SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	Sept -2024	**Código de FICHA**	3070973
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Belkis Castro, Delia Ramos M, Yamile Bolaño, Adriana Anaya.		
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, Plan de Negocio emprendimiento, emprendedor, Especialidad y Formación.

b) Diga cuales son las variables de la estrategia "las 4P" Presentación, Crecimientos Producto y Calidad.

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

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

Idea de Negocio: 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.

Emprender: 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 I.

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

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

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

a) (9) Sala de Belleza, (F) (M), Domicilio, Redes Sociales Efectivo Trasferencia y publicidad, Amino Axido, Planchado Secado Prosperidad social y.

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. Arriendo b. Servicio	2) Costos variables a. Materiales b. Mano obra.
Mision: Es la razón de existir del negocio y lo que motiva al emprendedor a realizarlo. Vision: Es lo que el emprendedor hace en su día a día para lograr ese propósito. Objetivo: 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? Temporada. ventas por f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? Adquirir conocimiento Crédito

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:
Boyaca, Cundinamarca. Nariño, lo compra el clima. lo compran, Hombres y Mujeres.

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?
Satisfecha con el conocimiento adquiridos

Relación de aprendices: Belkis Castro, Delia Ramos M Yamile Bolaño, Adriana Anaya.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	- Sept -2024	**Código de FICHA**	3070973
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Leanis Janeth Payares Barros.		
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 (Y) 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, Formación para el emprendimiento, emprendimiento, emprendedor, Empresarialidad y planes de negocio.

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

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**

Idea de negocio: 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.

Emprender: 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 I 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 F
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) Pizza, Consumidores de pizza, Domiciliario, Redes Sociales transferencias, Medio de transporte, Comprar materia prima proveedores y pago de facturas.

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 b. pago de servicios publicos	2) Costos variables a. Compra de materia prima. b. Mano de obra pizzero
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? Ventas de acuerdo a las temporadas del año. f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? . Capacitandose y preparandose cada dia para enfrentar los riesgos.

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:

Geografico: Boyaca - Cundinamarca - Norino. Demografico: Hombre y mujeres personales: por calidad monetaria - psicologicos: para cubrir el frio.

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

Canales de distribución

7. ¿Cómo se sintieron durante la formación SENA?

Bien - porque hemos aprendido y entendido claramente lo que nos han enseñado.

Relación de aprendices: Maria Jose Cabrera - Maria Jose payares. Mayerlines payares - Jeanis payares. - Brenda Martinez Mildred Martinez Karina Martinez - Sandra Patricia

DOCUMENTO CONTROLADO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA PROGRAMA VÍCTIMAS – REGIONAL GUAJIRA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN (X) Y/O PLAN DE MEJORAMIENTO ( )			
PRUEBA DE CONOCIMIENTO			
FECHA DE APLICACIÓN:	31 - 08 -2024	**Código de FICHA**	3070973
PROGRAMA DE FORMACIÓN:	EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS		
INSTRUCTOR:	FRANCISCO JAVIER NUÑEZ ARREGOCÉS		
APRENDIZ:	Karla Nieves, Andrea Maure, Neibis Maestre Deyanira Sarmiento, Yulimar Suarez		
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, emprendedor, emprendimiento, emprendedor, empresarialidad y Planes de negocio.

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

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**

Idea de negocio: 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.

Emprender: 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 I 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 F
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) Sweet Iglesia, H y M, Tienda en linea, Atencion al cliente. Diversidad de producto, Calidad, Embalaje Presentacion, Proveedores locales y Alquiler, ingredientes Publicidad en redes sociales

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. Alquiler	2) Costos variables a. Abono b. Plantas Empleado
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? Maloja de ventas por temporadas del año. f) ¿Cómo puedo limitar el riesgo económico de un emprendimiento? Analiza y evalua la rentabilidad de lo invertido - Separa las cuentas - contrata un seguro - No gastar de mas. - Capacitacion.

5. Realice la segmentación del mercado de las RUANAS:
Hombres 5 a 80 años, Boyaca, Cundinamarca, Nariño, Protegerse del Frio, Porque tienen el dinero para comprarlo.

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?
Productiva adquiriendo nuevos conocimientos

Relación de aprendices: Excelente Maria Nieves, Andrea Maure Yolima Suarez Neibis Maestre Daza. Deyanira Sarmiento Carmen Zumbo

Fuerza