

1. Actividades Académicas de Formación

NOMBRE: **AUGUSTO JOSE WITTINGHAM OREJUELA**
 No. DOCUMENTO DE IDENTIDAD: **1143829324**
 2025 MES: **10**
 7 AL 15 ☒
 16 AL 31 ☒

No. de Ficha	Ambiente	Código Programa	Resultados de Aprendizaje	Actividad	Fecha		Horario		Dias								Total Horas
					Inicio	Terminación	Desde	Hasta	L	M	M	J	V	S	D		
3360454	COMUNA 15 y 21	84710089	1. Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por la diferentes unidades, areas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactada con los clientes, las tecnicas contables y las normas. 2. Elaborar los diferentes tipos de presupuesto, de acuerdo con la definición del plan de las necesidades de las areas o unidades negocio y de las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos. 3. Interpretar los diferentes tipos de proyección en la determinación de los pronósticos de la oferta y la demanda, en el mercado de bienes y servicios, según los ogjetivos de la unidad de negocio. 4. Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial y real, de acuerdo con el plan estratégico de la organización.	1. Estructurar un plan de negocio teniendo en cuenta el análisis del mercado. 2. Pronosticar la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado. 3. Elaborar presupuestos de acuerdo con las necesidades de las diferentes áreas, procesos y de las diferentes unidades de negocio.4. Realizar proyecciones de ventas teniendo en cuenta la oferta y la demanda.	1/10/2025	16/10/2025	8:00	17:00	X	X	X	X	X				100
_____	COMUNA 15 y 21	84710089	1. Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por la diferentes unidades, areas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactada con los clientes, las tecnicas contables y las normas. 2. Elaborar los diferentes tipos de presupuesto, de acuerdo con la definición del plan de las necesidades de las areas o unidades negocio y de las proyecciones de ingresos y egresos en los períodos establecidos. 3. Interpretar los diferentes tipos de proyección en la determinación de los pronósticos de la oferta y la demanda, en el mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la unidad de negocio. 4. Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial y real, de acuerdo con el plan estratégico de la organización.	1. Estructurar un plan de negocio teniendo en cuenta el análisis del mercado. 2. Pronosticar la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado. 3. Elaborar presupuestos de acuerdo con las necesidades de las diferentes áreas, procesos y de las diferentes unidades de negocio.4. Realizar proyecciones de ventas teniendo en cuenta la oferta y la demanda.	17/10/2025	30/10/2025	8:00	17:00	X	X	X	X	X				60

TOTAL HORAS ACADEMICAS	160
TOTAL HORAS ACADEMICAS ADICIONALES MAS ADMINISTRATIVAS	0
TOTAL HORAS LABORADAS	160