SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	9- 11 -2023	**Código de FICHA**	2978460
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Efreuth Mora, Tomasa Fragozo, Luis M. Mora		
	Rocio Rodriguez, Jose Ceballos, Eucaris		
	Gaurith, Debinson Baquero, Melkis Mora		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, Empresarialidad, emprendimiento, emprendedor, planes de negocio y formación

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" producto, Precio, plaza y promocion.

c) Diga las características de un producto: Atributos, Empaque, marca, Etiqueta, y servicio de apoyo del producto.

1. Asigne los conceptos teniendo en cuenta las definiciones: **EMPRENDER, IDEA DE NEGOCIO, EMPRENDIMIENTO TEMPRANO Y EMPRENDIMIENTO MADURO**

Emprender: Es un emprendimiento que ya inició acciones de ofertar un producto o servicio pero que de algún modo esta sin fortalecimiento técnico, no posee registros y certificaciones, su volumen y potencial de producción no es alto, así mismo los periodos de producción no están definidos.

Idea de negocio: Es la actitud y aptitud que toma una persona para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.

Emprendimiento Maduro: Posee un tiempo más de 3 años de funcionamiento, un emprendimiento comienza a madurar las diferentes claves que le permiten superar costos, devolver inversiones y obtener clientes del mercado

Emprendimiento temprano: Posee un tiempo de un año en los que ha logrado madurar su negocio como un emprendimiento.

2. Identifique las **fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas)** de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A.

b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas D y A

c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y A
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y D
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F

3. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) (9) Llanita chicken, comunidad, personal, redes sociales, ganancias, dinero, pollo, Sena Unido y gastos inversion.

4. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. semilla b. Insumos Vision: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Activi claves: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Fuen de ingres: Es lo que el emprendedor quiere lograr y lo que espera alcanzar por medio de sus actividades. d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: Municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	2) Costos variables a. publicidad b. Transporte e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? No relacionado con las temporadas. y afecta al emprendimiento f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? Aplicar bien las actividades claves en el emprendimiento y los creditos.

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:
geograficamen en cundinamarca, norte, Boyaca demograficamente a todas la edades y sexos psicologicamente para proteger nos del frio.

6. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
Canales de distribucion

7. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
Excelente, ya que nos ha capacitado para seguir adelante y fortalecer nuestro emprendimiento

Firma del Instructor

Firmas de los aprendices
Edwin Mora, Tomasa Fragoso Luis Mora, Rocio Rodriguez, Jose Ceballos, Eulans Saurith Debinson Baquero, Melkis Mora

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	9 - 11 -2023	**Código de FICHA**	2878460
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Andres Torres José F. González Libardo Muegas Romero Maria F Arevalo, Minellis Daza F		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, plande negocio, emprendimiento, emprendedor, empresalidad y formación

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" producto, precio, plaza y promocion.

c) Diga las características de un producto: Atributos, empaque, marca, etiqueta, y servicio de apoyo del producto.

1. Asigne los conceptos teniendo en cuenta las definiciones: **EMPRENDER, IDEA DE NEGOCIO, EMPRENDIMIENTO TEMPRANO Y EMPRENDIMIENTO MADURO**

emprender: Es un emprendimiento que ya inició acciones de ofertar un producto o servicio pero que de algún modo esta sin fortalecimiento técnico, no posee registros y certificaciones, su volumen y potencial de producción no es alto, así mismo los periodos de producción no están definidos.

Idea de negocio: Es la actitud y aptitud que toma una persona para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.

emprendimiento madero: Posee un tiempo más de 3 años de funcionamiento, un emprendimiento comienza a madurar las diferentes claves que le permiten superar costos, devolver inversiones y obtener clientes del mercado

emprendimiento temprano: Posee un tiempo de un año en los que ha logrado madurar su negocio como un emprendimiento.

2. Identifique las **fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas)** de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A.

b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas F y D

c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y E

3. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) (9) tienda, damas, calle, domicilios, redes sociales, Nequi, Daviplata, efectivo, productos, sena, uno y canasta familiar.

4. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. alquiler del local b. los seicios	2) Costos variables a. insumos b. mano de obra
misión: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. ventas: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. visión: Es lo que el emprendedor quiere lograr y lo que espera alcanzar por medio de sus actividades. d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: Municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? Depende de las temporadas. que se presenten y que los precios bajen dependiendo las temporadas f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? - se mantiene teniendo el local organizado - un inventario - adquiriendo creditos - no hacer compras innecesarias

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:
Geografico, zona fija, demografico, hombre, mujer y niños, personales, todos los poblaciones, psicologico tradicion

6. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?
canales de distribucion?

7. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?
Bien, porque estuvimos en un ambiente agradable y aprendimos mucho

Firma del Instructor

Firmas de los aprendices
Minellis Daza
José F. Gonzalez
Andres Torres
Libardo Murgas
Maria Fernanda Arévalo

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	09 11 -2023	**Código de FICHA**	2873460
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Yoner Cuello Espino Jose Seballo Iuligo Navarro		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, Especialidad, emprendimiento, emprendedor, Plan de negocio y formación

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" Producto, Precios, Plaza y Promociones.

c) Diga las características de un producto: Atributos, Marca, empaque, etiqueta y servicio de apoyo del producto.

1. Asigne los conceptos teniendo en cuenta las definiciones: **EMPRENDER, IDEA DE NEGOCIO, EMPRENDIMIENTO TEMPRANO Y EMPRENDIMIENTO MADURO**

Emprender: Es un emprendimiento que ya inició acciones de ofertar un producto o servicio pero que de algún modo esta sin fortalecimiento técnico, no posee registros y certificaciones, su volumen y potencial de producción no es alto, así mismo los periodos de producción no están definidos.

Idea de negocio: Es la actitud y aptitud que toma una persona para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.

Emp. Maduro: Posee un tiempo más de 3 años de funcionamiento, un emprendimiento comienza a madurar las diferentes claves que le permiten superar costos, devolver inversiones y obtener clientes del mercado

Emp. temprano: Posee un tiempo de un año en los que ha logrado madurar su negocio como un emprendimiento.

2. Identifique las **fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas)** de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y D* A 2/

b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D

c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y CD
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y E

3. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) (9) Pasteles, H,M, moto, redes sociales, Dinero, las aves, maíz, el Sena y fijo y variable.

4. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. Agua b. gas, luz	2) Costos variables a. Mano de obra b. maquinaria y Materia prima
MISIÓN: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Ventas: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Visión: Es lo que el emprendedor quiere lograr y lo que espera alcanzar por medio de sus actividades. Ingresos d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: Municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? es la inestabilidad en ventas todos los meses no se Produce la misma cantidad Temporadas f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? organización en el negocio -Credito. - Manejo de Inventario

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:

Boyacá, Cundinamarca, Santander, Por su Climatología se maneja el uso de ruana.

6. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?

Canal de Distribución

7. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?

Excelente de buen provecho, Rico en conocimiento.

Firma del Instructor

Jorge David Mesa Campo

Firmas de los aprendices

Nubiela Rojas
rosario Rumbo
graciela Gomez
carmen romero

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA
PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA
INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )

PRUEBA DE CONOCIMIENTO

FECHA DE APLICACIÓN:	9 - 11 -2023	**Código de FICHA**	2894760
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Claudia L Duran Herrera.		
	Merlys Rojas Rojas.		
	Samir Andres Ramos Molina		
FASE DEL PROYECTO:		**GUÍA DE APRENDIZAJE No:**	1
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	CUESTIONARIO		
COMPETENCIA:	Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Construir el plan de negocios teniendo en cuenta las características de la planeación estratégica y ciclo de vida del producto.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	Estructura el plan de negocio e Identifica en qué fase del ciclo de vida del producto se encuentra		
CUMPLE/ NO CUMPLE:	SI (X) NO ( )		

INSTRUCCIONES GENERALES:

Para dar respuesta al cuestionario se requiere:

- ✓ Lea detenidamente cada una de las preguntas y responda según la estructura del cuestionario.
- ✓ Usar letra legible para responder las preguntas abiertas.

DURACIÓN: LA PRUEBA DURARA (90) minutos.

CUESTIONARIO

De acuerdo al enunciado complete los conceptos:

a) La Ley de Emprendimiento está soportada por varios conceptos: Cultura, empresarialidad emprendimiento, emprendedor, Plan de negocio y formación
b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" plaza, precio, Producto y promoción.
c) Diga las características de un producto: Atributos, Empaque etiqueta, Marca, y servicio de apoyo del producto.

1. Asigne los conceptos teniendo en cuenta las definiciones: **EMPRENDER, IDEA DE NEGOCIO, EMPRENDIMIENTO TEMPRANO Y EMPRENDIMIENTO MADURO**

Emprender: Es un emprendimiento que ya inició acciones de ofertar un producto o servicio pero que de algún modo esta sin fortalecimiento técnico, no posee registros y certificaciones, su volumen y potencial de producción no es alto, así mismo los periodos de producción no están definidos.

Idea de negocio: Es la actitud y aptitud que toma una persona para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades.

Emprendimiento maduro: Posee un tiempo más de 3 años de funcionamiento, un emprendimiento comienza a madurar las diferentes claves que le permiten superar costos, devolver inversiones y obtener clientes del mercado

Emprendimiento temprano: Posee un tiempo de un año en los que ha logrado madurar su negocio como un emprendimiento.

2. Identifique las **fortalezas y debilidades (internas), oportunidades y amenazas (externas)** de la productora de huevos

a) La guerra entre Rusia y Ucrania dispararon el precio de los concentrados E y A. Amenaza externa
b) Los operarios de la fábrica no tienen claro sus actividades laborales cotidianas I y D. Debilidad interna

c) La fábrica no cuenta con los servicios públicos para la operación de sus instalaciones I y D debilidad interna
d) El precio internacional del huevo aumento y los precios de los insumos bajaron E y O oportunidad - interna
e) La fábrica cuenta con todo el equipamiento requerido para su puesta en marcha I y F Fortaleza - interna

3. Diga cuantos niveles tiene el modelo de negocio Canvas e identifíquelos de manera ordenada con ejemplos cada concepto:

a) ( ) Comidas rapidas, Mujeres, hombres y N/N, transporte canoa, moto, bicla, Redes Sociales Ganancias en ventas, Cocina y dinero, Preparacion de platos, Credito y Costo fijo - costo variable.

4. En el cuadro identifique los costos fijos, los costos variables y exprese que estrategia utilizaría para asignar el precio a las plántulas que sembraron:

1) Costos fijos: a. Servicios publico b. Arriendo y publicidad	2) Costos variables a. materia prima. b. mano de obra
Mision: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Ventas: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Vision: Es lo que el emprendedor quiere lograr y lo que espera alcanzar por medio de sus actividades. d) Relacione los conceptos con sus características utilizando un conector: Geográficos: Estilo de vida e ingresos. Demográficos: Motivaciones de compra. Personales: Municipio y zonas cálidas o frías. Psicológicos: Edad, sexo, etc.	e) ¿Qué es estacionalidad en las ventas? es el aumento de la demanda de un producto de acuerdo al periodo de tiempo en el que se encuentre. f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? realizando un estudio de mercado

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:

Geograficamente (tunja, cundinamarca, nariño) Demograficamente (mujeres, hombres) y niños de todas las edades personales (sin distincion de estato social, Psicologicos (Proteccion contra el clima

6. ¿Los medios de transportes en el modelo de negocio CANVAS está representado por?

Canal de distribucion

7. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?

me gusto aprender sobre como fortalecer nuestros negocios

Firma del Instructor

Luis F Oñate Brochero
Valentina alvarez

Firmas de los aprendices

Luis angel oñate
Angel Luis Ramos Roncato