Servicio Nacional de Aprendizaje-SENA

Centro Nacional de Asistencia Técnica A La Industria -ASTIN

Proyecto: Comercialización y Distribución de aceite de coco orgánico en la ciudad de Cali-Colombia

Taller: Oferta/ Demanda

Presentado por: Ana Yancy Carabalí Palacios.

Presentado a: Sandra portilla

Servicio nacional de aprendizaje SENA

Centro nacional de asistencia técnica de la industria-ASTIN

tecnología en gestión de proyectos de desarrollo económico y social

Programa 122107

Proyecto 299998

Ficha 2343360

Noviembre 2022

Contenido

2. Actividad de contextualización. 3

Que es la demanda 3

Que es la oferta 3

Tipos de demanda 3

La producción 3

Mapa conceptual 4

DETERMINAR LA DEMNADA DEL PRODUCTO 4

Actividad de reflexión: No aplica

2. Actividad de contextualización.

Que es la demanda

La demanda es una descripción de todas las cantidades de un bien o servicio que un comprador estaría dispuesto a comprar a todos los diferentes precios. De acuerdo con la ley de la demanda, esta relación es siempre negativa: la respuesta a un aumento del precio es una disminución de la cantidad demandada.

Que es la oferta

La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos y en cuanto a cada una de ellas.

Tipos de demanda

- **Demanda Agregada**: Consumo e inversión globales, es decir, total del gasto en bienes y servicios de una economía en un determinado período de tiempo.
- **Demanda Derivada**: La que es consecuencia de otra demanda. Así, la demanda de capitales y de mano de obra depende de la demanda final de bienes y servicios.
- **Demanda Elástica**. Característica que tienen aquellos bienes cuya demanda se modifica de forma sustancial como consecuencia de cambios en el precio de dicho bien o cambios en la renta de los consumidores.
- **Demanda Inelástica**. Demanda que se caracteriza porque la variación en el precio de un bien determinado apenas afecta a la variación de la cantidad demandada de ese bien, de forma que queda manifiesta la rigidez de su demanda. En ocasiones esta relación es incluso inexistente, y entonces se habla de total rigidez de la demanda.
- **Demanda Exterior**. Demanda de un país de bienes o servicios producidos en el extranjero.
- **Demanda Interna**. Suma del consumo privado y del consumo público de bienes y servicios producidos en el propio país.

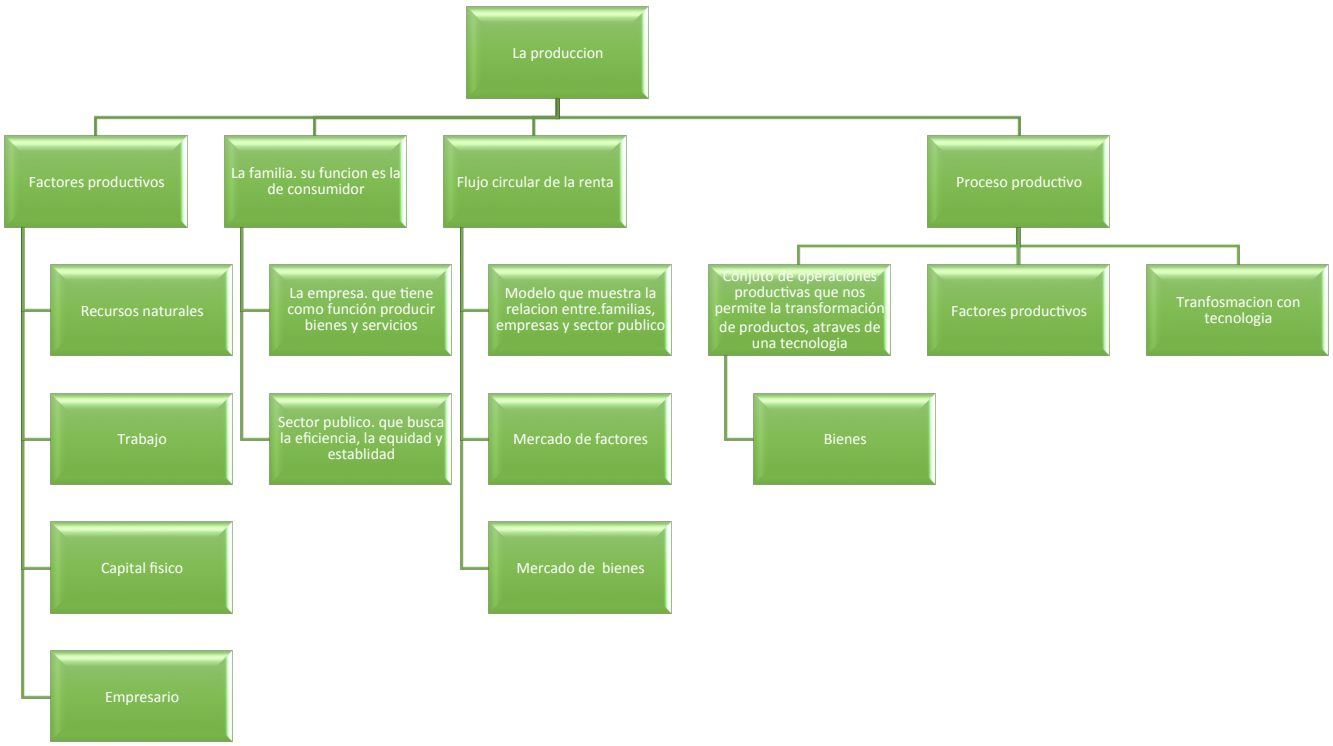
La producción

La producción es la actividad económica que se encarga de transformar los insumos para convertirlos en productos. Por lo tanto, la producción es cualquier actividad que aprovecha los recursos y las materias primas para poder elaborar o fabricar bienes y servicios, que serán utilizados para satisfacer una necesidad.

Los factores productivos como tal, son todos los recursos escasos que nos permiten producir bienes y servicios, poseemos 4 de eso factores el cual es.

- Naturales: Renovables y no Renovables
- Trabajo: Mano de obra y capital de humano
- Capital físico
- Empresario

Mapa conceptual



DETERMINAR LA DEMNADA DEL PRODUCTO

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Arroz	2.800	1kg	3.600	1 kg

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \textit{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} x100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} x100}$$

Elasticidad demanda= 0

$$\frac{1}{80.000} = \frac{0}{28{,}57} = 0$$

2.800

Como calcular la sensibilidad al precio

La sensibilidad al precio se puede medir dividiendo el porcentaje en la variación en la cantidad demandada entre el porcentaje de la variación en el precio.

$$\text{Sensibilidad de precio} = \frac{\%\text{ variación en la cantidad demandada}}{\%\text{ variación en el precio}}$$

F 1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: Tipos de demandas	*Código de la Guía: 10.3 Sensibilización al precio. Pronóstico de Demanda-oferta*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, 1 de Noviembre 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA6: *Pronosticar la oferta y la demanda.*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión: No aplica

2. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de Pronóstico de precios en este presente taller se abordarán temáticas que tienen alta relación e incidencia con la sensibilidad a precio: La oferta y la demanda y tipos de demanda a saber:

a. Que es la demanda: https://www.youtube.com/watch?v=cL1AUb3P_uc
b. Que es la oferta: https://www.youtube.com/watch?v=lodvuKKoALs
c. tipos de demanda y sus efectos en los ingresos:
   https://www.youtube.com/watch?v=gmx8IL5YA4s
   Material de apoyo en pdf La producción.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación.

Actividad de apropiación.

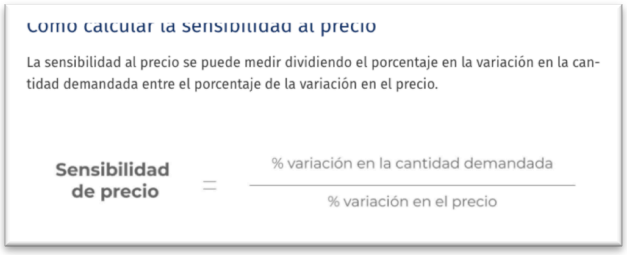
1. Con la información suministrada en el ítem anterior, elabore un mapa conceptual en el cual se puede evidenciar la unificación de contenidos sobre la temática de la producción

2.Teniendo en cuenta el producto escogido determine el tipo de demanda existente, para ello además de la información suministrada, busque datos que permita identificar valores de cantidad y precios en los últimos 2 años del producto, y determine que demanda actualmente presenta.

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Café				

Con la información recolectada, defina que tipo de elasticidad hay en esos productos, para ello utilice la siguiente formula:
Nota: Apóyese en el video tutorial ítem c. Punto 2 del presente taller actividad de contextualización.

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \textit{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} x100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} x100}$$



4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1. Mapa conceptual elaborado según indicaciones dadas.
2. En un documento en Word consigna los sobre el tipo de demanda existente.

Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no solicitada. Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar (Word, hojas Excel. Power point, etc.) organícelos y presente uno solo, según indicaciones del instructor.
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Noviembre de 2022

SOLUCIÓN

1) QUE ES LA DEMANDA: Es una solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.es una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos. Estos bienes y servicios pueden englobar la práctica totalidad de la producción humana como la alimentación, medios de transporte, educación, ocio, medicamentos y un largo etcétera.

2) QUE ES LA OFERTA: En economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos. La oferta es la cantidad de bienes y servicios que diversas organizaciones, instituciones, personas o empresas están dispuestas a poner a la venta, es decir, en el mercado, en un lugar determinado (un pueblo, una región, un continente…) y a un precio dado, bien por el interés del oferente o por la determinación pura de la economía. Los precios no tienen por qué ser iguales para cada tipo de productos e incluso en un mismo producto, dos oferentes diferentes pueden decidir poner un precio diferente.

3) TIPOS DE DEMANDA Y SUS EFECTOS EN LOS INGRESOS

- **Demanda elástica:** Suele suceder que, si algo sube de precio y se venden menos unidades de esa cosa, pues ese bien o servicio tiene una demanda elástica. De modo que, un bien o servicio con una demanda elástica significa que cuando su precio varía también lo hace la demanda sobre ese bien o servicio.
- ¿Cómo responde la demanda ante un cambio en el precio de un bien o servicio? Se puede calcular mediante la elasticidad precio de la demanda:
- **Elasticidad precio de la demanda = % variación en la cantidad demandada / % variación en el precio.**

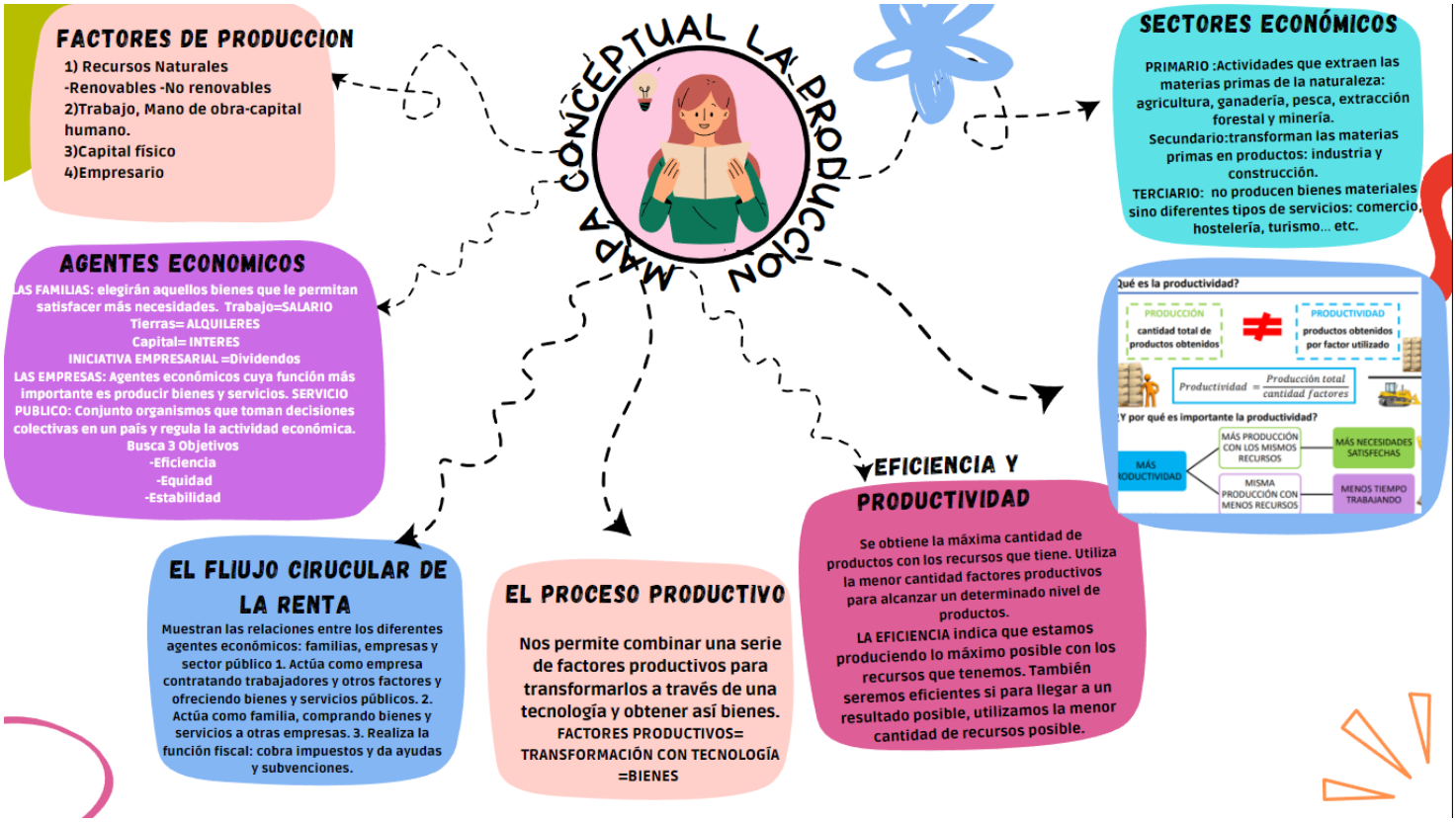
- **Demanda inelástica:** si la variación del precio de un bien o servicio no afecta significativamente a la demanda del mismo, entonces se dice que tiene una demanda inelástica.
  Cuando el precio de un bien con demanda inelástica sube los hábitos de los consumidores no se modifican y siguen consumiendo la misma o una cantidad ligeramente inferior cantidad de ese bien.

De igual manera, si el precio baja, los hábitos de los consumidores se mantienen inalterados.
No hay ejemplos de demanda inelástica perfecta. Si existiera un bien o servicio de esas características los productores podrían cobrar cualquier precio y los consumidores seguirían comprándolo. Los bienes que más se acercarían a productos de teórica demanda inelástica perfecta son el aire y el agua, que no están controlados por ningún productor.
Sin embargo, sí que hay productos que tienen una demanda muy inelástica, si bien, no absoluta, como por ejemplo la gasolina: los precios fluctúan con frecuencia, pero la necesidad de utilizar vehículos para transporte personal y de mercancías está muy consolidada.

- **Demanda Unitaria (Ed=1) :** si demanda es unitaria la cantidad demandada varia en el mismo porcentaje que el precio por ejemplo, si el precio baja un 10%, la cantidad demanda sube un 10%

4) MAPA CONCEPTAL

file:///C:/Users/SENA/Downloads/LA%20PRODUCCION.pdf



5. Teniendo en cuenta el producto escogido determine el tipo de demanda existente, para ello además de la información suministrada, busque datos que permita identificar valores de cantidad y precios en los últimos 2 años del producto, y determine que demanda actualmente presenta.

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Aceite de palma	1.300 dólares	1000	1484 dólares	1000

Con la información recolectada, defina que tipo de elasticidad hay en esos productos, para ello utilice la siguiente formula:
Nota: Apóyese en el video tutorial ítem c. Punto 2 del presente taller actividad de contextualización.
fv

Elasticidad demanda= 12% / 8.8% = 1.5%

1000-1000*100 / 1000 = -1000

1300-1484* 100 / 1300 = 14,153

elástica (1,5%) con respecto al rendimiento de aceite de palma, significativo a un nivel del 5%, evidenciando de esta manera la sensibilidad del rendimiento productivo frente a la producción palmera.

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \textit{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)} x100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)} x100}$$

Cómo calcular la sensibilidad al precio

La sensibilidad al precio se puede medir dividiendo el porcentaje en la variación en la cantidad demandada entre el porcentaje de la variación en el precio.

$$\text{Sensibilidad de precio} = \frac{\%\text{ variación en la cantidad demandada}}{\%\text{ variación en el precio}}$$

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: Tipos de demandas	*Código de la Guía: 10.3 Sensibilización al precio. Pronóstico de Demanda- oferta*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, 1 de Noviembre 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA6: *Pronosticar la oferta y la demanda.*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión: No aplica

1. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de Pronóstico de precios en este presente taller se abordarán temáticas que tienen alta relación e incidencia con la sensibilidad a precio: La oferta y la demanda y tipos de demanda a saber:

a. Que es la demanda: https://www.youtube.com/watch?v=cL1AUb3P_uc
b. Que es la oferta: https://www.youtube.com/watch?v=lodvuKKoALs
c. Tipos de demanda y sus efectos en los ingresos: https://www.youtube.com/watch?v=gmx8IL5YA4s
d. Material de apoyo en pdf La producción.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación.

Actividad de apropiación.

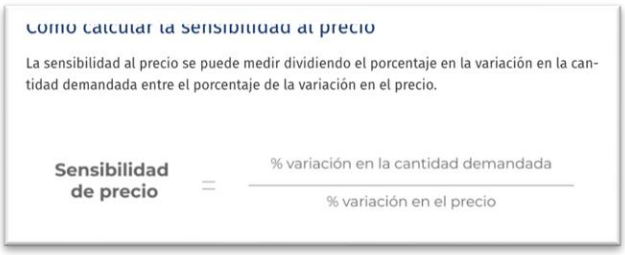
1. Con la información suministrada en el ítem anterior, elabore un mapa conceptual en el cual se puede evidenciar la unificación de contenidos sobre la temática de la producción
2. Teniendo en cuenta el producto escogido determine el tipo de demanda existente, para ello además de la información suministrada, busque datos que permita identificar valores de cantidad y precios en los últimos 2 años del producto, y determine que demanda actualmente presenta.

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Gasolina	9. 720	1g	18.380	2g

Con la información recolectada, defina que tipo de elasticidad hay en esos productos, para ello utilice la siguiente formula:

Nota: Apóyese en el video tutorial ítem c. Punto 2 del presente taller actividad de contextualización.

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \textit{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)}\ x100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)}\ x100}$$



4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1. Mapa conceptual elaborado según indicaciones dadas.
2. En un documento en Word consigna los sobre el tipo de demanda existente.

Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no solicitada.
Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar (Word, hojas Excel. Power point, etc.) organícelos y presente uno solo, según indicaciones del instructor.
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

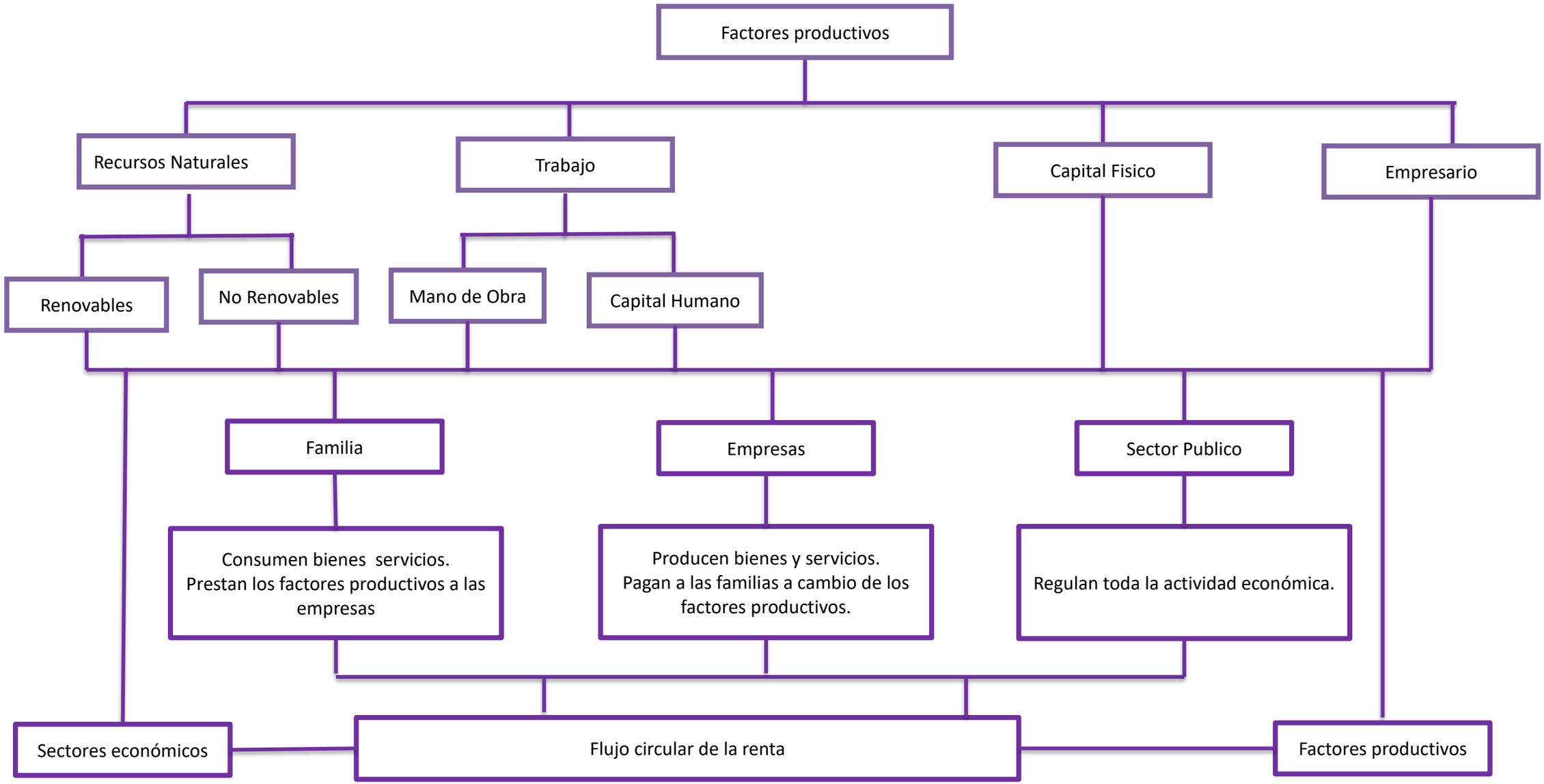
Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Noviembre de 2022

Solución

1. ***¿Qué es la demanda?***
   R/ Es la cantidad de producto que los consumidores están dispuestos a adquirir de acuerdo a sus necesidades, esta suele regularse por tres aspectos. El deseo, el poder adquisitivo y el planear adquirirlo.

2. ***¿Qué es la oferta?***
   Es la cantidad de productos que ofrecen las empresas y dejan en disposición del consumidor, en un mercado determinado según el precio de venta


Factores productivos
Recursos Naturales
Trabajo
Capital Fisico
Empresario
Renovables
No Renovables
Mano de Obra
Capital Humano
Familia
Empresas
Sector Publico
Consumen bienes servicios.
Prestan los factores productivos a las empresas
Producen bienes y servicios.
Pagan a las familias a cambio de los factores productivos.
Regulan toda la actividad económica.
Sectores económicos
Flujo circular de la renta
Factores productivos

3. ***Demanda Elastica***: Es la demanda que es sensible ante un cambio de precio, por lo que cuando hay una variación en el precio más que proporcional porvoca un cambio más proporcional en la cantidad demandada.
   Demanda Inelastica: Es la demanda que se muestra poco sensible ante un cambio en el precio. Por lo que cuando hay una variación en el precio, la cantidad demanda reacciona de manera menos proporcional.

4.

1 Galón. $ 9.720
2 Galones. $ 18.380

$$\frac{2-1}{1.} \times 100. \qquad \frac{1}{1} \times 100$$

$$\frac{18380 - 9750.}{9750.} \times 100. = \frac{8630}{9750} \times 100$$

$$= \frac{100}{88,5} = 1,129$$

Demanda Elastica.

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: Tipos de demandas	*Código de la Guía: 10.3 Sensibilización al precio. Pronóstico de Demanda- oferta*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, 1 de noviembre 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA6: *Pronosticar la oferta y la demanda.*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión: No aplica

2. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de Pronóstico de precios en este presente taller se abordarán temáticas que tienen alta relación e incidencia con la sensibilidad a precio: La oferta y la demanda y tipos de demanda a saber:

a. Que es la demanda: https://www.youtube.com/watch?v=cL1AUb3P_uc
b. Que es la oferta: https://www.youtube.com/watch?v=lodvuKKoALs
c. tipos de demanda y sus efectos en los ingresos: https://www.youtube.com/watch?v=gmx8IL5YA4s
d. Material de apoyo en pdf La producción.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación.

Actividad de apropiación.

1. Con la información suministrada en el ítem anterior, elabore un mapa conceptual en el cual se puede evidenciar la unificación de contenidos sobre la temática de la producción
2. Teniendo en cuenta el producto escogido determine el tipo de demanda existente, para ello además de la información suministrada, busque datos que permita identificar valores de cantidad y precios en los últimos 2 años del producto, y determine que demanda actualmente presenta.

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)

Café				

Con la información recolectada, defina que tipo de elasticidad hay en esos productos, para ello utilice la siguiente formula:

Nota: Apóyese en el video tutorial ítem c. Punto 2 del presente taller actividad de contextualización.

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \textit{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)}\ x100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)}\ x100}$$

Cómo calcular la sensibilidad al precio

La sensibilidad al precio se puede medir dividiendo el porcentaje en la variación en la cantidad demandada entre el porcentaje de la variación en el precio.

$$\text{Sensibilidad de precio} = \frac{\%\text{ variación en la cantidad demandada}}{\%\text{ variación en el precio}}$$

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1. Mapa conceptual elaborado según indicaciones dadas.
2. En un documento en Word consigna los sobre el tipo de demanda existente.

Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no solicitada.
Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar (Word, hojas Excel. Power point, etc.) organícelos y presente uno solo, según indicaciones del instructor.
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Noviembre de 2022

2. Solución:

a. Demanda: representa la cantidad total de un bien o servicio que las personas o compradores desean adquirir.
b. Oferta: se define como la cantidad de productos o servicios que las empresas están dispuestos a poner a disposición de los compradores o del mercado.
c. Tipos de demanda y sus efectos en los ingresos:

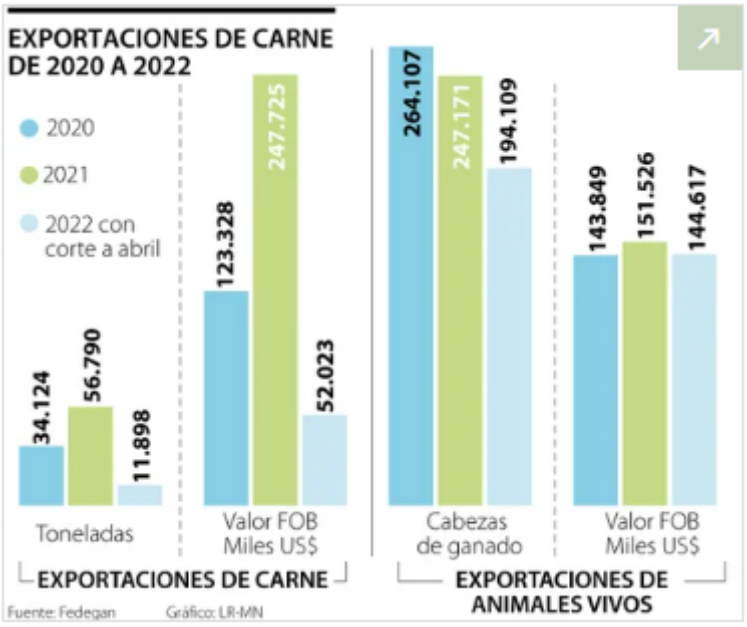
- Demanda elástica: se da cuando los bienes o servicios tienen mayor sensibilidad al precio, cuando presentan pequeñas variaciones en su precio.
- Demanda inelástica: Esta es poco sensible ante el cambio en el precio.

La afectación que tiene la demanda, según sea el tipo afecta los ingresos, ya sea incrementándolos o disminuyéndolos. Cuando la demanda es inelástica, los ingresos se pueden mantener estables o en su defecto pueden aumentarse. Cundo esta es elástica, los ingresos pueden disminuirse, pues al presentar una variación en el precio, la oferta disminuye e incrementa su valor y el comprador se abstiene en adquirir el producto o servicio.

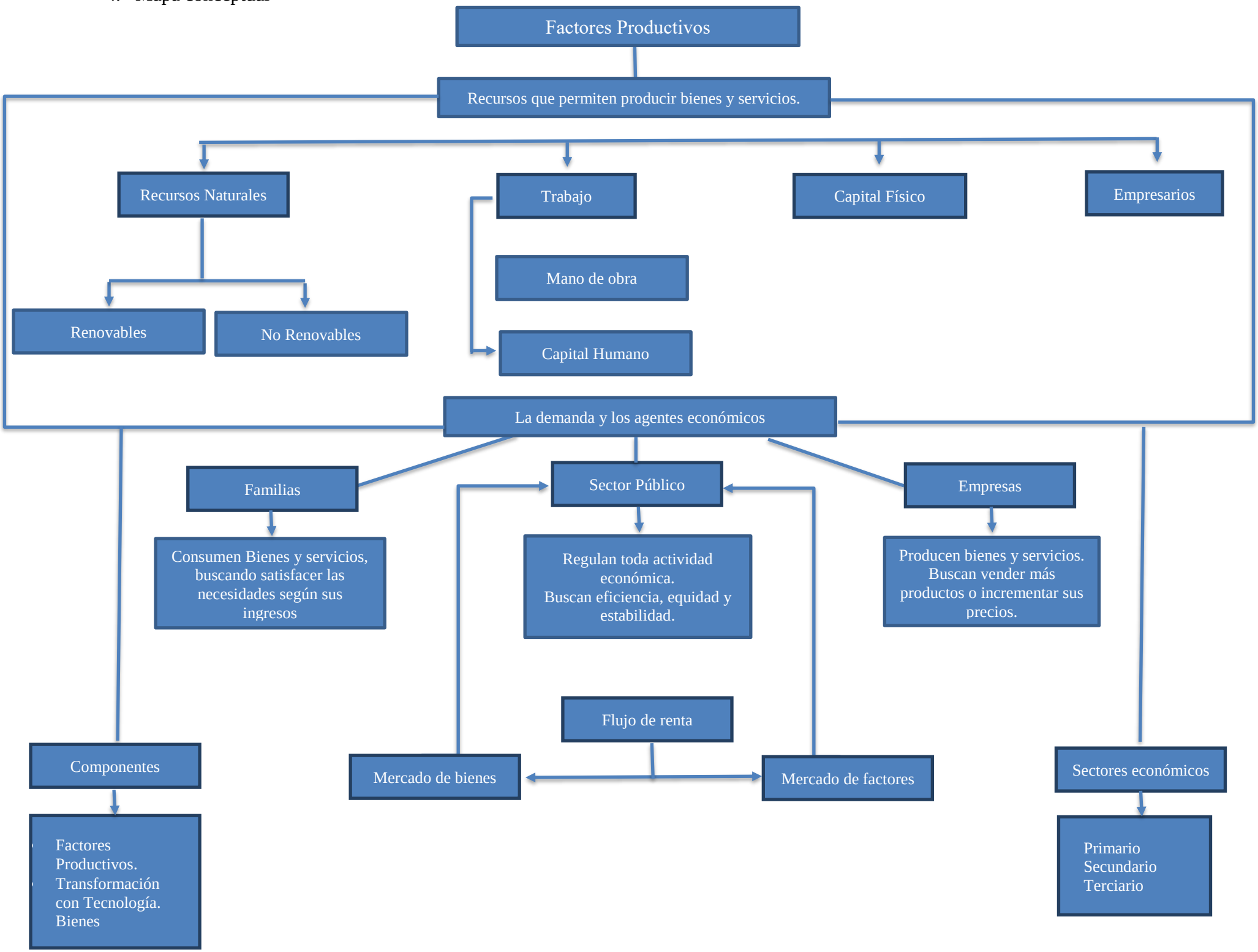
3. Ganado Bovino vivo:

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Ganado Bovino vivo	$22.000	1000 gm	21800	500 gm

500-1.000/1.000*100 = -0,5
21.800-22.000/22.000*100= -0.90
= -0,5/-0,90
= 0,55
La demanda es inelástica.



4. Mapa conceptual



1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: Tipos de demandas	*Código de la Guía: 10.3 Sensibilización al precio. Pronóstico de Demanda- oferta*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, 1 de noviembre 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA6: *Pronosticar la oferta y la demanda.*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión: No aplica

2. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de Pronóstico de precios en este presente taller se abordarán temáticas que tienen alta relación e incidencia con la sensibilidad a precio: La oferta y la demanda y tipos de demanda a saber:

a. Que es la demanda: https://www.youtube.com/watch?v=cL1AUb3P_uc
b. Que es la oferta: https://www.youtube.com/watch?v=lodvuKKoALs
c. tipos de demanda y sus efectos en los ingresos: https://www.youtube.com/watch?v=gmx8IL5YA4s
d. Material de apoyo en pdf La producción.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación.

Actividad de apropiación.

1. Con la información suministrada en el ítem anterior, elabore un mapa conceptual en el cual se puede evidenciar la unificación de contenidos sobre la temática de la producción
2. Teniendo en cuenta el producto escogido determine el tipo de demanda existente, para ello además de la información suministrada, busque datos que permita identificar valores de cantidad y precios en los últimos 2 años del producto, y determine que demanda actualmente presenta.

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)

Café				

Con la información recolectada, defina que tipo de elasticidad hay en esos productos, para ello utilice la siguiente formula:

Nota: Apóyese en el video tutorial ítem c. Punto 2 del presente taller actividad de contextualización.

$$\textbf{ELASTICIDAD DEMANDA} = \frac{\%\text{variación cantidad demanda}}{\%\ \textit{variación precio}} = \frac{\frac{\text{cambio de la demanda } (Q_1 - Q_0)}{\text{cantidad demanda inicial } (Q_0)}\ x100}{\frac{\text{cambio de precio } (P_1 - P_0)}{\text{precio inicial } (P_0)}\ x100}$$

Cómo calcular la sensibilidad al precio

La sensibilidad al precio se puede medir dividiendo el porcentaje en la variación en la cantidad demandada entre el porcentaje de la variación en el precio.

$$\text{Sensibilidad de precio} = \frac{\%\text{ variación en la cantidad demandada}}{\%\text{ variación en el precio}}$$

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1. Mapa conceptual elaborado según indicaciones dadas.
2. En un documento en Word consigna los sobre el tipo de demanda existente.

Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no solicitada.
Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar (Word, hojas Excel. Power point, etc.) organícelos y presente uno solo, según indicaciones del instructor.
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Noviembre de 2022

2. Solución:

a. Demanda: representa la cantidad total de un bien o servicio que las personas o compradores desean adquirir.
b. Oferta: se define como la cantidad de productos o servicios que las empresas están dispuestos a poner a disposición de los compradores o del mercado.
c. Tipos de demanda y sus efectos en los ingresos:

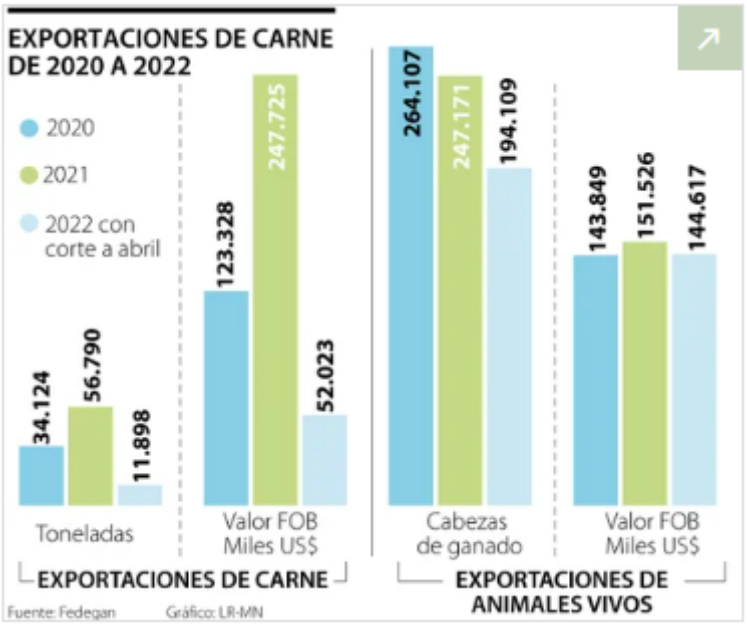
- Demanda elástica: se da cuando los bienes o servicios tienen mayor sensibilidad al precio, cuando presentan pequeñas variaciones en su precio.
- Demanda inelástica: Esta es poco sensible ante el cambio en el precio.

La afectación que tiene la demanda, según sea el tipo afecta los ingresos, ya sea incrementándolos o disminuyéndolos. Cuando la demanda es inelástica, los ingresos se pueden mantener estables o en su defecto pueden aumentarse. Cundo esta es elástica, los ingresos pueden disminuirse, pues al presentar una variación en el precio, la oferta disminuye e incrementa su valor y el comprador se abstiene en adquirir el producto o servicio.

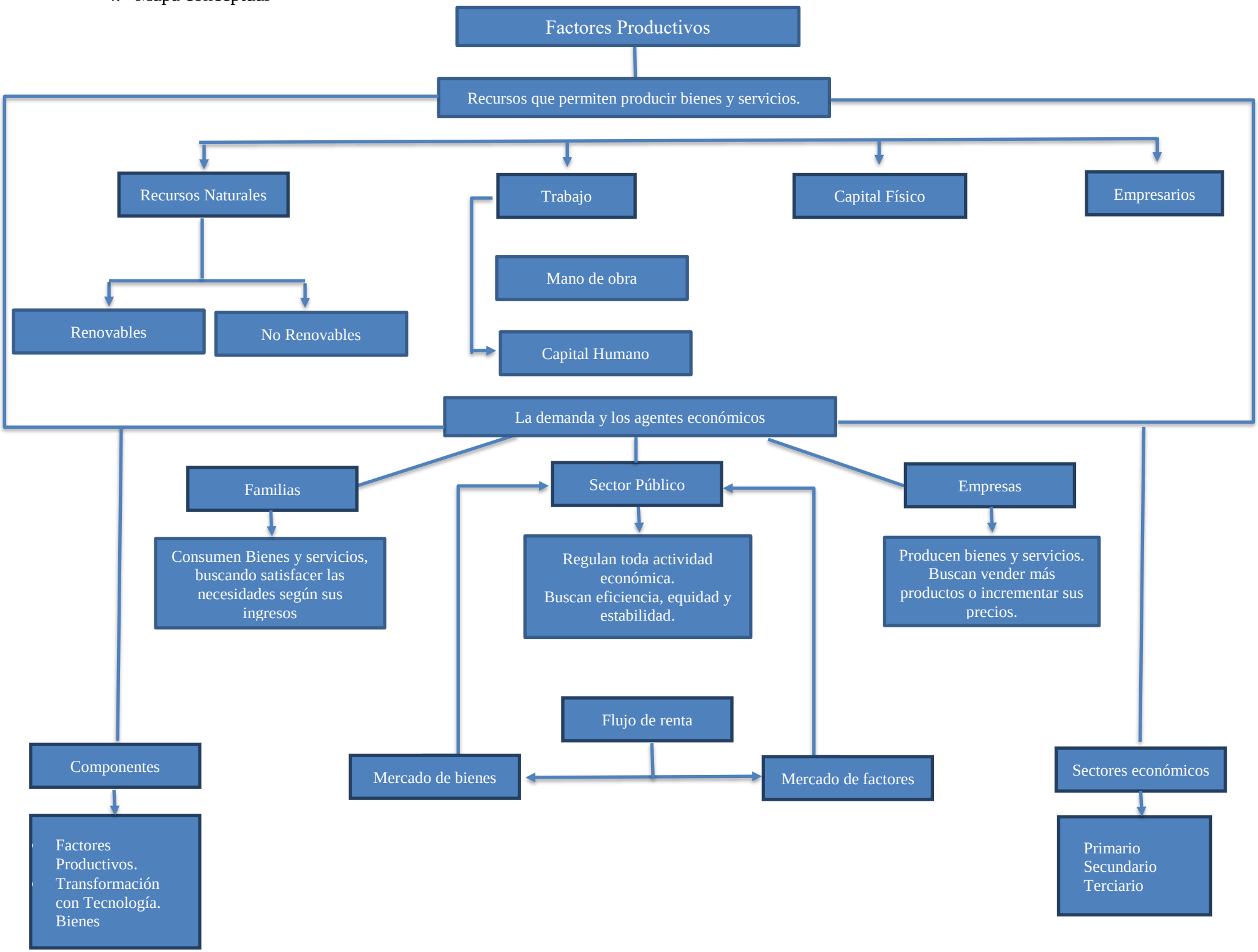
3. Ganado Bovino vivo:

Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Ganado Bovino vivo	$22.000	1000 gm	21800	500 gm

500-1.000/1.000*100 = -0,5
21.800-22.000/22.000*100= -0.90
= -0,5/-0,90
= 0,55
La demanda es inelástica.



4. Mapa conceptual



SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.

b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.

b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.

c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el Octubre 21 de 2022

El empleo es de todos

Mintrabajo

Comportamiento del Dólar frente al peso Colombiano

Aprendiz:
Damián Eduardo Toro Guerrero
Instructora
Sandra Patricia Portilla López

Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria ASTIN

Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social

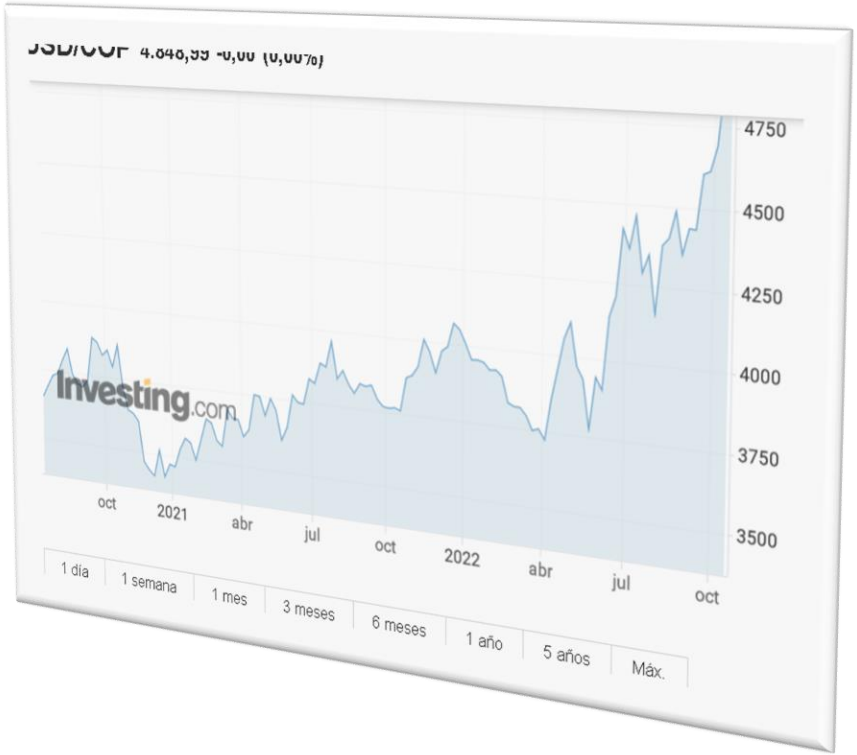
Ficha: 2343360

SENA

GC-F-004v.05

Dólar Frente al peso Colombiano

El peso se ha depreciado cerca de 24% frente al dólar entre junio y octubre de 2022. La tasa de cambio ya completa ocho días cotizando por encima de los $4.600 y, con la volatilidad de los mercados, los expertos no esperan que baje de los $4.400 al cierre de este año.



Como afecta el dólar a la economía colombiana

El aumento en el valor del dólar afecta negativamente el consumo interno del país directa mente a los consumidores, ya que con el mismo dinero no se puede comprar la misma cantidad de productos que compraba en el pasado y, ante la falta de competitividad de los productos importados los precios de los productores nacionales se resistirán a bajar. También, afecta a los importadores de materias primas, vehículos y al Gobierno, que tiene que pagar la deuda externa en dólares.



El café

La caficultura colombiana en los últimos años ha tenido una disminución por cuenta del fenómeno de La Niña. Llevamos 27 meses de más lluvia y eso hace que la producción colombiana se haya caído de 14 millones de sacos a 12 millones. Eso ha tenido una incidencia muy importante en lo que es el balance mundial entre oferta y demanda. La situación ha llevado los precios a los niveles en los que los tenemos ahora entre 2,20 y 2,30 dólares la libra.



Café frente al dólar



90 % de la producción de café en Colombia se vende en los mercados internacionales. Por eso, por cada dólar que se exporta los productores reciben más pesos. Con el alza de la divisa extranjera la carga de café pergamino llegó a $2.320.000. teniendo e cuenta que la actividad agrícola en Colombia depende de insumos internacionales , por eso se ve que en junio la producción de café cayo en un 10% .

Webgrafía

Peso frente al dólar .
https://www.sabermassermas.com/quien-pierde-y-quien-gana-con-el-aumento-del-precio-del-dolar-en-colombia/
Como afecta el dólar.
https://www.sabermassermas.com/quien-pierde-y-quien-gana-con-el-aumento-del-precio-del-dolar-en-colombia/
Café frente al dólar.
https://www.h13n.com/cafe-lo-bueno-y-lo-malo-de-alza-del-dolar-para-los-cafeteros/130089/



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.
b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.
b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.
c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el octubre 21 de 2022



Introducción

En los ultimos meses Colombia ha registrado la mayor alza en el valor de dolar, de los ultimos años. La incertidumbre política, la posible recesión economica que atraviesa el mundo luego de pandemia y los diferentes escenarios cargados de incertidumbre ante una nueva posible guerra ha hecho que el dolar tenga una tendencia alcista superando el valor maximo alcanzado en años.

A continuacion veremos como la volatilidad de esta divisa afecta el comportamiento de la demanda.

2. A)

COP / USD

Comportamiento del peso colombiano actualmente al comportamiento del dólar.

Octubre



USD/COP



El peso colombiano se ha visto envuelto en una fuerte devaluación desde meses atrás frente al dólar. El comportamiento de la divisa ha superado el máximo histórico del precio negociando, pasando los $4.700 .

Debido a esto la consecuencia que se ha visto envuelta en la dificultad monetaria, aunque no es la única divisa que se ha visto afectada por el alza del dólar.

Producto

Petróleo

Relación entre el petróleo y el dólar americano en la economía colombiana



Pues bien, se trata de un tema de oferta y demanda que varía en parte por la cantidad de petróleo que requiere el mercado, en la medida en que, si esta aumenta mientras la oferta se mantiene o disminuye, el precio del producto incrementa y esto implica que los exportadores colombianos obtendrán más dólares por la misma cantidad de petróleo. Sin embargo, si la demanda de petróleo disminuye y la oferta se mantiene o aumenta, el precio del producto se reduce y los vendedores colombianos recibirían menos dólares por la misma cantidad de petróleo.

B.)

Tipo de demanda

1 Galón. $ 9.720
2 Galones. $ 18.380

$$\frac{2-1}{1.} \times 100. \quad \frac{18380-9750.}{9750.} \times 100. = \frac{1}{1} \times 100 :: \frac{1}{8630} \times 100$$

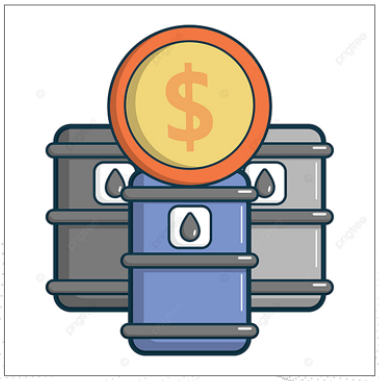
$$= \frac{100}{88,5} = 1,129$$

Demanda Elástica.

C.)

Conclusión:

Conclusión



Lo cual evidencia la correlación inversa que hay entre estas dos variables, donde si el petróleo incrementa su precio, el valor del dólar se reduce, y viceversa. Un comportamiento habitual que se ha presentado desde el 2014 hasta el día de hoy.

En estos momentos, la moneda colombiana está presentando una devaluación considerable frente al dólar americano, lo que repercute en las importaciones, la inversión extranjera y la cuenta corriente de Colombia de la siguiente manera:

Los productos y servicios importados incrementan su costo.

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.

b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.

b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.

c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el Octubre 21 de 2022

El empleo es de todos

Mintrabajo

Comportamiento del Dólar frente al peso Colombiano

Aprendiz:
Damián Eduardo Toro Guerrero
Instructora
Sandra Patricia Portilla López

Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria ASTIN

Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social

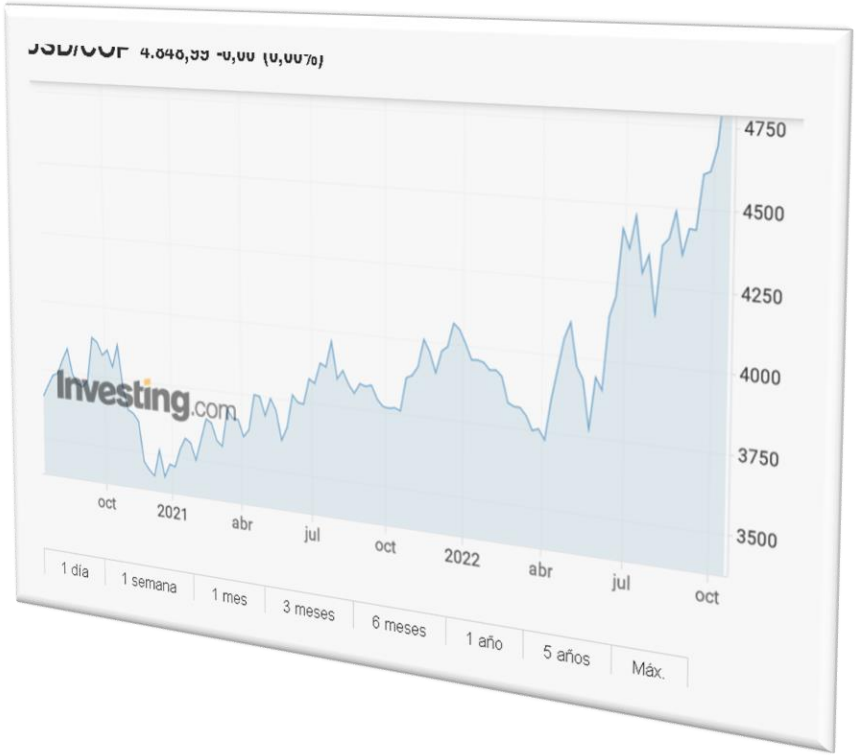
Ficha: 2343360

SENA

GC-F-004v.05

Dólar Frente al peso Colombiano

El peso se ha depreciado cerca de 24% frente al dólar entre junio y octubre de 2022. La tasa de cambio ya completa ocho días cotizando por encima de los $4.600 y, con la volatilidad de los mercados, los expertos no esperan que baje de los $4.400 al cierre de este año.



Como afecta el dólar a la economía colombiana

El aumento en el valor del dólar afecta negativamente el consumo interno del país directa mente a los consumidores, ya que con el mismo dinero no se puede comprar la misma cantidad de productos que compraba en el pasado y, ante la falta de competitividad de los productos importados los precios de los productores nacionales se resistirán a bajar. También, afecta a los importadores de materias primas, vehículos y al Gobierno, que tiene que pagar la deuda externa en dólares.



El café

La caficultura colombiana en los últimos años ha tenido una disminución por cuenta del fenómeno de La Niña. Llevamos 27 meses de más lluvia y eso hace que la producción colombiana se haya caído de 14 millones de sacos a 12 millones. Eso ha tenido una incidencia muy importante en lo que es el balance mundial entre oferta y demanda. La situación ha llevado los precios a los niveles en los que los tenemos ahora entre 2,20 y 2,30 dólares la libra.



Café frente al dólar



90 % de la producción de café en Colombia se vende en los mercados internacionales. Por eso, por cada dólar que se exporta los productores reciben más pesos. Con el alza de la divisa extranjera la carga de café pergamino llegó a $2.320.000. teniendo e cuenta que la actividad agrícola en Colombia depende de insumos internacionales , por eso se ve que en junio la producción de café cayo en un 10% .

Webgrafía

Peso frente al dólar .
https://www.sabermassermas.com/quien-pierde-y-quien-gana-con-el-aumento-del-precio-del-dolar-en-colombia/
Como afecta el dólar.
https://www.sabermassermas.com/quien-pierde-y-quien-gana-con-el-aumento-del-precio-del-dolar-en-colombia/
Café frente al dólar.
https://www.h13n.com/cafe-lo-bueno-y-lo-malo-de-alza-del-dolar-para-los-cafeteros/130089/



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.

R// El aumento en el valor del dólar afecta negativamente el consumo interno del país – es decir, a nosotros como consumidores, pues seguramente habrá notado que con el mismo dinero ya no puede comprar la misma cantidad de productos que compraba en el pasado y, ante la falta de competitividad de los productos importados, los precios de los productores nacionales se resistirán a bajar. También, afecta a los importadores de materias primas, vehículos y al Gobierno, que tiene que pagar la deuda externa en dólares.

Diario | Descargar datos | 18.09.2022 - 19.10.2022

Fecha	Cierre	Apertura	Máximo	Mínimo	Vol.	% var.
19.10.2022	4,840.01	4,762.11	4,859.80	4,762.11		+1.64%
18.10.2022	4,762.11	4,735.01	4,791.02	4,682.01		+0.70%
17.10.2022	4,729.13	4,698.00	4,735.94	4,693.23		+0.79%
14.10.2022	4,692.13	4,575.71	4,702.00	4,548.25		+2.68%
13.10.2022	4,569.83	4,607.90	4,661.35	4,574.52		-0.70%
12.10.2022	4,602.03	4,607.25	4,628.06	4,597.65		+0.01%
11.10.2022	4,601.38	4,606.02	4,636.76	4,583.79		+0.03%
10.10.2022	4,600.15	4,620.00	4,620.00	4,602.57		-0.30%
07.10.2022	4,614.13	4,613.50	4,637.31	4,575.87		+0.14%
06.10.2022	4,607.63	4,581.90	4,659.89	4,573.33		+0.69%
05.10.2022	4,576.03	4,496.50	4,584.94	4,491.50		+1.90%
04.10.2022	4,490.63	4,530.02	4,534.88	4,462.04		-0.74%
03.10.2022	4,524.14	4,610.00	4,610.46	4,511.69		-1.74%
30.09.2022	4,604.13	4,528.69	4,616.25	4,524.04		+1.80%
29.09.2022	4,522.82	4,490.00	4,548.50	4,486.52		+0.86%
28.09.2022	4,484.13	4,554.00	4,556.60	4,462.02		-1.41%
27.09.2022	4,548.13	4,541.60	4,575.19	4,516.56		+0.14%
26.09.2022	4,541.60	4,438.51	4,551.38	4,434.94		+2.32%
23.09.2022	4,438.51	4,365.69	4,465.38	4,365.69		+1.68%
22.09.2022	4,365.10	4,408.00	4,408.00	4,365.10		-0.97%
21.09.2022	4,409.00	4,426.25	4,430.44	4,395.60		-0.41%

22.09.2022	4,365.10	4,408.00	4,408.00	4,365.10	-0.97%
21.09.2022	4,408.00	4,426.25	4,430.44	4,395.60	-0.41%
20.09.2022	4,426.25	4,407.00	4,435.79	4,400.30	+0.44%
19.09.2022	4,407.00	4,435.20	4,450.00	4,395.00	-0.64%

Máximo: **4,859.80** Mínimo: **4,365.10** Diferencia: **494.70** Promedio: **4,563.26** % var.: **9.13**

b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.



R//

Actualmente el huevo es uno de los alimentos de la canasta familiar que no todos pueden adquirir fácilmente, debido a su incremento tan grande desde el año 2020. Con la subida del dólar las importaciones de maíz y soya, también sube, eso quiere decir que subirán más de precio los.

Desde enero de 2020 hasta hoy hemos tenido un incremento en el costo del maíz de 74% y de la soya 66%, estos dos insumos son 70% de producción del huevo y la complejidad que se avecina es grande aun sin contar el problema de Rusia y Ucrania, lo que se va a ver reflejado en un mes, cando llegue esa materia prima que se compró con esos costos nuevos.

b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.

R// El huevo tiene una demanda inelástica, ya que es un producto que no tiene sustitutos y las personas están dispuestas a dar lo que cueste, además de que es un producto muy apetecido.

Se dice que si el producto es menor al -1, es inelástica.

CUADRO 1. Estimación de las elasticidades precio de la demanda.

Producto	Elasticidad precio de la demanda.
Cereales	-0.884
Carnes	-0.7517
Pescado	-0.7291
Leche	-1.0386
Huevo	-0.5480
Aceites	-0.5812
Tubérculo	-0.8117
Verduras	-0.8507
Otros	-1.072

Fuente: CIDE.

Este resultado se interpreta así; por cada 1 por ciento que se incrementó el precio del huevo su demanda disminuyó en 0.54 por ciento. Lo que significó que los consumidores de huevo fueron poco sensibles al aumento de precios del producto. Situación que puede ser ventajosa para los oferentes de la mercancía, ya que si elevan el precio (hasta cierto punto), el consumo no se desploma de forma significativa sino de forma marginal.

c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el Octubre 21 de 2022

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

LUZ CARINE NARVÁEZ

FICHA: 2343360

COMPORTAMIENTO DEL PESO COLOMBIANO VS EL DÓLAR

El aumento en el valor del dólar afecta negativamente el consumo interno del país. es decir, a nosotros como consumidores, pues seguramente habrá notado que con el mismo dinero ya no puede comprar la misma cantidad de productos que compraba en el pasado y, ante la falta de competitividad de los productos importados, los precios de los productores nacionales se resistirán a bajar.



COMPORTAMIENTO DEL PESO COLOMBIANO VS EL DÓLAR



PRODUCTO DE LA CANASTA FAMILIAR



PRODUCTO DE LA CANASTA FAMILIAR

actualmente el huevo es uno de los alimentos de la canasta familiar que no todos pueden adquirir fácilmente, debido a su incremento tan grande desde el año 2020. con la subida del dólar las importaciones de maíz y soya, también sube, eso quiere decir que subirán más de precio los.

desde enero de 2020 hasta hoy hemos tenido un incremento en el costo del maíz de 74% y de la soya 66%, estos dos insumos son 70% de producción del huevo y la complejidad que se avecina es grande aun sin contar el problema de Rusia y ucrania, lo que se va a ver reflejado en un mes, cando llegue esa materia prima que se compró con esos costos nuevos.

PRODUCTO DE LA CANASTA FAMILIAR



DEMANDA DEL HUEVO

Este resultado se interpreta así; por cada 1 por ciento que se incrementó el precio del huevo su demanda disminuyó en 0.54 por ciento. Lo que significó que los consumidores de huevo fueron poco sensibles al aumento de precios del producto. Situación que puede ser ventajosa para los oferentes de la mercancía, ya que si elevan el precio (hasta cierto punto), el consumo no se desploma de forma significativa sino de forma marginal.

CUADRO 1. Estimación de las elasticidades precio de la demanda.

Producto	Elasticidad precio de la demanda.
Cereales	-0.884
Carnes	-0.7517
Pescado	-0.7291
Leche	-1.0386
Huevo	-0.5480
Aceites	-0.5812
Tubérculo	-0.8117
Verduras	-0.8507
Otros	-1.072

Fuente: CIDE.


Gracias

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.

R// El aumento en el valor del dólar afecta negativamente el consumo interno del país – es decir, a nosotros como consumidores, pues seguramente habrá notado que con el mismo dinero ya no puede comprar la misma cantidad de productos que compraba en el pasado y, ante la falta de competitividad de los productos importados, los precios de los productores nacionales se resistirán a bajar. También, afecta a los importadores de materias primas, vehículos y al Gobierno, que tiene que pagar la deuda externa en dólares.

Diario | Descargar datos | 18.09.2022 - 19.10.2022

Fecha	Cierre	Apertura	Máximo	Mínimo	Vol.	% var.
19.10.2022	4,840.01	4,762.11	4,859.80	4,762.11		+1.64%
18.10.2022	4,762.11	4,735.01	4,791.02	4,682.01		+0.70%
17.10.2022	4,729.13	4,698.00	4,735.94	4,693.23		+0.79%
14.10.2022	4,692.13	4,575.71	4,702.00	4,548.25		+2.68%
13.10.2022	4,569.83	4,607.90	4,661.35	4,574.52		-0.70%
12.10.2022	4,602.03	4,607.25	4,628.06	4,597.65		+0.01%
11.10.2022	4,601.38	4,606.02	4,636.76	4,583.79		+0.03%
10.10.2022	4,600.15	4,620.00	4,620.00	4,602.57		-0.30%
07.10.2022	4,614.13	4,613.50	4,637.31	4,575.87		+0.14%
06.10.2022	4,607.63	4,581.90	4,659.89	4,573.33		+0.69%
05.10.2022	4,576.03	4,496.50	4,584.94	4,491.50		+1.90%
04.10.2022	4,490.63	4,530.02	4,534.88	4,462.04		-0.74%
03.10.2022	4,524.14	4,610.00	4,610.46	4,511.69		-1.74%
30.09.2022	4,604.13	4,528.69	4,616.25	4,524.04		+1.80%
29.09.2022	4,522.82	4,490.00	4,548.50	4,486.52		+0.86%
28.09.2022	4,484.13	4,554.00	4,556.60	4,462.02		-1.41%
27.09.2022	4,548.13	4,541.60	4,575.19	4,516.56		+0.14%
26.09.2022	4,541.60	4,438.51	4,551.38	4,434.94		+2.32%
23.09.2022	4,438.51	4,365.69	4,465.38	4,365.69		+1.68%
22.09.2022	4,365.10	4,408.00	4,408.00	4,365.10		-0.97%
21.09.2022	4,409.00	4,426.25	4,430.44	4,395.60		-0.41%

22.09.2022	4,365.10	4,408.00	4,408.00	4,365.10	-0.97%
21.09.2022	4,408.00	4,426.25	4,430.44	4,395.60	-0.41%
20.09.2022	4,426.25	4,407.00	4,435.79	4,400.30	+0.44%
19.09.2022	4,407.00	4,435.20	4,450.00	4,395.00	-0.64%

Máximo: **4,859.80** Mínimo: **4,365.10** Diferencia: **494.70** Promedio: **4,563.26** % var.: **9.13**

b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.



R//

Actualmente el huevo es uno de los alimentos de la canasta familiar que no todos pueden adquirir fácilmente, debido a su incremento tan grande desde el año 2020. Con la subida del dólar las importaciones de maíz y soya, también sube, eso quiere decir que subirán más de precio los.

Desde enero de 2020 hasta hoy hemos tenido un incremento en el costo del maíz de 74% y de la soya 66%, estos dos insumos son 70% de producción del huevo y la complejidad que se avecina es grande aun sin contar el problema de Rusia y Ucrania, lo que se va a ver reflejado en un mes, cando llegue esa materia prima que se compró con esos costos nuevos.

b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.

R// El huevo tiene una demanda inelástica, ya que es un producto que no tiene sustitutos y las personas están dispuestas a dar lo que cueste, además de que es un producto muy apetecido.

Se dice que si el producto es menor al -1, es inelástica.

CUADRO 1. Estimación de las elasticidades precio de la demanda.

Producto	Elasticidad precio de la demanda.
Cereales	-0.884
Carnes	-0.7517
Pescado	-0.7291
Leche	-1.0386
Huevo	-0.5480
Aceites	-0.5812
Tubérculo	-0.8117
Verduras	-0.8507
Otros	-1.072

Fuente: CIDE.

Este resultado se interpreta así; por cada 1 por ciento que se incrementó el precio del huevo su demanda disminuyó en 0.54 por ciento. Lo que significó que los consumidores de huevo fueron poco sensibles al aumento de precios del producto. Situación que puede ser ventajosa para los oferentes de la mercancía, ya que si elevan el precio (hasta cierto punto), el consumo no se desploma de forma significativa sino de forma marginal.

c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el Octubre 21 de 2022

COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

LUZ CARINE NARVÁEZ

FICHA: 2343360

COMPORTAMIENTO DEL PESO COLOMBIANO VS EL DÓLAR

El aumento en el valor del dólar afecta negativamente el consumo interno del país. es decir, a nosotros como consumidores, pues seguramente habrá notado que con el mismo dinero ya no puede comprar la misma cantidad de productos que compraba en el pasado y, ante la falta de competitividad de los productos importados, los precios de los productores nacionales se resistirán a bajar.



COMPORTAMIENTO DEL PESO COLOMBIANO VS EL DÓLAR



PRODUCTO DE LA CANASTA FAMILIAR



PRODUCTO DE LA CANASTA FAMILIAR

actualmente el huevo es uno de los alimentos de la canasta familiar que no todos pueden adquirir fácilmente, debido a su incremento tan grande desde el año 2020. con la subida del dólar las importaciones de maíz y soya, también sube, eso quiere decir que subirán más de precio los.

desde enero de 2020 hasta hoy hemos tenido un incremento en el costo del maíz de 74% y de la soya 66%, estos dos insumos son 70% de producción del huevo y la complejidad que se avecina es grande aun sin contar el problema de Rusia y ucrania, lo que se va a ver reflejado en un mes, cando llegue esa materia prima que se compró con esos costos nuevos.

PRODUCTO DE LA CANASTA FAMILIAR



DEMANDA DEL HUEVO

Este resultado se interpreta así; por cada 1 por ciento que se incrementó el precio del huevo su demanda disminuyó en 0.54 por ciento. Lo que significó que los consumidores de huevo fueron poco sensibles al aumento de precios del producto. Situación que puede ser ventajosa para los oferentes de la mercancía, ya que si elevan el precio (hasta cierto punto), el consumo no se desploma de forma significativa sino de forma marginal.

CUADRO 1. Estimación de las elasticidades precio de la demanda.

Producto	Elasticidad precio de la demanda.
Cereales	-0.884
Carnes	-0.7517
Pescado	-0.7291
Leche	-1.0386
Huevo	-0.5480
Aceites	-0.5812
Tubérculo	-0.8117
Verduras	-0.8507
Otros	-1.072

Fuente: CIDE.


Gracias

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.

b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.

b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.

c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el Octubre 21 de 2022

Proyección la oferta y demanda

El empleo es de todos | Mintrabajo

Gestión de proyecto económico y social
Ficha 2343360

Aprendiz: Karen Elisa Rengifo Gómez
Ficha 2343360
Instructora:
Sandra Portilla
Centro ASTIN

SENA

GC-F-004v.05

Comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.

El precio del dólar en Colombia el 21 de octubre de 2022 arrancó $4.930, dato que repunta $26 frente al cierre anterior. El precio mínimo del dólar ha sido de $4.930 y el máximo llega a los $4.957. La divisa sigue al alza y alcanza nuevamente para hoy un máximo histórico



1 USD = 4,913.24 COP

La cotización del dólar en Colombia para el día Domingo 23 de Octubre del 2022 se mantuvo inalterada. La TRM tasa de cambio representativa del mercado "aumentó un 29.97% (1132.86 Pesos) en referencia al mismo día del año anterior y subió un 12.18% (533.44 Pesos) comparando con el mismo día del mes anterior



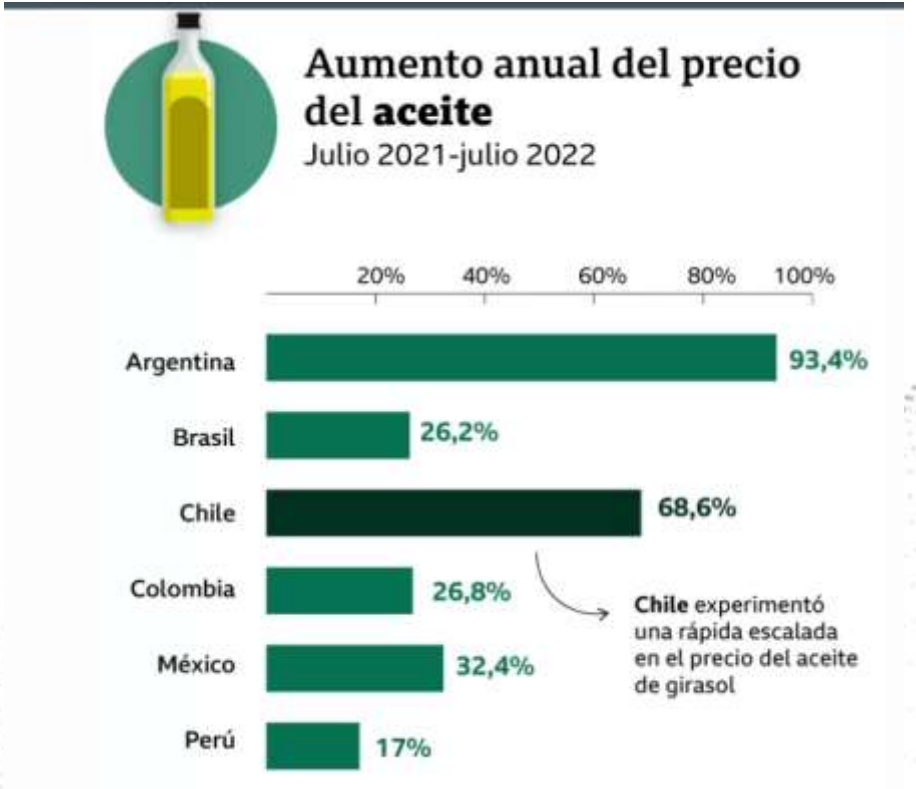


https://es.investing.com/currencies/usd-cop-historical-data

Ese gigantesco aumento de los precios es
calculado a través de una canasta básica
bienes y servicios que elabora cada país
acuerdo al consumo de los hogares.
En esa canasta se incluyen cientos de
productos y servicios que van desde el ga
en salud, arriendo, o educación, hasta el
precio de los combustibles y la alimentac



El “oro líquido”
A nivel mundial el valor de los aceites vegetales ha aumentado 46,5 % en los últimos 12 meses, según el Índice de Precios de los Alimentos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura



El aceite comestible ha sido uno de los productos con mayor aumento de precio en los mercados internacionales. Además de la disminución de la oferta por las sequías y mayor consumo después de la pandemia, la guerra en Ucrania hizo que el precio del aceite marcara récord históricos.



Siendo Ucrania y Rusia los mayores exportadores del mundo del aceite de girasol, su escasez generó sorpresivas escaladas de precio que le hicieron ganarse el apodo de "oro líquido".
La guerra del aceite: a qué se debe el impactante aumento de su precio en América Latina y el mundo
A este escenario se sumó otro elemento: una alta demanda de aceites vegetales para usarlos en la industria de los biocombustibles, disminuyendo aún más la oferta del producto.



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.
b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.
b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.
c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el Octubre 21 de 2022

GC-F-004v.05

El empleo es de todos | Mintrabajo

Análisis de Comportamiento de la Demanda Productos Existente

Aprendices:
Diana Vanessa Herrera
Instructor:
Sandra Portilla López

Centro ASTIN

Ficha: 2343360

SENA

Introducción

La subida del dólar en los últimos dos días, representa un salto cercano al 21% desde que era equivalente a $3.905 en el mes de junio, cuando se hicieron las lecciones del actual presidente de la nación.

El alza, genera devaluación de la moneda en varios países, principalmente en Colombia, en donde la devaluación alcanzo el 25,75% en el año completo y una devaluación del 19,16% en el año corrido, según el banco de la republica. Esto trae consigo el alza en las tasas de interés, y disminución en la capacidad de compra de los colombianos.

A continuación se evidenciara el comportamiento que ha tenido el peso colombiano, respecto al comportamiento del dólar, y de que manera afecta o beneficia a algunas industrias económica del país.

COMPORTAMIENTO DEL PESO COLOMBIANO, RESPECTO AL COMPORTAMIENTO DEL DÓLAR

El aumento del valor del dólar, afecta negativamente al peso colombianos, lo que afecta el consumo interno del país, o dicho en otras palabras, al consumidor.

Los importadores se ven obligados a limitar la cantidad de insumos o productos a adquirir, disminuyendo notoriamente la oferta. Ante la falta de competitividad de los productos importados, los precios de los productores nacionales hacen su mayor esfuerzo para resistir a la baja.

La deuda externa del gobierno se debe pagar en dólares, lo que implica un alza en ella.



¿Quienes se benefician con la subida del dólar y la caída del peso colombiano?



Esta beneficia a otros sectores de la industria económica, como lo son los exportadores de productos colombianos, dado que reciben mas dinero , lo que les permite competir de una manera mas agresiva en el mercado de bienes y servicios .

El sector turístico también se ve beneficiado, ya que los extranjeros que visitan el país reciben mas pesos para gastar durante su estadía en tierras colombianas. Y del mismo modo, al encarecerse un poco el turismo en otros países, Colombia se vuelve bastante atractivo para los turistas.

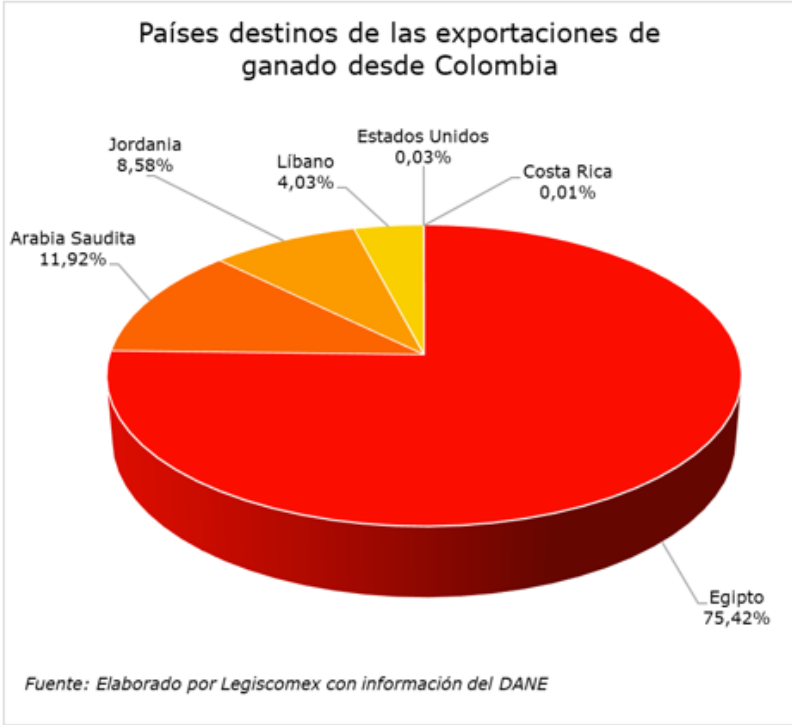
Producto: Ganado Bovino Vivo

Durante el trimestre de enero a marzo del 2022, las exportaciones de ganado colombiano aumentaron un 107 % con relación al mismo trimestre del 2021, pues se exportaron 97.849 animales por USD 56,63 millones mientras que para el 2022, se exportaron 156.482 cabezas por USD 117,21 millones. Estas cifras están basadas en la información suministrada por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE)



Entre los departamentos origen de las exportaciones del ganado en Colombia que más venden al exterior encontramos a Bolívar con un aporte del 93,19 %, es decir USD 58,51 millones, continuando Atlántico con USD 49,81 millones; Antioquia con USD 6,05 millones; Santander con USD 2,78 millones y Bogotá USD 57.276

Por otro lado, Egipto fue el principal destino de las exportaciones colombianas de ganado colombiano con USD88,39 millones, lo que significó 75,41 %. Le siguieron Arabia Saudita, con USD 13,97 millones; Jordania, con USD 10,06 millones; Líbano, con USD 4,72 millones; y Estados Unidos, con USD 36.900. Durante el primer trimestre del 2022, Colombia vendió estos animales a 9 países, de los cuales 4 se encuentran ubicados en el medio oriente y compraron un total de USD117,14 millones.



Fuente: https://blog-legis-com-co.bdigital.sena.edu.co/comercio-exterior/exportaciones-de-ganado-en-colombia

Tipo de Demanda

La carne que se comercializa en el país, se ha visto muy afectada con el comportamiento del dólar, pues es uno de los alimentos que mas alza ha tenido, tanto así, que casi que ha desaparecido del menú diario de las familias colombianas.

Hace 5 meses el precio de la carne estaba en promedio $22.000 kilo (500 g) y actualmente se la misma libra de carne, se consigue en $21.800 (1000 g).

500-1.000/1.000*100 = -0,5
21.800-22.000/22.000*100= -0.90

= -0,5/-0,90
= 0,55

La demanda es inelástica.

Conclusión

El alza del dólar no es del todo malo, pero por la capacidad de exportación que tiene el país, este facto positivo es inferior al impacto negativo que genera. Colombia tiene una ardua tarea en cuanto a la competitividad de importación, la mayoría de insumos para la producción de productos son provenientes del exterior, lo que dificultad su adquisición, dado que el valor se incrementa.



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN **Taller "El mundo del precio- conociendo el precio"**	Código: 9230-FP-F-322 Versión: 2

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: proyección Oferta	*Código de la Guía:10.1 Proyección la oferta y demanda*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 19 de 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje. RA5:

Elaborar los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

1. Actividad de reflexión inicial.

2. Actividad de contextualización.

a. Establecer el comportamiento del peso colombiano actualmente con respecto al comportamiento del dólar.

b. Escoger un producto y determinar la demanda actual teniendo en cuenta el comportamiento del precio del dólar en los últimos días.

b. Verificar si el tipo de demanda que caracteriza al producto (demanda elástica, inelástica, etc.) aún se mantiene de acuerdo al comportamiento encontrado actualmente.

c. Sustentar los resultados obtenidos con una breve presentación

3.Actividad de apropiación

1. Análisis comportamental del producto y la característica de su demanda actual.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia N1. Presentación en power point de los resultados encontrados.

_____

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el octubre 21 de 2022

Proyección oferta

Centro ASTIN

Aprendiz
Ana Yancy Carabalí
Instructor:
Sandra portilla

Ficha: 2343360

GC-F-004v.05

Comportamiento del peso frente al dolar

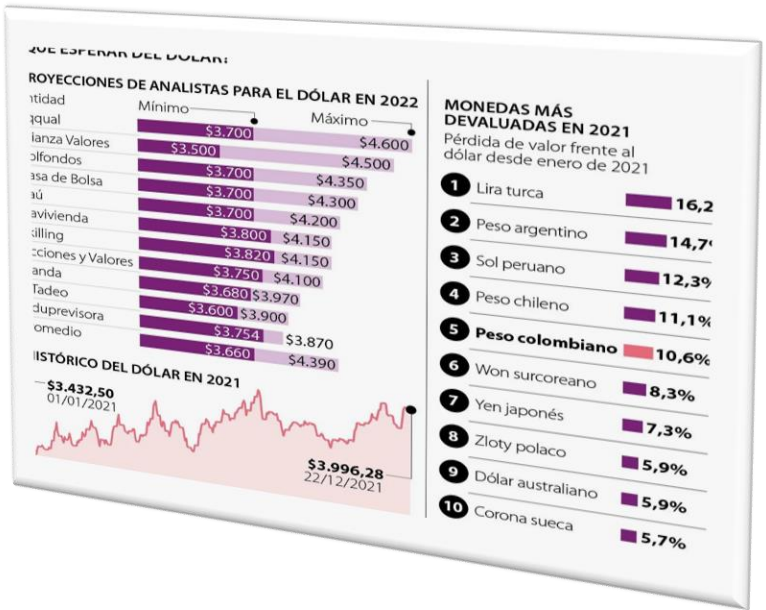
El peso colombiano se cotizó a 4.744 por USD 1, el 19 de octubre de 2022, según el Banco de la República. Se trata del nivel más bajo de esa moneda en lo que va del año. Entre el 1 de enero y el 19 de octubre, el peso colombiano se ha devaluado 19%

Fecha	Último.	% var.
04.10.2022.	4.490,63	-0.74%
03.10.2022.	4.524,14.	-1.74%
30.09.2022	4.604,13	+1.80%
29.09.2022	4.522,82	+0.86%



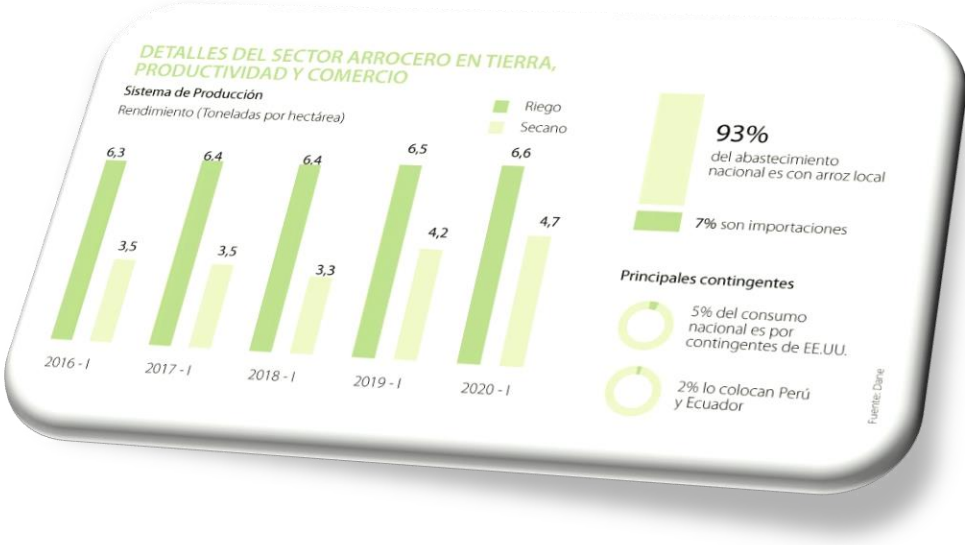
Que afecta la subida del dólar en Colombia

Alza del dólar por encima de $4.500 afectaría 20% de la canasta básica, la devaluación de la tasa de cambio termina transmitiéndose a los precios, más o menos a 20% de la canasta de consumo de los hogares. Hoy en día esa inflación es de 8,6% aproximadamente, y hace un año era de menos de 2%, por lo que ya se ve reflejada la presión que la tasa oficial está teniendo sobre los costos de los productos que importamos



Producto: el arroz

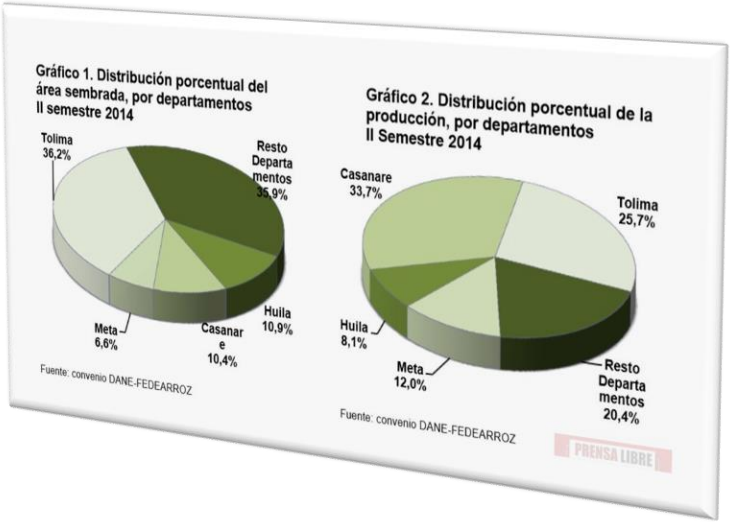
El arroz es de gran importancia para los hogares de Colombia, participa con el 1% en la canasta familiar del DANE y es el segundo alimento de mayor peso en el IPC con el 1,75% después de la carne. El arroz generó en el 2016 428 mil empleos agrícolas. Colombia esta ubicado en el puesto 47 entre los países que consumen este producto, los cuales asciende a un total de 179 países, con un consumo per cápita de arroz blanco, lo que equivale a un consumo total de 42,9 kilogramos (kg) anualmente, siendo el promedio mundial de 42,5 kg.



El arroz frente al dolar

La producción del arroz cayó 6,2% en el segundo semestre de 2021 frente al 2020. La resistencia del arroz a la inflación tuvo su origen en una sobreproducción por las restricciones de la emergencia sanitaria

Para los cultivos no exportables tales como el arroz entre otros, el precio del dólar alto tiene un doble efecto: “Por una parte, se mejora la competitividad lo que puede llevar a un aumento de la producción nacional. Por otra parte, se podrían aumentar los costos de producción, pues muchos de los insumos son importados



WEBGRAFIA

Comportamiento del peso frente al dólar.
https://es.investing.com/currencies/usd-cop-historical-data

Que productos afecta la subida del dólar.
https://www.larepublica.co/finanzas/alza-del-dolar-por-encima-de-4-500-afecta-20-de-la-canasta-basica-3401643

Subida del dólar: como afecta la agroindustria.
https://dva.com.co/subida-del-dolar-impacto-en-el-agro-colombiano/



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

VALIDACIÓN DE MERCADO

Juan Camilo Rodríguez Ortega

Servicio nacional de aprendizaje – SENA

Centro de asistencia técnica a la industria – ASTIN

Gestión de proyectos de desarrollo económico y social

2558693

Sandra Portilla

Octubre 20 de 2022

¿QUE ES UN MERCADO?

Tradicionalmente el mercado era entendido como un lugar donde se efectúan los procesos de cambio de bienes y servicios, entre demandantes y oferentes, pero con la aparición de la tecnología, los mercados ya no necesitan un espacio físico.

No obstante, por esa razón, hay mercado mientras haya intenciones de comprar y de vender; y los participantes estén de acuerdo en efectuar los intercambios, a un precio acordado.

Sin duda, el intercambio se lleva a cabo porque ambos participantes obtienen un beneficio, es decir ambas partes ganan.

¿Qué es un consumidor?

El consumidor es la etapa última del proceso productivo. De este modo, se convierte en un elemento clave dentro de la cadena de producción, de la que es el cliente final. Por ende, es un actor vital para el desarrollo de las economías. Este ofrece sus recursos, generalmente dinero, a cambio de dichos bienes o servicios. En otras palabras, el consumidor busca obtener una determinada satisfacción por medio de transacciones.

Gracias al exponencial crecimiento y desarrollo de las sociedades de consumo el concepto de consumidor ha ido cambiando y adaptándose a la definición que tenemos actualmente. Por otra parte, la enorme influencia que han tenido las nuevas tecnologías y los nuevos usos de las mismas en el ámbito económico han afectado obviamente también a la manera de comportarse de los consumidores y a su naturaleza.

En general, suele definirse a los consumidores como individuos que actúan racionalmente y que buscan maximizar su utilidad con las compras que realizan. Es decir, buscan la mayor satisfacción y placer posible en base a sus recursos. No obstante, en ocasiones, y debido al importante papel que juegan la publicidad o el marketing, puede que un consumidor se llegue a exceder de sus posibilidades y actúe irracionalmente consumiendo más de lo que debería.

¿Qué es validar?

Al validar queremos tener la certeza de si un sistema logrará el resultado definido en un plan, todo esto a futuro y con posibilidad de que existan revalidaciones en el proceso

¿Qué es validación de mercado?

Consiste en comprobar, desde un punto de vista objetivo, si la demanda real del producto o servicio es suficiente para sostener una empresa

¿Para que se valida un mercado?

La validación del mercado, definida de manera simple, ayuda a determinar si el mercado y/o el segmento de clientes al que has decidido dirigirte será receptivo a tu solución. No se trata de convencer a alguien para que compre y apruebe la transacción**.**

Se trata de verificar que tu solución aborde las necesidades y deseos del mercado, y que las personas en el mercado objetivo estén dispuestas y listas para comprar tu solución.

La validación del mercado y la venta comparten un esfuerzo común: la conversación. Sin embargo, el enfoque de la conversación y quién la facilita dentro de tu organización son generalmente bastante diferentes. Pero hay dos pasos que son iguales: definir con quién hablar y reclutar personas para las conversaciones.

Ahí es donde termina la similitud. Todo lo que viene a continuación es diferente. Deberás:

Seleccionar quién de tu equipo facilita la conversación.

Crear la guía de discusión frente al guion.

Prepararte para la conversación.

Analizar los resultados.

Preparar los hallazgos.

¿Cómo se puede validar un mercado?

Seleccionar quién de tu equipo facilita la conversación.

Crear la guía de discusión frente al guion.

Prepararte para la conversación.

Analizar los resultados.

Preparar los hallazgos.

Perfil del cliente

1- Población entre las edades entre 15-49 años
2- Ubicación del proyecto: toda la población que viva en la ciudad de cali y que su edad este en los 15-49
3- Cali en cifras: 1145344
4- Tipo de población: población infinita

GRUPOS	GENERO	EDAD ENTRE LOS 15-49
A	Mixto	1145344
B	Mixto	1145344

	n	?
	Z	1.96
	P	50%
	Q	50%
	e	3
	N	1145344
	n	10.67
		11.6699991
	#encuestas	91.4310265

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd-UqfAfCUZBUnnUYsekKEmN4REYyo0WqtSPeugcERmHjaJPA/viewform?usp=sf_link

Estudio de mercado

Carlos Mario Ospina Correa

Servicio nacional de aprendizaje – SENA

Centro de asistencia técnica a la industria – ASTIN

Gestión de proyectos de desarrollo económico y social

2558693

Instructora Sandra Portilla

27 de octubre de 2022

¿Qué es un mercado?

El mercado es un proceso que opera cuando hay personas que actúan como compradores y otras como vendedores de bienes y servicios, generando la acción del intercambio**.**

¿Qué es un consumidor?

El consumidor es una persona u organización que consume bienes o servicios, que los productores o proveedores ponen a su disposición en el mercado y que sirven para satisfacer algún tipo de necesidad.

¿Qué es validar?

Dar fuerza o firmeza a algo, hacerlo valido, y se entiende por VALIDO en su tercera acepción: lo apreciado o estimado.

¿Qué es validación de mercado?

Consiste en comprobar, desde un punto de vista objetivo, si la demanda real del producto o servicio es suficiente para sostener una empresa.

¿Para que se valida un mercado?

La validación del mercado es la forma de prevenir los fallos de entrada al mercado. Resolver y validar la ecuación de ajuste producto-mercado requiere que sepas por qué los clientes querrían usar tu producto y cómo vas a atraer a esos clientes. De ahí la necesidad de una validación de mercado.

¿Cómo se puede validar un mercado?

La validación del mercado, definida de manera simple, ayuda a determinar si el mercado y/o el segmento de clientes al que has decidido dirigirte será receptivo a tu solución. No se trata de convencer a alguien para que compre y apruebe la transacción. Se trata de verificar que tu solución aborde las necesidades y deseos del mercado, y que las personas en el mercado objetivo estén dispuestas y listas para comprar tu solución.

La validación del mercado y la venta comparten un esfuerzo común: la conversación. Sin embargo, el enfoque de la conversación y quién la facilita dentro de tu organización son generalmente bastante diferentes. Pero hay dos pasos que son iguales: definir con quién hablar y

reclutar personas para las conversaciones.

Métodos para validar un mercado:

- Encuesta online
- Encuestas personales
- Encuestas de campo
- Encuestas telefónicas
- Encuestas por correo
- Grupos focales
- Entrevistas
- Observaciones
- Prueba de campo

Perfil del cliente:

Oficina de Home Segurity	Ubicada en el Ingenio
Viviendas de la comuna 2	44.000

Estudio de prefactibilidad:

n 11

N 44.358

Z 1,96

P 50%

Q 50%

e 3,00%

Encuesta Home Segurity:

¿Cuenta con algún servicio de seguridad actualmente en su vivienda, empresa u oficina?

- Si
- No

¿Qué empresa actualmente le brinda el servicio de seguridad en su vivienda, empresa u oficina?
¿Cuál?

¿Cómo califica el servicio de seguridad con el que cuenta actualmente?

- Muy bueno
- Bueno
- Regular
- Malo
- Muy malo

¿Estaría dispuesto adquirir nuestro servicio?

- Si
- No

¿Por qué estaría dispuesto adquirir nuestro servicio de seguridad?

¿Cuál de los siguientes paquetes estaría interesado en adquirir?

- General service (Sistema de sensores de movimiento)

- Prime service (Servicio de monitoreo, servicio de sensores de movimiento e infrarrojo)
- Pack exclusive (Sistema de monitoreo, manejo de dron y servicio de sensores de movimiento)

¿Qué servicio de seguridad le gastaría que implementáramos?

¿Cuánto paga mensualmente por el servicio de seguridad que tiene actualmente?

- $500.000 - $1.000.000
- $1.000.000 - $2.000.000
- $2.000.000 - $3.000.000
- Mas de $3.000.000

Link de la encueta:
https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdwT2rGgEPEy5QyPfab2Xw-fM1IfwvyIU9fySLxrfj5P-g3aQ/viewform?usp=sf_link

VALIDACIÓN DE MERCADO

1. ¿Qué es mercado?

Lugar público con tiendas o puestos de venta donde se comercia, en especial con alimentos y otros productos de primera necesidad.

Lugar teórico donde se encuentra la oferta y la demanda de productos y servicios y se determinan los precios

2. ¿Qué es un consumidor?

El consumidor es una persona u organización que consume bienes o servicios, que los productores o proveedores ponen a su disposición en el mercado y que sirven para satisfacer algún tipo de necesidad.

3. ¿Qué es validar?

Al validar queremos tener la certeza de si un sistema logrará el resultado definido en un plan, todo esto a futuro y con posibilidad de que existan revalidaciones en el proceso.

4. ¿Qué es una validación de mercado?

Consiste en comprobar, desde un punto de vista objetivo, si la demanda real del producto o servicio es suficiente para sostener una empresa.

Es la forma de prevenir los fallos de entrada al mercado. Resolver y validar la ecuación de ajuste producto-mercado requiere que sepas por qué los clientes querrían usar tu producto y cómo vas a atraer a esos clientes. De ahí la necesidad de una validación de mercado.

5. ¿Para que se valida un mercado?

La validación del mercado, definida de manera simple, ayuda a determinar si el mercado y/o el segmento de clientes al que has decidido dirigirte será receptivo a tu solución. No se trata de convencer a alguien para que compre y apruebe la transacción

6. ¿Cómo se puede validar un mercado?

Has identificado un nuevo segmento de crecimiento y cumple con todos tus criterios de oportunidad y accesibilidad. Además, ya has identificado algunos clientes potenciales, contactado y cualificado, pero la validación del mercado es lo primero.

Quizás estés pensando “ya tenemos clientes que compran nuestro producto, por lo que podemos omitir la validación del ajuste del producto al mercado para cumplir con la fecha límite. Después de todo, el nuevo mercado potencial, incluso un mercado adyacente, es similar al que estamos”. Sin embargo, cada mercado tiene matices, por lo que el conocimiento del cliente de un nuevo mercado es crucial para el éxito del mercado y la adopción de productos.

Te recomendamos que des un paso atrás y realices la validación necesaria para garantizar que el producto se ajuste al mercado. Es decir, estar en un buen mercado con un producto que pueda satisfacer ese mercado.

Perfil del cliente

Tipo de población Infinita

Edad 15-60

Sexo: hombres y mujeres

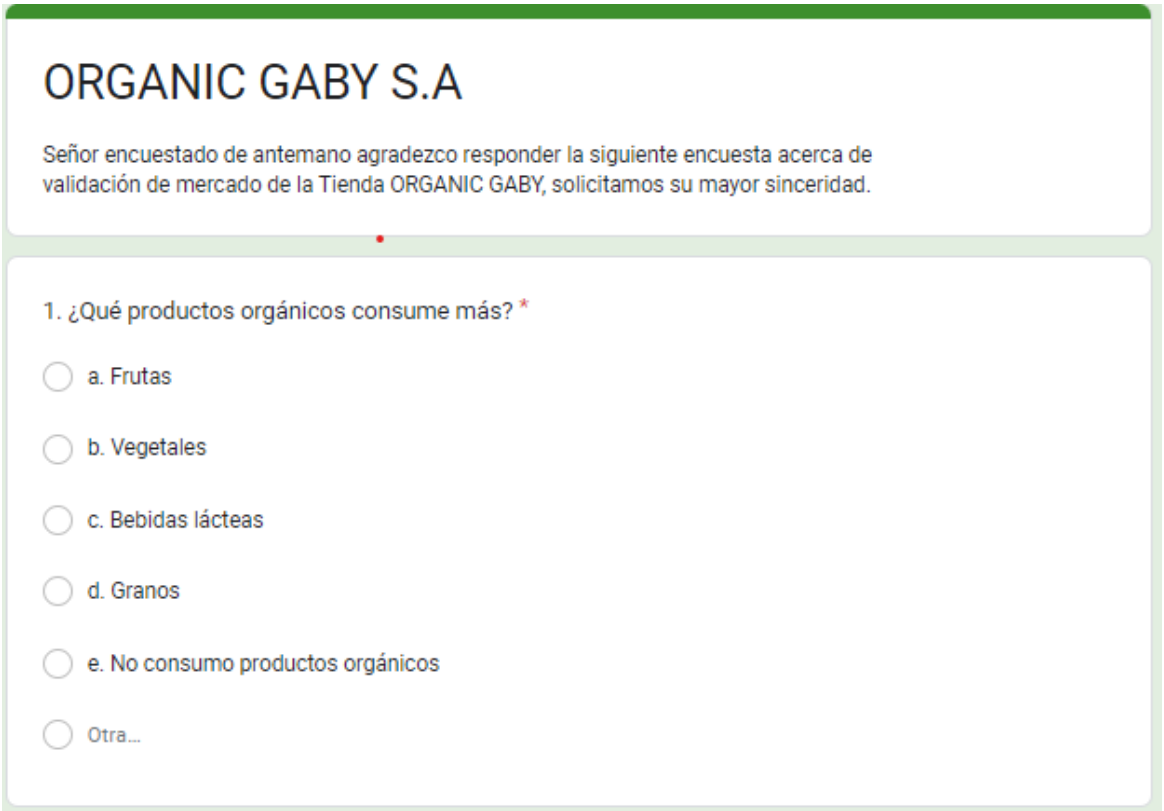
Comuna 2

Total, viviendas: 44.000

Calculo de la muestra

0,5	
0,03	
3,8416	
0,9604	
32,0133333	

Total, de encuestas 32



ORGANIC GABY S.A

Señor encuestado de antemano agradezco responder la siguiente encuesta acerca de validación de mercado de la Tienda ORGANIC GABY, solicitamos su mayor sinceridad.

1. ¿Qué productos orgánicos consume más? *

- a. Frutas
- b. Vegetales
- c. Bebidas lácteas
- d. Granos
- e. No consumo productos orgánicos
- Otra...

2. ¿Le gusta a usted consumir productos orgánicos? *

- Si
- No
- Tal vez

3. ¿Dónde suele comprar los productos orgánicos con mayor frecuencia? *

- a. Almacenes de cadenas
- b. Tiendas naturistas
- c. Mini Market

4. ¿Cuánto suele invertir en la compra de productos orgánicos? *

- a. 50.000 – 150.000
- b. 150.000 – 300.000
- c. 300.000 – o mas

5. ¿Cada cuento suele comprar productos orgánicos? *

- a. Diario
- b. Semanal
- c. Quincenal
- d. Mensual

6. ¿Le gustaría conocer nuestra tiene ubicada en el centro comercial * CHIPICHAPE ORGANIC GABY?

- ◯ Si
- ◯ No
- ◯ Tal vez

7. ¿Le gustaría adquirir nuestros productos orgánicos de manera online? *

- ◯ Si
- ◯ No
- ◯ Tal vez

Catherine Castro Vallejo

Servicio nacional de aprendizaje – SENA

Centro de asistencia técnica a la industria – ASTIN

Gestión de proyectos de desarrollo económico y social

2558693

Sandra Portilla

27 de octubre de 2022

1. **¿Qué es mercado?**

El mercado consiste en que una organización o clientes que desean comprar o intercambiar dichos bienes para satisfacer una necesidad, así mismo usar los servicios que plantean el vendedor.

2. **¿Qué es un consumidor?**

Es toda persona o ya sea una organización que demanda bienes o servicios, esto a cambio de dinero, estos bienes son proporcionados por el productor o el proveedor pues es un agente económico con una serie de necesidades.

El consumidor ahorra para su gastar su ganancia en sus necesidades, el consumidor está satisfecho.

3. **¿Qué es validar?**

Validar es saber con mayor certeza que se está desarrollando algo que funcionar, el proceso de validación consiste en: construir, probar, aprender, iterar.

La razón por la que se validan las ideas es reducir el riego de un fracaso mayor. Es enfrentar con un mecanismo menos costoso que ir a ciegas hacia la ejecución. En pocas palabras, se prueba antes de ejecutar.

4. **¿Qué es validar un mercado?**
   es el proceso de mostrar un concepto a un posible comprador y recopilar comentarios para determinar si vale la pena continuar con él. Para ello, la validación de mercado requiere la administración de empresas. para llevar a cabo múltiples entrevistas con los clientes ante se ha realizado una inversión significativa de tiempo o dinero.

5. **Como se puede validar un mercado**

   ETAPA 1: DISEÑO DEL PROCESO
   Durante esta etapa se debe comprender el proceso de fabricación e identificar los pasos críticos y los parámetros críticos del proceso. Se debe seguir un enfoque de evaluación de riesgos para determinar el alcance y la medida en que los procesos y la variabilidad inicial del material pueden afectar la calidad del producto.

   ETAPA 2: CALIFICACIÓN DEL PROCESO

- Descripción del proceso y la estrategia de verificación
- El número de lotes a validar, basado en una evaluación de riesgos.
- El tipo de prueba o monitoreo que se realizará

- Los criterios de aceptación que se aplicarán
- Cómo se evaluarán los datos y las acciones a tomar.

ETAPA 3: VERIFICACIÓN CONTINUA DEL PROCESO

Se debe monitorear la calidad del producto de los lotes comerciales después de completar el diseño del proceso y la calificación del proceso. Esto proporcionará evidencia de que se mantiene un estado de control durante todo el ciclo de vida del producto.

Deben recopilarse los resultados sobre la calidad de los materiales o componentes recibidos, los resultados del producto terminado, las no conformidades, los atributos críticos de calidad (CQA) y los parámetros críticos de procesos (CPP), esto con la finalidad de evaluar las tendencias del proceso.

PERFIL DEL CLIENTE:

1. **Población:** mujeres (entre 15 a 35 años).
2. **Comuna:** 7, 3 y sus alrededores.
3. **Tipo de población:** infinita.

n	
N	702,776
Z	1,96
P	50%
Q	50%
e	3,00%

Total:

0,9604	674,94607
0,10671111	6,7494607

ENCUESTA:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfJICV1Pe_kg3q_oC8rJ_oyjmLQdnis23zsP_W4BfbZx1yaAg/viewform?usp=sf_link

Perfil del cliente

Tatiana Martínez Narváez

Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA

Centro de Asistencia Técnica a la Industria-ASTIN

Gestión de proyectos de Desarrollo Económico y Social

Ficha:2558693

Instructora: Sandra portilla

Santiago de Cali, 01 de noviembre de 2022

Perfil del cliente

1. **Perfil de cliente:** población, niños y niñas que manejen un extracto 2, 3 y 4 temas de edades 6 y 17 años.

2. **Ubicación de proyecto:** comuna 2 a su alrededor.
3. **Ubicar clientes:** potencial.
4. **Cali en cifras: 54, 17**
5. **Tipo de población:** población infinita.

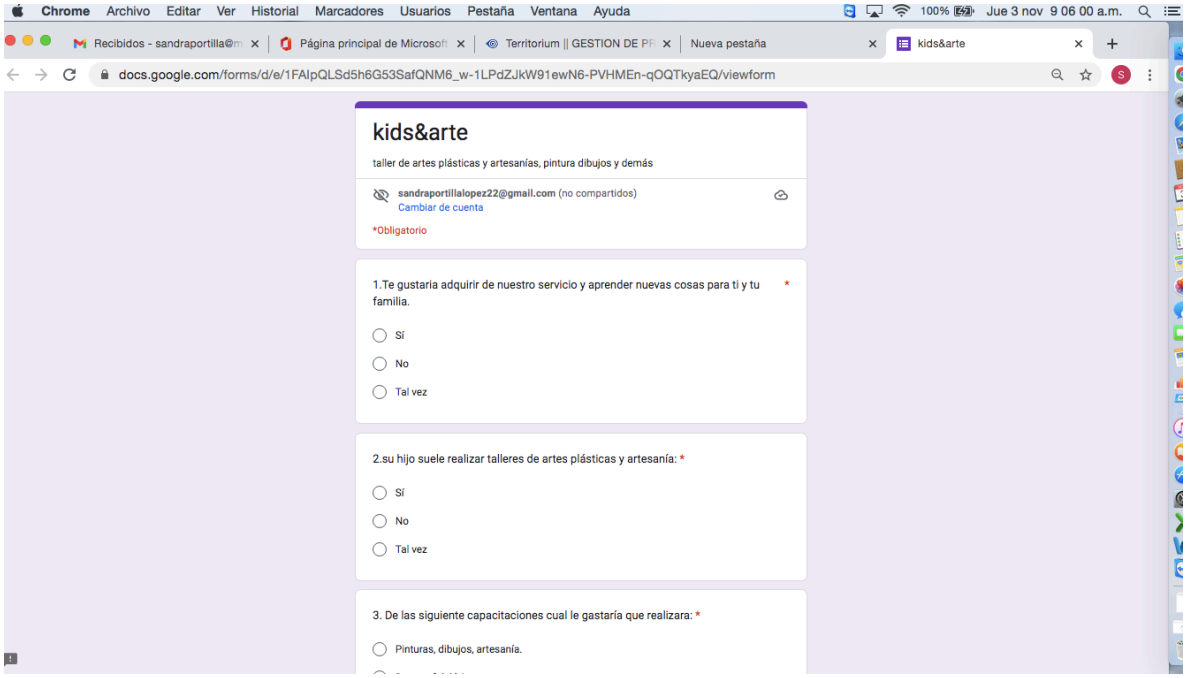
Grupos	Genero	Edad de 6 a 10	Edad de 11 a 17
A	Mixto	23,15	31,02
B	Mixto	23,15	31,02

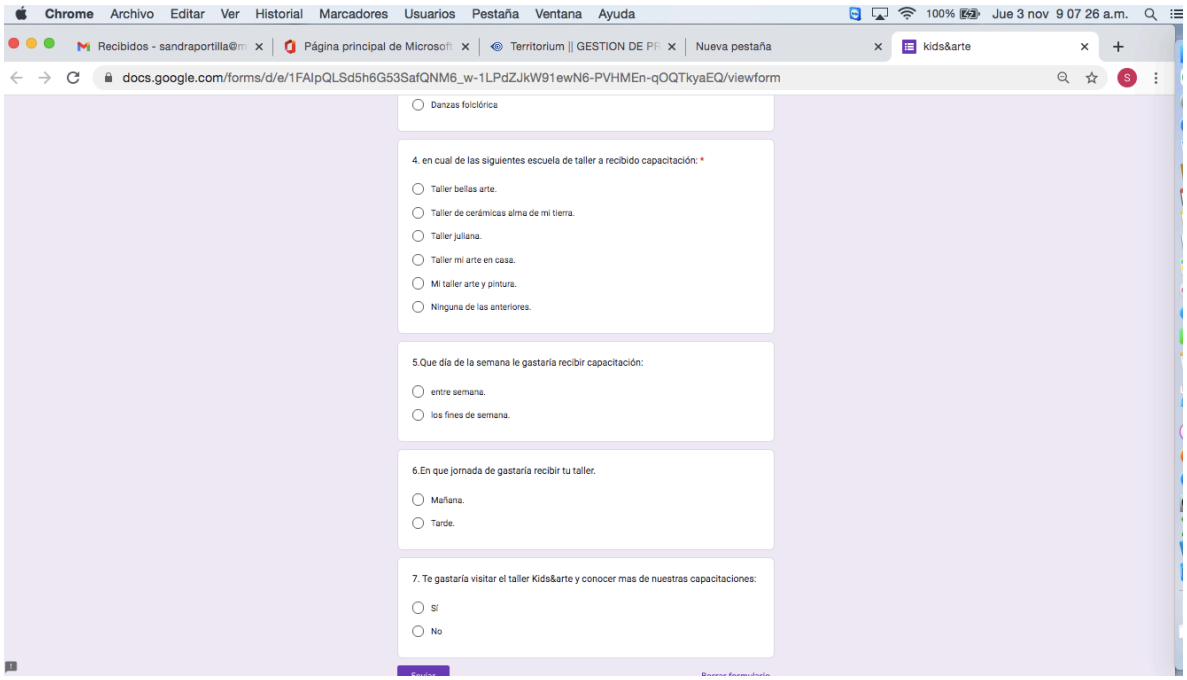
	n: 10,67	N:23,15
total	**108.34**	**108,34**
	P: 50%	**O: 50%**

Encuesta

Enlace y Pantallazos de la encuesta virtual

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd5h6G53SafQNM6_w-1LPdZJkW91ewN6-PVHMEn-qOQTkyaEQ/viewform?usp=sf_link


Chrome Archivo Editar Ver Historial Marcadores Usuarios Pestaña Ventana Ayuda
Jue 3 nov 9 06 00 a.m.
kids&arte
docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd5h6G53SafQNM6_w-1LPdZJkW91ewN6-PVHMEn-qOQTkyaEQ/viewform
kids&arte
taller de artes plásticas y artesanías, pintura dibujos y demás
sandraportillalopez22@gmail.com (no compartidos)
Cambiar de cuenta
*Obligatorio
1.Te gustaria adquirir de nuestro servicio y aprender nuevas cosas para ti y tu familia. *
Sí
No
Tal vez
2.su hijo suele realizar talleres de artes plásticas y artesanía: *
Sí
No
Tal vez
3. De las siguiente capacitaciones cual le gastaría que realizara: *
Pinturas, dibujos, artesanía.


Chrome Archivo Editar Ver Historial Marcadores Usuarios Pestaña Ventana Ayuda
Jue 3 nov 9 07 26 a.m.
kids&arte
docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSd5h6G53SafQNM6_w-1LPdZJkW91ewN6-PVHMEn-qOQTkyaEQ/viewform
Danzas folclórica
4. en cual de las siguientes escuela de taller a recibido capacitación: *
Taller bellas arte.
Taller de cerámicas alma de mi tierra.
Taller juliana.
Taller mi arte en casa.
Mi taller arte y pintura.
Ninguna de las anteriores.
5.Que día de la semana le gastaría recibir capacitación:
entre semana.
los fines de semana.
6.En que jornada de gastaría recibir tu taller.
Mañana.
Tarde.
7. Te gastaría visitar el taller Kids&arte y conocer mas de nuestras capacitaciones:
Sí
No