Denominación del Programa de Formación:

EMPRENDIMIENTO EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS PANIFICABLES

Código Ficha de Formación: 2098486

Jambaló, Vereda Loma Gruesa.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estás perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN:

EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES CON ELEMENTOS DE LA REGIÓN. Sandalias

Número de Ficha: 2102248

Bolívar.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115.

DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

EMPRENDEDOR EN GASTRONOMÍA TIPICA RURAL

Ficha: 2113563

Municipio de Balboa, Vereda Sanabria

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN:

EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DERIBADOS DEL CACAO.

Número de Ficha: 2120260

Mercaderes, Vereda san Joaquín.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estás perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

Emprendedor en Procesamiento de Productos Panificables

Número de Ficha: 2139356

Toribío. Vereda Soto

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115.

Denominación del Programa de Formación:
Emprendedor en Procesamiento de Productos de Confitería

Ficha: 2148775
Municipio de Popayán.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estás perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN:

EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE PRODUCTOS PANIFICABLES

Número de Ficha: 2148908

Popayán.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estás perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN:

EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES DE LA REGIÓN .

Número de Ficha: 2160581

Puerto Tejada, Vereda Perico Negro.

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..

Cuando a socios se recurre para el **Emprendimiento**, se deben buscar los que aporten para incrementar los recursos del negocio, a veces se deben sacrificar amigos o familiares por el escaso o nulo aporte que hacen al **Emprendimiento**, lo que se deben buscar son socios. El ambiente externo, puede condicionar el éxito en el **Emprendimiento**, pudiendo lograr excelentes aliados, la situación económica actual nacional ha hecho reaccionar al gobierno y se han puesto en marcha medidas especiales para el **Emprendimiento**, con aportes, créditos y otras medidas de auxilios regionales a las que fácilmente se pueden acceder. En el mundo de la tecnología y la información no hay razón para estar aislado, existen muchas organizaciones que brindan apoyo al **Emprendedor**, la actitud es mental y es también clave para el éxito, sus instructores Sena estamos para apoyarlos.

La Unidad productiva U.P. apreciado Aprendiz, a la que está invitado a conformar en su localidad, le permiten hacer Empresa y poner en práctica los conocimientos adquiridos, igualmente los instructores con los que cuenta en su formación le brindarán todo el apoyo para hacerlo y la orientación necesaria para que se inicie como **Emprendedor**, que es una la metas de su formación.

El Servicio Nacional de Aprendizaje **SENA**, facilita el **Emprendimiento** y para ello capacita y **certifica** los **Aprendices** una vez cumplen con los requisitos de la formación, adquiriendo automáticamente derechos que facilitan la creación de **Empresas.**

Resuelvan por favor por escrito las siguientes preguntas:

1. Qué es **Emprendimiento?** Con el presente escrito, apreciado aprendiz, ud. puede definirlo, pero hace parte de su formación ser investigativo, informándose más, de tal suerte que complemente la información que aquí se ofrece.

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.

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 validas y las analizaremos.

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

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.

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.

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).

Hay otras sugerencias de las que se pueden informar, pero el nombre que vayamos a colocar a nuestra Unidad Productiva (U.P.) tiene la libertad de escogerse como mejor les parezca a sus integrantes. ¿Cuál creen debe ser ese nombre para la Unidad Productiva?.

Estas preguntas del Taller las pueden resolver en grupos hasta de cinco personas, o las pueden desarrollar entre menos participantes incluso individual, si así lo prefieren. Todas las dudas las pueden consultar y las resolveremos conjuntamente de tal forma que lo solicitado no se convierta en una dificultad sino en un aprendizaje.

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Emprendimiento.

Cel.3006513115.

Denominación del Programa de Formación:
Emprendedor en Elaboración de Accesorios Artesanales

Ficha: 2160581
Municipio de Puerto Tejada, Vereda Perico Negro.

Taller: El Precio en el Producto:

1. El Precio en el Producto es el valor monetario que se le asigna a un bien, en nuestro caso este bien producido o elaborado hace referencia a la Elaboración de Accesorios Artesanales con Recursos Naturales de la Región, produciendo Sandalias elaboradas a mano, pero debemos saber que se pone Precio también a un servicio prestado, ejemplo una asesoría, El Precio del Producto se determina de acuerdo a lo invertido o gastado para producirlo o fabricarlo y también se determina o se calcula el Precio, por la utilidad o servicio que presta a quien lo adquiere o lo necesita.

Un ejemplo: Si tenemos como base que la inversión es de $ 80.000 para producir tres pares de Sandalias en nuestra Unidad Productiva "Fundación Rosa Negra" de la Vereda Perico Negro en Puerto Tejada, $ 80.000 que es dinero que necesitamos para la compra de insumos o materiales para la elaboración de los tres pares de sandalias:

1. ¿cómo creen calculamos el precio de venta de nuestros productos, si lo que buscamos es lograr utilidad o ganancia por nuestro trabajo y conocimiento? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

2. En la Procesamiento de Elaboración de Accesorios Artesanales con Recursos Naturales de la Región, produciendo Sandalias elaboradas a mano, el Precio se calcula teniendo en cuenta además de los Costos de Producción, sabiendo que quienes los van a comprar no encuentran en el mercado mejor precio y que los productos nuestros son de mejor calidad y presentación, características que nos ayudaran a poner un buen precio a nuestros productos. Pregunta: ¿El precio de productos elaborados por otras personas o empresas influye o nos sirve de guía para colocarle precio a los productos nuestros? Por favor den explicación de sus apreciaciones. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

3. Si los insumos que vamos a utilizar para la fabricación de nuestros productos, no se encuentran en nuestra región y hay que trasladarse a otros lugares para conseguirlos o contratando proveedores, ¿creen que estos gastos adicionales Influyen en el precio de venta que vamos a ponerle a nuestros productos y los encarecen? ¿Cómo piensan que se pueden evitar estos costos adicionales?. Para responder recuerden las enseñanzas del Instructor Alexander. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

4. ¿Qué creen es lo que más valoran nuestros compradores de los Productos que elaboramos? El precio, la calidad, la facilidad para conseguirlos, la presentación, la cercanía o por todas éstas características juntas. Por favor den explicación de sus opiniones. Todas las opiniones son validas y las analizaremos.

5. ¿Cómo calcularían el margen de utilidad o de ganancia por cada Producto? ¿En qué momento lo considerarían excesivo o caro? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

6. EL Cliente siempre busca que los productos que consumen tengan elementos diferenciadores, exclusivos, que les agreguen valores para los clientes como el ahorro en los precios, comodidad, atención, buen servicio, créditos y otras características. ¿Cuáles son esas características diferenciadoras que ofrecerían a sus clientes en los Productos que van a elaborar? ¿Qué creen les llamará más la atención para poder vender más fácilmente y hacer clientela? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

7. Según las prácticas que vienen adelantando con el Instructor, se observa que todos los productos que están elaborando no son iguales, lo que hace que a todos no se les pueda gravar o cobrar con el mismo margen de ganancia. ¿Cuáles son esas diferencias que hay entre la elaboración de unos y otros para obtener mejores utilidades económicas y que tengan mejor aceptación de nuestros clientes? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

8. Se han dado cuenta según se observa en las prácticas que adelantan con el instructor, que además del autoconsumo, lo que implica que les brindará satisfacción personal y familiar, pueden logran otros ingresos económicos haciendo Empresa, es decir vendiendo sus productos. ¿Han pensado hacer

empresa? ¿Creen que es más conveniente hacer empresa individual o en sociedad con sus compañeros de Formación? Den explicación de sus opiniones. Tengamos presente que conformaremos Unidad Productiva. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

9. Nuestra Unidad Productiva buscará además de poner en marcha nuestra Empresa, especializada la Elaboración de Accesorios Artesanales con Recursos Naturales de la Región, produciendo Sandalias elaboradas a mano, fabricadas en nuestra Unidad Productiva "Fundación Rosa Negra" de la Vereda Perico Negro en Puerto Tejada, busca también perfeccionar los conocimientos alcanzados en la formación cursada, poniendo en práctica éstos conocimientos que a través de sus evidencias demostraron saber. De ahí la importancia de resolver los Talleres, que no solo son requisitos académicos sino el aprendizaje que los llevarán al éxito empresarial y económico. ¿Cuál es la diferencia entre etapa lectiva y la etapa productiva? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

10. Apreciados aprendices **El taller** lo pueden desarrollar en grupos hasta de seis personas, aunque si lo desean lo pueden hacer entre menos personas, incluso individual. Cualquier duda o pregunta no duden en hacerla, estaré atento a responder.

Muchísimas gracias.

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor de Emprendimiento.

Cel. 3006513115.

DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

Emprendedor en Desarrollo de Actividades Turísticas en Espacios Naturales

Ficha: 2173989.

Municipio de Cajibío, Salón Comunal.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN:

Emprendedor en Elaboración de Productos de Aseo de Uso Doméstico e Higiene Personal.

Número de Ficha: 2181070

Municipio de Padilla.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN:

EMPRENDEDOR EN ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES CON RECURSOS NATURALES. SANDALIAS

Número de Ficha: 2185696

Municipio de Guachené, Vda Obando.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN:

Emprendedor en Elaboración de Productos de Aseo de Uso Doméstico e Higiene Personal.

Número de Ficha: 2201479

Municipio de Rosas.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115.

NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

Emprendedor en Recorridos de Agroecoturismo

Número de Ficha: 2202924

Municipio La Sierra

Taller: El Proveedor

Nuestra formación como "**Emprendedores en Recorridos de Agroecoturismo"**, nos capacita a través del programa **Sena Emprende Rural**, para asumir acciones de formación y acompañamiento al Emprendimiento y la Empleabilidad Rural, permitiendo incrementar el número de iniciativas empresariales sostenibles.

El programa del Formación **Emprendedores en Recorridos de Agroecoturismo "** Está orientado a transmitir habilidades y destrezas para planear y desarrollar actividades Turísticas en el entorno local del Municipio de la Sierra que garanticen la necesidad de Emprendimientos para mejorar la cadena de valor en Turismo contribuyendo al cumplimiento de conservación y sostenibilidad de la naturaleza en nuestra territorialidad, es decir sin afectación de los ecosistemas pero generando desarrollo económico local, el programa ofrece también, el conocimiento de saber cómo realizar negociaciones con los **Proveedores,** quienes son las personas o empresas que nos van a suministrar periódicamente insumos para el ofrecimiento de nuestros servicios, a veces estos **Proveedores** no los conseguimos con facilidad en nuestro sector o región y son fundamentales para el ofrecimiento de productos y servicios que brinda nuestra **Unidad Productiva** o negocio, que hemos decidido **Emprender** para poner en práctica nuestros conocimientos.

A ésta 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 materiales o servicios para la producción de nuestros bienes, productos o servicios, este **Proveedor** puede ser una persona u otra empresa y nos pueden suministrar servicios, 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, el servicio turístico 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 únicamente. Recuerden que hay proveedores mayoristas y proveedores minoristas.

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.

2ª Pregunta: Será conveniente, independientemente del valor económico que pagamos por lo que vamos a necesitar para ofrecer nuestros servicios, 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.

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.

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.

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.

6ª Pregunta: Una vez seleccionados sus proveedores consideran que se debe formalizar la Unidad Productiva con participación de todos los integrantes de la formación que adelantamos en el Sena, para la producir y comercializar los servicios y productos a ofrecer? Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

7ª Pregunta: Algunos de los productos provenientes de nuestros proveedores y que es sin duda uno de los eslabones más importantes en la cadena de suministro comercial del sector Turístico, es el de las Agencias de Viajes, sin ellos sería imposible entender el crecimiento de la afluencia de viajeros, son intermediarios entre el Cliente viajero y los servicios y productos que ofrecemos en nuestra territorialidad, entendiendo que en la mayoría de las ocasiones las Agencias de Viajes no son propietarios de los servicios y productos que ofrecemos como son hospedajes, hoteles, posadas, campamentos, restaurantes, que sirven de refugios y lugares de descanso y alimentación a nuestros visitantes quienes pueden llegar desde lugares cercanos o de sitios distantes o lejanos y puede que hagan parte de Tours. Un Tour es una gira, excursión o viaje.

Apreciado aprendiz describa cuales son los servicios que la Unidad Productiva está en disposición de ofrecer y servir a nuestros clientes o visitantes y en cuáles vamos a necesitar de proveedores. Todas las respuestas son válidas y las analizaremos.

De igual manera que en todos los talleres, espero todas sus inquietudes si necesitan aclaraciones, ayudas o se les presentan dudas y pueden comunicarse por los whatsapp del grupo o el personal. ¡¡Felicidades!!

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel 3006513115.

DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

Emprendedor en Recorridos de Agroturismo

Ficha: 2202924.

Municipio de La Sierra.

Concepto del Punto De Equilibrio.

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115

DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN

EMPRENDEDOR EN GASTRONOMÍA TIPICA RURAL

Ficha: 2213319

Municipio de Villa Rica. Vda Chalo.

Concepto del Punto De Equilibrio

Recordemos, el Punto de Equilibrio nos permite establecer si el negocio a partir de un número determinado de unidades vendidas, genera ganancias o pérdidas.

Todo negocio debe manejar en forma clara y precisa este concepto y no se necesita ser un especialista en finanzas, para manejar el conocimiento para calcularlo.

Se deben tener claro:

- **Qué son costos fijos**: los Costos Fijos son los que no varían y no dependen del número de unidades de producción, ejemplos los arriendos del local, la nómina o sueldos y los impuestos.

- **Qué son los costos variables unitarios**: estos costos dependen del número de unidades producidas y deben calcularse por cada unidad producida.
  Ejemplos de Costos Variables: los insumos o materias primas o sea lo que se requiere para producir un elemento o producto; el valor del empaque para ese producto, el precio de la distribución del producto, la mano de obra. Se calcula cada variable y se totaliza.

- **El precio de venta de cada producto**: esto equivale al valor o precio final del producto.

Teniendo claro estos tres conceptos para calcular el punto de equilibrio, sea para un negocio grande o pequeño debemos:

- Una vez calculado el costo de un producto llamado el costo unitario variable, se debe restar del precio de venta unitario. Ejemplo: si producir un par de zapatos cuesta $ 100.000 y se vende en $120.000, el margen de ganancia es $20.000

- Debemos dividir los costos fijos por la ganancia que te arrojó o resultó del punto anterior.

- Finalmente el resultado es el número de unidades que debes vender para comenzar a recibir ganancias.

Si en este ejemplo los costos fijos de la fábrica son: $3.000.000 en pago de arriendo del local, empleados e impuestos.

Y como vendemos cada par de zapatos en $120.000 (precio de venta unitario)

Y sabemos que producir cada par de zapatos cuesta $100.000 (costo de venta unitario). El margen de ganancia en este ejemplo por cada par de zapatos es de $20.000.

En este ejemplo si divides los costos fijos ($3.000.000) entre la utilidad o ganancia por cada par de zapatos ($20.000) da como resultado 150 pares de zapatos

150 pares de zapatos es la cantidad de productos que debes vender para conseguir el punto de equilibrio en donde ni ganas ni pierdes. Lo que significa que cuando vendes 151 pares de zapatos empiezas a ganar y con 150 pares recuperas la inversión y si produces menos de 150 pares estas perdiendo.

TALLER

Realiza un ejercicio en uno de tus productos de tu Unidad Productiva teniendo en cuenta el ejemplo y calcula el punto de equilibrio. Debes tener en cuenta que si tu Unidad Productiva tiene productos diferentes, en cada uno de ellos debes calcular el Punto de Equilibrio, te aclaro éste concepto, pero el ejercicio te pide en uno solo de tus productos.

Solicito este ejercicio porque aunque ya habíamos analizado el Punto de Equilibrio veo necesario en su formación tengan muy claro este concepto, es una herramienta fundamental en su vida empresarial.

Procuren realizar el ejercicio en grupo para lograr las precisiones del concepto y todos alcancen este conocimiento en forma clara y precisa.

Conocen que mi intención es que manejen los temas y sin temores a preguntar, pueden escribir a consultarme lo que necesiten para aclarar las dudas.

Afectuoso saludo,

Rodrigo A. Domínguez A.

Instructor Empresarial.

Cel.3006513115