Estos talleres se envían a las siguientes fichas en el mes de septiembre así:

Taller 1 a las fichas:

- Ficha 2189573 de Silvia, programa EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS DE ASEO DE USO DIOMESTICO E HIGIENE PERSONAL.
- Ficha 2195116 de Villa Rica, Programa: EMPRENDEDORES EN RECORRIDOS DE AGROECOTURISMO

Taller 4 a las fichas:

- Ficha 2127173 de Caloto, programa, EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DERIVADOS DE CACAO.
- Ficha 2148942 de Popayán, programa EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES.
- Ficha 2154439 de Piendamo, programa EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE CONFITERIA Y DULCERIA ARTESANAL.
- Ficha 2162738 de Tambo Chisquio programa EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES.
- Ficha 2160514 de Piendamo Pisitao, programa EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGION
- Ficha 2162736 de Piendamo, programa EMPRENDEDORES EN RECORRIDOS DE AGROECOTURISMO

Taller 7 a las ficha:

- Ficha 2105161 de Balboa programa, EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES.
- Ficha 2089883 de Jambalo Campoalegre, programa EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DE CONFITERIA Y DULCERIA ARTESANAL.

Taller 8 y 9 a las fichas:

- Ficha 2087957 de el Tambo Zarzal. Programa EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE PRODUCTOS DE ASEO DE USO DIOMESTICO E HIGIENE PERSONAL.
- Ficha 2089885 de Sucre, programa EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- Ficha 2089886 de Jambalo programa EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- Ficha 2099475 de Toribio programa EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- Ficha 2098393 de corinto programa EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE SANDALIAS EN FORMA MANUAL



TALLER 1 – EMPRENDIMIENTO

Ante las dificultades (COVID – 19) de poder estar con ustedes presencialmente , nuestra institución quiere seguir ofreciendo la educación con calidad , a la que siempre está acostumbrada a ofrecer, motivo por el cual se ha optado por la formación virtual .

Pronto nos veremos.

A continuación, quiero invitarlos nuevamente a que se reúnan virtualmente (WhatsApp) en grupos de a tres (3) personas, en donde deber realizar las siguientes actividades:

1- De acuerdo con el video enviado, con sus propias palabras y en grupo, mencione 5 características de un emprendedor exitoso.

2- Definan con sus propias palabras que entiende por emprendimiento

3- Analice ¿porque no todos logran lo que sueñan?

4- Realice un comparativo entre emprendimiento y emprendedor

El taller lo pueden trabajar también de acuerdo a su imaginación, en power point, documento Word,etc. Lo importante es que ustedes demuestren claridad en los diferentes conceptos, por lo tanto, se calificara también la creatividad en la elaboración del taller.

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

TALLER 4 – EMPRENDIMIENTO

MI IDEA DE NEGOCIO



Aprendices basados en la guía de aprendizaje en los flyeres que les envié por el whatsapp y en los siguientes conceptos quiero que diseñes tu idea de negocio de tu unidad productiva: Realicen grupos de tres aprendices y me lo envían con el nombre de los integrantes más de donde me envían el trabajo.



Que es una idea de negocio:

La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de mi negocio, haga que tengamos éxito o no.

1-Lluvia de ideas para escoger el nombre, cuál será el nombre de su idea de negocio.(en el cuaderno escriben las diferentes ideas para saber cual se escoge para analizar)

¿Qué es un modelo canvas?

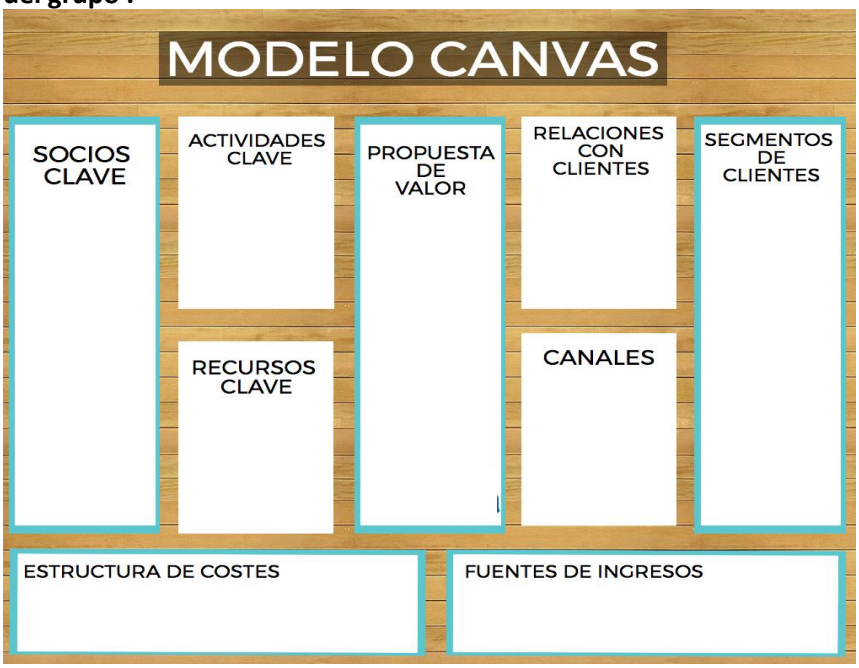
Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

El modelo canvas, es una herramienta para definir y crear modelos de negocio innovadores que simplifica 4 grandes áreas: clientes, oferta, infraestructura, y viabilidad económica en un recuadro con 9 divisiones



Este modelo también conocido como, lienzo de modelo de negocio o simplemente lienzo canvas, tomó gran difusión hace unos años, debido a su simpleza. Es fácil crear un modelo de negocio con este método ya que en una sola hoja permite visualizar de manera rápida y sencilla los principales elementos del negocio

2-Basado en los conceptos anteriores, el grupo de tres aprendices deberá llenar el modelo canvas, con la idea ya seleccionadas en grupo e identificar cual es su idea para seguir trabajando (lo pueden realizar en el cuaderno y de ahí le toman foto para que me envíen por el whatsapp del grupo .



Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

La creación de una **Asociación** se realiza mediante el acuerdo expreso de tres o más personas, físicas o jurídicas legalmente constituidas, comprometiéndose a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular y se dotan de unos Estatutos ...

Una **cooperativa** es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales, y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática.

La **sociedad por acciones simplificadas**(SAS) está reglamentada según la Ley 1258 de 2008 . Dicha sociedad podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes solo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad

3- Identificar el tipo de empresa que pueden constituir basados en los conceptos anteriores, además del material que ya les he estado enviando por el grupo de whatsapp, para tener claridad en los requerimientos para constituir y registrar legalmente su unidad productiva .

Recuerden que todo el trabajo debe enviarse con el nombre de los integrantes del grupo además de donde están ustedes o sea la región donde se hubican.

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 7 – MERCADEO

LAS VENTAS



Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por whatsapp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa en la realización de este taller , usted puede dar inicio a este taller 7 y posterior envió por el whatsapp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)o por el whatsapp personal 3214907002

Aprendiz de respuesta a los tres puntos de color azul

¿Qué es una venta?

Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.

1. Defina con sus propias palabras ¿qué significa hacer una venta?

Para saber cómo comenzar en un nuevo trabajo en el área de ventas Se trata de no tener miedo porque, si vas a tenerlo, estarás atascado de manera permanente en el "qué va a decir el cliente". No tengas miedo; lo peor que puede suceder es que no te compren. En ese caso, lo haces todo otra vez, pero sin temor.» debemos llegar con poder y decisión y convicción esa persona es tu meta … piensa …" yo estoy ahí por que soy bueno para este trabajo"…

Las técnicas de negociación que podríamos utilizar son:

- ✓ Intenta negociar
- ✓ Debes convertirte en un buen oyente
- ✓ Tienes que planificar la negociación

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

- ✓ Pide mucho y ofrece poco, para que la otra persona empiece a ofrecer y al ofrecer esta siempre se amolde a lo que está negociando
- ✓ Justifica tu oferta
- ✓ Tienes que ser paciente
- ✓ No aceptes la primera oferta
- ✓ Nunca de más, gratis, debes negociar si compra.
- ✓ Guarda un pequeño alago para el final para reforzar “que bien por el producto que está comprando” Siempre otra alternativa o se tiene un plan A y un plan B, un AZ bajo tu manga.

2. ¿Qué técnicas de negociación pueden poner en práctica en su unidad productiva?

La de la oferta (vendedores) y la de la demanda (compradores)

- La oferta: Como lo dice la misma palabra algo que ofrecemos a otra persona, cliente o empresa.
- La Demanda: Lo que consumimos es la demanda cuando compramos algo

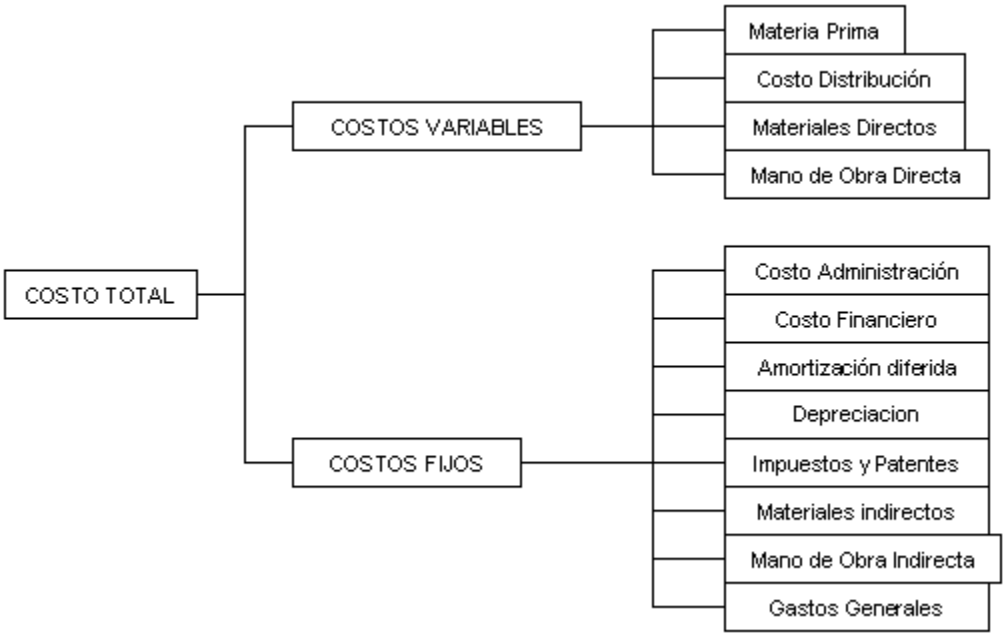
3. Defina con sus propias palabras que entiende por oferta y demanda

Mucho Ánimo y adelante.

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

TALLER 8– EMPRESRIAL

LOS COSTOS



Aprendices, espero que todos se estén cuidando juiciosos en la casa junto a sus familias, no olvide lavarse las manos varias veces al día.

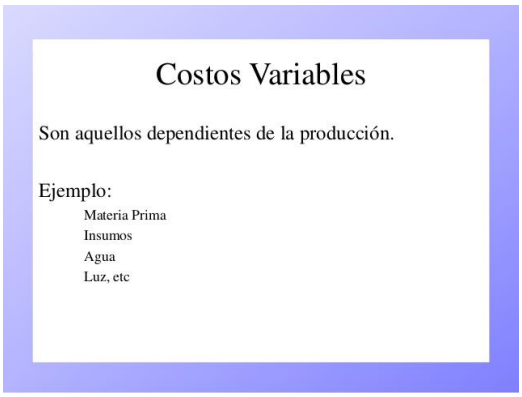
Recordemos que los costos se dividen dos clases: Los costos variables y los costos fijos, como aparece en la imagen anterior.

Hoy practicaremos el costo variable y para llenar los costos variables seguiremos los siguientes pasos:

1. Consigno los datos correspondientes al encarecimiento de la hoja, como son, el nombre y referencia del producto, unidad de costeo, precio de venta de la unidad de costeo, y unidades vendidas cada mes
2. Anoto la información correspondiente a las casillas A, B, C y D
3. Para cada materia prima multiplico: el costeo por unidad por el número de unidades utilizadas en la fabricación del producto o sea las casilla CxD y anoto el resultado de la multiplicación en la casilla E
4. Sumo los valores de la casilla E, para obtener el costo total de la materia prima utilizada y lo anoto en la casilla F
5. Anoto los otros costos variables por unidad de costeo, en sus respectivos espacios
6. Sumo los otros costos variables para obtener su valor total y lo anoto en la casilla G

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

7. Sumo el costo total de la materia prima utilizada más el total de otros costos variables, para conocer el COSTO VARIABLE TOTAL del producto y lo anoto en la casilla H



Nota importante: El empresario debe saber siempre cuántas unidades se utilizan en ese momento. Si se trabaja con los datos antiguos, los costos no resultan correctos.

Actividad 1: En el cuadro siguiente encuentra parte de la explicación en donde usted debe calcular los **costos variables totale**s de su unidad productiva siguiendo los pasos anteriormente explicados.

COMO LLENAR HOJA DE COSTO VARIABLE				
Nombre del product			**unidad de costo:**	
Referencia:				
Precio de venta : $			**unidades vendidas en el mes:**	
MATERIA PRIMA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS	COSTO TOTAL
A	B	C	D	E
Lista de las materias primas utilizadas en la fabricacion del producto	La unidad con la cual compro cada materia prima: •Unidad •Metro •Kilo •Arroba •Bulto, etc	El precio por unidad de cda materia prima de acuerdo con la ultima factura	El numero de unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricacion de la unidad de costeo	El costo total de cada materia prima utilizada en la fabricacion de la unidad de costeo
COSTO TOTAL DE LAS MATERIA PRIMAS →				F
OTROS COSTOS VARIABLES	• Mano de obra al destajo			
	• Empaques			
	• Comisiones por ventas			
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES →				G
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas+otros costos variables) →				H
Responsables de la elaboracion del documento:				
Fecha:				

Nota : **este trabajo lo pueden realizar en grupos de tres , pero me informan que personas comprenden el grupo además de decirme de donde me envían pues tengo muchos grupos y así podre identificarlos claramente**

Mucho Ánimo y adelante**.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co

TALLER 9 – MERCADEO

El balance general

ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL

ACTIVO	PASIVO Y PATRIMONIO
	PASIVO
Activo Corriente	**Pasivo Corriente**
Caja y Bancos	Proveedores
Clientes	Bancos
Otras Cuentas por Cobrar	Empleados
Inventarios	Estado
Gastos Pagados por Anticipado	**Total Pasivo Corriente**
Total Activo Corriente	**Pasivo No Corriente**
	Deudas a Largo Plazo
Activo No Corriente	**Total Pasivo No Corriente**
Activo Fijo	**Total Pasivo**
Depreciación	**Patrimonio**
Acitvo Fijo Neto	Capital
Total Activo No Corriente	Utilidades Acumuladas
	Total Patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

Aprendiz una vez de lectura a la guía de aprendizaje y al material de apoyo enviado por whatsapp en donde encuentra conceptos que le van a ayudar en la culminación exitosa en la realización de este taller , usted puede dar inicio a este taller 9 y posterior envió por el whatsapp del grupo o correo electrónico de la instructora (amprohin@misena.edu.co)o por el whatsapp personal 3214907002, **pero si lo envia por correo o por el whatsapp personal debe colocarle de donde lo envia y el nombre o nombres completos claros.**

¿Qué es un Balance General?

El balance general es un documento que resume y me da a conocer la situación de mi unidad productiva en un momento determinado, por lo tanto podríamos decir que el balance general es como una fotografía instantánea de mi unidad productiva puesto que me informa realmente cuánto vale lo que tengo , cuanto lo que debo , y cuanto le quedará cuando pague las deudas.

a. Lo que **tengo** se llama los **activos**
b. Lo que **debo** se llaman los **pasivos**
c. Y **patrimonio** lo que me queda después de pagar todo lo que debo o se lo que **realmente me pertenece.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002

Los **activos** los dividimos en **dos** grandes grupos que son,

los **activos corrientes** que son los que podemos llegar a convertir en dinero en un tiempo inferior a un año **ejemplo**: caja , bancos , cuentas por cobrar (cxc), Documentos por cobrar (dxc) , letras por cobrar (lxc) , inventarios, provisiones , gastos pagados por anticipado , que es la única cuenta que dice pagado por anticipado que pertenece a los activos corrientes ya que se convierte en un **derecho por haber pagado anticipadamente** ejemplo cuando usted arrendo un local y **tiene el derecho** de estar ahí durante el tiempo pagado anticipadamente , etc**.**

Los **activos fijos** que son los que podemos llegar a convertir en dinero en un tiempo superior a una año **ejemplo**: Vehículos, muebles, terrenos, maquinaria, depreciaciones etc

Los **pasivos** también los vamos a dividir en dos grandes grupos así:

Pasivos corrientes: Que son todas aquellas deudas que debo cancelar un tiempo inferior a un año **ejemplo**: letras por pagar (Lxp) documentos por pagar (dxp) cuentas por pagar (cxp), etc

Pasivos a Largo Plazo: Son todas aquellas cuentas que debo pagar en un tiempo superior a un año de plazo **ejemplo**: Letras por pagar a mas de un año de plazo, créditos bancarios, etc

El patrimonio hay dos definiciones que podemos mencionar**, una** es la obligación que tiene la persona jurídica (la empresa) para con los dueños de la empresa que son la persona natural y la **otra** es la diferencia que hay entre lo que tengo en el activo menos las deudas. **Ejemplo:** Las ganancias, las perdidas, el capital, las acciones etc.

1. **¿Ahora defina con sus propias palabras que entendió que es un balance general?**
2. **¿cómo podemos dividir los activos?**
3. **Defina que es el patrimonio**
4. **Defina que es el pasivo**

Mucho Ánimo y adelante**.**

Instructor Sena programa Ser- Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños, correo: amparohin@misena.edu.co cel.: 3214907002