

## **LOS OBJETIVOS DE NUESTRO TEMA**

Al estudiar esta cartilla, PROCESO DE MERCADEO, estaremos en condiciones de:

- . Entender las relaciones del pequeño productor rural con los otros sectores de la población.
- . Utilizar los conceptos de PROCESO DE MERCADEO, INTERMEDIARIO, MARGEN DE MERCADEO, COSTOS DE MERCADEO Y GANANCIA DEL INTERMEDIARIO.
- . Conocer el proceso de mercadeo para los tres cultivos principales y la explotación pecuaria más importante de la vereda.
- . Calcular el MARGEN BRUTO de mercadeo para los mismos.
- . Calcular los costos de mercadeo.
- . Calcular el margen neto de mercadeo.

Recordemos que durante la producción hacemos que los productos de la naturaleza resulten apropiados para satisfacer las necesidades humanas. Recordemos, también, que el producto satisface la necesidad del hombre cuando es consumido, es decir, cuando se convierte en objeto de disfrute personal.

Entre la producción y el consumo de un producto por parte del hombre, se cumple la función de distribución o PROCESO DE MERCADEO.



Para comprender mejor el proceso de MERCADEO de los productos del campo, es necesario entender algunos conceptos.



1

PROCESO DE MERCADEO

2

INTERMEDIARIOS

3

EL MERCADO

4

MARGEN DE MERCADEO O DE COMERCIALIZACION

5

COSTOS DE MERCADEO

6

GANANCIA DEL INTERMEDIARIO