Servicio Nacional de aprendizaje Sena
Nazly Dayanna Rodríguez Fajardo
CC. 1151970373
2207301

1 ¿Qué representa para el empresario y el consumidor el precio de un producto?

El precio del producto es importante tanto para el consumidor como para el empresario, el empresario debe tener un precio estándar que para el bien de su empresa no genere pérdidas y tampoco ese da las ganancias y para el consumidor es importantes dependiendo en que sector y pueda comprarse el producto y como dice cuando uno le gusta el producto no importa el precio

- Ingreso Marginal: El ingreso marginal es el aumento de los ingresos totales cuando se vende una unidad de producto más. Como esta unidad es vendida al precio de mercado, para una empresa en libre competencia el ingreso marginal es igual al precio.

- Costo Marginal: Técnicamente, el coste marginal es el incremento de coste al producir N+1 unidades de determinado producto, respecto al coste de producción de N unidades. ... En economía, el coste marginal, mide la tasa de variación del coste dividida por la variación de la producción.

- Libertad de precios: La libertad de precios es uno de los principios básicos de la economía de mercado. Se entiende que la confluencia de la oferta y la demanda constituyen el mecanismo más eficiente para asignar los recursos escasos y determinar los precios de equilibrio.

- Curva de experiencia: La curva de la experiencia es una representación gráfica, un diagrama, que muestra cómo se reduce el coste de una nueva unidad producida en la medida que crece el volumen de producción acumulado.

- Punto muerto: El punto muerto, o umbral de rentabilidad, determina el número de unidades producidas para el cual se igualan los ingresos y los costes totales.

- Heterogeneidad: La heterogeneidad se refiere a un grupo o mezcla compuesto por varios elementos diferentes y distinguibles a simple vista.
  La heterogeneidad es algo heterogéneo, o sea, que los elementos que lo componen son diferenciables entre sí y forman, a su vez, parte del mismo conjunto, mezcla o grupo.

- Precio no lineal: La regla de precios lineales intermedios entre ambos casos es: Donde: : Parámetro que determina la sensibilidad del precio respecto del costo. El grado de incertidumbre en el costo puede pasar a los consumidores, aunque la firma también carga una parte de la pérdida si dicho costo resulta ser alto.

- Dumping: es un término anglosajón derivado del término “dump” que significa verter o derramar. Se utiliza como sinónimo de vender por debajo del precio de fabricación o coste de un producto con el ánimo de reventar el mercado y la competencia.

- Precio primado: Se produce cuando el autónomo ostenta una posición de superioridad o sus productos ya están asociados a altas calidades que le permiten establecer precios más altos que la competencia. Apple o Porsche serían dos ejemplos de grandes empresas que utilizan esta estrategia.

- Producto cautivo: Un producto cautivo es aquel producto complementario a otro principal, que generalmente se ofrece gratuitamente o a precio reducido y que una vez adquirido nos adentra dentro de un círculo de dependencia de éste, ya que para que el producto principal proporcione utilidad es necesario completarlo con el complementario.

- Jornal: generalmente, hace referencia al sueldo diario. Suele utilizarse en aquellos trabajos en los que se paga diariamente. Así, un trabajador podría decir, una vez recibido el dinero por su trabajo: «Ya he recibido mi jornal.

- Canon: es una compañía japonesa especializada en productos ópticos y de captura y reproducción de imágenes, que incluye fotografía, vídeo, fotocopiadoras e impresoras. Su sede principal se localiza en Tokio y actualmente es uno de los líderes en el sector de la fotografía y de la óptica.

- Cachet: Consiste en el establecimiento de precios distintos en determinados productos debido al fin social desempeñado por los mismos. A los precios establecidos en estos casos se les denomina Precios éticos.

Nombre: Luz María Rivera Sánchez

Ficha: 2207301

Programa: Gestión de proyectos de desarrollo económico y social.

C.c: 1.007.932.022

¿Qué representa para el empresario y el consumidor el precio de un producto?

Para el empresario el precio es muy importante porque es el único instrumento que genera ingresos, de este depende las pérdidas y las ganancias de la organización.

Para el consumidor el precio es un valor monetario y ese depende de su comodidad y de lo que esta dispuesto a cancelar por el determinado producto.

Conceptos básicos:

Ingreso marginal:

El ingreso marginal es el aumento de los ingresos totales cuando se vende una unidad de producto más. Como esta unidad es vendida al precio de mercado, para una empresa en libre competencia el ingreso marginal es igual al precio.

Costo marginal:

El coste marginal es aquel incnto del coste total resultante de la producción de una unidad adicional del bien. Los costes marginales reflejan los cambios de los costes variables. Al sobrepasar los costes y beneficios de una decisión, es importante tener en cuenta únicamente los costes y beneficios que se desprenden de la decisión. Técnicamente, el coste marginal es el incremento de coste al producir N+1 unidades de determinado producto, respecto al coste de producción de N unidades.

Los factores económicos que afectan el coste marginal incluyen las irregularidades de información, las externalidades positivas y negativas, los costes de transacción y la discriminación de precios. Es importante mencionar que el coste marginal no tiene ningún tipo de relación con los costes fijos.

El coste marginal es un concepto muy utilizado en Economía, ya que nos ayuda aumentar o disminuir el coste de un bien. Al igual que es fundamental para el análisis del precio de un bien.

En economía, el coste marginal, mide la tasa de variación del coste dividida por la variación de la producción. Para comprender mejor el concepto de coste marginal, se suele expresar el coste marginal como el incremento que sufre el coste cuando se incrementa la producción en una unidad, es decir, el incremento del coste total que supone la producción adicional de una unidad de un determinado bien.

Mayor Énfasis:

Como tal, la palabra proviene del latín emphăsis, y este del griego ἔμφασις (émphasis). ... De allí que darle énfasis a algo signifique realzarlo, destacarlo del resto, darle mayor

visibilidad y trasmitir a la persona con quien hablamos el interés que suscita determinado asunto en contraste con otros.

Precio optimo:

Precio Óptimo: Es lo que el comprador “piensa” que vale el producto o servicio. Normalmente, ambos precios son similares. Si su diferencia es grande, esto supone una anticipación del comprador de que lo que va a pagar por el producto está “inflado” en relación con su valor

Curva de experiencia:

La curva de la experiencia es una representación gráfica, un diagrama, que muestra cómo se reduce el coste de una nueva unidad producida en la medida que crece el volumen de producción acumulado.



Análisis del punto muerto:

En economía, el punto muerto, punto de equilibrio o umbral de rentabilidad (en inglés break-even point - BEP) es el número mínimo de unidades que una empresa necesita vender para que el beneficio en ese momento sea cero. Es decir, cuando los costos totales igualan a los ingresos totales por venta.

Valor esperado:

El valor esperado utiliza probabilidades para determinar un resultado esperado, por ejemplo, cuál será la recompensa. El valor esperado multiplica la probabilidad de cada resultado por el posible resultado. Por ejemplo, en un juego de dados, sacar un uno, tres o cinco paga 0€, sacar un dos o cuatro paga 5€, y sacar un seis paga 10€. En los dados, la probabilidad de sacar un uno en seis es 1 / 6 cada uno.

Descuento por pronto pago:

El descuento por pronto pago consiste en la disminución del precio de venta de un producto, si el cliente lo paga en el menor tiempo posible según las políticas del vendedor. El descuento por pronto pago es una estrategia que utiliza la empresa para incentivar las compras en efectivo, o con el menor plazo posible.

Dumping:

Se considera que un producto es objeto de dumping es decir, que se introduce en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador. (Decreto 1794 de 2020, Artículo 2.2.3.7.1.1).

Ejemplo:

Si un productor o exportador de un país "A" exporta determinado tipo de calzado a Colombia a un precio de USD 1,50 el par en condiciones CIF, pero se vende internamente en ese país "A" a USD 2,00 el par, colocando el producto en la bodega del cliente, es posible que esté haciendo "dumping".

Precio Prestigio:

El precio de prestigio es una forma de precio psicológico. Un consumidor considerará muchos factores diferentes cuando compre algo. El precio es una consideración clave, y no sólo comunica dólares y centavos duros, sino el valor de algo. Un precio más alto, en la mente de un consumidor, a menudo puede correlacionarse con un valor más alto.

Los precios de prestigio son similares a una estrategia de costo-beneficio en el sentido de que se añade un margen de beneficio al costo de las mercancías.

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Actualizando mi lenguaje.

Teniendo en cuenta el material de apoyo de mercadeo, desarrolle las siguientes actividades de aprendizaje. "Actualizando mi lenguaje

Descripción:
En esta fase se busca que el empresario actualice conceptos en mercadeo y adquiera otros que actualmente se manejan.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR
Esta actividad le permitirá al aprendiz la construcción de conocimientos conceptuales, procedimimentales y actitudinales. Así mismo reforzar su capacidad de análisis, el trabajo en equipo, capacidad de redacción, la motivación, recursividad y el liderazgo.

Para ello los invito a:

1. Desarrolle en equipo los ejercicios propuestos.



Ejercicio no. 1 una con una flecha, La palabra (columna izquierda) con el significado que mas se aproxime para definirla (columna derecha).

PALABRAS	CONCEPTOS
Mercado	Lugar en que asisten la oferta y la demanda para realizar las transacción de bienes y servicios a un determinado precio. Puede ser presencial o virtual
Cliente	Entendemos por mercado el lugar en donde se encuentran los productos listos para ser entregados al cliente.
Mercadotecnia	Conjunto de estrategias diseñadas para realizar actividades de mercadeo por las empresas.
Oferta	Es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no) a su mercado para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue.
Demanda	La cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. Lo pueden hacer presencial o en línea
P.O.P	Punto de venta acompañado de material publicitario.

Escaneado con CamScanner

Ejercicio No. 2 A continuación se presenta un crucigrama en el cual encontrara palabras de mercadeo



Las palabras son: Empresa, mercado cliente, producto, precio, costo, promoción, publicidad, oferta

p	s	e	s	a	b	o	x	c	t	l	t
r	r	m	x	b	x	f	r	d	o	y	d
o	s	e	m	p	r	e	s	a	s		w
d	e	i	c	i	e	r	f	d	f	t	q
u	a	c	a	i	f	t	s	i	e	y	o
c	c	a	r	N	o	a	o	c		p	i
t	r	e	o	N	s	t	a	i	w	ñ	m
o	e	u	s	o	y	s	e	l	u	r	a
c	m	e	r	c	a	d	o	b	j	s	c

pendientes
cliente
costo
promoción

Nombre Completo Mayra Alejandra Mosquera

Documento Identidad 1144 751 039

Codigo ficha formación 2207301

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Actualizando mi lenguaje.

Teniendo en cuenta el material de apoyo de mercadeo, desarrolle las siguientes actividades de aprendizaje. "Actualizando mi lenguaje

Descripción:
En esta fase se busca que el empresario actualice conceptos en mercadeo y adquiera otros que actualmente se manejan.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR
Esta actividad le permitirá al aprendiz la construcción de conocimientos conceptuales, procedimimentales y actitudinales. Así mismo reforzar su capacidad de análisis, el trabajo en equipo, capacidad de redacción, la motivación, recursividad y el liderazgo.

Para ello los invito a:

1. Desarrolle en equipo los ejercicios propuestos.



Ejercicio no. 1 una con una flecha, La palabra (columna izquierda) con el significado que mas se aproxime para definirla (columna derecha).

PALABRAS	CONCEPTOS
Mercado	Lugar en que asisten la oferta y la demanda para realizar las transacción de bienes y servicios a un determinado precio. Puede ser presencial o virtual
Cliente	Entendemos por mercado el lugar en donde se encuentran los productos listos para ser entregados al cliente.
Mercadotecnia	Conjunto de estrategias diseñadas para realizar actividades de mercadeo por las empresas.
Oferta	Es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no) a su mercado para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue.
Demanda	La cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. Lo pueden hacer presencial o en línea
P.O.P	Punto de venta acompañado de material publicitario.

Escaneado con CamScanner

Ejercicio No. 2 A continuación se presenta un crucigrama en el cual encontrara palabras de mercadeo



Las palabras son: Empaque, Precio, Producto, Plaza, Venta, Publicidad

Nombre Completo Jesabeth Vasquez Mesa

Documento Identidad 1006[illegible]46

Codigo ficha formación 2673361

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Actualizando mi lenguaje.

Teniendo en cuenta el material de apoyo de mercadeo, desarrolle las siguientes actividades de aprendizaje. "Actualizando mi lenguaje

Descripción:
En esta fase se busca que el empresario actualice conceptos en mercadeo y adquiera otros que actualmente se manejan.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR
Esta actividad le permitirá al aprendiz la construcción de conocimientos conceptuales, procedimimentales y actitudinales. Así mismo reforzar su capacidad de análisis, el trabajo en equipo, capacidad de redacción, la motivación, recursividad y el liderazgo.

Para ello los invito a:

1. Desarrolle en equipo los ejercicios propuestos.



Ejercicio no. 1 una con una flecha, La palabra (columna izquierda) con el significado que mas se aproxime para definirla (columna derecha).

PALABRAS	CONCEPTOS
Mercado	Lugar en que asisten la oferta y la demanda para realizar las transacción de bienes y servicios a un determinado precio. Puede ser presencial o virtual
Cliente	Entendemos por mercado el lugar en donde se encuentran los productos listos para ser entregados al cliente.
Mercadotecnia	Conjunto de estrategias diseñadas para realizar actividades de mercadeo por las empresas.
Oferta	Es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no) a su mercado para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue.
Demanda	La cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. Lo pueden hacer presencial o en línea
P.O.P	Punto de venta acompañado de material publicitario.

Escaneado con CamScanner

Ejercicio No. 2 A continuación se presenta un crucigrama en el cual encontrara palabras de mercadeo



Las palabras son: Empresa, mercado cliente, producto, precio, costo, promoción, publicidad

p	s	e	s	a	b	o	x	c	t	l	t
r	r	m	x	b	x	f	r	d	o	y	d
o	s	e	m	p	r	e	s	a	s		w
d	e	i	c	i	e	r	f	d	f	t	q
u	a	c	a	i	f	t	s	i	e	y	o
c	c	a	r	N	o	a	o	c		p	i
t	r	e	o	N	s	t	a	i	w	ñ	m
o	e	u	s	o	y	s	e	l	u	r	a
c	m	e	r	c	a	d	o	b	j	s	c

- Cliente
- costo
- promocion
- publicidad

Nombre Completo Nazly Dayanna Rodriguez
Documento Identidad 1151970373
Codigo ficha formación 2207301

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Actualizando mi lenguaje.

Teniendo en cuenta el material de apoyo de mercadeo, desarrolle las siguientes actividades de aprendizaje. "Actualizando mi lenguaje

Descripción:
En esta fase se busca que el empresario actualice conceptos en mercadeo y adquiera otros que actualmente se manejan.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR
Esta actividad le permitirá al aprendiz la construcción de conocimientos conceptuales, procedimimentales y actitudinales. Así mismo reforzar su capacidad de análisis, el trabajo en equipo, capacidad de redacción, la motivación, recursividad y el liderazgo.

Para ello los invito a:

1. Desarrolle en equipo los ejercicios propuestos.



Ejercicio no. 1 una con una flecha, La palabra (columna izquierda) con el significado que mas se aproxime para definirla (columna derecha).

PALABRAS	CONCEPTOS
Mercado	Lugar en que asisten la oferta y la demanda para realizar las transacción de bienes y servicios a un determinado precio. Puede ser presencial o virtual
Cliente	Entendemos por mercado el lugar en donde se encuentran los productos listos para ser entregados al cliente.
Mercadotecnia	Conjunto de estrategias diseñadas para realizar actividades de mercadeo por las empresas.
Oferta	Es el punto central de la oferta que realiza toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no) a su mercado para satisfacer sus necesidades y deseos, con la finalidad de lograr los objetivos que persigue.
Demanda	La cantidad de productos o servicios que el público objetivo quiere y puede adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos. Lo pueden hacer presencial o en línea
P.O.P	Punto de venta acompañado de material publicitario.

Escaneado con CamScanner

Ejercicio No. 2 A continuación se presenta un crucigrama en el cual encontrara palabras de mercadeo



Las palabras son: Empresa, mercado cliente, producto, precio, costo, promoción, publicidad

p	s	e	s	a	b	o	x	c	t	l	t
r	r	m	x	b	x	f	r	d	o	y	d
o	s	e	m	p	r	e	s	a	s		w
d	e	i	c	i	e	r	f	d	f	t	q
u	a	c	a	i	f	t	s	i	e	y	o
c	c	a	r	N	o	a	o	c		p	i
t	r	e	o	N	s	t	a	i	w	ñ	m
o	e	u	s	o	y	s	e	l	u	r	a
c	m	e	r	c	a	d	o	b	j	s	c

Nombre Completo Luz María Rivera S.

Documento Identidad 1007832022

Codigo ficha formación 2207301

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Comercialización de artesanías en material reciclado. Arte en caso.
Localización de mi idea de negocios	En la ciudad Santiago de Cali. Comuna 14, barrio puertas del sol. Sector 4.
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Contaminación en la ciudad Santiago de Cali por plásticos, maderas, llantas, vidrios y demás.
Producto o servicio a ofrecer	Productos artesanos como: cuadros, muebles, accesorios, etc.
Clientes potenciales	hombre y mujeres, entre los 25 y 50 años de la comuna 14.

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Diseñar un producto artesanal con material reciclado, para la reducción de la contaminación en la ciudad de Cali. Los productos serán a un muy buen precio y de buena calidad.
Canal de comercialización	Redes Sociales, Punto de venta en la comuna 14, Publicidad (vallas, volantes).
Quién es mi competencia	Loma de la cruz (Parque artesanal)
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Redes Sociales, volantes. (facebook, instagram, twiter).

Escaneado con CamScanner

‘amites requeridos para comercializar mi producto	Cámara y Comercio (Inscripción) Invima Uso de suelos RUT

[redacted]

Nombre Completo Luz María Ruiz S.

Documento Identidad 1007432022

Codigo ficha formación 2707301

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Lunariss Cosmetics
Localización de mi idea de negocios	CALI, Valle del Cauca
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Mitigar los niveles de pobreza en comunidades afro mediante la recolección de frutas para la elaboración de productos cosmeticos.
Producto o servicio a ofrecer	Las lineas de productos son: * Shampoo * Mascarilla * Crema de peinar * Aceite organicos
Clientes potenciales	Mujeres de 13 a 45 años de estrato 3 al 6 con un promedio de 1 a 2 SMLV

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Productos a base de frutos naturales, el cual se pretende que su envase sea reciclable para optimizar el uso de botella y así mejorar el medio ambiente mediante esta metodologia
Canal de comercialización	Tienda virtual Facebook. Punto de venta afiches Instagram
Quién es mi competencia	las Competencias Fuertes Son Cantu Skala Miss Cachos Cereo natural arronia
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	INFOgraficas Vallas publicitarias Paginas web

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	Camara de Comercio RUT INVIMA

Nombre Completo Nazly Dayanna Rodriguez F
Documento Identidad 1151970373
Codigo ficha formación 2207301

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	La idea de negocio tendra como nombre Empresa de confeccion "FASHION LOVERS"
Localización de mi idea de negocios	Fashion lovers tiene pensado abrir el local en la comuna 14 local calle del comercio los mangos
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Hacer tallas plus elegantes para hombres y mujeres con la oportunidad de brindar al cliente un diseño exclusivo que solo lo encuentre en nuestra tienda de ropa
Producto o servicio a ofrecer	Fashion lovers sacara dos lineas de productos * Linea para caballeros) casual e informal * Linea para damas > casual e informal vestidos, blusas, pantalon
Clientes potenciales	Los clientes potenciales de Fashion lovers seran Mujeres de 15 a 40 años = 1.219,410 Mujeres hombres 18 a 60 años = 1.145.515 = Hombres

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador El componente innovador de Fashion lovers estara basado en sus diseños, calidad atencion al cliente.	Diseños y la calidad del producto
Canal de comercialización	Los canales de comercializacion que tendra Fashion * Tienda Fisica * Tienda virtual
Quién es mi competencia	Mi competencia esta ubicada en la calle del comercio de los mangos comuna 14 * A-Z * Brooklyn * Atis sport * J-F sport * Modas sport
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios Fashion lovers para la formas de publicidad utilizar los siguientes medios ya mencionados	* Emisoras locales * Facebook * Twitter * instagram * Folletos * Vallas

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	
Los tramites para Factura legalmente son	Crear la empresa Razon social (persona juridica o PN RUT Facturacion certificado de uso de suelo certificado de seguridad

Nombre Completo_____

Documento Identidad_____

Codigo ficha formación 2202130

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Lunaris Cosmetics.
Localización de mi idea de negocios	Cali - Valle del cauca
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Mitigar los niveles de pobreza en comunidades afro mediante la recolección de frutas para la Elaboración de productos cosmeticos
Producto o servicio a ofrecer	Linea de Productos Shampoo Acondicionador. Mascarilla Capilar Aceite Organico.
Clientes potenciales	Mujeres de 13 a 45 años de estrato 3 al 6 con ingreso de 1 a 2 Salarios minimos

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Productos a base de frutas Naturales el cual se Pretende que su Envase Sea reciclable para optimizar el uso de botella y asi mejorar el medio Ambiente mediante Esta metodología
Canal de comercialización	Tienda Virtual Facebook. Punto de venta afiches Instagram
Quién es mi competencia	La competencia fuerte Son: Cantú Skala Miss cachos Curao Natural Citronica
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Infografias Pagina web Vallas publicitarias

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	Camara y Comercio Invima Rut Certificado de Bomberos

Nombre Completo Isabella Vasquez Medina

Documento Identidad 1006090446

Codigo ficha formación 2207301

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Bio Art Inducción
Localización de mi idea de negocios	El municipio de la Cumbre
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Generar empleo Igcaa
Producto o servicio a ofrecer	Hospedaje - Recorridos - Alimentación
Clientes potenciales	Adultos entre 20- 50 Años Con Salario minimo Ecologistas

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Los Paisajes - la Cultura - El Aviturismo, tren la tranquilidad.
Canal de comercialización	Paginas web - Facebook Instagram - Twiter - whatsapp Bolantes - vot a voz
Quién es mi competencia	Son aquellas empresas que se dedican al ecoturismo
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Vayas - Targetas - Redes Sociales

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	

Nombre Completo Karen Rengifo

Documento Identidad 1114481160

Codigo ficha formación 2343360

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Asesorias Empresariales "ASEMGUAPI"
Localización de mi idea de negocios	Municipio de GUAPI
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Poca capacitación de Emprendedores Informales
Producto o servicio a ofrecer	Generar Asesorias y capacitación Contable.
Clientes potenciales	Pescadores

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Consultoria Empresarial especializada, de la reducción de Costos y facil Acceso que permita apoyar el Crecimiento, sostenibilidad en las Organizaciones de los Clientes en el municipio de GUAPI o Pymes.
Canal de comercialización	Ventas Directas e inDirectas
Quién es mi competencia	
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Redes Sociales y Radio

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	

Nombre Completo Yuliza Martinez y Neslyth Henao
Documento Identidad 1 144 094 337 - 1010094230
Codigo ficha formación 2343360

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Distribuciones Visual Click
Localización de mi idea de negocios	Municipio: Santiago de Cal.
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Deterioro de la salud visual.
Producto o servicio a ofrecer	Monturas oftalmicas Monturas Deportivas Lentes oftalmicos Lentes de Contacto accesorios
Clientes potenciales	Personas entre 18 - 44. años

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	acceso a una solución visual a un precio asequible
Canal de comercialización	Directo
Quién es mi competencia	-tiendas físicas de ópticas (almacenes, tecnópolis) tiendas virtuales (Begoos - Rebaccesorios) clínica de oftalmología de cl. clínica de la visión
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	redes- página web, volantes

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	

Nombre Completo Diana Vanessa Herrera

Documento Identidad 1144154666

Codigo ficha formación 2343360

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Manigua
Localización de mi idea de negocios	Cali - Valle Comuna 14-13
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Falta de materiales de construcción eco amigables
Producto o servicio a ofrecer	1. Eco ladrillos = Materiales de construcción con material reciclable 2. Vigas 3. Marcos 4. Puertas
Clientes potenciales	Comuna 14 - 13 Estratos 1 y 2 Nucleos familiares.

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Material de construcción con materiales reciclables, menor precio, facilidad de uso y accesibilidad.
Canal de comercialización	Tiendas Fisicas ubicadas en diferentes lugares de la ciudad, Pagina de internet, redes sociales con informacion del producto.
Quién es mi competencia	ladrilleras Homecell Ferreterias
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Volantes Redes sociales Voz a voz Pautas comerciales Pagina web.

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	

Ana Yanci Carabali

Nombre Completo Leidy Pamela Gonzalez

Documento Identidad 1077646859 / 1107070843

Codigo ficha formación 2343360

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Natural light beauty
Localización de mi idea de negocios	Comuna- 18 - Cali, Colombia Barrio= melendez
Problema, necesidad u oportunidad identificada	la Comuna 18 carece de locales con variedad de producto para el cuidado facial, corporal y capilar. El cual cubrimos la necesidad de las personas en comercializar productos diferentes de los demás locales con buena calidad y precio justo.
Producto o servicio a ofrecer	lineas = Corporal, Capilar y Facial
Clientes potenciales	mujeres entre los 15 y 50 años de edad

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	Buscar proveedores Fijar punto Fisico Registro de la cámara de comercio.

Nombre Completo Luz Marleli, Estefania Gutierrez, Laura Catalina Gonzalez

Documento Identidad_____

Codigo ficha formación 2279653

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Proyecto de Procesamiento de la Archucha, Productos Verdelvalle.
Localización de mi idea de negocios	La Poblacion Inicial Sera la Comunidad de Cali, en la Comuna 19
Problema, necesidad u oportunidad identificada	La problematica, es las altas Sofias de desnutricion, Deabetes y Enfermedades Coronarias.
Producto o servicio a ofrecer	Procesamiento de Archucha en presentaciones de Guiso, Crema y Salsa.
Clientes potenciales	La población de Enfoque es la población de Adulto Joven y Adulto mayor en la Comuna 19.

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	El producto a procesar es un Alimento ancestral de Origen en toda la Region Andina. Con grandes propiedades nutricionales y aunque es Conocido, no Se Comercializa en las presentaciones que tiene mi Iniciativa.
Canal de comercialización	Wassapp, FaceBook, Pagina y Conferencias.
Quién es mi competencia	La Competencia es la Salsas, Mayonesas, y Guisantes.
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Promover los Componentes nutricionales del producto en Volantes, Conferencias y Mensajes de Wasapp.

Escaneado con CamScanner

Tramites requeridos para comercializar mi producto	Camara de Comercio. RUT - DIAN. Registro Invima. Codigo de Barra.

Nombre Completo Lucero Rengifo Vega
Documento Identidad 66'937.916
Codigo ficha formación 2279653

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Coffee bar "Dionysus"
Localización de mi idea de negocios	Comuna 6 de Cali, Valle del Cauca (San luis II, Paso del Comercio, Alcazarez, Floralia
Problema, necesidad u oportunidad identificada	Licoreras, discotecas con un ambiente descontrolado, fomentando disturbios o peleas entre clientes, familiares, amigos y compañeros.
Producto o servicio a ofrecer	Servicio Bartender, Comidas rapidas, Pasabocas dulces, Jugos naturales, cocteles artesanales, (21 cocteles, 15 tipos de Postres
Clientes potenciales	-Jovenes (20-35 años) adultos -adultos mayores (36-60 años) Mujeres y hombres

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Menú digital, uso de diversas app para la elección de música que desee el cliente, Actividades dicdacticas para las familias, amigos (karaoke)
Canal de comercialización	Canal directo
Quién es mi competencia	Licores Ibiza Andina, Cocteles Pingüi,
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Uso de redes sociales (Instagram, Facebook) WhatsAPP, Campañas de información acerca de la apertura del Coffee-Bar mediante el volanteo

Escaneado con CamScanner

...mites requeridos para comercializar mi producto	Invima, Camara de Comercio, DIAN, leyes y horarios regulados Para los establecimientos Restaurante-Bar, Certificado de Bio seguridad.

Laura Stephany Puentes
Laura Andrea Burbano

Nombre Completo Zulay Ramirez

Documento Identidad _____

Codigo ficha formación 2279653

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Lazarillos, mascotas de apoyo "La compañía, tu mejor terapia
Localización de mi idea de negocios	Valle grande (comuna 21)
Problema, necesidad u oportunidad identificada	La salud mental de la población juvenil
Producto o servicio a ofrecer	Servicio de atención médica psicológica.
Clientes potenciales	Jóvenes de entre 13 y 28 años.

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Rescate y protección de perros en situación de calle
Canal de comercialización	Venta directo
Quién es mi competencia	"Fundación pazos" Fundación 4 patas Terapia Equina
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	Redes sociales Emisoras Volantes - infografias Publicidad de marca

Escaneado con CamScanner

Requisitos requeridos para comercializar mi producto	

Nombre Completo: María José Vásquez M
Karol Dayhana González P

Documento Identidad: [illegible]

Codigo ficha formación: 1234652

Escaneado con CamScanner

Servicio Nacional De Aprendizaje Sena
Centro Nacional De Asistencia Técnica A La Industria- Astin
Módulo Mercadeo

Nombre de la Competencia: ***Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y caracteristicas de los consumidores y usuarios.***

Actividad aprendizaje no.1 Una lupa a mi idea de negocios

Teniendo en cuenta la información suministrada por el docente alimente el siguiente formato tomando la información de su idea de negocios.

Nombre de la idea de negocios	Natural light beauty
Localización de mi idea de negocios	Comuna 18 - Cali, Colombia Barrio= melendez
Problema, necesidad u oportunidad identificada	la Comuna 18 carece de locales con variedad de producto para el cuidado facial, corporal y capilar. El cual cubrimos la necesidad de las personas en comercializar productos diferentes de los demás locales con buena Calidad y precio justo.
Producto o servicio a ofrecer	lineas = Corporal, Capilar y Facial
Clientes potenciales	mujeres entre los 15 y 50 años de edad

Escaneado con CamScanner

Mi propuesta de valor o componente innovador	Concientizar a las personas o clientes al cuidado del medio ambiente a través del reciclaje. En nuestro local se podrá depositar variedad de envases para su reutilización, a demas, el empaque de entrega de nuestro producto será de bolsas ecologicas de tela reutilizable.
Canal de comercialización	Catálogo físico y online (página web).
Quién es mi competencia	Koha cosmeticos = tienda mayorista que abastece al Sector melendez.
Forma (s) de publicidad para mi idea de negocios	mediante = redes Sociales = como Facebook, Instagram, Twitter, Página web. Volantes pautar con emisora de alta influencia

Escaneado con CamScanner

Trámites requeridos para comercializar mi producto	Buscar proveedores Fijar punto fisico Registro de la camara de comercio

Nombre Completo Luz Marleli Bitrago Gutierrez, Laura Catalina Gonzalez

Documento Identidad _____

Codigo ficha formación 2279653

Escaneado con CamScanner

Taller mercadeo #1

Isabella Vasquez Medina

CC: 1006098446

Ficha: 2207301

¿Qué representa para el empresario y el consumidor el precio de un producto?

El precio de un producto para un empresario significa mucho ya que en conjunto con su equipo de trabajo deben delimitar todos los costos de producción, materias primas, pagos a trabajadores y muchos requisitos monetarios que devengan una empresa ya que mirando todas estas variables debe saber cuánto es su ganancias por producto ofrecido

En cuanto al consumidor los precios de los productos son importantes, pero dependen de su utilidad o si son artículos de necesidad básica ya que depende de esto el cliente sabra cuanto esta dispuesto a pagar, cabe resaltar que el costo de los productos entre empresario y cliente deben ser precios concordes

Palabras desconocidas

Ingreso marginal: Es el cambio en el ingreso total que se produce cuando la cantidad vendida se incrementa una unidad, es decir, al incremento del ingreso total que supone la venta adicional de una unidad de un determinado bien.

Curva de experiencia: La **curva de la experiencia** es una magnitud **que** se calcula a medio plazo y **que** se aplica a la mejora de los procesos productivos **que** realiza una empresa como resultado de su know how y de la incorporación de nuevas tecnologías

Precio optimo: Los **precios** óptimos son aquellos cuyos efectos sobre la demanda y los márgenes de rentabilidad maximizan el beneficio

Heterogeneidad: Un producto homogéneo es un objeto que carece de atributos que los distingan de entre el resto de su misma categoría. ... Por otra parte, en un mercado de tipo monopólico, los productos homogéneos son únicos, ya que en este tipo de mercado solo existe un productor de ese bien o servicio en cuestión.

Precio uniforme: La asignación de **precios** de entrega **uniforme** se usa cuando los costos de flete son una pequeña parte de los costos totales del vendedor. Esta estrategia la emplean muchos detallistas **que** creen **que** la entrega “gratuita” es un servicio adicional **que** fortalece su posición en el mercado.

Precios primados: Se produce cuando el autónomo ostenta una posición de superioridad o sus productos ya están asociados a altas calidades que le permiten establecer **precios** más altos que la competencia. Apple o Porsche serían dos ejemplos de grandes empresas que utilizan esta estrategia.

Precio impar: precios impares es un método de fijación de precios dirigido a maximizar las ganancias realizando microajustes en la estructura de los precios. Se basa en la suposición de que los consumidores son reticentes a los cálculos y, por lo tanto, solo leerán los primeros dígitos de un precio al tomar una decisión de compra. De acuerdo con este método, la información relevante de un determinado precio generalmente no se relaciona con los últimos dígitos, sino con los primeros

Productos cautivos: Un **producto cautivo** es aquel producto **complementario a otro principal,** que generalmente se ofrece gratuitamente o a precio reducido y que una vez adquirido nos adentra dentro de un **círculo de dependencia** de éste, ya que para que el producto principal proporcione utilidad es necesario completarlo con el complementario

Franqueo: El **franqueo es** la tasa correspondiente **que** debemos abonar por realizar un determinado envío postal. Este **franqueo**, habitualmente, suele expresarse en una carta a través del sello, **que** muestra el precio pagado y **que** el **pago** del envío se ha hecho correctamente

Dumping: El **dumping** es un término inglés que hace referencia a la práctica de discriminación de precios. Es decir, se trata de una técnica de “competencia desleal” que consiste en vender un producto a un precio inferior al coste necesitado para producirlo.

Jornal: Se denomina **jornal** el salario estipulado por días, y sueldo el estipulado por períodos mayores.

ACTA No. 1-22 Tecnologo en Gestion de Proyectos de Desarrollo Economico y Social		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Equipo de desarrollo curricular Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social Código 122107		
CIUDAD Y FECHA: Cali 9 de Febrero de 2022	**HORA INICIO:** 2:00 pm	**HORA FIN:** 5:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE: Sala de juntas Mediateca	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro ASTIN	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Revisión de matrices de correlación de competencias técnicas.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Acompañamiento al Desarrollo Curricular del programa Tecnología en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Nos reunimos los instructores Gloria Muñoz, Ligia Stella Perez, Sandra Portilla Lopez por parte del programa de formación, Olga Gutierrez, Maritza Valencia por parte de Coordinación académica y Omar Hernán Ossa B. como parte del equipo de Desarrollo Curricular.

La profesional Olga gutierrez manifiesta la intención que hay desde la coordinación académica en generar un proceso que facilite a los aprendices que optan por realizar etapa productiva mediante un proyecto productivo, pues se ha detectado que el procedimiento actual no esta estandarizado y en la mayoría de los casos no cumple con la normatividad exigida por el Sena para validar la etapa práctica.
El instructor Omar H. Ossa hace la presentación del Programa de Formación haciendo énfasis en las competencias que están pendientes por desarrollar con los grupos que actualmente se encuentran en formación. Presenta la metodología mediante la Matriz de correlación, se resuelven dudas de las compañeras instructoras sobre el procedimiento de Desarrollo Curricular.
Las competencias del Progrma son:

- Estructurar cargos y competencias según direccionamiento Estratégico y normatividad vigente.
- Garantizar el cumplimiento de la normatividad y legislación vigente Relacionada con los sistemas de gestión, según la naturaleza de la Organización
- Planificar producción de acuerdo con pronósticos y costos.
- Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

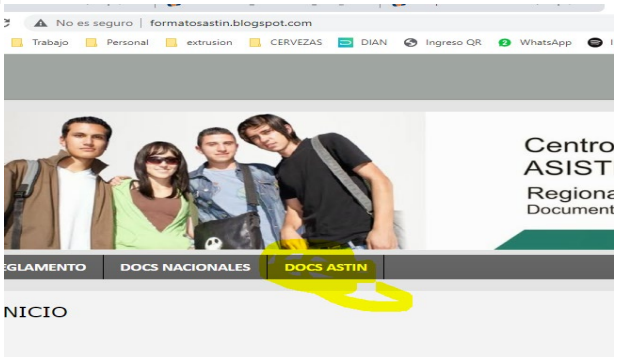
Se presenta la distribución de horas de la competencia promover que tiene el programa para desarrollar las competencias sociales.

CONCLUSIONES

1. EL nombre del programa de formación NO es coherente con las competencias que va a desarrollar el aprendiz, por lo que se concluye que el aprendiz sigue siendo un formulador o desarrollador de proyecto.
2. Se debe hacer revisión de las horas asignadas a cada competencia, teniendo en cuenta los créditos académicos. Pues aún se cuenta con la competencia Promover que no tiene asignación de horas.
3. Las instructoras Ligia Perez y Sandra Portilla, deben apropiar el procedimiento de DESARROLLO CURRICULAR el cual pueden consultar en el siguiente enlace mientras les asignan clave y contraseña. Compromiso.sena.edu.co/mapa
   Ubicar la pestaña DOCUMENTOS DEL PROCESO y ubicar la guía 012 de Desarrollo Curricular

GFPI-G-005	2014-08-05	01	estrategia en el proceso formativo	F
GFPI-G-007	2021-09-03	09	Guía Apoyos de Socioeconomicos	F
GFPI-G-008	2021-04-15	04	Guía Diseño Curricular	F
GFPI-G-012	2020-08-03	03	Guia Desarrollo Curricular	F
GFPI-G-013	2017-02-23	01	Guia para desarrollar los procesos formativos	F
GFPI-G-014	2020-10-20	04	Guia Orientación Formación ambientes virtuales de aprendizaje	F
GFPI-G-015	2017-02-23	01	Guía Estratégica de Formación Dual	F

4. Deben ubicar la matriz de correlación en formatosastin.blogspot.com y descargar la matriz de correlación de la pestaña DOCS ASTIN



5. Descargar el formato Matriz de correlación, y comenzar a trabajar en las competencias y resultados que van a orientar con los aprendices, según lineamiento de la Instructora Gloria Muñoz.

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales se debe garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento. El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA solicita la siguiente clasificación de la información:

La información de este documento se debe clasificar como:

PÚBLICA [x] **PRIVADO** [ ] **SEMIPRIVADO** [ ] **SENSIBLE** [ ]

Nota: Antes de contestar esta informacional por favor remitirse al instructivo

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Elaborar Acta de Reunión	Omar H Ossa	9 febrero 2022
Leer y apropiar la Guía de Desarrollo Curricular. 012	Ligia Stella Pérez, Sandra Portilla	16 febrero 2022
Iniciar diligenciamiento de Matriz de correlación de RA´s asignados según lineamiento de la Instructora Gloria Muñoz.	Ligia Stella Pérez, Sandra Portilla	16 febrero 2022
Dar línea de trabajo a las instructoras del programa recién vinculadas	Gloria Muñoz	Transcurso de la semana
Asistir a la próxima reunión presencial	Todo el equipo de trabajo	16 febrero 2022

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-1-22 DEL DÍA 9 DEL MES DE FEBRERO EL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Acompañamiento al Desarrollo Curricular del programa Tecnología en GESTION DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL

No.	Autorizo el tratamiento de la Información SI / NO. Si marca No por favor no diligencie el formato.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	SI	Omar H. Ossa B.	94.268.148	x			Astin- Sena	omar.ossa@sena.edu.co	3007782169	SI	
2	SI	Ligia Stella Perez Perez	38.901.559		x		Astin- Sena	ligiastellaperezperez@gmail.com	3162997770	SI	
3	SI	Sandra Portilla Lopez	34.568.587		x		Astin- Sena	sandraportilla@misena.edu.co	3122138624	SI	
4	SI	Maritza Valencia		x			Astin- Sena	mvalenciag@sena.edu.co		SI	
5	SI	Olga Janeth Gutierrez		x			Astin- Sena	ojgutierrez@sena.edu.co	3163105531	SI	
6											
7											
8											
9											
10											

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No· DEL DÍA 1 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Carlos Agudelo	C. 1106[illegible]58		X		ASTIN	Correo [illegible]	3002[illegible]27	X	
2	ADAN Monsalve	94.313.804		X		ASTIN	lewis_monsalve@	3158488816	X	
3	Oscar A Betancur	94476369		X		ASTIN	Oscarnivia@hotmail	Ceva 3166896137	X	Oscar Betancur
4	Cristian Pulgarin	73149548		X		Astin.	grajocs@[illegible]	3157914[illegible]	x	
5	Carolina Valderrama	1144138218		X		ASTIN	cvalderrama@sena.edu.co	3172769651	x	Carolina
6	Julio C Rivera C	16937542		X		ASTIN	k-liche193@misena	3188910574	x	
7	TULIA PAOLA MARIA	1045.232.410		X		ASTIN	yuliparo@misena	3176492328	X	
8	Dora Mentor	5249428		X		Astin.	dmentor@[illegible]	3164349582	X	
9	Julio F Lanz P.	91426903		X		ASTIN	jlanz@misena	3174126676	X	
10	Diego Correa	76.326.558		X		ASTIN	dcorrea@sena.edu	3112702811	x	
11	Johanna Campos	31600582		X		Astin	Joancampos@gmail	3154[illegible]82	X	
12	Claudia X Gallego	30231483		X		ASTIN	cxgallego3@misena.edu	3113675125	X	Claudia XG
13	M. del Pilar López	66931784		X		ASTIN.	plar.0123@gmail.com	3185218782	x	
14	Esteban Loboa	1061437155		X		Astin	estebanloboa@gmail.com	3165744822	x	Esteban Loboa
15	Ricardo Valderrama	14839557		X		ASTIN/SENA	rjvalderrama7@misena	3006157433	✓	
16	Mario Ivan	73570247		X		ASTIN	hrivera@misena.edu.co	3176982796	X	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- **DEL DÍA** 1 **DEL MES DE** FEBRERO **DEL AÑO 2022**

OBJETIVO (S)

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Marcela Cuadros	34556442		X		ASTIN	cuadrosmar@misena.edu.co	3155078800	Si	
2	Carolina Castañeda	1107035049		X		Astin	ccastanedaga@misena.edu.co	3217013134	Si	
3	Diana Archipi	36292403		X		ASTIN	dlarchipi@misena.edu.co	3136099990	Si	Diana Archipi
4	Gloria p muñoz	29.876.903		X		ASTIN	gloria.p@misena.edu.co	3165356999	Si	
5	Sandra Portilla	34568583		X		ASTIN	Sandraportilla@misena.edu.co	3122138624	Si	
6	Nadia Herrera	16.778.407		X		ASTIN	nadindhs@misena.edu.co	3013763332	Si	
7	Jose Jimmy Molina	94331105		X		ASTIN	jojimolina@misena.edu.co	316 721 433	Si	
8	Adison Valdes	94330030		X		ASTIN	avaldes@misena	3162886855	Si	Adison Valdes
9	Julian A Ortega	76.325.975		X		ASTIN	julianarduoortegaparedes@gmail.com	3183931475	Si	
10	Ligia Stella Paez	38901559		X		ASTIN	g.e.vedtice@gmail.com	3162997770	Si	
11	Jhonathan Obando	1.118.291.670		X		ASTIN	jpmetodologo@gmail.com	3153282536	Si	
12	Oscar Mauricio	80'831.513		X		ASTIN	cmarquezq@misena.edu.co	3146826180	Si	
13	Natalia Londoño	38796631		X		Astin	nlondono13@misena	7165161360	Si	
14	Esteban Arango	1079491662		X		ASTIN	eobarangoz@misena.	3178264372	Si	
15	José Dimas Velasco	1.152.147.735		X		Astin	jdvelasco@misena.edu.co	3155200639	Si	
16	Elver Cruz Abril	94960795		X		ASTIN	elvercabril@hotmail.com	3174024150	Si	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 1 DEL MES DE FEBRERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Oscar Fabian Hernandez	91.521.821		X		ASTIN	ohernandezh@sena.edu.co	3176930640	X	
2	Alejandro Quiceno	1107075709		X		Astin	alequiceno11@misena.edu.co	3145699185	X	
3	Diana Juliet Usma	2460677		X		Astin	dianausmamazo@hotmail.com	3207455897	X	
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No· DEL DÍA 02 DEL MES DE 02 DEL AÑO 20 22

OBJETIVO (S)

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
01	Gloria P. Muñoz	29876503		Si		ASTIN	gloria.p@misena.edu.co	3165356919	Si	
02	Ligia Stella Muñoz	38901559		Si		ASTIN	g.e.vertice@gmail.com	3162997770	Si	
03	Sandra Patricia	34568587		Si		Astin	[illegible] 3122138624		Si	
04	Julian Ortega P	76325975		Si		Astin	julianandres.ortegaparedes@gmail.com	3183931475	Si	
05	EDGAR H. TRUJILLO P	14 880.457		SI		ASTIN	trujipasmin@yahoo.es	3178530980	Si	
06	Angela María Guerrero	1144039128		Si		ASTIN	amguerrero827@mi	3113445089	Si	
07	Ruby Alejandra Cuellar	1151955887		SÍ		ASTIN	racuellar@misena	3179825008	SÍ	
08	Elver Cruz Alvarez	94460741		SÍ		[illegible]	elvert.cr@hotmail.com	3174024150	SÍ	
09	Alexandra Barbara	42539240	X			ASTIN	albarbarace@sena	3206941946	Si	
10	Daniel Pino Gómez	1029143 4		X		ASTIN	dapino434@misena	3137121845	Si	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 2 DEL MES DE 2 DEL AÑO 20 22

OBJETIVO (S)

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Marcela Cuadros	34556442		X		Astin	Cuadrosmarcela@misena.edu.co	3155078800	Si	
2	Jaime Naivaez.	14695341.		X		ASTIN	janaivaezm@gmail.com	3015765811	Si	
3	Nathaly Delgado Reyes	37.058.059		v		ASTIN	andelgado95@misena.edu.co	3104132957	Si	
4	Nadim Hernan	16.778.467		X		ASTIN	nadimhs@misena.edu.co	3013763357	Si	Nadim Hernan
5	Adilson Valdez	94330.030		X		Astin	avaldes@misena	3162980185	Si	Adilson Valdez
6	David Rojas	6'254.493	✓			ASTIN	drojasv@sena.	3006295625	✓	
7	Jose Jimmy Molina	94331105		x		ASTIN	jojomota@misena.edu.co	3164214337	✓	
8	Jhonathan Obando	1.118.791.670		X		ASTIN	jpsicologo@gmail.	3153282536	Si	
9	Carlos Viveros	16'506.206		✓		Astin	cviverosgonzalez@hotmail.com	3155220403	si	Carlos Viveros
10	Carolina Castañeda	1107035049 Bravo		X		Astin	ccastaneda94@misena.edu.co	3217013139	Si	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Escaneado con CamScanner