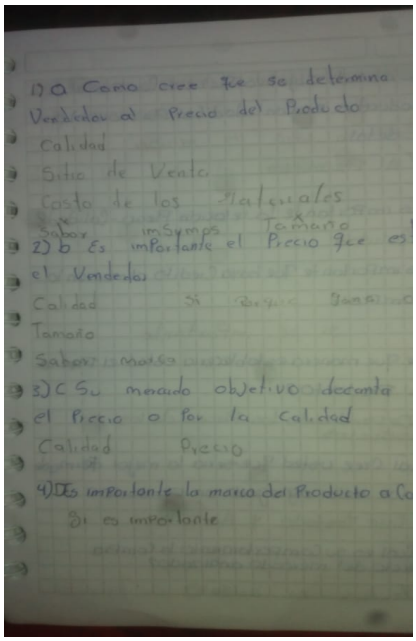
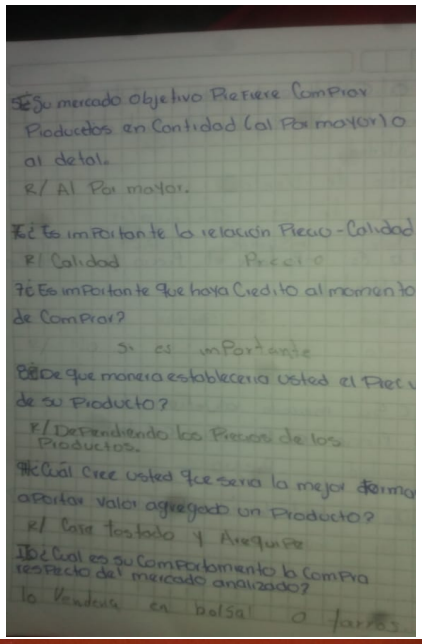
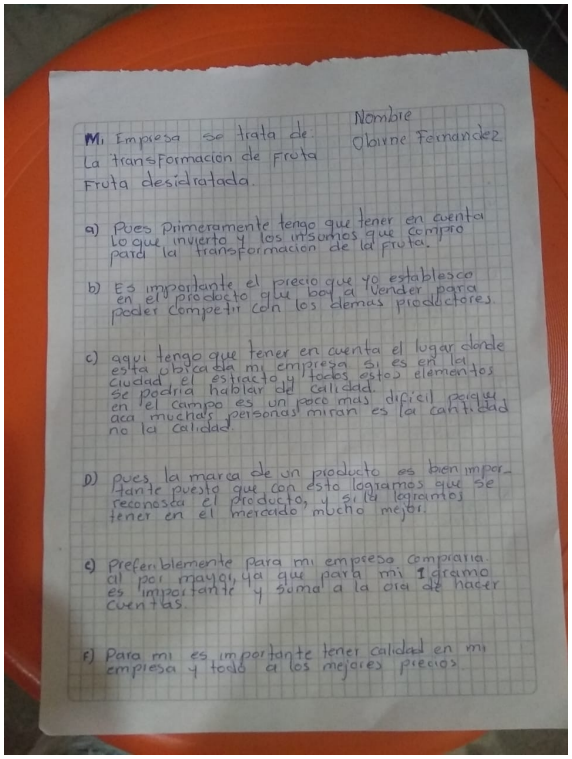
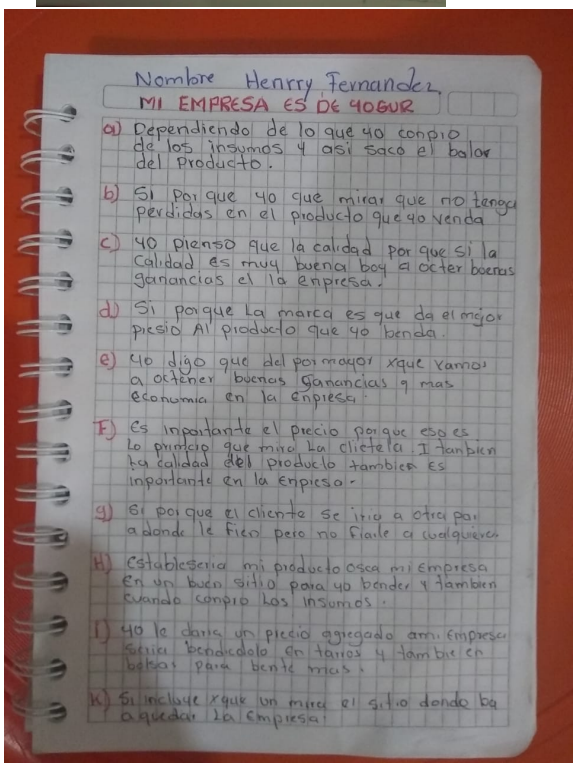
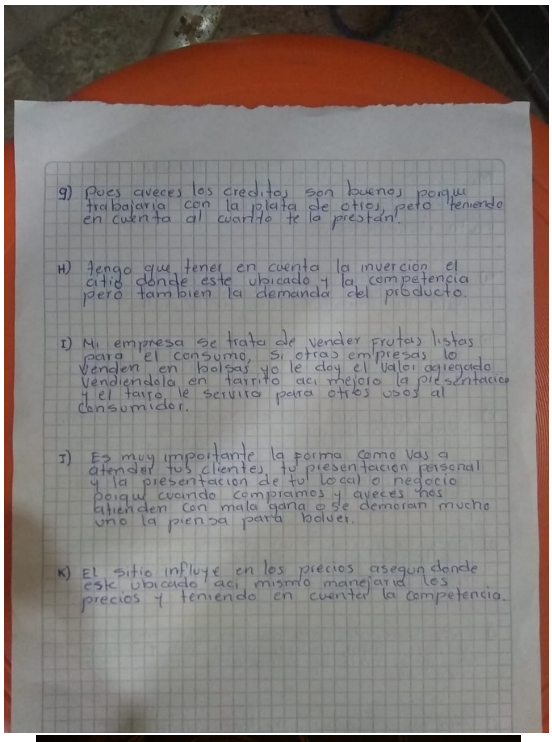
REGISTRO FOTOGRÁFICO_VIDEOS
EVIDENCIAS DE LOS TALLERES DESARROLLADOS POR LOS APRENDICES
FICHAS 2098486 MUNICIPIO JAMBALÓ VDA. LOMA GRUESA; 2098202 MUNICIPIO DE BOLÍVAR VDA. PEPINAL ALTO Y FICHA2102248, MUNICIPIO DE BOLÍVAR CABECERA MUNICIPAL POPAYÁN CAUCA. PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL











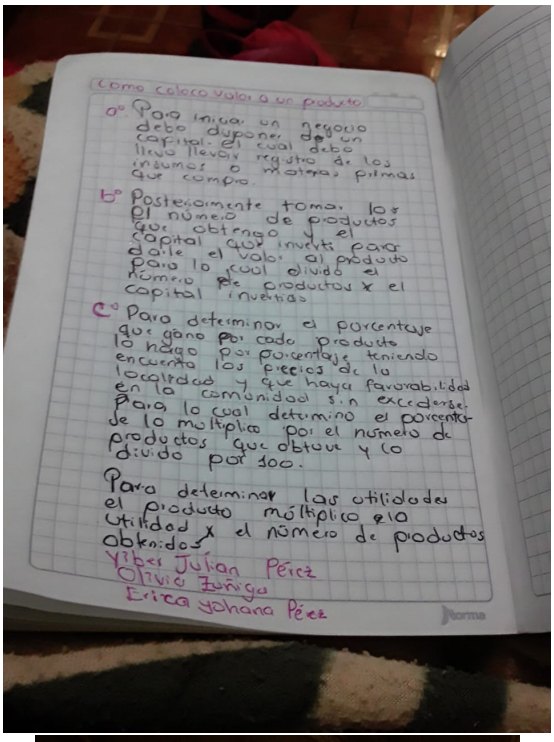
g) Pues aveces los creditos son buenos porque trabajaria con la plata de otros, pero teniendo en cuenta al cuanto te la prestan.

H) Tengo que tener en cuenta la inversion el sitio donde este ubicado y la competencia pero tambien la demanda del producto.

I) Mi empresa se trata de vender frutas listas para el consumo, si otras empresas lo venden en bolsas yo le doy el valor agregado vendiendola en tarrito asi mejoro la presentacion y el tarro le serviria para otros usos al consumidor.

J) Es muy importante la forma como vas a atender tus clientes, tu presentacion personal y la presentacion de tu local o negocio porque cuando compramos y aveces nos atienden con mala gana o se demoran mucho uno la piensa para volver.

K) El sitio influye en los precios segun donde este ubicado asi mismo manejaria los precios y teniendo en cuenta la competencia.



Como coloco valor a un producto

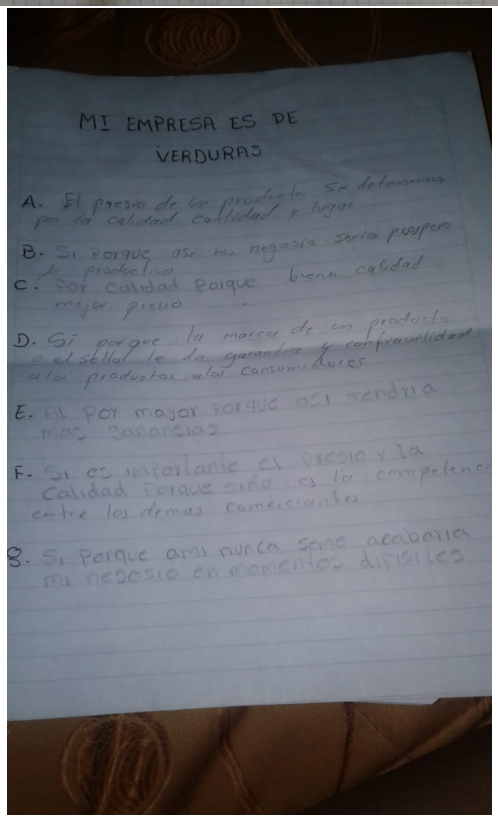
a° Para iniciar un negocio debo disponer de un capital el cual debo llevar registro de los insumos o materias primas que compro.

b° Posteriormente tomo los el número de productos que obtengo y el capital que invertí para darle el valor al producto para lo cual divido el número de productos x el capital invertido

c° Para determinar el porcentaje que gano por cada producto lo hago por porcentaje teniendo en cuenta los precios de la localidad y que haya favorabilidad en la comunidad sin excederse para lo cual determino el porcentaje lo multiplico por el numero de productos que obtuve y lo divido por 100.

Para determinar las utilidades el producto multiplico el utilidad x el número de productos obtenidos

Yibes Julian Pérez
Olivia Zuñiga
Erica yohana Pérez



MI EMPRESA ES DE VERDURAS

A. El precio de un producto se determina por la calidad cantidad y lugar

B. Si porque asi mi negocio seria prospero y productivo

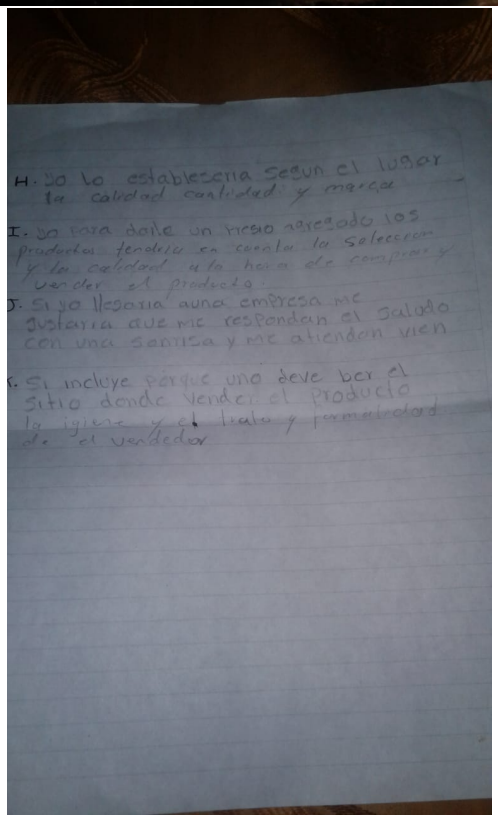
C. Por calidad porque buena calidad mejor precio

D. Si porque la marca de un producto es el sello de garantia y confiabilidad a los productos a los consumidores

E. El por mayor porque asi tendria mas ganancias

F. Si es importante el precio y la calidad porque sino es la competencia entre los demas comerciantes

G. Si porque ami nunca seme acabaria mi negosio en momentos dificiles

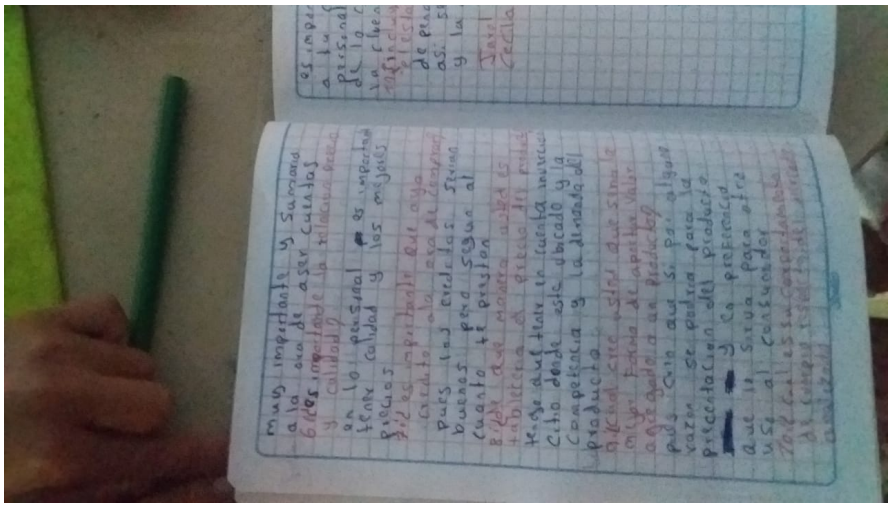


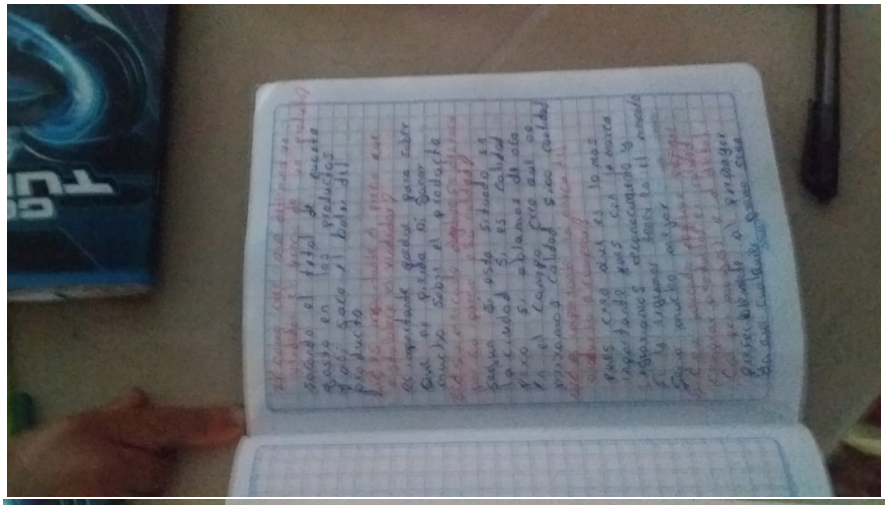
H. Yo lo estableceria segun el lugar la calidad cantidad y marca

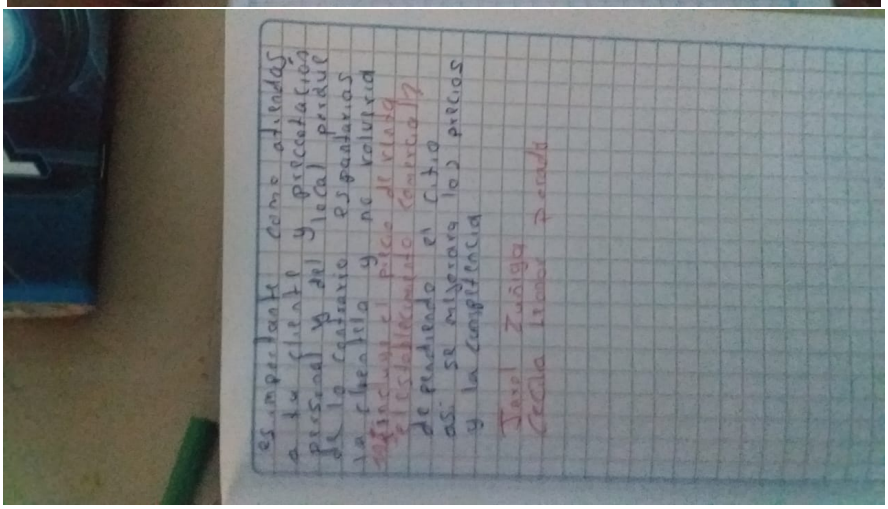
I. Yo para darle un precio negociado los productos tendria en cuenta la seleccion y la calidad y la hora de comprar y vender el producto

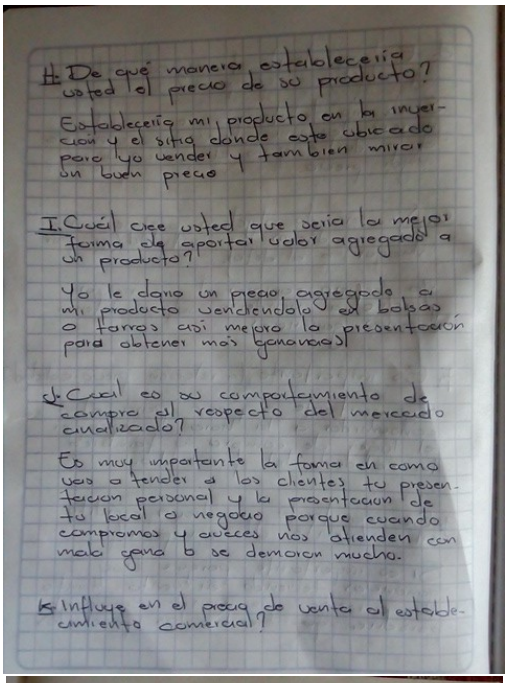
J. Si yo llegaria a una empresa me gustaria que me respondan el saludo con una sonrisa y me atiendan bien

K. Si incluye porque uno deve ver el sitio donde vender el producto la higiene y el trato y amabilidad de el vendedor









H: De qué manera estableceria usted el precio de su producto?

Estableceria mi producto en la inversion y el sitio donde este ubicado para yo vender y tambien mirar un buen precio

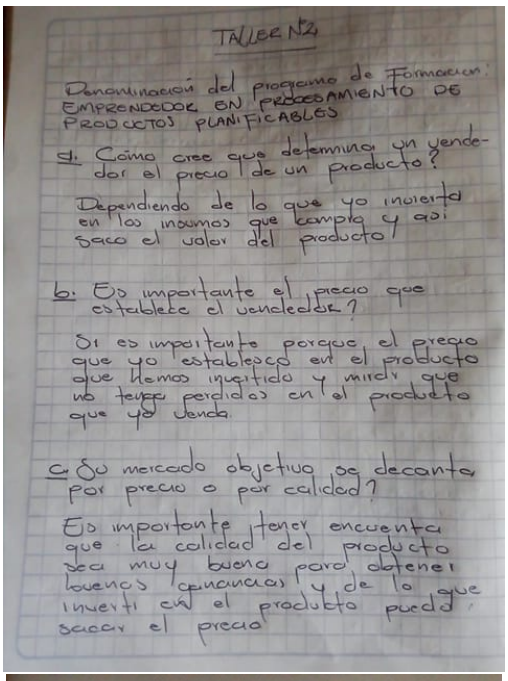
I. Cuál cree usted que seria la mejor forma de aportar valor agregado a un producto?

Yo le daria un precio agregado a mi producto vendiendolo en bolsas o tarros asi mejoro la presentacion para obtener mas ganancias)

J. Cual es su comportamiento de compra al respecto del mercado analizado?

Es muy importante la forma en como vas a tender a los clientes tu presentacion personal y la presentacion de tu local o negocio porque cuando compramos y aveces nos atienden con mala gana o se demoran mucha.

K. Influye en el precio de venta el establecimiento comercial?



TALLER N2

Denominación del programa de Formación: EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PLANIFICABLES

d. Cómo cree que determinar un vendedor el precio de un producto?

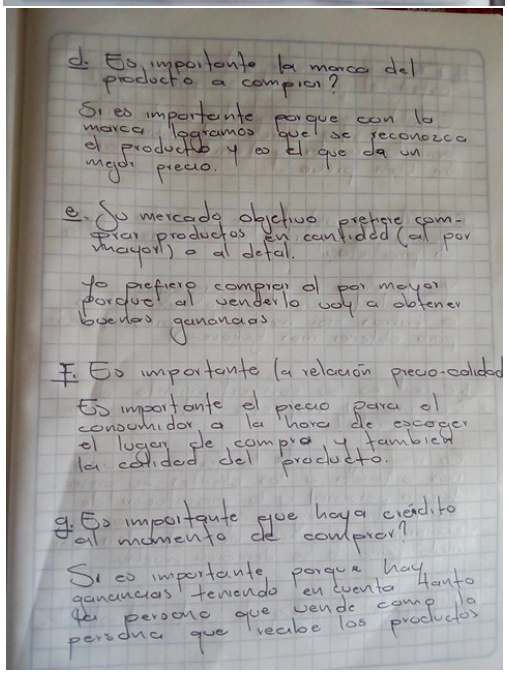
Dependiendo de lo que yo invierta en los insumos que compro y asi saco el valor del producto

b. Es importante el precio que establece el vendedor?

Si es importante porque el precio que yo establesco en el producto que hemos invertido y miro que no tenga perdidas en el producto que yo vendo.

c. Su mercado objetivo se decanta por precio o por calidad?

Es importante tener encuenta que la calidad del producto sea muy buena para obtener buenas ganancias y de lo que inverti en el producto pueda sacar el precio



d. Es importante la marca del producto a comprar?

Si es importante porque con la marca logramos que se reconozca el producto y es el que da un mejor precio.

e. Su mercado objetivo prefiere comprar productos en cantidad (al por mayor) o al detal.

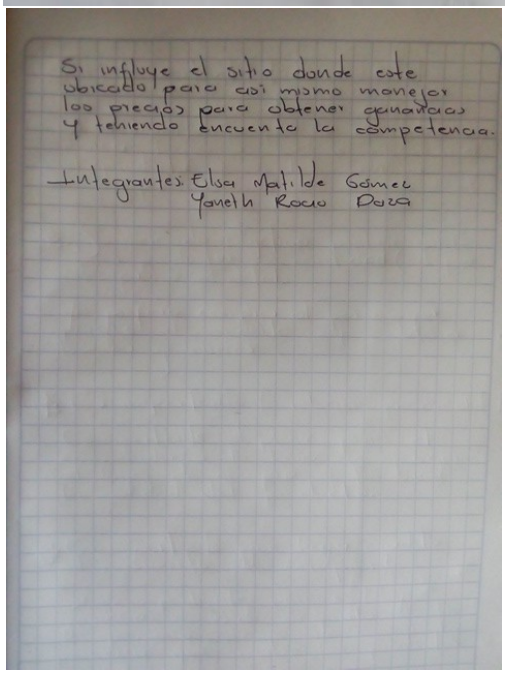
Yo prefiero comprar al por mayor porque al venderlo voy a obtener buenas ganancias

f. Es importante la relación precio-calidad

Es importante el precio para el consumidor a la hora de escoger el lugar de compra y tambien la calidad del producto.

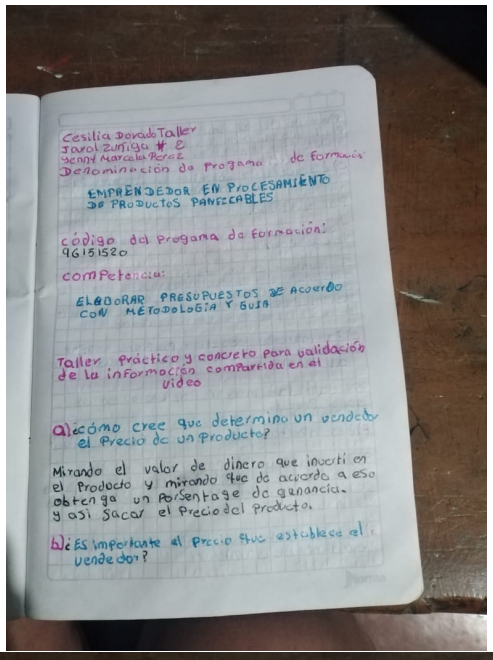
g. Es importante que haya crédito al momento de comprar?

Si es importante porque hay ganancias teniendo en cuenta tanto la persona que vende como la persona que recibe los productos



Si influye el sitio donde este ubicado para asi mismo manejar los precios para obtener ganancias y teniendo encuenta la competencia.

Integrantes: Elsa Matilde Gomez
Yaneth Rocio Daza



Cesilia Dorado Taller
Jarol Zuñiga # 2
Yenny Marcela Perez
Denominación del Programa de Formación:

EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES

Código del Programa de Formación:
96151520

Competencia:

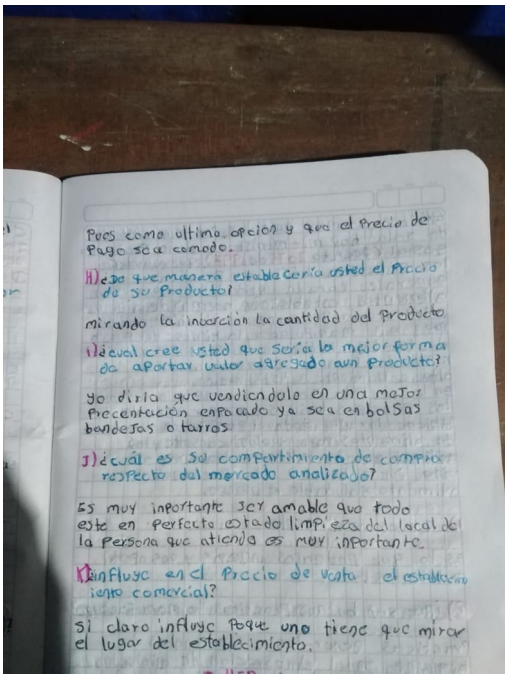
ELABORAR PRESUPUESTOS DE ACUERDO CON METODOLOGÍA Y GUIA

Taller práctico y concreto para validación de la información compartida en el video

a) ¿Cómo cree que determina un vendedor el Precio de un Producto?

Mirando el valor de dinero que inserti en el Producto y mirando que dé acuerdo a eso obtenga un porsentaje de ganancia y así sacar el Precio del producto.

b) ¿Es importante el Precio que establece el vendedor?



Pues como ultima opcion y para el Precio de Pago sea comodo.

H) ¿De que manera estableceria usted el Precio de su Producto?

mirando la inversion la cantidad del Producto

i) ¿Cual cree usted que seria la mejor forma de aportar valor agregado aun Producto?

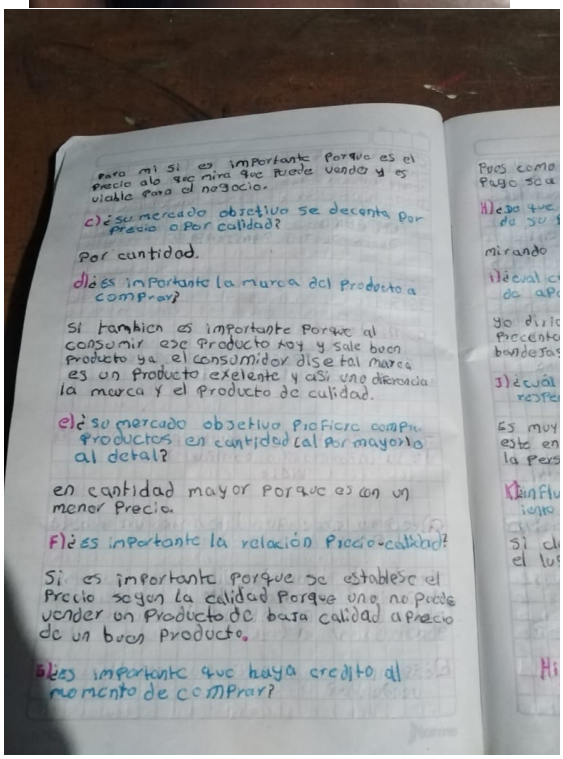
yo diria que vendiendolo en una mejor Presentacion empacado ya sea en bolsas bandejas o tarros

J) ¿Cuál es su comportamiento de compra respecto del mercado analizado?

Es muy importante ser amable que todo este en perfecto estado limpieza del local de la persona que atiende es muy importante

K) ¿Influye en el Precio de venta el establecimiento comercial?

Si claro influye Porque uno tiene que mirar el lugar del establecimiento.



Para mi si es importante Porque es el Precio ala que mira que Puede vender y es viable para el negocio.

c) ¿Su mercado objetivo se decanta por Precio o por calidad?

Por cantidad.

d) ¿Es importante la marca del Producto a comprar?

Si tambien es importante Porque al consumir ese Producto hoy y sale buen Producto ya el consumidor dise tal marca es un Producto exelente y así une diferencia la marca y el Producto de calidad.

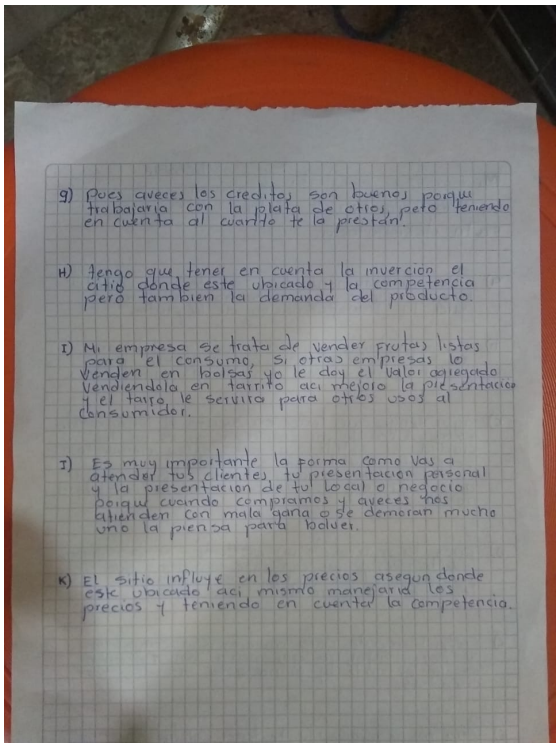
e) ¿Su mercado objetivo Proficre compra Productos en cantidad (al por mayor) o al detal?

en cantidad mayor Porque es con un menor Precio.

F) ¿Es importante la relación Precio-calidad?

Si es importante porque se establese el Precio segun la calidad Porque uno no Puede vender un Producto de baja calidad a Precio de un buen Producto.

G) ¿Es importante que haya credito al momento de comprar?



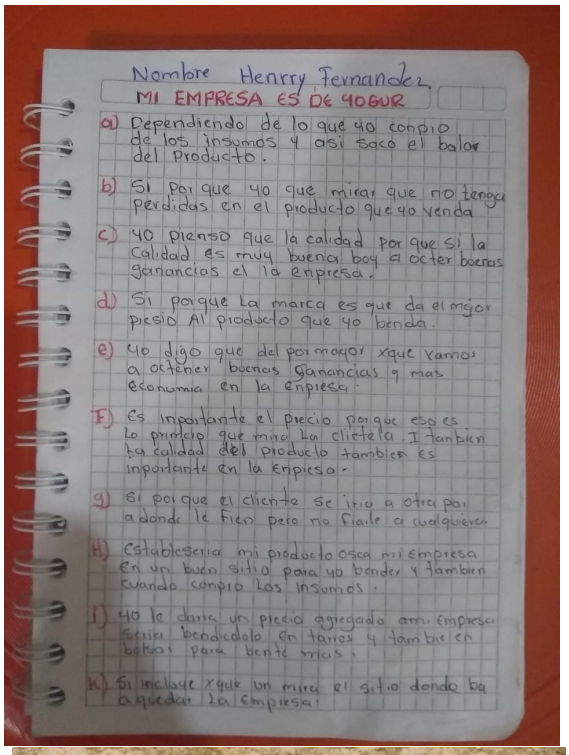
G) Pues aveces los creditos son buenos porque trabajaria con la jolata de otros, pero teniendo en cuenta al cuanto te la prestan.

H) Tengo que tener en cuenta la inversion el sitio donde este ubicado y la competencia pero tambien la demanda del producto.

I) Mi empresa se trata de vender frutas listas para el consumo, si otras empresas lo venden en bolsas yo le doy el valor agregado Vendiendola en tarrito asi mejoro la presentacion y el tarro le servira para otros usos al Consumidor.

J) Es muy importante la forma como vas a atender tus clientes, tu presentacion personal y la presentacion de tu local o negocio porque cuando compramos y aveces nos atienden con mala gana o se demoran mucho uno la piensa para volver.

K) El sitio influye en los precios segun donde este ubicado asi mismo manejaria los precios y teniendo en cuenta la competencia.



Nombre Henrry Fernandez

MI EMPRESA ES DE YOGUR

a) Dependiendo de lo que yo compro de los insumos y así saco el balor del producto.

b) Si porque yo que miraz que no tenga perdidas en el producto que yo venda

c) Yo pienso que la calidad por que si la calidad es muy buena voy a octer buenas ganancias en la empresa.

d) Si porque la marca es que da el mejor precio Al producto que yo venda.

e) Yo digo que del por mayor xque vamos a obtener buenas ganancias y mas economia en la empresa.

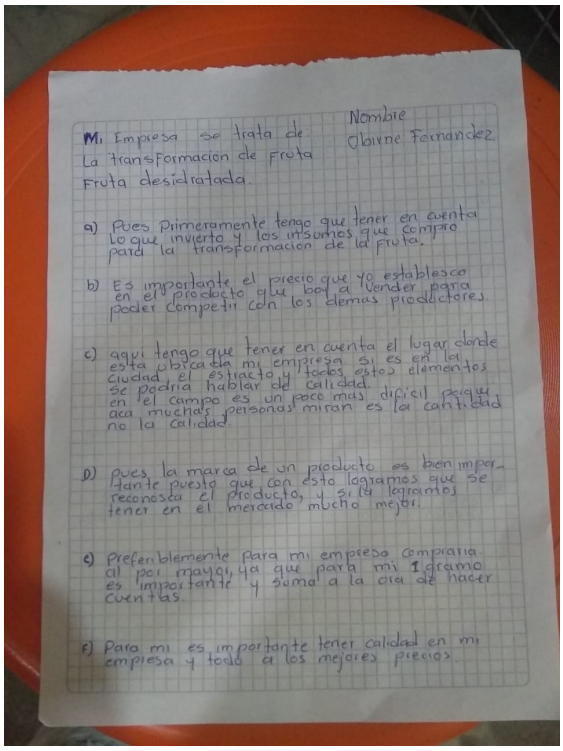
F) Es importante el precio porque eso es lo primero que mira la clietela. I tambien la calidad del producto tambien es importante en la empresa.

g) Si porque el cliente se iria a otra par a donde le fio pero no fiale a ninguno

H) Estableceria mi producto esa mi empresa en un buen sitio para yo vender y tambien cuando compro los insumos.

I) Yo le daria un precio agregado ami empresa seria vendiendolo en tarros y tambien en bolsas para vente mas.

K) Si incluye xque un mira el sitio donde va a quedar la empresa.



Nombre Yoanne Fernandez

Mi Empresa se trata de La transformación de Fruta Fruta desidratada.

a) Pues Primeramente tengo que tener en cuenta lo que invierto y los insumos que compro para la transformacion de la fruta.

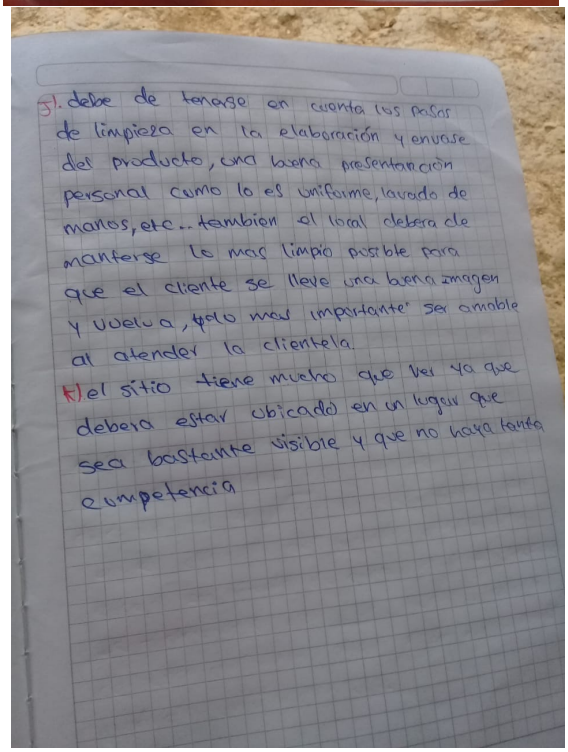
b) Es importante el precio que yo establesco en el producto que voy a vender para poder competir con los demas productores.

c) aqui tengo que tener en cuenta el lugar donde esta ubicada mi empresa si es en la ciudad, el estracto y todos estos elementos se podria hablar de calidad en el campo es un poco mas dificil porque aca muchas personas miran es la cantidad no la calidad.

D) pues la marca de un producto es bien importante puesto que con esto logramos que se reconosca el producto, y si lo logramos tener en el mercado mucho mejor.

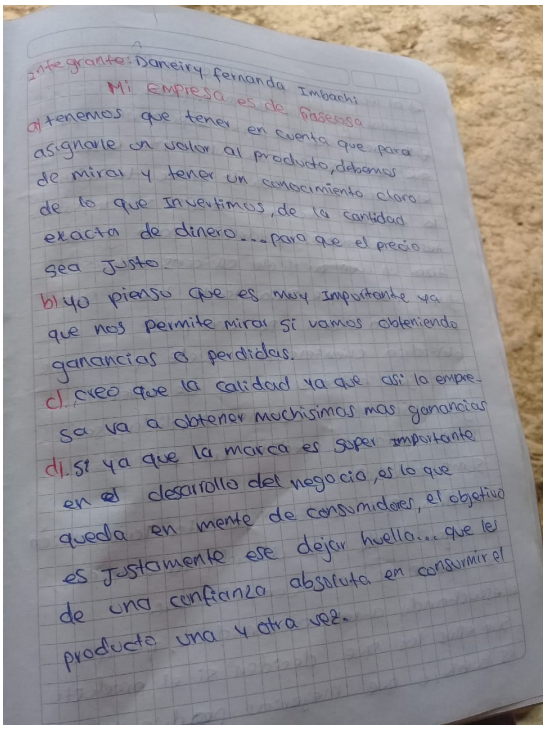
e) Preferiblemente para mi empresa compraria al por mayor, ya que para mi 1 gramo es importante y suma a la hora de hacer cuentas.

F) Para mi es importante tener calidad en mi empresa y todo a los mejores precios.



J). debe de tenerse en cuenta los pasos de limpieza en la elaboración y envase del producto, una buena presentación personal como lo es uniforme, lavado de manos, etc.. tambien el local debera de mantenerse lo mas limpio posible para que el cliente se lleve una buena imagen y vuelva, pero mas importante ser amable al atender la clientela.

K) el sitio tiene mucho que ver ya que debera estar ubicado en un lugar que sea bastante visible y que no haya tanta competencia



Integrante: Daneiry Fernanda Imbachi

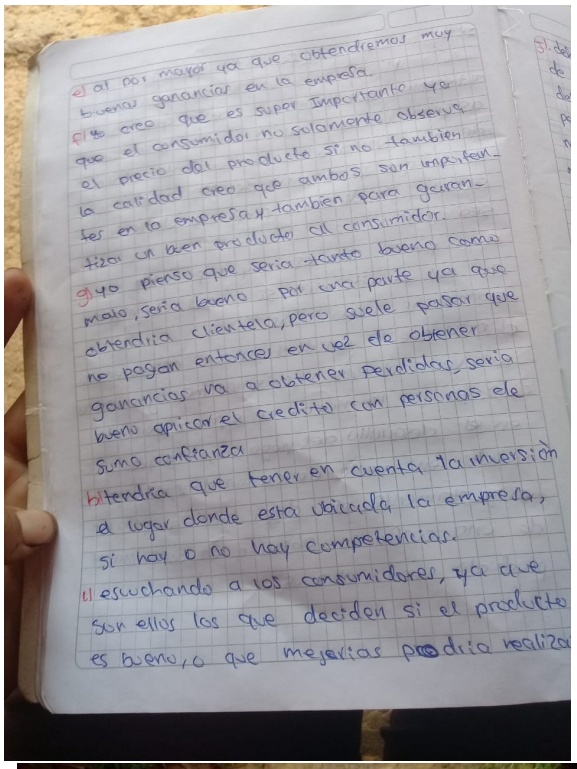
Mi EMPRESA es de Sassssa

a) tenemos que tener en cuenta que para asignarle un valor al producto, debemos de mirar y tener un conocimiento claro de lo que Invertimos, de la cantidad exacta de dinero... para que el precio sea Justo.

b) Yo pienso que es muy importante ya que nos permite mirar si vamos obteniendo ganancias o perdidas.

c) creo que la calidad ya que así la empresa va a obtener muchisimos mas ganancias

d) Si ya que la marca es super importante en el desarrollo del negocio, es lo que queda en mente de consumidores, el objetivo es Justamente ese dejar huella... que le de una confianza absoluta en consumir el producto una y otra vez.



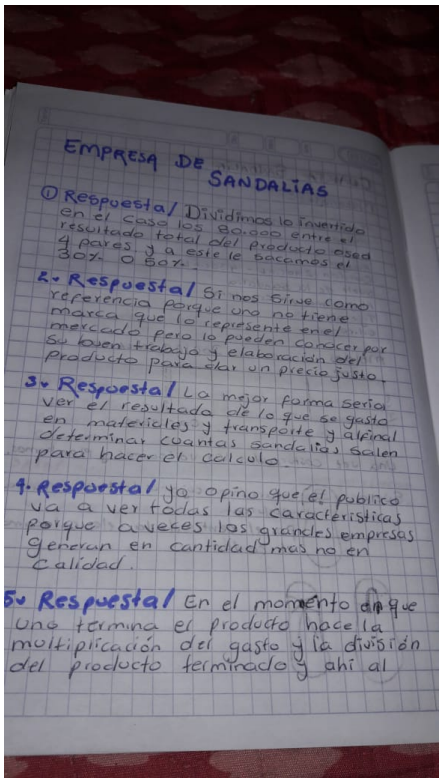
d) al por mayor ya que obtendremos muy buenas ganancias en la empresa.

e) Yo creo que es super importante ya que el consumidor no solamente observa el precio del producto si no tambien la calidad creo que ambos son importantes en la empresa y tambien para garantizar un buen producto al consumidor.

g) yo pienso que seria tanto bueno como malo, seria bueno por una parte ya que obtendria clientela, pero suele pasar que no pagan entonces en vez de obtener ganancias va a obtener perdidas, seria bueno aplicar el credito con personas de sumo confianza

b) tendria que tener en cuenta la inversión el lugar donde esta ubicada la empresa, si hay o no hay competencias.

i) escuchando a los consumidores, ya que son ellos los que deciden si el producto es bueno, o que mejorias podria realizar



EMPRESA DE SANDALIAS

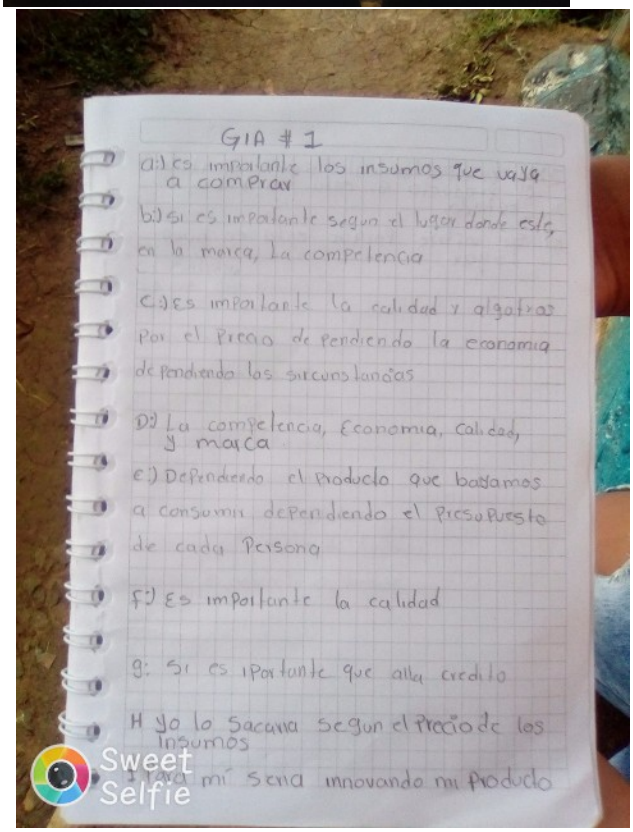
① **Respuesta/** Dividimos lo invertido en el caso los 80.000 entre el resultado total del producto osea 4 pares, y a este le sacamos el 30% o sea...

2.- **Respuesta/** Si nos sirve como referencia porque una no tiene marca que lo represente en el mercado pero lo pueden conocer por su buen trabajo y elaboración del producto para dar un precio justo.

3.- **Respuesta/** La mejor forma seria ver el resultado de lo que se gasta en materiales y transporte y al final determinar cuantas sandalias salen para hacer el calculo

4- **Respuesta/** yo opino que el publico va a ver todas las caracteristicas porque a veces las grandes empresas generan en cantidad mas no en calidad.

5.- **Respuesta/** En el momento en que uno termina el producto hace la multiplicación del gasto y la división del producto terminado y ahi al



GIA # 1

a) Es importante los insumos que vaya a comprar

b) Si es importante segun el lugar donde este, en la marca, la competencia

c) Es importante la calidad y algo mas por el precio dependiendo la economia dependiendo los sitios donde lanzas

d) La competencia, Economia, Calidad, y marca

e) Dependiendo el producto que bayamos a consumir dependiendo el Presupuesto de cada Persona

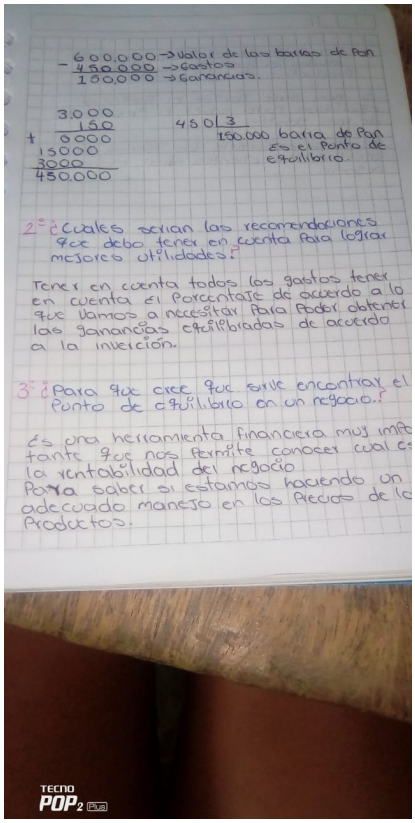
f) Es importante la calidad

g: Si es importante que alla credito

H yo lo sacaria segun el Precio de los insumos

I) En mi seria innovando mi Producto

Sweet Selfie



600.000 → Valor de las barras de Pan
- 450.000 → Gastos
150.000 → Ganancias.

3.000 / 150 / 6000 / 15000 / 3000 / 450.000

450 | 3
150.000 barra de Pan es el Punto de equilibrio.

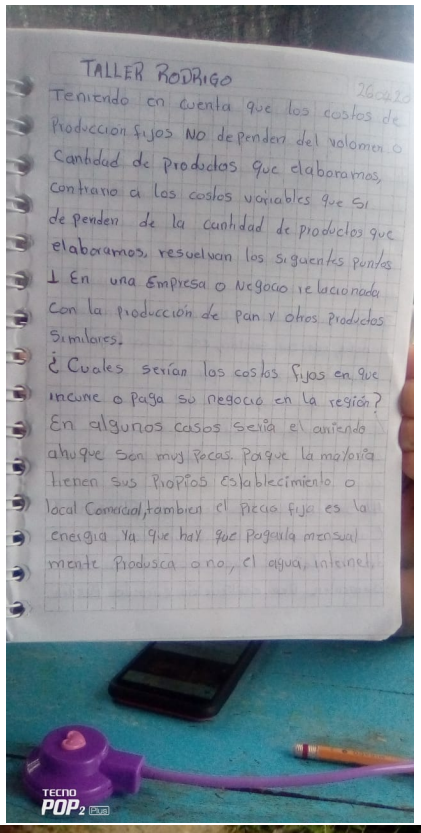
2° ¿Cuales serian las recomendaciones que debo tener en cuenta para lograr mejores utilidades?

Tener en cuenta todos los gastos tener en cuenta el Porcentaje de acuerdo a lo que vamos a necesitar para poder obtener las ganancias equilibradas de acuerdo a la inversión.

3° ¿Para que cree que sirve encontrar el Punto de equilibrio en un negocio.?

Es una herramienta financiera muy importante que nos permite conocer cual es la rentabilidad del negocio Para saber si estamos haciendo un adecuado manejo en los Precios de los Productos.

TECNO POP2

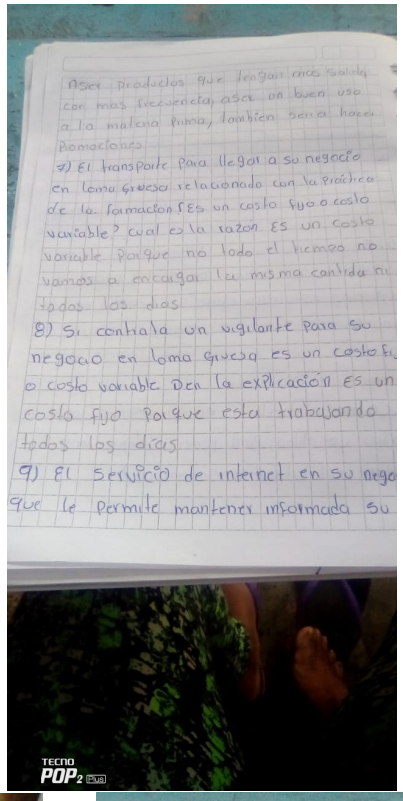


TALLER RODRIGO

Teniendo en cuenta que los costos de Producción fijos NO dependen del volumen o Cantidad de Productos que elaboramos, contrario a los costos variables que Si dependen de la cantidad de productos que elaboramos, resuelvan los siguientes puntos

1 En una Empresa o Negocio relacionada con la producción de pan y otros Productos Similares:

¿Cuales serían los costos fijos en que incurre o Paga su negocio en la región? En algunos casos sería el arriendo aunque son muy pocas. Porque la mayoría tienen sus Propios establecimiento o local Comercial, también el precio fijo es la energía ya que hay que Pagarla mensual mente Produsca o no, el agua, internet

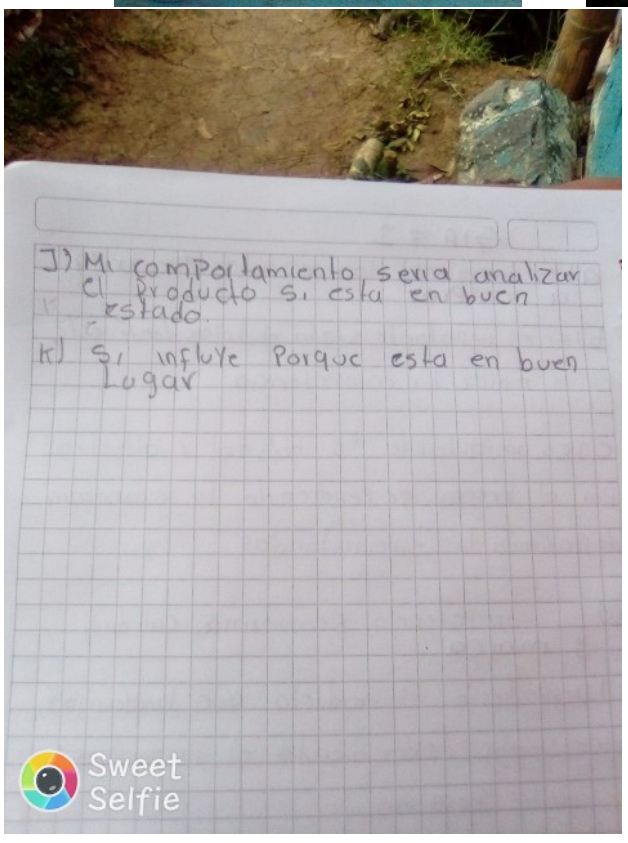


ser productos que tengan mas salida con mas frecuencia, asce un buen uso a la materia prima, también sería hacer Promociones

7) El transporte para llegar a su negocio en loma grueca relacionado con la práctica de la formación ¿Es un costo fijo o costo variable? cual es la razon ES un costo variable Porque no todo el tiempo no vamos a encargar la misma cantidad todos los días

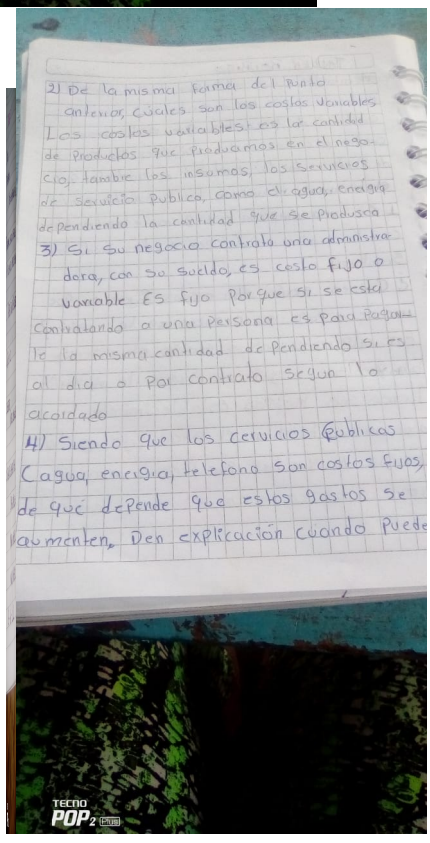
8) Si contrata un vigilante para su negocio en loma grueca es un costo fijo o costo variable Den la explicación ES un costo fijo Porque esta trabajando todos los días

9) El servicio de internet en su negocio que le permite mantener informada su



J) Mi comportamiento sería analizar el producto si esta en buen estado.

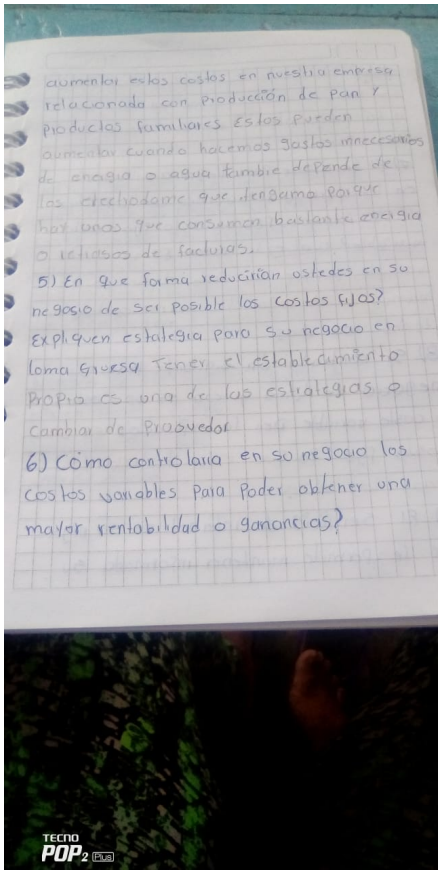
K) Si influye Porque esta en buen Lugar



2) De la misma forma del punto anterior, cuales son los costos variables. Los costos variables son los cantidad de Productos que producimos en el negocio, tambien los insumos, los servicios de servicio Publica, como el agua, energia dependiendo la cantidad que se Produsca

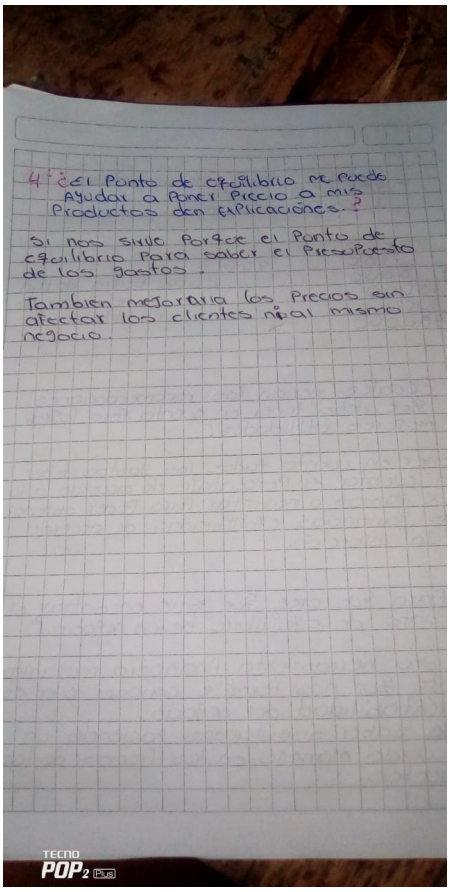
3) Si su negocio controla una administradora, con su sueldo, es costo fijo o variable ES fijo Porque si se esta contratando a una persona es Para Pagarle la misma cantidad de Pendiendo si es al dia o Por contrato segun lo acordado

4) Siendo que los servicios Publicos (agua, energia, telefono son costos fijos, de que depende que estos gastos se aumenten, Den explicación cuando puede


aumentar estos costos en nuestra empresa relacionada con producción de pan y productos familiares Estos pueden aumentar cuando hacemos gastos innecesarios de energía o agua también depende de los electrodomésticos que tengamos porque hay unos que consumen bastante energía o retiestos de facturas.

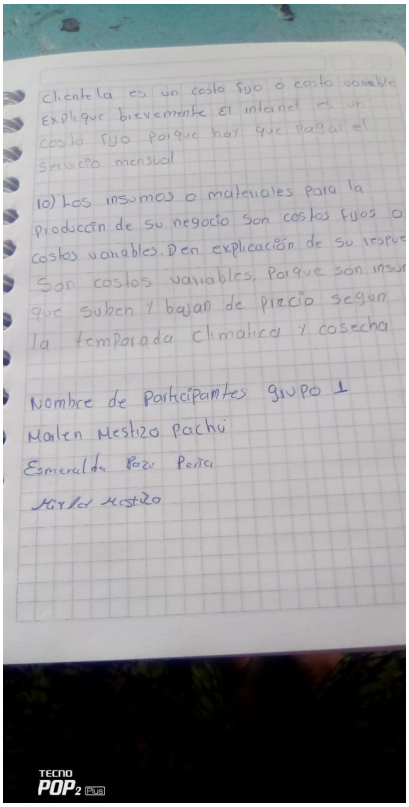
5) En que forma reducirían ustedes en su negocio de ser posible los costos fijos? Expliquen estrategia para su negocio en toma Gruesa Tener el establecimiento Propio es una de las estrategias o Cambiar de Proovedor

6) Cómo controlaría en su negocio los costos variables Para Poder obtener una mayor rentabilidad o ganancias?


4 ¿El Punto de equilibrio me Puede Ayudar a Poner Precio a mis Productos den explicaciones.?

Si nos sirve Porque el Punto de equilibrio Para saber el Presupuesto de los gastos.

Tambien mejoraria los Precios sin afectar los clientes nivel mismo negocio.


Clientela es un costo fijo o costo variable Explique brevemente El internet es un costo fijo Porque hay que Pagar el servicio mensual

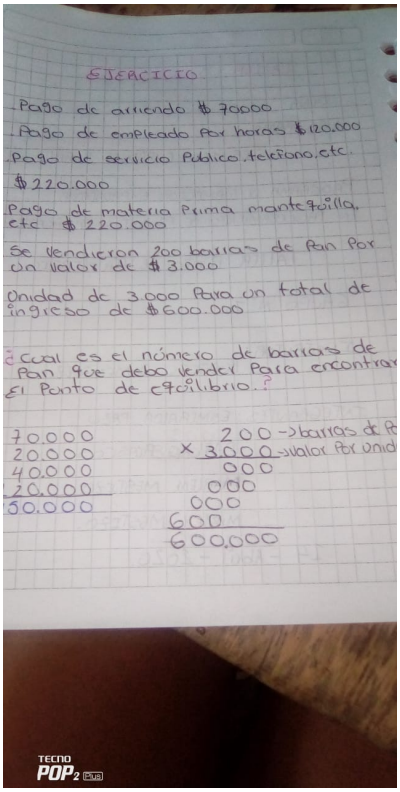
10) Los insumos o materiales Para la producción de su negocio Son costos fijos o costos variables. Den explicación de su respue Son costos variables, Porque son insu que suben y bajan de Precio segun la temporada climatica y cosecha

Nombre de Participantes grupo 1

Maiten Mestizo Pachú

Esmeralda Pozo Peña

Yirlet Mestizo


EJERCICIO

-Pago de arriendo $ 70000

-Pago de empleado Por horas $120.000

-Pago de servicio Publico. teléfono, etc.

$220.000

Pago de materia Prima mantequilla, etc $ 220.000

Se Vendieron 200 barras de Pan Por un valor de $3.000

Unidad de 3.000 Para un total de ingreso de $600.000

¿cual es el número de barras de Pan que debo vender Para encontrar el Punto de equilibrio.?

70.000
20.000
40.000
120.000
350.000

200 -> barras de P
x 3.000 -> valor por unid
000
000
000
600
600.000

Fuente: las presentes evidencias corresponden a las respuestas que presentaron los aprendices de las fichas 2098486 Municipio Jambaló vda. Loma Gruesa, ficha 2098202 municipio de Bolívar vda. Pepinal Alto y ficha 2102248, Municipio de Bolívar Cabecera Municipal. A los talleres planteados para el mes de mayo (talleres subidos en google drive como evidencias) dentro de cada uno de los diferentes programas de formación del **PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL**