| Versión: 02 |
|---|
| Código: GFPI-F-147 |

**Proceso Gestión de Formación Profesional Integral**

**Formato Bitácora seguimiento Etapa productiva**

**REGIONAL RISARALDA**

**CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**

**BITÁCORA DE SEGUIMIENTO ETAPA PRODUCTIVA**

| Nombre de la empresa donde está realizando la etapa productiva | NIT | BITACORA N° | Período |
|---|---|---|---|
| INSTITUCIÓN EDUCATIVA JESUS DE LA BUENA ESPERANZA | 816001984 -7 | 8 | 28 DE MAYO DE 2024 |

| Nombre del jefe inmediato/Responsable | Teléfono de contacto | Correo electrónico |
|---|---|---|
| MARTHA CECILIA URIBE CASTAÑO | 3364812 | jesus_buenaesperanza@hotmail.com |

**Seleccione con una "X" el tipo de modalidad de etapa productiva**

| | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CONTRATO DE APRENDIZAJE | | VÍNCULO LABORAL O CONTRACTUAL | | PROYECTO PRODUCTIVO | X | APOYO A UNA UNIDAD PRODUCTIVA FAMILIAR | | APOYO A INSTITUCIÓN ESTATAL NACIONAL,TERRITORIAL , O A UNA ONG, O A ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO | | MONITORIA | | PASANTIA | |

| Nombre del aprendiz | Documento Id. | Teléfono de contacto | Correo electrónico institucional |
|---|---|---|---|
| XIMENA LADINO SUAREZ | 1087998511 | **3233975027** | suarezximena193@gmail.com |

| Número de ficha | Programa de formación |
|---|---|
| 2511819 | TECNICO EN CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS |

| DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD *(Ingrese cuantas filas sean necesarias)* | FECHA INICIO | FECHA FIN | EVIDENCIA DE CUMPLIMIENTO | OBSERVACIONES, INASISTENCIAS Y/O DIFICULTADES PRESENTADAS |
|---|---|---|---|---|
| Primero se inicio con la investigación de los conceptos de Presupuesto inicial y Proyección de Ventas, luego lo socializamos en la clase, también nos aclaro algunas cosas que eran importantes para un presupuesto de una empresa, se preguntaron también algunos conceptos, el hizo tambien una investigacion y nos pidio comparar con la investigación que cada uno habia hecho para ver si faltaba algo para completar para tener una buena información del tema. | 05-jun. | 05-jun. | INFORME: Presupuesto Inicial y proyeccion de ventas | |

***Aprendiz:*** *recuerde diligenciar completamente el informe y entregarlo o subirlo al espacio asignado para este.*

| XIMENA LADINO SUAREZ | Ximena Ladino Suarez | 14/06/2024 |
|---|---|---|
| **Nombre del Aprendiz** | **Firma del aprendiz** | **Fecha entrega bitácora** |
| BLANCA NIDIA MILLAN BEDOYA | | *Se soporta su aval a partir de la autorización por correo elecrónico y/o documento físico del ente coformador, autorización que reposa en la plataforma LMS en la carpeta de seguimiento etapa productiva de la ficha del aprendiz.* |
| **Nombre del Instructor de Seguimiento** | **Firma de instructor de seguimiento** | **Firma del jefe inmediato (Si es del caso)** |

Nota: LOS DATOS PROPORCIONADOS SERÁN TRATADOS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES DEL SENA Y A LA LEY 1581 DE 2012.

# Presupuesto inicial

¿Qué és? Es un documento que describe los costos e ingresos estimados de un nuevo negocio. Se utiliza para realizar un seguimiento de los costos e ingresos estimados de un nuevo negocio frente a las proyecciones para ayudar a gestionar la salud financiera de la empresa.

El presupuesto debe incluir todos los costos asociados con el lanzamiento y operación del negocio, tales como:

- Costos iniciales únicos: (por ejemplo honorarios legales, desarrollos de sitios web, inventario inicial)

- Costos recurrentes: (alquiler, salarios, marketing)

- Gastos de capital (equipos, mobiliarios de oficina)

- Ingresos proyectados (ventas, subvenciones, ingresos por inversiones)

Es importante tener una idea clara de los costos e ingresos previstos.

## ¿Por qué es importante calcular el presupuesto?

Nos permite planificar las deudas y futuros gastos fijos. Podemos tomar decisiones financieras más acertadas, rebajamos riesgos operacionales y nos permite revisar continuamente la estrategia y objetivos de la empresa.

También podremos saber si pondremos financiarnos por nosotros mismos o si, por el contrario, tenemos que recurrir a vías externas como ayudas y subvenciones.

## ¿Cómo cálculo el presupuesto inicial de mi empresa?

Dependerá de diversos factores: el tipo de empresa, el modelo de negocio a implementar, los recursos para sacarlo adelante, debemos tener en cuenta para poder empezar a definir y desglosar nuestro presupuesto de lo siguiente:

1. Establece tus objetivos y necesidades
2. Una lista de gastos y costos
3. Calcular los ingresos
4. Hacer un análisis Foda: Ayuda a evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas
5. Ajusta tu presupuesto según tus necesidades

## ¿Qué gastos incluir en el presupuesto inicial?

- Gastos de inicio: viajes para contratar proveedores, promoción, publicidad
- Gastos de gestión y organización: incluye aquellas licencias y permisos legales que

requiera la apertura de un negocio, así como otras tareas administrativas en las que necesite ayuda externa: abogados, contables

- Recursos humanos y equipamiento: Cuantas personas son necesarias y sus respectivos sueldos, es importante contratar aunque sea puntualmente los servicios de profesionales expertos

- Gastos operativos. Se refieren a aquellos gastos fijos o variables de la empresa, desde las remuneraciones a los empleados hasta todos los equipos técnicos necesario para el funcionamiento de una empresa.

Los gastos variables: Estan relacionados con el número de ventas que se hagan, es decir, son aquellos gastos para la compra y producción de productos o servicios, impuestos x ventas o pagos a proveedores o distribuidores

- Flujo de fondos. Es importante estimar el porcentaje de ingresos que conseguiremos en un periodo concreto

## ¿Qué es una previsión de flujo de caja?

Es una herramienta que se puede utilizar para predecir la posición futura del flujo de caja de una empresa. Por lo general, se utiliza con un presupuesto para brindar una imagen mas completa de la salud financiera de la empresa.

El pronóstico se basa en datos históricos y suposiciones sobre ventas, gasto y actividad de inversión futuras. Puede resultar útil para identificar posibles problemas y oportunidades de flujo de caja

¿Cuáles son algunos consejos para crear un presupuesto inicial?

1. Anticipe sus costos
2. Haga estimaciones conservadoras
3. Revise su presupuesto con regularidad

# Proyección de venta

¿Qué es? Predice futuros ingresos por ventas usando información de negocios pasada. También puede predecir el número total de unidades que podría vender de un producto nuevo, los clientes que ganaron o las membresías que vendería un período determinado

¿Por qué es importante?

Al anticipar las ganancias futuras, la proyección de ventas ayuda a la adaptación. También sirve para realizar inversiones inteligentes y evaluar el rendimiento de los vendedores

Proceso Productivo → ¿Qué es? ¿En qué consiste? importancia

# CENTRO DE ENTRENAMIENTO CONTABLE

SENA REGIONAL RISARALDA

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

TECNICO EN CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| INTITUCION EDUCATIVA | **Jesus De la Buena Esperanza** | | | | | Datos del colegio, grado y jornada |
| FICHA DE MATRICULA | 2720976 | **GRADO** | **11** | **JORNADA** | **Tarde** | |
| DOCENTE INSTITUCION (COFORMADOR) | Blanca Nidia Millan | | | | | Nombre del profesor de contabilidad del colegio o encargado SENA |
| CORREO | | | | | | |

| | | |
|---|---|---|
| NOMBRE DE LA EMPRESA | **Delic Fru's** | Datos de la empresa la direccion y telefono de la empresa no se podra cambiar mas adelante - (puede ser una direccion real o imaginaria) |
| NIT | **236.641.689** | |
| DIRECCION Y TELEFONOS | Carrera 11 BIS #17-20 Centro Risaralda/Pereira (3126337736) | |
| CORREO ELECTRONICO | frutsdelic@gmail.com | |
| PAGINA WEB | https://www.webnode.com/es/login/ | |

| NOMBRES DE SOCIOS O ACCIONISTAS | DOCUMENTO | TELEFONO | CORREO ELECTRONICO | |
|---|---|---|---|---|
| Jelen Bermudez Cano | CC 1089098348 | 3126337736 | Jelenbermudez64@gmail.com | datos de cada uno de los socios o accionistas de la empresa |
| Marly Halesandra Bonilla Cardona | CC 1122522468 | 3217429350 | bonillacardona638@gmail.com | |
| Ximena Ladino Suárez | CC 1087998511 | 3235451724 | suarezximena193@gmail.com | |
| | | | | |
| | | | | |

## PRESUPUESTO INICIAL PARALA CREACION DE LA EMPRESA

| **1. DISPONIBLE:** | | | **OBSERVACIONES** |
|---|---|---|---|
| | **CAJA** | **$ 250,000** | **NO LLENAR** |
| | **BANCOS** | **$ 489,000** | |
| **TOTAL DISPONIBLE** | | | |

**2.INVENTARIO: (PEDIDO INICIAL PARA EMPRESAS COMERCIALIZADORA DE BIENES)**

| PRODUCTOS | REFERENCIA | CANTIDAD | V/UNITARIO | V/TOTAL | OBSERVACIONES |
|---|---|---|---|---|---|
| BANANOS | hm.124 | 100 | 600 | $ 60,000 | AQUÍ COLOCAMOS LA CANTIDAD DEL PRODUCTO QUE QUEREMOS VENDER |
| MANZANAS | lz.126 | 90 | 600 | $ 54,000 | |
| PERAS | jk.859 | 100 | 600 | $ 60,000 | |
| NUTELLA | vm.095 | 10 | 200 | $ 2,000 | en el V/UNITARIO colocamos la mitad del precio de venta del producto |
| BROWNIE | cy.386 | 100 | 600 | $ 60,000 | |
| MANDARINA | ty.457 | 100 | 600 | $ 60,000 | |
| GOMITAS | gp.763 | 100 | 600 | $ 60,000 | ejemplo los HELADOS DE MARACUYA aparecen con un V/UNITARIO de 600 es porque su precio al publico sera de 1200 |
| FRESA | th.098 | 10 | 200 | $ 2,000 | |
| PIÑA | zd.428 | 100 | 600 | $ 60,000 | |
| SANDIA | mf.734 | 100 | 600 | $ 60,000 | |
| | | | | **$ 478,000** | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | **OBSERVACIONES** |
| escritorios | | 3 | 12,000,000 | $ 36,000,000 | Aquí debemos colocar todos los elementos que necesitamos en el local dependiendo de la actividad economica CONSULTAR EN LA WEB precios del mercado |
| Refrigerador Vertical F1 | | 2 | 8,225,280 | $ 16,450,560 | |
| congelador horizontal | | 2 | 11,909,520 | $ 23,819,040 | |
| Vitrina Mostrador Para Negocio Con Tubo De Luz | | 2 | 700,000 | $ 1,400,000 | |
| | | | | $ - | |
| **TOTAL EQUIPO DE OFICINA** | | | | **$ 77,669,600** | |
| **EQUIPO DE COMPUTO** | | | | | **OBSERVACIONES** |
| computador portatil hp | | 3 | 1,249,800 | 3,749,400 | aquí debemos colocar portatiles e impresoras |
| impresora hp | | 4 | 849,000 | $ 3,396,000 | |
| **TOTAL EQUIPO COMPUTO** | | | | **$ 7,145,400** | |
| computadora portátil hp y impresoras hp | | | | $ 7,145,400 | |
| **EQUIPO DE TRANSPORTE** | | | | | **OBSERVACIONES** |
| Carro para venta de productos | | 1 | 1,200,000 | $ 1,200,000 | En equipo de trasnporte NO DEBEN colocar carros ni camiones |
| motocicleta para domicilios | | 1 | 1,000,000 | $ 1,000,000 | |
| **TOTAL EQUIPO DE TRANSPORTE** | | | | **$ 2,200,000** | |
| **ADECUACIONES LOCATIVAS** | | | | | **OBSERVACIONES** |
| se refiere a todas la adecuaciones necesarias para establecer su negocio | ORGANIZAR EL TECHO | 1 | 500,000 | $ 500,000 | por favor hacer un calculo global de lo que cuesta pintar, hacer divisiones etc |
| | ORGANIZAR EL PISO | 1 | 600,000 | $ 600,000 | |
| **ADECUACIONES LOCATIVAS** | | | | **$ 1,100,000** | |
| **GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO** | | | | | **OBSERVACIONES** |
| ARRENDAMIENTOS | | 2 | 1,800,000 | $ 3,600,000 | se recomienda reservar 3 meses de arrendo y servicios |
| SERVICIOS | | 4 | 250,000 | $ 1,000,000 | |
| **TOTAL GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO** | | | | **$ 4,600,000** | |
| **CARGOS DIFERIDOS** | | | | | **OBSERVACIONES** |
| VOLANTES Y FOLLETOS | | 10,000 | 50 | $ 500,000 | aquí va publicidad como volantes, perifoneo, prensa radio |
| | | | | $ - | |
| | | | | $ - | |
| **TOTAL CARGOS DIFERIDOS** | | | | **$ 500,000** | |
| **GASTOS NOMINA (3 MESES)** | | | | | **OBSERVACIONES** |
| CONTADORA | | 3 | 2,000,000 | $ 6,000,000 | aquí los cargos y lo sueldos son sugeridos y quedan a consideracion de cada empresa(Maximo 2,500.000) |
| JEFE DE CARTERA | | 3 | 1,400,000 | $ 4,200,000 | |
| JEFE DE TALENTO HUMANO | | 3 | 1,800,000 | $ 5,400,000 | |
| JEFE DE TESORERIA | | 3 | 1,200,000 | $ 3,600,000 | |
| | | | | $ - | |
| **TOTAL GASTO NOMINA** | | | | **$ 9,600,000** | |
| **TOTAL PRESUPUESTO** | | | | **$ 104,032,000** | |

| SOCIOS O ACCIONISTAS | CUOTAS O ACCIONES | VALOR DE LA ACCION O PARTE | APORTE DE SOCIO O ACCIONISTA | OBSERVACIONES |
|---|---|---|---|---|
| JELEN BERMUDEZ | 3 | 11,559,111 | 34,677,333 | NO LLENAR |
| MARLY BONILLA | 3 | 11,559,111 | 34,677,333 | |
| XIMENA LADINO | 3 | 11,559,111 | 34,677,333 | |
| | | | | |
| | | | | |
| **TOTAL APORTES** | | | **$ 104,032,000** | |

TOTAL D APORTE DIVIDO CON LOS SOCIOS 1

| DISCRIMINACION DE APORTES POR SOCIO O ACCIONISTA | |
|---|---|
| | NO LLENAR |