unidad Productiva buscará además de poner en marcha nuestra Empresa, especializada en el Procesamiento de Productos Panificables de nombre: **"Anís Caucapan"**, busca también perfeccionar los conocimientos alcanzados en la formación cursada, poniendo en práctica éstos 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 llevará al éxito empresarial y económico. ¿Cuál es la diferencia entre etapa lectiva y la etapa productiva? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

RTA//: La etapa **Lectiva** corresponde al proceso formativo (teórico - práctico) adelantado preferentemente en el Centro de Formación Profesional, y la etapa **productiva** que corresponde al proceso formativo que se da en situaciones reales de trabajo, donde el aprendiz aplica los conocimientos, habilidades y destrezas desarrolladas en la etapa lectiva.

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, estaré atento a responder.

Muchísimas gracias.

Atentamente,

NATALIA ANDREA DORADO ORTEGA
CEL: 3147318226

Rodrigo A. Domínguez A.
Instructor de Emprendimiento.
Cel. 3006513115.

RESPUESTAS A TALLER

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

Emprendedor en Procesamiento de Productos Panificables

Número de Ficha: 2148908

Docente: Rodrigo A. Domínguez A. - Instructor Empresarial, Cel 3006513115.

El Proveedor

Nuestra formación como " **Emprendedores en Procesamiento de Productos Panificables**, nos ofrece el conocimiento de saber cómo realizar negociaciones con los **Proveedores,** quiénes son las personas que nos van a suministrar periódicamente las materias primas o insumos para la producción de otros productos, materias primas que no conseguimos a veces con facilidad en nuestro sector y que son fundamentales para la fabricación de productos relacionados en la elaboración de productos Panificables de nuestra **Unidad Productiva** o negocio, que hemos decidido **Emprender** para poner en práctica nuestros conocimientos, o bien también, si lo preferimos, para servicio familiar.

A ésta persona a quien vamos a necesitar periódicamente se denomina el **PROVEEDOR** y con quién vamos a establecer relaciones comerciales, para que nos provea o nos suministre los materiales para la producción de nuestros bienes o productos, este **proveedor** puede ser una persona u otra empresa y nos pueden suministrar materias primas para transformarlas o en ocasiones productos para venderlos directamente sin transformación.

Hay proveedores de productos tangibles o sea se pueden tocar, un vehículo, por ejemplo. Hay proveedores de servicios, en estos casos se recibe el servicio, pero no se puede palpar o tocar, la telefonía, por ejemplo. Y hay proveedores de recursos como los bancos, básicamente de créditos o los socios capitalistas, o las cooperativas o algunas autoridades que tienen manejo financiero. Existen otros tipos de **proveedores,** pero vamos a manejar estas tres clasificaciones por el momento. Recuerden que hay proveedores mayoristas y proveedores minoristas.

1ª Pregunta: ¿Creen ustedes que es importante analizar la trayectoria del **proveedor** para seleccionar el que más nos convenga para nuestra **Unidad Productiva** o negocio? Den explicación de la razón de sus respuestas.

RTA//: Investigar la trayectoria de cada proveedor, su capacidad de respuesta, su cumplimiento con estándares de calidad, tecnología, infraestructura, logística, filosofía y forma de trabajo es muy importante, saber elegir al proveedor correcto es una decisión de suma importancia, que puede hacer la diferencia entre tener

bajos o altos costos, insumos de buena o mala calidad, etc., razón por la cual debemos tener en cuenta los siguientes criterios:

1.- Evalúa la importancia del insumo: Si bien es cierto que hay insumos no tan cruciales, también hay algunos que son de vital importancia y que repercuten en los números de la empresa. Por tal motivo lo primero que se debe hacer es analizar bien la importancia del insumo para el negocio. Si es un insumo relevante, se necesita encontrar un aliado estratégico, en cambio, si es un insumo poco importante, puede ser suficiente con un proveedor que entregue en tiempo y forma.

2.- Busca varias alternativas: Hay que procurar buscar el mayor número posible de proveedores, el tener una serie de candidatos, servirá tanto para comparar y elegir al mejor, como para cuando se nos ofrezcan los servicios de varios de ellos.

3.- Recopila información: Recaba toda la información que puedas. Investiga la trayectoria de cada proveedor, su capacidad de respuesta, su cumplimiento con estándares de calidad, tecnología, infraestructura, logística, filosofía y forma de trabajo. También algo muy recomendable es buscar referencias de clientes actuales para conocer su opinión o el nivel de satisfacción que tienen con respecto al proveedor.

4.- Analiza los precios: El precio es un factor fundamental en muchos de los casos, este elemento puede negociarse e incluso se pueden obtener descuentos por volumen de compra. Analizar cómo influirá el precio del proveedor dentro del precio final del producto o servicio.

5.- Elige calidad: Los insumos influirán en la satisfacción de los clientes, por lo cual es muy importante seleccionar a proveedores cuyos productos den garantía de calidad.

6.- Analiza la ubicación del proveedor: La ubicación geográfica del proveedor influirá en el tiempo de transporte y en su costo. Si se compra mercancía a alguien que se encuentre muy lejos del negocio, tardará más tiempo en llegar el pedido, lo cual puede elevar el costo y afectar sobre todo cuando haya una urgencia.

7.- Evalúa formas y plazos de pago: De cada proveedor, se debe investigar y evaluar las formas y plazos de pago. También preguntar si existe algún costo adicional por el retraso en el pago de facturas.

8.- Conoce el servicio postventa: El servicio postventa habla mucho sobre la seriedad del proveedor. Se debe Investigar si acepta devoluciones, si ofrece garantías extendidas, soporte técnico, qué horario de atención de consultas maneja y cualquier otro servicio que pueda ser importante para el insumo que estamos adquiriendo.

Cuando a quien vamos a comprar es un proveedor minorista, no necesariamente seguimos la trayectoria del proveedor, pues hay algunos productos que por

urgencia necesariamente los tenemos que adquirir en una tienda o supermercado pequeño, pero lo que si demos velar es por seleccionar la mejor calidad y mejor precio.

2ª Pregunta: ¿Será conveniente, independientemente del valor de lo que vayamos a comprar, buscar información detallada del **proveedor** y firmar un contrato y determinar que el **proveedor** esté dentro de los patrones de calidad y buen servicio, para nuestra **Unidad Productiva** o negocio? Den explicación a sus respuestas.

RTA//: Es muy importante que una vez que se haya seleccionado al proveedor, asegurarse de que todos los acuerdos queden estipulados por escrito, además de evaluar constantemente al proveedor, siempre asegurándote de que sus productos mantengan la misma calidad, que entreguen los pedidos a tiempo y que cumplan con todo lo pactado.

Si es un proveedor minorista donde vamos a adquirir pocos productos o menores cantidades, la información que se debe tener es que este dentro de los patrones de calidad de los productos que ya venimos adquiriendo para la elaboración del producto, que se conserve siempre la calidad, y no necesariamente tenemos que tener un contrato firmado.

3ª Pregunta: ¿Cuáles serían las consecuencias para nuestra **Unidad Productiva,** el no pago oportuno de facturas o un manejo inadecuado de cobranzas por parte del **proveedor**? Den explicación de sus análisis.

RTA//: El no pago oportuno de las facturas a proveedores nos puede acarrear graves inconvenientes, el proveedor nos puede suspender los créditos y la entrega del producto lo cual conllevaría a retrasos en la producción y perderíamos clientes que nos podrían perjudicar e incluso llevarnos a una quiebra inminente.

Si un proveedor tiene una cartera desorganizada puede generar un manejo inadecuado de cobranza, lo cual perjudica al cliente quien deberá estar pendiente de hacer sus pagos en el tiempo estipulado en las facturas para no incurrir en errores de retraso o mora en la mismas y verse afectado dentro de las negociaciones.

4ª Pregunta: ¿Creen ustedes que se debe tener un solo **proveedor** en nuestra Unidad Productiva o por contrario manejar la posibilidad de varios proveedores? Cuáles son las justificaciones de sus respuestas.

RTA//: Se debe tener varias alternativas, hay que procurar buscar el mayor número posible de proveedores, el tener una serie de candidatos, nos servirá tanto para comparar y elegir al mejor, como para cuando se nos ofrezcan los servicios de varios de ellos.

5ª Pregunta: ¿Incentivos, halagos y otras atenciones de parte de los **proveedores,** así como obsequios de insumos o descuentos lograrían una relación más perdurable o duradera con nuestra **Unidad Productiva** o negocio? Si su respuesta es positiva qué estímulos esperarían y de ser la respuesta negativa cuáles son las razones.

RTA//: Los Incentivos y atenciones de parte de los proveedores ayudan al empresario y consumidor, ya pueden generarse promociones y descuentos en los productos que beneficiarían la cartera del consumidor y obviamente hacen que se fortalezca y perdure la relación de proveedor – cliente.

6ª Pregunta: ¿Una vez seleccionados sus proveedores consideran que se debe organizar Unidad Productiva con participación de todos los integrantes de esta formación para la producción y comercialización de Productos Panificables aprendidos a elaborar con sus compañeros?

RTA//: Podría ser viable si así lo disponen y hay animo organizativo, pero también es viable que cada integrante organice su sistema de producción independientemente.

Agradezco su atención al respecto.

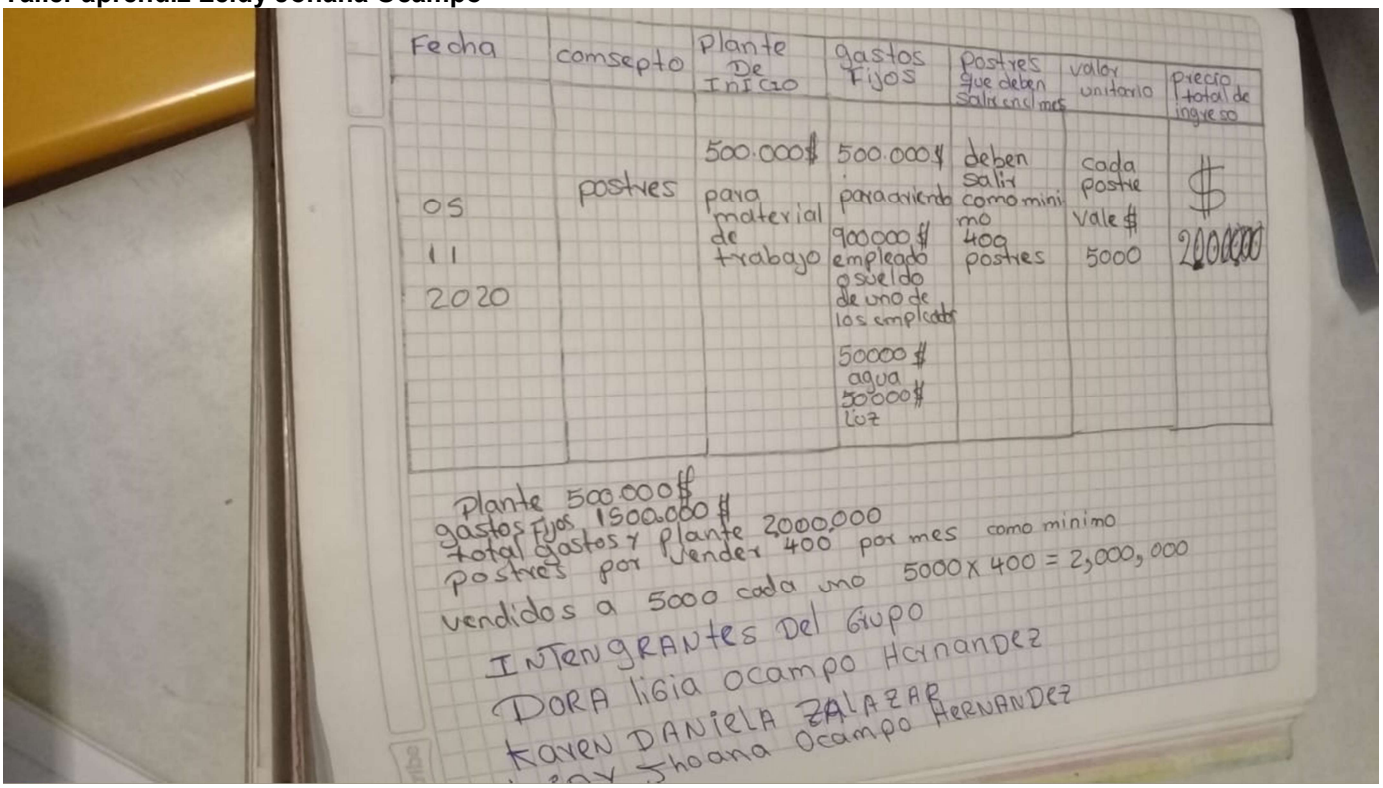
Atentamente,

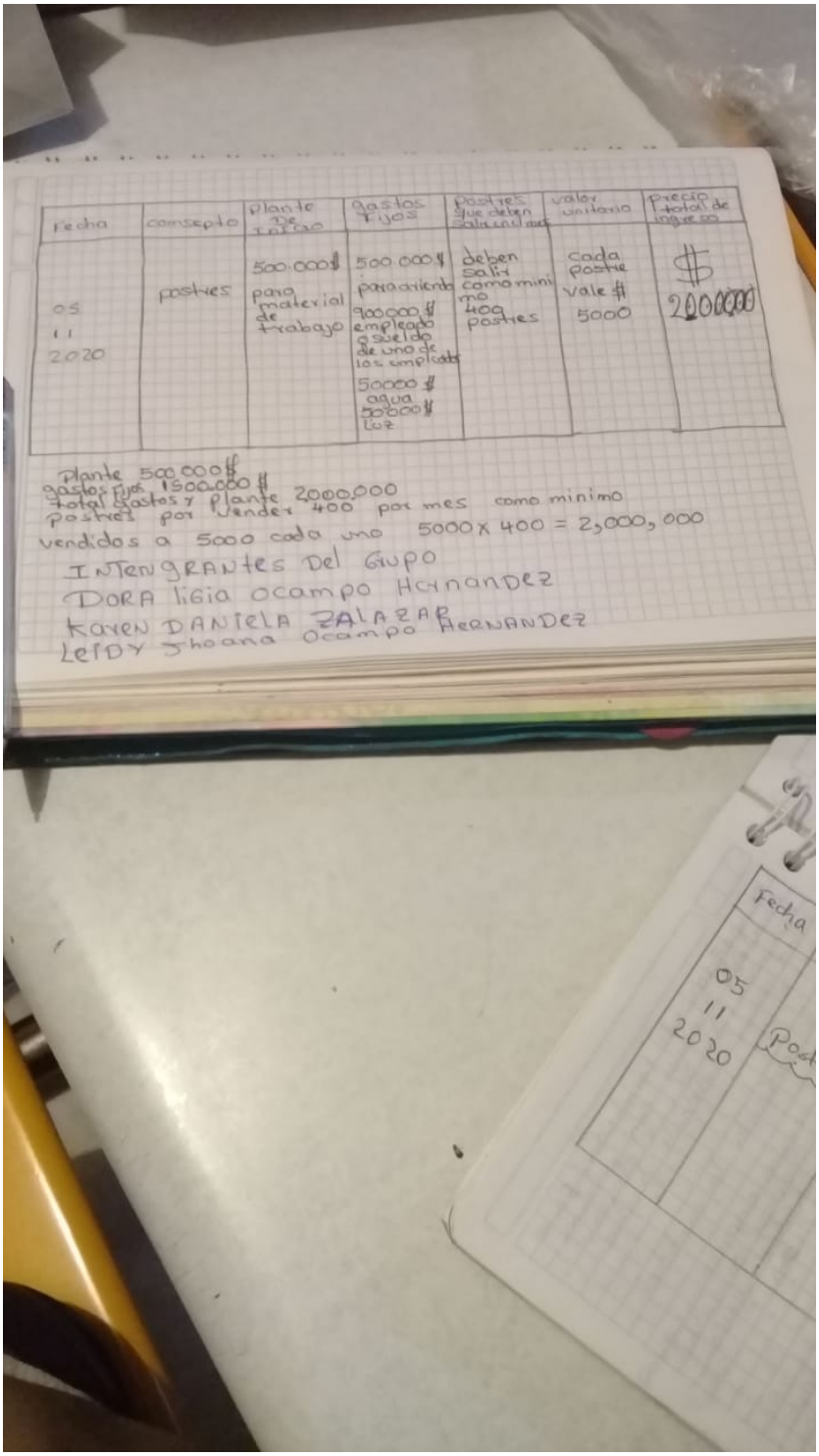
NATALIA ANDREA DORADO ORTEGA

CEL:3147318226

REGISTRO FOTOGRÁFICO_VIDEOS
EVIDENCIAS DE TALLERES DE LOS APRENDICES
2148908- EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES - ICBF Popayán.
PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL

Taller aprendiz Leidy Johana Ocampo





Fuente: las presentes evidencias corresponden los talleres de los aprendices de la ficha 2148908- EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES - ICBF Popayán. para el mes de noviembre de 2020

PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL