GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 8

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 100
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Material de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización.	Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
210101001-01: Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos, mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la organización. **210101001-02:** Analizar la relación entre	**210101001:** Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa. **210101001-03:** Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes.	
Duración de la guía (en horas):	100 horas.

2. INTRODUCCIÓN

La oferta y la demanda interactúan entre sí fijando los precios y las cantidades de bienes y servicios que se van a producir, por lo tanto, su proyección es de vital importancia para que la empresa pueda conocer el comportamiento del mercado cuando se ve afectado por diferentes variables y así poder determinar la asignación de recursos para las operaciones, ya que las expectativas son un factor decisivo en el comportamiento empresarial.

Los cambios a futuro de la oferta, la demanda y los precios, se pueden conocer con exactitud si se tienen en cuenta las herramientas necesarias para analizar la situación actual, porque factores tan intangibles pueden verse afectados por variables externas o internas de las organizaciones e incidir en sus proyecciones de producción, costos y ventas.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 100 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales complementarios y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra

en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 8: Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: Planeación operativa**

  Sea cual sea el tamaño de una empresa, la planeación es fundamental para el éxito de esta, ya que sirve como base para las demás funciones administrativas, como la organización, la coordinación y el control de los procesos, además permite reducir la incertidumbre y minimizar los riesgos en la operación de la misma.

  Es importante tener en cuenta que la planeación no es exclusiva de las empresas, sino que también se puede ubicar dentro de otros aspectos diarios de la vida. Como es usual, en un hogar en el área de la cocina, generalmente siempre se cuenta con un refrigerador, por lo tanto, se le invita a que en esta evidencia enfoque la planeación desde ese refrigerador de la siguiente manera:

  Dentro del refrigerador existen varios elementos que constantemente se están utilizando para la comida diaria, pero ¿Qué sucede si no se tiene previsto qué es lo que se va a preparar de alimento para ese día, el día siguiente o lo que se piensa preparar toda la semana?

  Regularmente las compras están enfocadas a hacerlas de manera impulsiva, en donde se va al supermercado y se elige lo que está más barato, lo que más llama la atención, lo que se compra comúnmente, pero pocas veces nos detenemos a pensar si lo que compramos es en verdad lo que necesitamos.

  Basándose en lo descrito con anterioridad y como enriquecimiento personal, dé un vistazo al refrigerador de su hogar, tal vez se encuentre muy organizado y limpio; sin embargo observe si tiene alimentos sin consumir y de ellos revise si su fecha de vencimiento ya expiró, o si algunos ya están en proceso de descomposición y basado en ello reflexione sobre el siguiente interrogante:

  ¿Ha pensado en el costo que asumió al momento de comprar los alimentos que ya no se pueden consumir?

Tomando en consideración que en cada hogar se tiene un presupuesto establecido para este tipo de gasto, fácilmente se puede estar desperdiciando entre el 20 y el 30 % de este valor, que quizá, bien administrado y planeado, podría convertirse en un ahorro para invertir en otros artículos.

Esto quiere decir que si se planea correctamente lo que se va a preparar durante la semana, existirán menos posibilidades de improvisar, pero se requiere tener claramente definido qué se va a comprar y así poder buscar un mayor margen de economía, disminuyendo el desperdicio. Por lo que es fácil deducir que se debe aplicar el concepto de planeación no solo en la parte empresarial sino también en las labores cotidianas.

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 8, por lo tanto no es calificable.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

- **Evidencia: Comportamiento del mercado**

Citando una de las situaciones que afectan el comportamiento del mercado, nos referimos a uno de los paros camioneros más representativo que se han registrado en la historia de Colombia.

Durante dicho período, los periódicos nacionales reflejaron a través de sus notas periodísticas, que los mismos consumidores colombianos eran los que estaban pagando los platos rotos tras el tiempo de inmovilización por parte de los transportadores, pues ya no se estaba cumpliendo con el suministro normal de productos en los diferentes municipios del país, lo que hizo que se incrementaran los precios de algunos productos perecederos como las verduras o las frutas, sin una solución a la vista.

Analice lo expuesto anteriormente y desde su experiencia y conocimiento previo, cuestiónese sobre los siguientes interrogantes:

- ¿Un paro camionero que es una variable no controlable del entorno, afecta la oferta o disponibilidad del producto en el mercado?
- ¿Considera que esta situación afecta la demanda de los productos ante un incremento en los precios?
- ¿Cómo se puede ver afectada la producción de las empresas cuando se presentan estas situaciones?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 8, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Informe "Análisis de elasticidad de la oferta y la demanda"**

Para la planeación del presupuesto es importante reconocer que la elasticidad es una medida de la sensibilidad de la cantidad demandada de un bien, frente a un cambio en su precio. La elasticidad se encarga de medir el impacto, el grado de las variaciones de la demanda o la oferta de los productos y sus variaciones de precios.

El propósito de esta evidencia es reconocer y aplicar el concepto de oferta y demanda, y su relación con la proyección de presupuestos de una empresa o de una unidad estratégica de negocios, teniendo en cuenta la aplicación de métodos o técnicas de análisis de las variables económicas y macroeconómicas.

Por lo tanto, lea y analice previamente el material de formación denominado **Planeación y proyección de presupuestos**, en su tema **Comportamiento del mercado y políticas de producción de la empresa**, además del material complementario **¿Qué es la libre competencia?**

Posterior a estas consultas y tomando como referencia el producto o servicio previamente seleccionado en la actividad de aprendizaje 1, **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y con el grupo de trabajo con el cual viene desarrollando algunas evidencias, determinen para este producto o servicio: cantidades, precios iniciales y precios finales.

Para desarrollar esta evidencia realice con su grupo de trabajo lo siguiente:

- Trabajen sobre el **Simulador de elasticidad** que encuentra adjunto a esta evidencia descargable y sobre el mismo incluyan los siguientes puntos:
  - Calculen la elasticidad de la oferta y la demanda para el producto o servicio elegido.

- Calculen las variaciones.

- Elaboren un informe interpretativo, describiendo detalladamente los resultados y conclusiones del cálculo de elasticidad realizado anteriormente para el producto seleccionado.

- Grafiquen la elasticidad de la oferta y la demanda según los resultados obtenidos en el simulador.

- Emitan las conclusiones sobre el análisis de estos resultados y determinen un estimado de oferta y demanda para el producto sobre el cual vienen trabajando.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros de grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 8: Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización / Evidencias / Evidencia 1: Informe "Análisis de elasticidad de la oferta y la demanda".** Total horas: 30, 5(D) y 25(I).

- **Evidencia 2: Evaluación "Proyecciones"**

Resuelva esta evaluación con el propósito de poner en evidencia sus conocimientos con relación al comportamiento del mercado, las políticas de producción de una empresa, el equilibrio entre oferta y demanda, proyecciones de presupuesto y las políticas de manejo de inventarios.

Esta evaluación consta de diez (10) preguntas, responda correctamente cada una de ellas, para ello lea y analice el material de formación de esta actividad de aprendizaje denominado **Planeación y proyección de presupuestos**, esto le permitirá demostrar los conocimientos aprendidos durante la actividad de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 8: Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización / Evidencias /Evidencia 2: Evaluación "Proyecciones".** Total horas: 10, 1(D) y 9(I).

- **Evidencia 3: Matriz DOFA "Presupuesto"**

  Cuando las empresas hacen proyecciones, estas deben hacerse a corto, mediano y largo plazo y enfocados a los diferentes aspectos de la empresa tanto internos como externos, esto le permitirá tener panoramas amplios y competitivos.

  El propósito de esta evidencia se centra en analizar por medio de una matriz DOFA por qué es importante para una empresa realizar periódicamente proyecciones financieras y de presupuesto.

  Para el desarrollo de esta evidencia se recomienda leer previamente el material complementario denominado **Proyecciones de los estados financieros**.

  Luego de estas consultas revise el documento **Presupuestos y proyecciones**, adjunto a la evidencia descargable y con base en él, construya la matriz DOFA (debilidades, oportunidades, fortalezas, amenazas), de las proyecciones que se observaron en este documento.

  Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 8: Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización / Evidencias / Evidencia 3: Matriz DOFA "Presupuesto".** Total horas: 20, 5(D) y 15(I).

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 4: Planeación de presupuesto**

  En la planeación del presupuesto para cualquier empresa u organización, es importante observar la secuencia que va determinando cómo van surgiendo cada una de las proyecciones y qué áreas de la empresa participan en esta.

Según lo anterior, el propósito de esta evidencia es realizar un ejercicio práctico con un simulador en el cual se utilizarán como base, las ventas de la empresa Torni-Col y se usarán como referencia dos productos, uno de ellos se vende en el mercado nacional y el otro en el mercado internacional.

De acuerdo con la política de la empresa estos productos se tomarán como base para elaborar el presupuesto del año siguiente, toda la información que requieren para realizar la simulación se recibe del área de contabilidad. Es importante que tengan en cuenta la Tasa Representativa del Mercado (TRM).

Para desarrollar esta evidencia debe descargar el documento **Instrucciones que se deben seguir para la planeación del presupuesto**, que se encuentra adjunto a la evidencia descargable, el cual contiene toda la información sobre la empresa Torni-Col, posteriormente realice lo siguiente:

- Trabajen sobre el **Simulador de presupuesto** que encuentra adjunto a la evidencia descargable, ingresen los datos de la empresa Torni-Col y con ellos realice diferentes simulaciones como: si sube el precio, si disminuye la oferta, entre otros.

- Con los resultados de las simulaciones desarrolle este ejercicio práctico y a través de un documento escrito presente el análisis de planeación de presupuesto de Torni-Col, donde describa los procedimientos y los resultados obtenidos de la siguiente manera:

  - Cálculo de las estadísticas de ventas.
  - Cálculo de ventas para los dos productos bandera de esta empresa.
  - Estadísticas para ventas nacionales e internacionales.
  - Proyección de ventas mensuales.
  - Cálculo de ventas anuales.
  - Proyección de ventas para el año solicitado.
  - Materias primas requeridas.
  - Presupuesto de insumos que se necesitan de acuerdo con el proceso de producción planteado.
  - Presupuesto de gastos operativos.
  - Presupuesto de mano de obra directa e indirecta.

- Gastos específicos de exportación.
- Proyección de los flujos de caja.
- Rentabilidad de la empresa según las proyecciones de ventas nacionales e internacionales.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 8: Elaborar las proyecciones y presupuestos, teniendo en cuenta las necesidades de la organización / Evidencias / Evidencia 4: Planeación de presupuesto.** Total horas: 40, 10(D) y 30(I).

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 2: Evaluación “Proyecciones”.	• Aplica herramientas de diagnóstico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas, estrategias de gestión y mercadeo de la organización. • Determina el comportamiento de la oferta y la demanda de los productos comercializados por la empresa mediante el análisis de los datos históricos de los productos que afecten	**Cuestionario:** Cuestionario.

	los niveles de producción y venta de la compañía. • Analiza los efectos de la oferta y la demanda que condicionan los procesos de producción y los niveles de inventarios según capacidad y políticas de producción definidas por la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 1: Informe “Análisis de elasticidad de la oferta y la demanda”.	Analiza la tendencia del entorno económico de acuerdo con el comportamiento del mercado y el perfil del consumidor para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios.	**Lista de verificación:** Informe interpretativo.
Evidencia de producto: Evidencia 3: Matriz DOFA “Presupuesto”.	• Aplica herramientas de diagnóstico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas, estrategias de gestión y mercadeo de la organización. • Determina el comportamiento de la oferta y la demanda de los productos comercializados por la	**Lista de verificación:** Matriz DOFA.

	empresa mediante el análisis de los datos históricos de los productos que afecten los niveles de producción y venta de la compañía. • Analiza los efectos de la oferta y la demanda que condicionan los procesos de producción y los niveles de inventarios según capacidad y políticas de producción definidas por la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 4: Planeación de presupuesto.	• Identifica los objetivos y metas de la compañía frente a compras y ventas teniendo en cuenta la clasificación de los presupuestos y aplicación de las normas contables. • Estima la oferta y demanda en unidades físicas mediante la aplicación de diferentes técnicas de proyección de las variables relacionadas con el comportamiento del mercado. • Analiza los ingresos y egresos aplicando modelos de proyección de inventarios, costos y	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.

	demanda para determinar la proyección de los flujos de caja.	

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Material de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Material de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Gestionar el presupuesto de ingresos y gastos, según objetivos y necesidades de la organización.	100					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	1	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cantidad: número de unidades facturadas.

Carretas de madera: mecanismo para el empaque requerido en la entrega de un producto.

Depreciación: pérdida de valor de un activo o del capital, en términos contables la depreciación es una reducción del activo fijo, sea en cantidad, calidad, valor o precio, debido al uso, a la obsolescencia o solo por el paso del tiempo. La depreciación se mide anualmente y depende de los factores ya mencionados, así como del precio de compra y de la duración estimada del activo.

Descuentos: valores descontados a la tarifa básica por factores económicos, de eficiencia portuaria, por la clase de mercancías, por los volúmenes de cargado, por la fidelidad o por la frecuencia del usuario con la compañía transportadora.

Empaques: mecanismos diseñados para protección y entrega del producto.

Estado de resultados: también conocido como estado de pérdidas o ganancias, muestra los ingresos y los gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un período de tiempo determinado, generalmente a un año. Es un estado dinámico, ya que refleja una actividad y es acumulativo porque resume las operaciones de una compañía desde el primero, hasta el último día del período.

Estados financieros: los estados financieros básicos son el balance general, el estado de resultados, el estado de cambios en el patrimonio, el estado de cambios en la situación financiera y el estado de flujos de efectivo.

Kilos por tonelada: unidades de medida y estándares de insumos para el proceso de producción.

Macroentornos: son aquellas fuerzas no controlables que se encuentran fuera de las organizaciones y que además afectan la capacidad de una empresa para desarrollar operaciones, transacciones y relaciones internacionales con éxito; entre ellos están lo sociocultural, la economía, lo político, lo legal, la demografía y lo geográfico.

Proceso de producción: sistema interrelacionado de acciones dinámicas para la transformación de elementos.

Producto: nombre del bien u objeto de importación o exportación.

Suministros: abastecimiento de insumos y de materia prima.

Tiempo de producción: período de tiempo entre la iniciación y la terminación de un proceso de producción.

Volumen de producción: es la cantidad producida según la capacidad instalada.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Banco de la República. (2015). *La oferta y la demanda*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Clavijo, A. (2014). *Planeación y preparación del presupuesto*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Fuentes, O. (s.f.). *Planeación de capacidad*. Lima, Perú: Autor.
- Hall, R. y Lieberman, M. (2005). *Microeconomía: principios y aplicaciones*. México: Editorial Thomson.
- Hill, C. (2007). *Negocios internacionales*. Estados Unidos: McGraw Hill.
- Kalmar, J. (s.f.). *Presupuestos y proyecciones*. Autor.
- Kotler, P. (1993). *Dirección de la mercadotecnia, análisis, planeación, implementación y control*. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- Kozikowski, Z. (2000). *Finanzas internacionales*. México: McGraw Hill Interamericana.
- Pixabay. (2016). *Descuentos comerciales*. Consultado el 21 de septiembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016). *Industrias*. Consultado el 21 de septiembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016). *Pagos y tarjetas*. Consultado el 21 de septiembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1988). *Economía*. Ciudad de México, México: McGraw Hill.
- Seral, M. (s.f.). *Tipos de stocks*. España: Autor.

- Shannon, R. y Johannes, J. (1976). *Systems simulation: the art and science*. Estados Unidos: Information science reference.
- Shapiro, A. (1999). *Multinational financial management*. Prentice Hall.
- Superintendencia de Industria y Comercio. (s.f.). *Definiciones sobre competencia*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Superintendencia de Industria y Comercio. (s.f.). *¿Qué es la libre competencia?* Bogotá, Colombia: Autor.
- Vélez, I. y Dávila, R. (s.f.). *Proyecciones de los estados financieros*. Autor.
- Zamora, M. (s.f.). *El papel de los presupuestos en la planeación*. Lima, Perú: Autor.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Experta técnica

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Julio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Septiembre de 2016.

Guionista
Leydi Johana Navarro Ríos
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Septiembre de 2016.