1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: El mercado participantes	*Código de la Guía: mercado y su estructura.*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, octubre 2023	

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: Contenidos de la guía

I PARTE CONCEPTUALIZACIÓN DE LA DEMANDA

Competencia:

Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores

Resultados aprendizajes:

1.IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

2.ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL Y REAL, DE ACUERDO CON EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN

La demanda de un producto.

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

1.Actividad de reflexión:

De manera individual consulte en buscador como google las siguientes frases o palabras alusivas al resultado de aprendizaje y después socializar los respectivos conceptos , estas son:

1. Políticas
2. Proyecciones
3. Mercado real
4. Mercado potencial
5. Plan estratégico o Gerencia estratégica.
6. Socializar los conceptos en la sesión.

2.Actividad de contextualización:

a. Participe en la sesión didáctical del instructor sobre los integrantes del mercado, especialmente “La Demanda de un producto”. Tome anotaciones de los conceptos abordados.
b. De acuerdo con la información anterior y con las anotaciones realizadas, elabora un mapa mental con mínimo 15 palabras.
c. Participe en la socialización con el mapa mental construido.

Apoyado en la anterior información realice las siguiente actividades para validar sus conceptos asimilados.
Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo(videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la retroalimentación

3. Actividad de apropiación:

Apoyado en la anterior información realice las siguiente actividades para validar sus conceptos asimilados.
1.Participe en la validación de conocimientos a través del reto “Escaleras y toboganes conceptos integrantes del mercado.

2. Teniendo en cuenta la temática sobre demanda, se realizará un trabajo de campo que consiste en :

a. En casa escogerá un (1) **producto** que suele comprar diariamente o semanalmente, preferiblemente los productos de la canasta familiar. (ejemplo: Carne, huevos, fruta, verduras, cereales… etc.).
b. Anote el precio de la primera compra y el de la última compra.
c. Anote las cantidades de producto de la primera compra y de la última compra. Analice sí hubo variación de precios.
c. Anote la decisión que toma usted (compra el producto pero agregó más dinero, compró menos cantidad de lo habitual o lo remplazó por otro producto y porqué).

Puede utilizar el siguiente formato para registrar o anotar los datos anteriores.
Precio de venta en COP $: Pesos colombianos.

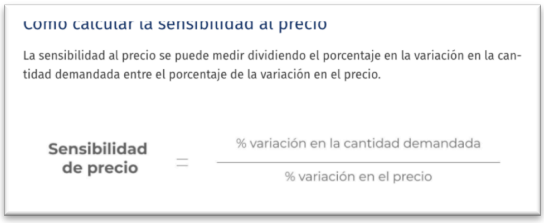
Producto (s)	Precio de venta inicial (Po)	Cantidad inicial (Q0)	Precio de venta final (P1)	Cantidad final (Q1)
Carne	$200	2 libras	$300	2,5 libras
Frutas (manzanas)				
Verduras (espinaca				
Arroz				

Con los datos registrados , calcule y elabore la gráfica, del tipo de elasticidad que tiene su producto y la sensibilidad de precio. Para ello utilice la siguiente formula:

Formula 1: Elasticidad demanda

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

Formula 2 sensibilidad a precio.



Determine el tipo de demanda que presenta el producto

4. PRODUCTO (S): Evidencias:

1. Adjuntar el presente taller en el cual se incluya la actividad: Respuesta a la actividad de reflexión.
2. Determinación del tipo de demanda existente de sus productos y gráfica respectiva.

PARTE II. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Continuación taller 4. 1 La demanda de un producto.

En equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

2. Actividad de contextualización

1. Escuche con atención las orientaciones del instructor sobre métodos de proyección de la demanda.
2. Escoja un método de proyección de la demanda.
3. Prepare una breve presentación y exponga al resto de los compañeros.

1. Actividad de apropiación:

a. De acuerdo con la presentacion instructor elabore un cuadro resumen o un mapa mental 15 palabras como mínimo, en el cual se pueda evidenciar los conceptos y tipos de métodos empleados para proyectar la demanda.
b. Incluya el resumen o mapa mental construido en las evidencias del taller

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

4. PRODUCTO (S): Evidencias a presentar del taller

1. Definición de la clase de demanda: Inelástica, elástica o equilibrada que presenta el producto que eligió.
2. Cálculos de proyecciones de precios y cantidades (método utilizado el histórico- datos calculados con base en el ejercicio del tablero)
3. Adjuntar la presentación realizada sobre el método de proyección de la demanda.
4. Adjunte al final de la presentación el cuadro resumen o mapa mental.

5.Suba la evidencia en el enlace respectivo

Observaciones y/o recomendaciones:

Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el 17 octubre de 2023.

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN	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: El mercado y estructura del mercado.	*Código de la Guía: mercado y su estructura. 2558693*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Octubre 2023	

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: Contenidos de la guía

Resultado aprendizaje:

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL Y REAL, DE ACUERDO CON EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN

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

1. Actividad de reflexión: No aplica

2.Actividad de contextualización:

Observe la presentación sobre demanda y oferta analizada en resultados de aprendizaje anteriores para hacer un repaso conceptual. (documento adjunto

3. Actividad de apropiación.

1.Determine en cifras en cuanto asciende la demanda real existente del producto (bien o servicio a ofrecer). De los últimos cinco años
2. Determine las cifras de oferta en el mercado actual de su producto en los últimos cinco años
3. Determine los precios para los cinco años del producto que ofrece su proyecto.
3. Determine las cantidades de su producto a ofrecer mediante su proyecto
4. Establezca el tipo de demanda existente para esos periodos.
5. Elabore la gráfica con los resultados obtenidos según explicación del instructor.

Tome como referencia el siguiente formato para diligenciar la información

Producto (s)	Años	Unidad de medida	Precio de venta inicial (Po)	Oferta Cantidad (Q)	demanda cantidad requerida (Q)	Tipo de demanda existente en el mercado (De_Ofert).
Capacitaciones para discapacitados	1	Horas de formación.	$20.0000	24000	227.000	
	2	k				
	3					
	4					
	5					

++Observaciones y/o recomendaciones:

Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el 28 octubre de 2023.

SENA REGIONAL VALLE	Centro Nacional de Asistencia Técnica a la Industria – ASTIN	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: La oferta del producto en el mercado.	*Código de la Guía: mercado y su estructura.*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, octubre 2023	

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: Contenidos de la guía

Competencia:

Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores

Resultados aprendizajes:

1.IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

2.ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL Y REAL, DE ACUERDO CON EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN

oferta de un producto.

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

1.Actividad de reflexión:

De manera individual observe el siguiente video " Como se preparan 3000 mil por día en el barco más grande del mundo ver enlace : https://www.youtube.com/watch?v=NqOHQmmuorw

Ahora responde la siguiente pregunta:

¿**Puede nuestros suelos y mares Colombianos satisfacer las necesidades de los pueblos Colombianos a futuro, sí se presentan difíciles situaciones de abastecimiento como se presagia en el mundo?**

Participe con su respuesta al final de la sesión.

2.Actividad de contextualización:

a. Participe en las instrucciones del instructor para abordar el presente taller sobre los integrantes del mercado, especialmente la oferta y la ley de la oferta y la demanda.

b.Revise los siguientes enlaces:

a. Conozca que es la oferta: https://www.youtube.com/watch?v=TuXpztuZg4c ó https://www.youtube.com/watch?v=xmf3HP-PrE4

b. Las normas de calidad y normas tecnicas: https://www.facebook.com/calidadsv/videos/calidad-y-normas-t%C3%A9cnicas/368968888302503/

c. Ley de la oferta y la demanda: https://www.youtube.com/watch?v=Oha-xxw_5Jc

Instituciones que velan por el derecho del consumidor que se pueden ver afectados por la oferta de productos.

d. Qué es la Superintendencia de industria y comercio: https://www.youtube.com/watch?v=MlBrIx48WUg&t=185s

e.Qué es el INVIMA: https://www.youtube.com/watch?v=UYmKE59_Sms

f. Registro, permiso sanitario: https://www.youtube.com/watch?v=gchrCbADcr4

3. Actividad de apropiación:

Apoyado en la explicación anterior, realice las siguiente actividades.

a. Elabore un pequeño esquema como resumen de lo anterior puede ser: Mapa conceptual o mental.

b. Mencione cuánto es la oferta que hay en el mercado del producto que piensa ofrecer. (número de unidades, kilos, gramos, metros, etc), (consulte en búscadores como google u otro).

c. De acuerdo con la información anterior y con las anotaciones realizadas, Cálcule el tipo de **demanda existente (Demanda insatisfecha, satisfecha o saturada ,** para ello:

Pasos

1.Mencione cuando es la demanda (lo que se necesita en el mercado actual,) para ello recuerde el segmento de mercado que usted identificó y el número de consumidores que cálculo en resultados de aprendizaje anteriores.

2. Realice un comparativo entre lo que se ofrece y lo que se demanda

3.Determine el tipo de demanda existente ,Diferencia ente demanda- oferta.

d.Elabore la gráfica de la tabla construida de oferta vrs Demanda.

formato para registrar datos anteriores de oferta y demanda

Producto (s)	Unidad de medida (unidad, kilos, tonelada. metros)	Oferta anual que usted ofrecerá (A)	Oferta anual en el mercado (lo que ofrece en total su competencia) (O)	Cantidad demanda (Q) anual (lo que requiere las personas).	Tipo de demanda D= (Q-O)
Carne	ton	2.500	200.000	145.000.000.000	14800.000.000

4. PRODUCTO (S): Evidencias:

1.Mapa conceptual o mental
2.Determine el tipo de demanda existente ,Diferencia ente demanda- oferta.
3.Elabore la gráfica de la tabla construida de oferta vrs Demanda.

Observaciones y/o recomendaciones:

Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el 31 octubre de 2023.