| | | |
|---|---|---|
| SENA | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | SENA Emprende Rural |

## Taller E1: Identidad Corporativa

**Nombre del aprendiz:** _____
**Municipio:** _____
**Nombre de la formación:** _____
**Ficha:** _____ **Fecha:** _____

✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

- Con palabras sencillas responde a las siguientes preguntas.

a) ¿Por qué es tan importante tu nombre? _____

_____

b) ¿Para qué sirve que nos diferencien por nuestro nombre?? _____

_____

c) ¿Tienes objetivos, metas o sueños? ¿Consideras que las empresas deberían tener objetivos o metas, o una visión? _____

_____

✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E4: Identidad Corporativa**.

1. La identidad corporativa es lo mismo que la imagen corporativa.
   a) Falso
   b) Verdadero
2. La identidad corporativa es la personalidad de la empresa, se define como un conjunto de rasgos esenciales, valores y creencias, con los que se identifica: (Selecciona una opción)
   a) Una empresa
   b) Un computador
   c) Una sociedad
   d) Una casa
3. La imagen corporativa define la identidad visual de la empresa es lo que comúnmente se reconoce como marca, está compuesto por (selecciona las tres que son correctas):
   a) el nombre
   b) el logotipo, isotopo, imagotipo o isologo
   c) el prototipo
   d) el eslogan
   e) unidad productiva

4. la afirmación “los clientes te conocerán por tus productos o tus servicios, o como trabajas, pero te recordarán por tu marca.” Hace referencia a: (Selecciona una opción)
    a) el producto
    b) el nombre
    c) el logo
    d) el eslogan

5. Que características y principios con importantes tener en cuenta para crear un buen nombre para nuestra empresa. (**Selecciona la opción incorrecta**)
    a) Distintivo
    b) Sonoridad
    c) Recuerdo
    d) Común
    e) Expresión
    f) Apariencia

6. Para la representación gráfica de nuestra marca podemos seleccionar entre: (Selecciona una opción)
    a) Logotipo, Isotipo, Imagotipo o Isologo
    b) Nombre, eslogan, empresa, isologo
    c) Unidad productiva, prototipo, idea de negocio
    d) Logotipo, producto, empresa, servicios

7. Un eslogan es un lema o título, es una frase compuesta de una o más palabras que definen una marca.
    a) Falso
    b) Verdadero

8. La afirmación “el punto de partida, el motivo por el cuál has creado tu empresa y la razón por la que realizas esa actividad que has elegido.” Hace referencia a: (Selecciona una opción)
    a) El eslogan
    b) La visión
    c) La misión
    d) Los valores corporativos

9. La visión es el punto a dónde quieres que llegue tu empresa a largo plazo. Se basa en el futuro, y te recomiendo que sea una visión ambiciosa, puesto que su función es motivarte para que desees ir a por ello. Pero también tiene que ser realista.
    a) Verdadero
    b) Falso

10. El conjunto de creencias y principios a través de los cuales, se regula el comportamiento dentro de tu empresa. Es decir, es el código de conducta y establece cómo realiza la empresa su actividad, lo qué estás dispuesto a hacer y lo que no, para conseguir tus objetivos, hace referencia a: (Selecciona una opción)
    a) La misión
    b) La visión
    c) La imagen corporativa
    d) El eslogan
    e) Los valores corporativos

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento con relación a la identidad corporativa responda las siguientes preguntas. Tener en cuenta el **material de formación E1: Identidad Corporativa**

a) En la siguiente imagen, que considera que no está bien con relación a la imagen corporativa.




_____

_____

_____

_____

_____

b) Escribir en la línea de la parte inferior a cada imagen, si corresponde a un Logotipo, Isotipo, Imagotipo o Isologo.












_____ _____ _____ _____

**c)** El siguiente ejemplo: **"M&M – "El chocolate se derrite en tu boca, no en tu mano".**
Hace relación a la misión, la visión, el eslogan o los valores corporativos. _____

**d)** El siguiente ejemplo: **McDonald's: Proveer un ambiente divertido y seguro donde los clientes disfruten de buena comida con ingredientes de calidad y a precios accesibles.**
Hace relación a la misión, la visión, el eslogan o los valores corporativos. _____

**e)** El siguiente ejemplo: **Google: Proporcionar acceso a la información del mundo en un solo clic.**
Hace relación a la misión, la visión, el eslogan o los valores corporativos. _____

**f)** En el siguiente ejemplo: **Nike: Innovación, trabajo en equipo, sustentabilidad e impacto social.**
Hace relación a la misión, la visión, el eslogan o los valores corporativos. _____

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos con relación a la identidad corporativa, vamos a proponer un nombre para nuestra unidad productiva, un eslogan y proponer el diseño de un logotipo, isotipo, imagotipo o un isologo. De igual forma proponemos la misión, visión y valores de nuestra unidad productiva.




**NOMBRE PARA LA UNIDAD PRODUCTIVA:** _____

**ESLOGAN:** _____

**LOGOTIPO, ISOTIPO, IMAGOTIPO o ISOLOGO**:




**MISION**: _____

_____

_____

**VISION**: _____

_____

_____

**VALORES CORPORATIVOS**: _____

_____

_____

Muchos éxitos, recuerda que cualquier duda, inquietud, o sugerencia al respecto, no dudes en contactarte con los instructores del programa de formación, los cuales amablemente estaremos dispuestos para atender tus solicitudes al respecto.

| | | |
|---|---|---|
| SENA | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | SENA Emprende Rural |

## Taller E2: Introducción Modelo Canvas

**Nombre del aprendiz:** _____
**Municipio:** _____
**Nombre de la formación:** _____
**Ficha:** _____

✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con palabras sencillas responde a las siguientes preguntas.

a) ¿Por qué es importante definir el modelo de negocio de tu unidad productiva? _____

_____

_____

✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E2: Introducción Modelo Canvas y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

1. El modelo Canvas es una herramienta para definir el modelo de negocio de tu emprendimiento.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Alexander Osterwalder e Yves Pigneur fueron quienes desarrollaron el modelo Canvas.
   a) Falso
   b) Verdadero

3. En el año 2011 fue descrito el modelo Canvas en el libro: (selecciona la opción correcta):
   a) El método Lean Startup
   b) El arte de empezar
   c) Padre Rico, Padre Pobre
   d) Generación de modelos de negocios
   e) El Lobo de Wall Street

4. El modelo Canvas está conformado por recuadros que abarcan las áreas importantes a definir en el modelo de negocios, cuantos recuadros son: (Selecciona una opción)
   a) 10
   b) 5
   c) 9
   d) 11

5. La propuesta de valor hace relación a: (**Selecciona la opción correcta**)
    a) Sistema de cobro de la organización
    b) Socios estratégicos
    c) Recursos físicos, intelectuales, humanos y financieros
    d) Productos o servicios con valor agregado
    e) Tipo de clientes

6. Que áreas hacen parte del modelo de negocios Canvas: (Selecciona tres opciones)
    a) Segmento de clientes
    b) Recursos Claves
    c) Misión
    d) Estructura de costos
    e) Valores corporativos

7. Definir quiénes serán nuestros clientes hace parte que área del modelo Canvas. (Selecciona una opción)
    a) Estructura de costos
    b) Fuentes de financiación
    c) Socios claves
    d) Segmento de mercado
    e) Relación con los clientes.

8. La afirmación "Tienes que pensar si tus clientes requieren un trato personalizado y exclusivo, si va a existir una relación personal con ellos, o si vas a tener autoservicio o va a ser automatizado". Hace referencia a: (Selecciona una opción)
    a) Canales de distribución
    b) Propuesta de Valor
    c) Actividades claves
    d) Relación con los clientes
    e) Socios claves

9. Definir los costos de tus productos o servicio hace parte del modelo de negocio el cual corresponde a que área del modelo Canvas. (Selecciona una opción)
    a) Estructura de costos
    b) Propuesta de valor
    c) Segmento de clientes
    d) Canales de distribución
    e) Recursos claves

10. Entre las siguientes opciones cuales considera importantes para realizar un modelo de negocios.(Selecciona cuatro opciones)
    a) Establece los puntos principales del negocio
    b) investigar y conocer tu mercado.
    c) reducir el riesgo
    d) descubrir nuevas oportunidades
    e) definir la imagen corporativa
    f) Describir los valores corporativos

✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento desarrolla la siguiente sopa de letras y complementa cada palabra con una frase alusiva al modelo Canvas. Tener en cuenta el **material de formación E2: Introducción Modelo Canvas y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| A | C | T | I | V | I | D | A | D | E | S | H | L | K |
| R | Z | O | S | T | E | R | W | A | L | D | E | R | W |
| G | F | I | N | A | N | C | I | A | C | I | O | N | M |
| C | L | I | E | N | T | E | S | E | J | O | L | G | C |
| R | E | L | A | C | I | O | N | S | O | C | I | O | S |
| M | S | E | G | M | E | N | T | O | Z | H | I | S | E |
| H | S | L | R | G | E | N | E | R | A | C | I | O | N |
| M | R | C | B | S | O | O | I | M | O | D | E | L | O |
| M | E | E | S | T | R | U | C | T | U | R | A | T | Y |
| B | N | H | E | R | R | A | M | I | E | N | T | A | A |
| P | M | V | G | E | P | R | O | P | U | E | S | T | A |
| Z | N | U | E | V | E | Z | C | A | N | A | L | E | S |
| C | O | Y | P | R | E | C | U | R | S | O | S | A | Y |
| T | C | A | N | V | A | S | F | I | V | K | I | A | N |

| | |
|---|---|
| #1* | PROPUESTA |
| #2* | SEGMENTO |
| #3 | CANALES |
| #4 | RELACION |
| #5 | RECURSOS |
| #6 | ACTIVIDADES |
| #7 | SOCIOS |
| #8 | ESTRUCTURA |
| #9 | GENERACION |
| #10 | CLIENTES |
| #11 | FINANCIACION |
| #12 | OSTERWALDER |
| #13 | NUEVE |
| #14 | CANVAS |
| #15 | MODELO |
| #16 | HERRAMIENTA |

✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos con relación la introducción del modelo Canvas, dibuje el modelo Canvas con el nombre de las respectivas áreas que lo componen.

Muchos éxitos, recuerda que cualquier duda, inquietud, o sugerencia al respecto, no dudes
En contactarte con los instructores del programa de formación, los cuales amablemente
Estaremos dispuestos para atendertus solicitudes al respecto.

| | | |
|---|---|---|
| SENA | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | SENA Emprende Rural |

## Taller E3: Modelo Canvas 1

**Nombre del aprendiz: _____**
**Municipio: _____**
**Nombre de la formación: _____**
**Ficha: _____ Fecha: _____**

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

  Con palabras sencillas responde a la siguiente pregunta.

  a) Define las características de los posibles productos o servicios que podría comercializar o vender la unidad productiva _____

  _____

  _____

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E3: Modelo Canvas 1 y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

1. El modelo Canvas la propuesta de valor se refiere a la forma de llamar al producto o servicio en sí y a cómo respondemos a las necesidades de los clientes con nuestros productos o servicio.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Entre los elementos diferenciales de la propuesta de valor del modelo Canvas se tienen las siguientes (selecciona 3 opciones).
   a) Novedad
   b) Misión
   c) Utilidad
   d) Diseño
   e) Nombre

3. Al trasmitir la propuesta de valor es importante que sea ser clara y fácil de entender, sin tecnicismos al respecto
   a) Verdadero
   b) Falso

4. La fragmentación del mercado se realiza en función de variables, entre las cuales se tiene: (seleccione dos opciones correctas)
    a) Demográfico
    b) Geográfico
    c) Matemático
    d) Psicológico
    e) Psicoactivo

5. Los canales son todos aquellos medios que utilizamos para comunicarnos o para interactuar con el segmento de clientes con el propósito de dar a conocer la propuesta de valor, distribuirla en el mercado y concretar su venta

    a) Falso
    b) Verdadero

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento determina cual es el segmento de clientes de los productos y servicios que comercializara la Unidad Productiva, los canales tanto de comunicación y distribución, y establecer cuales podrían ser las relaciones con los clientes, considerando el modelo Canvas. Tener en cuenta el **material de formación E3: Modelo Canvas 1 y el video del enlace** https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos, dibuje el modelo Canvas con el nombre de la propuesta de valor, segmento de mercado o clientes, canales y relación con los clientes, describiendo cada uno de estas elementos los cuales podría implementar la Unidad Productiva, es copiar las propuestas del punto anterior de actividades de apropiación del conocimiento de este mismo taller y colocarlas en el modelo Canvas, en el recuadro 1, 2, 3 y 4.

Muchos éxitos, recuerda que cualquier duda, inquietud, o sugerencia al respecto, no dudes
En contactarte con los instructores del programa de formación, los cuales amablemente
Estaremos dispuestos para atender tus solicitudes al respecto.

| | | |
|---|---|---|
| | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | |

## Taller E4: Modelo Canvas 2

**Nombre del aprendiz:**_____
**Municipio:**_____
**Nombre de la formación:**_____
**Ficha:**_____ **Fecha:** _____

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

  Con palabras sencillas responde a la siguiente pregunta.

  a) Define a que se refiere el módulo de Recursos Claves para el modelo Canvas, las actividades claves y socios claves:

  _____

  _____

  _____

  _____

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E4: Modelo Canvas 2 y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=l850llkWOpw**

1. El modelo Canvas los Recursos Clave se refiere a los recursos humanos, financieros y económicos, de infraestructura, recursos de equipos y herramientas con los cuales desarrollamos la propuesta de valor de nuestra Unidad Productiva.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Entre las Actividades Claves del modelo Canvas se tienen las siguientes (selecciona 2 opciones).
   a) Producción
   b) Direccionamiento estratégico
   c) Identidad corporativa
   d) Comercialización
   e) Segmento de clientes

3. Entre los Socios Claves en el modelo Canvas se tienen los proveedores
   a) Verdadero
   b) Falso

4. Entre los tipos de Costos de acuerdo con la función en la que se incurren, se tienen los siguientes (Seleccione tres opciones correctas)
    a) Costos de producción
    b) Costos directos
    c) Costos de distribución o venta
    d) Costo indirecto
    e) Costos de administración

5. La fuente de ingresos representa el dinero que genera la empresa por la comercialización de su segmento de mercado.
    a) Falso
    b) Verdadero

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento determina cuales son los recursos claves, actividades claves y socios claves que se tendrán en cuenta en la Unidad Productiva. Tener en cuenta el **material de formación E4: Modelo Canvas 2 y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=I850lIkWOpw**

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos, dibuje en una cartulina el modelo Canvas, describiendo cada uno de los elementos los cuales podría implementar en la Unidad Productiva, es copiar todos los aspectos del modelo Canvas propuestas del punto anterior de actividades de apropiación del conocimiento de este mismo taller y colocarlas en el modelo Canvas, en el recuadro 5, 6, y 7, de igual forma incorporar los puntos 1, 2, 3 y 4 del modelo Canvas asociados a la unidad productiva en construcción mediante la presente formación.

Muchos éxitos, recuerda que cualquier duda, inquietud, o sugerencia al respecto, no dudes
En contactarte con los instructores del programa de formación, los cuales amablemente
Estaremos dispuestos para atender tus solicitudes al respecto.

| | | |
|---|---|---|
| SENA | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | SENA Emprende Rural |

**Municipio:** **Fecha:**

**Nombre:** **Ficha:**

Desarrollar la siguiente hoja de costos de un producto de la unidad productiva teniendo en cuenta el material de aprendizaje y el ejemplo que se adjunta en la segunda pagina.

# HOJA DE COSTOS

**UNIDAD PRODUCTIVA:**

**NOMBRE DEL PRODUCTO**: **REFERENCIA**:

**1. Materia Prima**

| MATERIA PRIMA E INSUMOS | UNIDAD DE COMPRA | COSTOS POR UNIDAD | UNIDADES UTILIZADAS | COSTO TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| **COSTO TOTAL DE MATERIAS PRIMAS** | | | | |
| Número de Unidades Producidas | | Costo Total Materias Prima | | |
| **1_Costo Unitario Materia Prima**<br>Costo Total Materias Prima / Número de Unidades Producidas | | | | |

**2. Mano de Obra**

| Tiempo de Producción | Número de Productos | Salario Mínimo por Hora | Costo Mano Obra x Unidad<br>(Tiempo de Producción / Número de Productos) X Salario Mínimo por Hora | |
|---|---|---|---|---|
| | | | | |
| **2_COSTO UNITARIO MANO DE OBRA** | | | | |

**3. Costos Indirectos de Fabricación CIF**

| | |
|---|---|
| | |
| | |
| **3_COSTO UNITARIO COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION** | |
| **1_Costo Unitario Materia Prima** | |
| **2_COSTO UNITARIO MANO DE OBRA** | |
| **3_COSTO UNITARIO COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION** | |
| **TOTAL COSTO UNITARIO** | |

**EJEMPLO: HOJA DE COSTOS**

**UNIDAD PRODUCTIVA: DULCE SABOR**

**NOMBRE DEL PRODUCTO**: POSTRE CARLOTA DE LIMON

**REFERENCIA**: 7 ONZAS

## 1. Materia Prima

| MATERIA PRIMA E INSUMOS | UNIDAD DE COMPRA | COSTOS POR UNIDAD | UNIDADES UTILIZADAS | COSTO TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| Limones | Docena | $ 2.000 | 1 | $ 2.000 |
| Crema de leche | Bolsa 900 gr | $ 6.000 | 1 | $ 6.000 |
| Leche condensada | Tarro 390 gr. | $ 4.000 | 2 | $ 8.000 |
| Gelatina sin sabor | Caja | $ 4.800 | 1 | $ 4.800 |
| Galletas ducales | paquete | $ 5.000 | 0.5 | $ 2.500 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | **COSTO TOTAL DE MATERIAS PRIMAS** | | **$23.300** |
| Número de Unidades Producidas | 18 | Costo Total Materias Prima | $ 23.300 | |
| **1_Costo Unitario Materia Prima** Costo Total Materias Prima / Número de Unidades Producidas | | | | **$ 1.294** |

## 2. Mano de Obra

| Tiempo de Producción | Número de Productos | Salario Mínimo por Hora | Costo Mano Obra x Unidad (Tiempo de Producción / Número de Productos) X Salario Mínimo por Hora | $203 |
|---|---|---|---|---|
| 1 H. | 18 | $3.658 | | |
| **2_COSTO UNITARIO MANO DE OBRA** | | | | $203 |

## 3. Costos Indirectos de Fabricación CIF

| | |
|---|---|
| Costo Unitario Vasos de 7 Onzas | $40 |
| | |
| **3_COSTO UNITARIO COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION** | $ 40 |
| **1_Costo Unitario Materia Prima** | **$1.294** |
| **2_COSTO UNITARIO MANO DE OBRA** | **$203** |
| **3_COSTO UNITARIO COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION** | **$40** |
| **TOTAL COSTO UNITARIO** | **$1.537** |

| | | |
|---|---|---|
| | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | |

## Taller E6: Punto de Equilibrio

**Nombre del aprendiz:**_____
**Municipio:**_____
**Nombre de la formación:**_____
**Ficha:**_____ **Fecha:** _____

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

  Con palabras sencillas responde a la siguiente pregunta.

  a) Porque es importante conocer el punto de equilibrio _____

  _____

  _____

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E6: Punto de Equilibrio y el video del enlace https://youtu.be/6RGHQ4I3w18**

1. El punto de equilibrio es un valor monetario equivalente a las ganancias generadas por un producto.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Los costos fijos mensuales son los que no cambian significativamente mes a mes. Son aquellos que tienen un mismo valor aproximado todos los meses, podemos considerar un costo fijo, por ejemplo, el alquiler del inmueble.
   a) Verdadero
   b) Falso

3. El establecer los costos de producción contribuye con la imagen corporativa de la unidad productiva.
   a) Verdadero
   b) Falso

4. La fórmula para determinar el punto de equilibrio tiene en cuenta la utilidad o ganancia.
   a) Falso
   b) Verdadero

5. El punto de equilibrio es la cantidad mínima de ventas en productos o servicios que debo realizar para que la empresa cubra los costos fijos mensuales.
    a) Falso
    b) Verdadero

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento determina cuales son los costos fijos mensuales que tiene la unidad productiva. Tener en cuenta el **material de formación E8: Costo de Producción y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M y el material de formación E6: Punto de equilibrio y el video del enlace https://youtu.be/6RGHQ4I3w18**

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos, elaborar el punto de equilibrio teniendo en cuenta los costos fijos mensuales que determino en el punto anterior y con base en los costos de un producto representativo de la unidad productiva. Tener en cuenta el material de formación E8: Costo de Producción y el video del enlace **https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M y el material de formación E6: Punto de equilibrio y el video del enlace https://youtu.be/6RGHQ4I3w18**

Muchos éxitos, recuerda que cualquier duda, inquietud, o sugerencia al respecto, no dudes En contactarte con los instructores del programa de formación, los cuales amablemente Estaremos dispuestos para atender tus solicitudes al respecto.

| | | |
|---|---|---|
| | **SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**<br>**Centro Comercio y Servicios – Regional Cauca**<br>**Programa SER** | |

**Taller E7: Punto de Equilibrio Varios Productos**

**Nombre del aprendiz:**_____
**Municipio:**_____
**Nombre de la formación:**_____
**Ficha:**_____ **Fecha:** _____

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

  Con palabras sencillas responde a la siguiente pregunta.

  a) Porque es importante conocer el punto de equilibrio para varios productos. _____

  _____

  _____

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

- **CUESTIONARIO:** Desarrolla el siguiente cuestionario teniendo en cuenta el **material de formación E7: Punto de Equilibrio para varios productos y el video del enlace https://youtu.be/MClx7royPxU**

1. El punto de equilibrio para varios productos, es importante conocer el precio de venta de cada uno de los productos.
   a) Falso
   b) Verdadero

2. Los costos fijos mensuales son los que no cambian significativamente mes a mes, son aquellos que tienen un mismo valor aproximado todos los meses, pero no son necesarios para determinar el punto de equilibrio de varios productos.
   a) Verdadero
   b) Falso

3. El establecer el punto de equilibrio para varios productos contribuye con la imagen corporativa de la unidad productiva.
   a) Verdadero
   b) Falso

4. La fórmula para determinar el punto de equilibrio tiene en cuenta la utilidad o ganancia de cada producto.
   a) Falso
   b) Verdadero

5. El punto de equilibrio para varios productos es la cantidad mínima de ventas en productos o servicios que debo realizar para que la empresa cubra los costos fijos mensuales.
    a) Falso
    b) Verdadero

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Con el fin de darle continuidad al proceso de emprendimiento determina cuales son los costos fijos mensuales que tiene la unidad productiva. Tener en cuenta el **material de formación E8: Costo de Producción y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M,** también el **material de formación E10: Punto de equilibrio para varios productos y el video del enlace https://youtu.be/MClx7royPxU,** para tener la información necesaria para determinar el punto de equilibrio para varios productos de la Unidad Productiva.

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Con el fin de poder aplicar los conocimientos adquiridos, elaborar el punto de equilibrio para varios productos, teniendo en cuenta los costos fijos mensuales que determino en el punto anterior y con base en los costos de tres productos representativos que más se comercializan en la unidad productiva. Tener en cuenta el **material de formación E10: Punto de equilibrio para varios productos y el video del enlace https://youtu.be/MClx7royPxU**

Muchos éxitos, recuerda que cualquier duda, inquietud, o sugerencia al respecto, no dudes
En contactarte con los instructores del programa de formación, los cuales amablemente
Estaremos dispuestos para atendertus solicitudes al respecto.