Programación de Evaluación	Ponderación (%)	Sesión	Evento Evaluativo	Fecha Concertada
Seguimiento	30%	3	Taller cuestionario sobre Mercados de Capitales Nota: Leer y con sus propias palabras dar respuesta a la pregunta.	30-julio-2021
Seguimiento	30%	3	Lectura de documento asignado por la profesora, cuyo producto será un mapa conceptual y exposición de este.	30-julio-2021
Final	40%	4	Trabajo final: Cada grupo tiene asignada una empresa, deben consultar el Estado de la Situación Financiera (Balance General) y el Estado de Resultados de los 3 últimos años, con dicha información deben examinar como se encuentra la empresa en temas de: Liquidez, Capital de Trabajo, Rentabilidad, Endeudamiento, para lo cual se deben apoyar en algunos indicadores financieros que ustedes consideren relevantes; adicionalmente, calcular el EVA (valor económico agregado) de cada año, para lo cual deben encontrar el WACC (costo promedio ponderado de las fuentes de financiamiento) y, por último calcular el VaR (valor en riesgo) de la acción para una posición del 100% y con todo lo anterior presentar un Informe como Revisores Fiscales. Que deben anexar: el archivo en Excel donde realizaron todos sus cálculos (este serán sus papeles de trabajo) y el Informe Final como Revisores Fiscales de todos sus análisis.	8-agosto-2021

Escaneado con CamScanner

3:39 52%
Formato Lean Canvas



LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA UNICA	SEGMENTOS DE CLIEN
problema vendría siendo que n Valencia no hay hoteles con tanta comodidad ni lujos	La solución sería construir un hotel que tenga piscina, casino, bares y entre otras cosas, esto para cuando se haga alguna actividad cultural en el municipio, como lo son las corralejas, la feria de San Isidro, entre otras cosas, para que las personas que vengan de otra partes se alojen en nuestras instalaciones. **METRICAS CLAVE** Debemos ser los mejores en cuanto a la atención e instalaciones. Mostrarle a nuestros clientes nuestras atracciones principales que son: el casino, el bar y los planes turísticos. Para así	¿Qué necesidad estamos satisfaciendo? La necesidad que tienes las personas de alojarse en un lugar agradable y con muchas comodidades. ¿Qué estoy ofreciendo? Les estamos ofreciendo a los clientes la posibilidad de sentirse como reyes en nuestras instalaciones. ¿Qué elementos diferenciadores tengo? Tenemos el casino, la piscina, el bar, billares, comida típica y comida extranjera, cosa que no hay en ningún otro hotel de Valencia.	¿Cuáles son los atributos que nos hacen únicos? Que es el único hotel lujoso en Valencia, que cuenta con muchas comodidades y hace que nuestros clientes se vayas satisfechos de nuestro servicio. ¿Qué factores hacen que mi oferta sea diferente a la de los otros proveedores? Que instalándose en nuestro hotel Jovio, no sólo se va a sentir como en un palacio, sino que nuestras ofertas de precio son adecuadas para lo que estamos ofreciendo **CANALES** ¿Cómo llevo mi oferta de valor a mis clientes? Dicha oferta será vista por los clientes gracias a los canales de comunicación y distribución ya que estos constituyen los principales puntos de contacto	Demográficos: Edad: 0 -100 Estado civil: No import Ingresos: 50.000 en adela Psicográficos: Actitudes: Pacíficas Estilo de vida: Tranquil Personalidad Comportami Aficiones: No importa Hobbies: No importa Rutinas: No importa Gastos Mínimos: Hotel: 50.000 Actividades turísticas: N importa Instalaciones por separado importa.



	generar interés en estos que son los más solicitados y atractivos.		entre la empresa y los clientes. ¿ Cómo mis clientes saben que existo? Esto lo logro gracias a lo antes mencionado, cómo lo son los anuncios mediante publicidad en redes sociales.	

ESTRUCTURA DE COSTOS	FLUJO DE INGRESOS
¿Cuáles son los costos más importantes de nuestro modelo de negocio? Los recursos más costosos son la adaptación del casino y la compra de los licores ¿Cuáles recursos claves son los más costosos? Lo más costoso sería hacer el adaptación del hotel ¿Cuáles actividades claves son las más costosas? Las actividades más costosas son: los juegos en en el casino, el consumo de licor y comida.	Los pagos se realizan por medio de tarjetas o en efectivo, se pueden hace reservaciones y pagar al momento en el que ocupan los servicios del hotel

Escaneado con CamScanner

3:39 52%

LEAN CANVAS

DULCERIA LA MAYORISTA DEL SINU

INTEGRANTES:

Vanesa Alexandra Avila Guevara

Luisa Fernanda Esbobar Ortiz

Luis Miguel Madera Tordecilla

Manuel Julian Pacheco Martinez

Manuela Sarabia Reyes

Jose Julian Teheran Pineda

SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

PROBLEMA	SOLUCION	PROPUESTA DE VALOR	VENTAJA UNICA	SEGMENTOS D
Viendo que todos los negocios ya sean grandes (proveedoras) o pequeños (tiendas de barrio) necesitan comprar dulces para vender a sus clientes nace la necesidad de una dulceria completa en el sentido de que tenga la capacidad para ser mayorista con la capacidad suficiente de proveer a otros negocios y vender al detal.	Para solucionar el problema antes mencionado el fin es crear o darle apertura a una dulceria que seria la distribuidora del municipio referente a distribuir a negocios tanto del casco urbano como rural y a compras individuales.	¿Qué necesidad estamos satisfaciendo? Como sabemos la mayoria de negocios deben mandar a traer dicha mercancia (dulces) de la ciudad de Monteria, viendo esto queremos facilitar ese trabajo. ¿Qué productos o servicios estamos ofreciendo a nuestros clientes? Le estamos ofreciendo los productos de toda clase de dulces y heladeria. En el local donde tenemos la mercancia abrimos un espacio cómodo para las ventas al detal. Pues nuestro proyecto es vender tanto al mayor como al detal.	Seremos una empresa que les generaria mucha confianza a nuestros clientes ya que a nuestro buen servicio se darán cuenta que jamás le quedaremos mal con ninguna mercancia. Y aparte de eso cuando los clientes quieran más mercancia sin haber hecho ese pedido se lo conseguiremos sin ningún problema. Contaremos con transporte, por lo que llevaremos el producto a donde nos indiquen si un producto no le gustaria al cliente lo recibiremos de vuelta sin ningún costo asi demostramos la confianza que brindamos con nuestros	Conseguime bastante ampli los gastos en Monteria, pue una sede o un una empresa q Como somos principal empre ciudad la cual l un porcent ganancias, el nosotros pa independizarn Nuestros cli importante proveedoras, ya por una may nuestros prod totalmente punt pag

SENA FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

	METRICAS CLAVE ¿Qué actividades claves que debo medir intervienen en mi propuesta de valor? Las actividades que hacemos para que nuestros clientes vengan a nuestra compañia, 1 el transporte: llevaremos la mercancia hasta el lugar indicado,	¿Cuáles son aquellas cosas por la que pagan los clientes? Por nuestros productos y servicios. ¿Por qué los clientes vienen a la compañía? Porque efectivamente se dan cuenta del ahorro que les genera comprar en nuestra compañia, y ese ahorro podrian invertirlo en mas	productos a la hora de prestar el servicio. CANALES Cada uno de nosotros tomaremos el trabajo de visitar a cada uno de los negocios y mostraremos nuestros productos, (fotos precios para que comparen y se den cuenta de su ahorro) recordando que somos una sede de una empresa

Escaneado con CamScanner

3:40 51%
Formato Lean Canvas



LEAN CANVAS

PROBLEMA	SOLUCIÓN	PROPUESTA DE VALOR
• Hacer postres de pura fruta totalmente saludable	• Pues es un producto saludable bajo en calorías y bajo en azúcar ya que es echo de fruta	• La idea sería que las personas pudieran comer un dulce sin tener que preocuparse de las calorías ya que es un producto totalmente echo de frutas
	MÉTRICAS CLAVE • Colocaremos nuestros productos en una página web para tener nuevos clientes • También Colocaremos nuevos incrementos	

ESTRUCTURA DE COSTOS	
• Internet, páginas web, diseño, servidor	• Ventas online



Escaneado con CamScanner