TALLER

EMPRENDIMIENTO

Presentado Por:

DIANA PATRICIA MONTENEGRO

YENI EMILSE POTOSI AVIRAMA

EDGAR ESTIVEN AVIRAMA ORTEGA

Estudiante

GASTRONOMIA TIPICA RURAL

Grupo 3

Ficha 2166908

Presentado a:

RODRIGO A. DOMINGUEZ A.

SENA

Centro de Comercio y Servicios SENA

Regional Cauca

Octubre 2020

DESARROLLO

1. De acuerdo al taller realizado se concluye lo siguiente:

Fecha	Ingresos	Egresos
06/09/2020	$ 109.000	$ 57.000
07/09/2020	$ 83.000	$ 43.000
08/09/2020	$ 103.000	$ 48.000
09/09/2020	$ 110.000	$ 53.500
10/09/2020	$ 75.000	$ 23.000
11/09/2020	$ 39.000	$ 70.000
12/09/2020	$ 102.000	$ 69.000
Total	$ 621.000	$ 363.500

   - ✓ La Unidad productiva El Tambo, El Tablón, ha tenido un ingreso total de $ 621.000 pesos m/te y un total de gastos de $ 363.500 pesos m/te, obteniendo así una diferencia de $ 257.000 quinientos pesos m/te a favor.
   - ✓ También se observa que el día 11/09/2020 fueron mas los gastos, que lo que ingresos.

2. La contabilidad es el control de registros de gastos e ingresos y demás operaciones económicas que realiza una empresa o entidad.

3. Asientos contables se realizan con la finalidad de registrar un hecho económico modificando numéricamente el patrimonio de la empresa, mediante anotaciones contables que se hacen en el libro diario de contabilidad.

4. Patrimonio son bienes propios de una persona.

5. Punto de Equilibrio es un termino empresarial y se refiere a términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

TALLER

EMPRENDIMIENTO

Presentado Por:

DIANA PATRICIA MONTENEGRO

YENI EMILSE POTOSI AVIRAMA

EDGAR ESTIVEN AVIRAMA ORTEGA

ADRIANAN POTOSI SALAZAR

Estudiante

GASTRONOMIA TIPICA RURAL

Grupo 3

Ficha 2166908

Presentado a:

RODRIGO A. DOMINGUEZ A.

SENA

Centro de Comercio y Servicios SENA

Regional Cauca

Octubre 2020

TALLER

Emprendimiento, la palabra significa estar dispuesto a asumir riesgos, es trabajo arduo, es esfuerzo y está relacionada con dinero, es iniciar proyectos a través de ideas y oportunidades, también se puede emprender socialmente buscando servir sin rentabilidad económica, lo que no implica deban existir perdidas. El Emprendimiento está relacionado con la creación de Empresas, está relacionado con nuevos productos o innovación es decir cambiando los existentes o mejorándolos.

Cuando las personas adquieren un conocimiento y aprenden a producir un bien o a prestar un servicio, pueden ofrecer lo producido y esto es hacer empresa, esto es Emprendimiento y lo pueden hacer en menor escala debido a los límites ocupacionales y/o financieros, quedando clasificadas dentro de las PyMEs (pequeñas y medianas empresas). El emprendimiento es importante a nivel económico, social y personal, también a nivel de autoestima, se aprende a confiar en uno mismo a medir capacidades y a crecer por encima de los demás con respeto, pero marcando diferencia.

El Emprendedor, es quien acomete un negocio con nuevas ideas, innovadoras y en lo posible que no sean conocidas, es quien resuelve renovar las ideas existentes y las modifica para prestar un mejor servicio o producto, así sea en medio de situaciones dificultosas, pero lo hace con resolución, con ímpetu, con valentía. Es analítico, estudioso, investigativo, mira los pros y contras de sus ideas y aunque asume riesgos tiene un alto grado de conocimientos que le facilitan la puesta en marcha de sus ideas y las ejecuta con optimismo, con una gran dosis de seguridad de éxito, siendo consciente que toda empresa asume un riesgo pero los minimiza, porqué se ha preparado y conoce lo que va a poner en marcha, nunca desecha una oportunidad para prepararse y eso lo llena de motivos, de optimismo, sabe como identificar las buenas oportunidades y las toma.

El Emprendimiento es la actitud y la aptitud de la persona, su actitud lo lleva a hacer y siempre actúa, no es pasivo y emprende con facilidad nuevos retos, eso le permite avanzar y continuamente da nuevos pasos, esa actitud responde al sueño de tener un negocio y alcanzar la independencia financiera que cada día es más posible, sabe que la lista es larga de retos y dificultades pero los asume, es apto y reconoce tiene una suficiente preparación sobre lo que quiere Emprender para sortear los obstáculos y salir adelante, por eso continuamente se prepara estudiando, informándose, ya que la información es clave del éxito para aquellos que deciden tener un negocio, siente pasión por lo que hace y el conocimiento que tiene capacitándose, le ahorra tiempo y le permite tomar ventaja sobre la competencia..

Resuelvan por favor por escrito las siguientes preguntas:

1. Qué es Emprendimiento?

Rta: Es la capacidad de iniciar un reto con uno mismo hacia la población, son esos sueños que se tienen y se proponen hacerlos realidad, son las emociones, son las aptitudes y actitudes de una persona capaz de llevar a cumplir sus metas.

2. Para qué creen, apreciados Aprendices, sirve el Emprendimiento. Utilicen su talento, la presente lectura y la investigación que sobre el tema hagan para responder. Recuerden los conocimientos logrados son para ponerlos en práctica, infórmense bien, de toda buena información dependen los éxitos, no escatimen esfuerzos es decir esfuércese al máximo para dar una excelente respuesta.

Rta: El emprendimiento sirve para poner en marcha una idea de negocio y ser el propio jefe de su empresa, sirve para dar estabilidad económica una persona(s) o familia (s).

3 Conocen en su región ejemplos de Emprendimiento, describan brevemente las actividades de ellas. Qué recomendaciones harían para mejorar las actividades que en esos emprendimientos realizan, todas sus opiniones son válidas y las analizaremos.

Rta: En nuestro municipio existimos varias personas que son ejemplo de emprendimientos y los cuales están generando empleo.

AGRO ARTE: es un emprendimiento que inicio la señora Amalfi Guata hace ya varios años con un grupo de mujeres, que como todo emprendimiento a tenido sus altibajos, pero que allí sigue trabajando actualmente y muy fortalecida por su capacidad de liderazgo y perseverancia para lograr comercializar sus productos, los cuales son muy artesanales a base del gusano de seda, donde elaboran productos como: chales, ruanas, blusas, bufandas entre otros productos de excelente calidad. Le sugeriría mayor publicidad.

4. Considera útil para su región, para su familia y para usted el Emprendimiento. Describa las razones de sus respuestas.

Rta: claro que si consideramos útil el emprendimiento ya que esto genera mas desarrollo en nuestra región, mayores oportunidades laborales, una mayor diversidad y una mejor economía.

5. Cuáles creen ustedes son las características de las personas emprendedoras. La lectura del presente escrito les brinda una buena información para sus respuestas, pero recuerden no escatimen esfuerzos para informarse lo mejor posible.

Rta:

- Personas dedicadas
- Personas capaces de asumir riesgos
- Personas perseverantes
- Personas creativas
- Personas con capacidad de innovar y estar prest@ al cambio

6. ¿Si se quiere ser un excelente Emprendedor, capacitarse e informarse bien sobre lo que vamos a poner en marcha facilita el camino? Cuáles las razones de sus respuestas.

Rta: Si, capacitarse es una de las mejores decisiones que puede tomar un emprendedor, porque de ello depende el éxito de un emprendimiento, obteniendo mayores y mejores conocimientos para desarrollar su emprendimiento.

7. La Unidad Productiva (U.P.) que vamos a conformar debe llevar un nombre que nos identifique, algunas de las sugerencias que hay para bautizarlas refieren lo siguiente: Debe ser fácil de recordar, fácil de escribir y pronunciar, nombres cortos, que no lo lleve ya otra empresa; cuando se busca entre varios participantes, se escriben los nombres propuestos, se escogen los mejores y se hace una elección o votación por cuál decidirse; en el nombre debe quedar en una palabra o idea, la actividad central del Emprendimiento, (ejemplo: "Heladería…", cuando el desarrollo empresarial hace referencia a esa actividad).

Nombre de nuestra unidad productiva es: Restaurante LA CASA DE LOS ABUELOS

Nombre para la unidad productiva de la vereda: Delicias del Tablon

TALLER

EMPRENDIMIENTO

Presentado Por:

DIANA PATRICIA MONTENEGRO

YENI EMILSE POTOSI AVIRAMA

EDGAR ESTIVEN AVIRAMA ORTEGA

ADRIANAN POTOSI SALAZAR

Estudiante

GASTRONOMIA TIPICA RURAL

Grupo 3

Ficha 2166908

Presentado a:

RODRIGO A. DOMINGUEZ A.

SENA

Centro de Comercio y Servicios SENA

Regional Cauca

Octubre 2020

Taller: El Proveedor

Nuestra formación como " Emprendedores en Gastronomía Típica Rural, nos ofrece el conocimiento de saber cómo realizar negociaciones con los Proveedores, quienes son las personas que nos van a suministrar periódicamente las materias primas o insumos para la producción de otros productos, materias primas que no conseguimos a veces con facilidad en nuestro sector y que son fundamentales para la fabricación de productos relacionados en la elaboración de productos en gastronomía de nuestra Unidad Productiva o negocio, que hemos decidido Emprender para poner en práctica nuestros conocimientos, o bien también para servicio familiar.

A esta persona a quien vamos a necesitar periódicamente se denomina el PROVEEDOR y con quién vamos a establecer relaciones comerciales, para que nos provea o nos suministre los materiales para la producción de nuestros bienes o productos, este proveedor puede ser una persona u otra empresa y nos pueden suministrar materias primas para transformarlas o en ocasiones productos para venderlos directamente sin transformación.

Hay proveedores de productos, que son los tangibles o sea se pueden tocar, un vehículo, por ejemplo. Hay proveedores de servicios, en estos casos se recibe el servicio, pero no se puede palpar o tocar, la telefonía, por ejemplo. Y hay proveedores de recursos como los bancos, básicamente de créditos o los socios capitalistas, o las cooperativas o algunas autoridades que tienen manejo financiero. Existen otros tipos de proveedores, pero vamos a manejar estas tres clasificaciones por el momento. Recuerden que hay proveedores mayoristas y proveedores minoristas.

DESARROLLO

1ª Pregunta: ¿Creen ustedes que es importante analizar la trayectoria del proveedor para seleccionar el que más nos convenga para nuestra Unidad Productiva o negocio? Den explicación de la razón de sus respuestas. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

Rta: Creo que si es importante analizar la trayectoria del proveedor porque de esa manera podremos evaluar tanto el cumplimiento de entrega de productos, como la calidad y precios de los mismos y de esta manera poder elegir los que mejores garantías y precios nos brinden.

2ª Pregunta: ¿Será conveniente, independientemente del valor de lo que vamos a comprar, buscar información detallada del proveedor y firmar un contrato y determinar que el proveedor esté dentro de los patrones de calidad

y buen servicio, para nuestra Unidad Productiva o negocio? Den explicación a sus respuestas. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.
Rta: Creemos que buscar información del proveedor es primordial en todos los casos de compra, en cuanto a la firma del contrato si es una gran cantidad seria necesario de lo contrario no seria justificable.

3ª Pregunta: ¿Cuáles serían las consecuencias para nuestra Unidad Productiva el no pago oportuno de facturas o un manejo inadecuado de cobranzas del proveedor? Den explicación de sus análisis. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.
Rta. La afectación por la falta de los productos o servicios que se van a tener que dejar de ofrecer a causa de no realizar los gagos oportunos a los proveedores.

4ª Pregunta: ¿Creen ustedes que se debe tener un solo proveedor en nuestra Unidad Productiva o por contrario manejar la posibilidad de varios proveedores? Cuáles son las justificaciones de sus respuestas. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.
Rta: Creemos que es importante contar con varios proveedores porque uno nunca sabe cuando un proveedor va a presentar inconvenientes para cumplir con sus pedidos, y teniendo varias opciones no vamos a presentar dificultades para cumplirle a la clientela que se tenga, según los productos que tengamos para ofrecer.

5ª Pregunta: ¿Incentivos de parte de los proveedores como obsequios de insumos o descuentos lograrían una relación más perdurable o duradera con nuestra Unidad Productiva o negocio? Si su respuesta es positiva qué estímulos esperaría y de ser la respuesta negativa, cuáles son las razones. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.
Rta: creemos que sería importante los incentivos por parte de los proveedores ya que ello motiva para continuar adquiriendo sus productos, seria bueno tanto los descuentos, como en implementos para cocina para mejorar o tener otras opciones de menaje de cocina.

6ª Pregunta: ¿Una vez seleccionados sus proveedores consideran que se debe organizar Unidad Productiva con participación de todos los integrantes de esta formación para la producción y comercialización de los productos gastronómicos aprendidos? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.
Rta: Creo que si tod @s estamos en la disponibilidad de participar de la unidad productiva se debe hacer con tod @s y así poder realizar aportes y escoger los que más convengan obteniendo así unos excelentes resultados.

7ª Pregunta: Algunos de los productos para gastronomía provenientes de nuestros proveedores y que son materia prima para la elaboración de nuestros platos merecen atención especial porque de ello depende el éxito del plato en su montaje, presentación y aceptación. Una de las condiciones necesarias e imprescindibles para ofrecer preparaciones de calidad es recibir mercancía de primera calidad y en condiciones apropiadas es decir frescas. ¿Cómo creen pueden reducir, como empresarios, estos riesgos para garantizar insumos adecuados y por consiguiente los productos o platos que vayan a ofrecer? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

Rta: Conocer las cantidades que se van a necesitar diariamente y obtener en el comercio local los insumos que se requieran.