GUÍA DE APRENDIZAJE: 260101001 – 03-09-G

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE: Proyecciones presupuestales.

<table>
<tr><td>Programa de Formación:</td><td>Código: 621208
Versión: 1.</td><td colspan="3">Estructuración del Plan Comercial.</td></tr>
<tr><td>Nombre del Proyecto:</td><td>Código:</td><td colspan="3">Estructuración del Plan Comercial según las necesidades del entorno empresarial.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Fase del proyecto:</td><td colspan="3">Ejecución.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Actividad (es) del proyecto:

Elaborar proyecciones presupuestales para el producto o servicio objeto de estudio.</td><td rowspan="2">• Actividad (es) de aprendizaje:

• Realizar taller para apropiación de conocimientos sobre presupuestos.
• Estudiar las posibilidades de desarrollo del estudio de caso de la cafetería Vallecitos.
• Realizar proyecciones presupuestales de venta para la empresa objeto de estudio.
• Participar en foro temático donde debe debatir con sus compañeros acerca de la importancia de crear presupuesto de ventas.
• Realizar prueba</td><td rowspan="2">Ambiente virtual de aprendizaje.</td><td colspan="2">MATERIALES DE FORMACIÓN</td></tr>
<tr><td>DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo).</td><td>CONSUMIBLE (Unidades empleadas durante el programa).</td></tr>
</table>

	interactiva y prueba de conocimiento acerca de los temas propuestos.			
Resultado de aprendizaje: **26010101003** Elaborar pronósticos y presupuestos de ventas de acuerdo con las metas de ventas, segmento de mercado y expectativas de la organización mercadeo.	**Competencia:** **260101001** Proyectar el mercado de acuerdo con la categoría de producto, necesidades y expectativas de consumidores o usuarios.	❖ Plataforma SenaSofíaPlus. ❖ Entorno personal de aprendizaje PLE - (Skype, correo electrónico, redes sociales, blog). ❖ Empresa objeto del proyecto de formación. ❖ Bibliotecas virtuales y presenciales. ❖ Entorno social.	❖ Equipo de cómputo con las herramientas ofimáticas requeridas para el programa.	
Duración de la guía (en horas).	90 horas.			

2. INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la actividad de aprendizaje 9: **Proyecciones presupuestales**, del programa de formación Especialización Tecnológica Estructuración del Plan Comercial.

Luego de haber realizado una fase de análisis de la situación de la empresa objeto de estudio, en donde se generó una serie de información que nos permite ubicarnos en el contexto del mercado y de la situación económica de la empresa, y una fase de planeación, la que nos mostró cuáles pueden ser las posibilidades de desarrollo de productos y de mercados, se origina información complementaria a los datos obtenidos

para establecer acciones puntuales que nos permitirán elaborar las proyecciones presupuestales necesarias, en cuanto a ventas, costos, gastos, punto de equilibrio y rentabilidad de estas acciones, lo que al final nos llevará a la elaboración del plan comercial.

La importancia de las proyecciones presupuestales radica en que es considerada una herramienta infaltable en los procesos administrativos de planeación y control, las cuales ayudan a quienes tienen la dirección comercial a cargo, a determinar, conjuntamente con las diferentes áreas de la empresa, todo lo referente a las estimaciones proyectadas de ventas (que es el principio de cualquier presupuesto), para así poder establecer cuáles son los otros presupuestos a desarrollar. Esto permite definir índices de comportamiento financiero y económico de la empresa, como ente participador del desarrollo económico de nuestro país y de la competitividad que las empresas hoy en día deben tener para afrontar los mercados globalizados, que cada vez deben enfrentar, en la dinámica llevada a cabo por la actual coyuntura comercial.

La actividad preliminar al desarrollo de la formación requiere de la revisión detenida del material del programa de formación de la actividad de aprendizaje 9: **Proyecciones presupuestales.**

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 **Actividades de reflexión inicial**.

Cuando se ha realizado un trabajo metódico y sistémico que nos ha llevado a conocer muy bien a los clientes, los mercados y las necesidades insatisfechas, para lograr conquistarlos y fidelizarlos, viene la parte numérica que nos mostrará las proyecciones, no solo de la demanda, sino del conocimiento que se debe tener de los índices económicos, para así establecer los primeros indicios de un presupuesto de ventas, el cual nos llevará a los demás presupuestos; en este caso los presupuestos de costos de los productos que la empresa tiene son realizados por el departamento de costos, adscrito al financiero, pero no debemos olvidar que cada una de las diferentes áreas de la empresa deben realizar sus propios presupuestos, desde el punto de partida del presupuesto de ventas; en este caso se hallará cómo definir y estimar la demanda del sector en que la empresa se encuentra (primario, secundario o terciario), además si se trata de una empresa manufacturera, comercial o de servicios.

Para iniciar su conocimiento acerca del proceso de proyecciones presupuestales, reflexione sobre el siguiente interrogante:

¿Considera que las empresas de mi entorno se encuentran conscientes de realizar proyecciones presupuestales para conocer el posicionamiento y la realidad de la participación del mercado que cada una tiene, y si sus índices económicos y financieros (rentabilidad) son los adecuados?

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

- Consulte el cronograma de actividades que se encuentra ubicado en el botón **Información del programa**, para conocer las acciones a realizar.

- Participe en la sesión de **Blackboard Collaborate** programada por el tutor para resolver las inquietudes que se presenten**,** en este espacio podrá recibir orientación por parte del instructor y socializar con los compañeros del grupo. En el botón **Materiales del programa,** en la carpeta **Instructivos generales** encuentra el instructivo que le indicará cómo ingresar a la sesión.

Nota: para continuar ejecutando su proyecto formativo, seguirá desarrollando las actividades propuestas en la misma empresa elegida por los tres integrantes, la cual puede ser del sector primario, secundario o terciario.



Las evidencias de las actividades de aprendizaje se deben enviar utilizando la siguiente ruta:

1. Botón Actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de análisis del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 9: Proyecciones presupuestales.
5. Ubicar en la carpeta el respectivo enlace de envío de la actividad.
6. Enviar.

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

3.3.1 Los equipos colaborativos previamente determinados, desarrollarán la actividad 9: **Taller para identificar las generalidades de los presupuestos**, que encontrarán en el botón **Actividades de aprendizaje**, en la carpeta **Proyecciones presupuestales.** El

instructor programará una sesión en **Blackboard Collaborate** con el propósito que cada grupo realice la socialización del taller, a partir de una presentación en Power Point y un documento Word, para ello cada equipo contará con 10 minutos.

La actividad será evaluada a través de la aplicación de una lista de chequeo, donde se tendrán en cuenta los siguientes criterios: creatividad de la presentación, investigación y aplicabilidad del tema en la empresa objeto de estudio, claridad en los conceptos y manejo del tiempo. Al finalizar las presentaciones se realizará una retroalimentación general por parte del tutor**.**

La información debe ser organizada y entregada siguiendo la ruta:

1. Botón de actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto de estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 9: **Proyecciones presupuestales.**
5. Ubicar el enlace **Wiki: Taller de identificación.**
6. Enviar.

Nota: solo un integrante del equipo colaborativo de trabajo enviará los archivos requeridos, los cuales deben estar ajustados a los parametros de las normas APA 6, ubicadas en la carpeta **Instructivos generales** del botón **Materiales de formación**.

3.3.2 En los equipos colaborativos de trabajo, observen y aprehendan los conocimientos del video **introducción al presupuesto** que se encuentran ubicados en el botón **Material de formación** en la carpeta **Actividades de aprendizaje 9: Proyecciones presupuestales.**

Una vez terminen de documentarse, deben entregar como evidencia lo siguiente:

- Con la empresa seleccionada por el equipo de trabajo, donde han venido desarrollando las actividades del proyecto formativo, implementen la primera fase de la elaboración de un presupuesto de ventas. Esto significa que deben seleccionar el tipo de presupuesto que van a aplicar, la metodología y cómo llegar al presupuesto maestro.

- Luego de haber realizado el presupuesto de ventas, y el presupuesto maestro, deben estimar el punto de equilibrio para la empresa objeto de estudio.

- La información anterior debe ser organizada y entregada en documento Word, teniendo en cuenta las normas APA 6, siguiendo la ruta:

1. Botón de Actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto de estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 9: **Proyecciones presupuestales**.
5. Ubicar el enlace **Presupuestos.**
6. Enviar.

3.3.3. Esta actividad de aprendizaje es individual y debe realizar, a nombre de Milena, el establecimiento del presupuesto para la cafetería Vallecitos, cuyos resultados le permitirán definir estrategias comerciales orientadas a mejorar el desempeño de la cafetería.

Para realizar el presupuesto maestro deben:

- Definir el presupuesto de ventas proyectado.
- Establecer el presupuesto de gastos.
- Determinar la política de precios.
- Definir el presupuesto de promoción de ventas.
- Establecer el presupuesto de producción.
- Definir punto de equilibrio.
- Establecer el presupuesto de flujo de efectivo.

La información anterior debe ser organizada y entregada en documento Word, teniendo en cuenta las normas APA 6, siguiendo la ruta:

1. Botón de Actividades de aprendizaje.
2. Carpeta Proyecto de estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
3. Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
4. Carpeta Actividades de aprendizaje 9: **Proyecciones presupuestales**.
5. Ubicar el enlace **Estudio de caso Elaboración de presupuestos para la cafetería Vallecitos.**
6. Enviar.

3.3.4. La siguiente prueba de conocimiento es individual y se realiza con el fin de identificar lo aprendido en el desarrollo de la Actividad de aprendizaje 9: Proyecciones presupuestales.

Para realizar la prueba, estos son los pasos:

- Dé clic en el botón Actividades de aprendizaje.
- Dé clic en la carpeta Actividades de aprendizaje 9: Proyecciones presupuestales.
- Finalmente dé clic en Prueba de conocimiento 9.

3.3.5. La siguiente prueba interactiva es individual y se realiza con el fin de afianzar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de la actividad de aprendizaje 9.

Para realizar la prueba interactiva, estos son los pasos:

- Dé clic en el botón Actividades de aprendizaje.
- Dé clic en la carpeta Actividades de Aprendizaje 9: **proyecciones presupuestales**. Finalmente de clic en Prueba interactiva 9.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento.

3.4.1. Una vez que hayan determinado cuál es la información que se necesita para la elaboración de los presupuestos, el siguiente paso que deben dar es determinar su aplicabilidad.

De acuerdo al anterior enunciado responda la siguiente pregunta:

¿Con la preparación de los presupuestos, de la empresa objeto de estudio, se identificará la rentabilidad de la misma?

Participe de manera individual en el **Foro temático 9: Proyecciones presupuestales.**

Reflexione sobre las respuestas de sus compañeros y comparta sus comentarios en el espacio dispuesto en el botón Foro de discusión.

Tenga en cuenta que para dar los aportes pertinentes, es necesario revisar lo que han comentado sus compañeros con el fin de que su aporte sea significativo. Además debe leer la guía del buen uso de los foros que se encuentra en el botón **Información del programa**.

3.4.2 Las proyecciones presupuestales dentro de las empresas son un elemento vital para la toma de decisiones y el direccionamiento de las actividades administrativas, comerciales y de control. Definir el presupuesto de ventas o ingresos es el primer elemento en la estructura del presupuesto maestro, el análisis de estas proyecciones permiten definir prospectivamente la empresa.

Esta actividad de aprendizaje es grupal y deben entregar un informe con las proyecciones presupuestales para la empresa objeto de estudio; para tal fin tengan en cuenta la guía de orientación **Proyecciones presupuestales de la empresa objeto de estudio**.

Para enviar la actividad deben:

- Ingresar al blog, ya creado, asignen un espacio al que llamarán **Proyecciones presupuestales empresa objeto de estudio** e ingresen la información recolectada.

Para enviar la actividad deben:

- Botón Actividades de aprendizaje.
- Carpeta Proyecto estructuración del plan comercial según las necesidades del entorno empresarial.
- Carpeta Fase de ejecución del proyecto.
- Carpeta Actividades de aprendizaje 9: **Proyecciones presupuestales.**
- Ubicar el enlace **Wiki: Empresa objeto de estudio**. Por ese espacio, entregar la dirección URL del blog.
- Enviar.

Además debe visitar los blogs de los compañeros y realizar comentarios con el propósito de enriquecer el proceso de formación.

Solo un integrante del equipo colaborativo de trabajo enviará el archivo requerido, el cual debe estar ajustado a los parámetros de las normas APA 6, ubicadas en la carpeta **Instructivos generales** del botón **Materiales del programa**.

3.5 Actividades de evaluación.

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencias de conocimiento : ▪ Prueba de conocimiento. ▪ Prueba interactiva.	✓ Establece el presupuesto de ventas y gastos de ventas tomando en cuenta la demanda y expectativas de la organización.	Cuestionario en línea a través de la plataforma para valorar conocimientos. Herramienta interactiva.

Evidencias de desempeño: ▪ Participación en foro temático.	✓ Determina presupuesto, teniendo en cuenta el territorio y portafolio de productos o servicios de la organización.	Rúbrica TIGRE para la valoración de la evidencia.
▪ Actividad proyecciones presupuestales empresa objeto de estudio.	✓ Define indicadores presupuestales, según portafolio y territorio. ✓ Determina precios de producto y/o servicios según demanda, metas comerciales, expectativas de la empresa y la competencia. ✓ Determinar la estructura de costos del mercado acordes con la funciones de producción y de comercialización de la empresa.	Rúbrica para la valoración de la evidencia.
Evidencias de producto:		
▪ Realizar taller de presupuestos.	✓ Ajustar los cálculos de demanda a partir de fluctuaciones en los precios del mercado y el comportamiento de la oferta. ✓ Analiza las cifras de producción e importación de productos competidores.	Rúbrica para la valoración de la evidencia.
▪ Caso práctico: Cafetería Vallecitos.		Rúbrica para la valoración de la evidencia.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales 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
Elaborar proyecciones presupuestales para el producto o servicio objeto de estudio.	90.	N/A.	N/A.	N/A.	N/A.	Administrador de empresas experto en mercadeo.	1	Ambiente virtual de aprendizaje

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Para consultar el glosario del programa diríjase al botón **Glosario**, ubicado en el menú principal del programa.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Burbano Ruiz,J. (2005). *Presupuestos.Enfoque de gestion,planeacion y control de recursos.* Colombia: Mcgraw Hill.
- Gitman, L. y Núñez Ramos, E. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson.
- Hilton W.-Rivera, G.(2005).*Presupuestos.Planificacion y control*.México.Pearson.
- Kotler, K. K. (2006). *Dirección de Marketing.* México: Pearson.
- Schiffman, L. - Leslie Lazar Kanuk (2005). *Comportamiento del consumidor.* México: Pearson.
- Stanton, W. (1994). *Fundamentos de Marketing.* México: McGraw Hill.

Referencias disponibles en la web:

- Amat, J. Soldevila, P, y Castello, G. (2000). *Control Presupuestario*. Consultado en: http://books.google.com.co/books?id=-35cnjyNUB8C&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Cabrera, M. *Técnica presupuestal en la empresa.* Consultado en: http://www.mailxmail.com/curso-tecnica-presupuestal-empresa/tipos-presupuestos
- Emprendepyme.net. *¿Qué es un presupuesto?* Consultado en: http://www.emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html

- Moodleunicor. *Introducción al presupuesto.* Consultado en: https://www.youtube.com/watch?v=Empejfwn7Go&feature=related
- Universidad Politécnica Salesiana. *El presupuesto.* Consultado en: http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/683/3/CAPITULO%20I.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
	Gloria Stella Rúa Zapata.	Expertos Temáticos.	Centro de Comercio – Regional Antioquia.	Mayo 07 de 2014.
	Nelson Vargas Romaña.			
	Martha Lucía Pérez Carvajal.			
	Santiago Castaño Vera.			
Revisión	Edward Abilio Luna Díaz.	Asesor Pedagógico.	Centro de Diseño e Innovación Tecnológica Industrial –Regional Risaralda.	Mayo 07 de 2014.
	Luz Elena Montoya.	Líder Línea de Producción.		