	Regional Valle CENTRO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA DE SERVICIOS Formato de Apoyo **Cuestionario Evidencia de Conocimiento**	Fecha creación: 18/05/2021 Versión: 1 Actualización: No aplica

Clave de respuestas Cuestionario

Datos generales	
Programa de formación:	Coordinación de procesos logísticos
Competencia:	Proyectar los requerimientos de los clientes según métodos de compras y pronóstico
Resultado(s) de aprendizaje:	Interpretar resultados del pronóstico de acuerdo con los requerimientos del mercado
Nombre del aprendiz:	
Nombre del instructor:	Wilmer González Becerra
Fecha:	
Evidencia de Conocimiento (descripción)	Evidencia orientada a determinar la apropiación de conceptos, teorías, principios, e información importante para el proceso de proyectar los requerimientos de los clientes
Duración de la evaluación	2 Horas
ORIENTACIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO: Esta evidencia es de carácter individual, tener en cuenta los documentos de apoyo compartidos en la carpeta drive de la competencia, dar respuesta en el mismo documento	

1. En la tabla dada después de este enunciado, debe marcar con una "X" todos los productos suntuosos y los intermedios que aparecen en la misma.

CAMISA KOSTA AZUL	GRAMERA	TELEVISOR 49"	CELULAR	PLATO CON SALMON
ARBOL DE NAVIDAD	PULSERA	DESODORANTE	CREMA DENTAL	LENTEJAS
ENJUAGUE BUCAL	AUDI A4	QUESO	PLAY 4	CORONA NAVIDEÑA
JEAN ARTURO CALLE	CRONOMETRO	AGUACATE	LEVADURA	DESCONGESTIONANTE
ARROZ	COMETA	MUÑECO DE NIEVE	HARINA DE TRIGO	MACETA PARA AHIJADOS

2. La Combinación de aspectos tangibles e intangibles, promesa cuya esencia comercial reside tanto en la reputación que le ha dado y cultivado el proponente y en su presentación cuidadosa de una propuesta, corresponde a la definición de:

A. Producto
B. Calidad
C. Atributo

Clave de respuestas Cuestionario

D. Estilo

3. Señale con una "X" los 3 elementos que se relacionan con el costo fijo

ARRENDAMIENTO	MATERIA PRIMA	COSTO DE MEJORA
DEMANDA	ENERGIA ADMINISTRACION	SALARIO GERENTE

4. Las técnicas de recolección de información se clasifican de diferentes formas; una de ellas son las verbales donde se obtiene información mediante averiguaciones o indagaciones dentro o fuera de un establecimiento. Por tanto para realizar ésta técnica se puede realizar:

A. Observación
B. Revisión selectiva
C. Categorización
D. Entrevista

5. Defina Qué es Punto de Equilibrio
R/

6. Determine el IVA correspondiente para los productos citados, de acuerdo a la información de su precio de venta.

PRODUCTO	PRECIO	VALOR DEL IVA
HOJA DE SEGUETA	$3.250 (iva Incluido 19%)	$
DETERGENTE BRILLA-KING	$2.450 (iva Incluido 19%)	$
CLOSET KAP COLOR WENGUE	$234.800 (iva del 19%)	$
CLOSET VALENCIA WENGUE	$396.900 (iva Incluido 19%)	$
CAMA NAPOLES WENGUE	$759.000 (iva del 19%)	$
JUGUETE GAMALEDON 40	$112.500 (Iva incluido 19%)	$

7. Determinar el precio de venta para el producto de Entretenimiento **Resorteronte Max** Precio de Compra $26.800. El costo de mejoras corresponde al 2% del precio de compra. La empresa espera obtener un 55% de margen de ganancia en la venta del producto.

Formula PVu = CVu / 1- MCu

	Regional Valle CENTRO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA DE SERVICIOS Formato de Apoyo **Cuestionario Evidencia de Conocimiento**	Fecha creación: 18/05/2021 Versión: 1 Actualización: No aplica

Clave de respuestas Cuestionario

8. Defina que es un diagrama de Flujo
R/

1. Juicio Evaluativo Valore las evidencias con A: Aprobado y D: Deficiente o no aprobado, según corresponda.		
Criterios de Evaluación	**A**	**D**
Seleccionar los aspectos que se deben pronosticar según comportamiento del mercado. Identifica las variables del pronóstico de acuerdo con el comportamiento de la oferta y la demanda y los datos históricos de la organización.		
Observaciones:		
FIRMAS		
Instructor:	c.c.	
Aprendiz: *Nota: en caso de no obtener la firma del Aprendiz, el juicio evaluativo debe ser notificado por e-mail*	c.c.	