CONTRATO Y/O CONVENIO No 215-2026 **RESPONSABLE: DORA LUZ OCAMPO L**
FECHA: MARZO 13 DE 2026 **LUGAR: SDEYC**

Actividad: Diseñar, elaborar, ajustar y entregar las cartillas metodológicas correspondientes a cada etapa de la Ruta de Emprendimiento CAFEs, que sean concertadas con el equipo y la coordinación, utilizando un lenguaje claro, pedagógico e inclusivo. Las cartillas deberán contener presentaciones, herramientas prácticas, guías, ejercicios, formatos y actividades aplicadas que faciliten la apropiación de la metodología por parte de los emprendedores y su implementación por el equipo CAFEs. Este alcance incluye la revisión y ajustes requeridos por la supervisión del contrato y la entrega de los productos finales en los formatos y tiempos establecidos por la entidad

Desarrollo de la actividad:

En el marco del alcance contractual correspondiente al desarrollo de la fase 4. Proyección de ventas, utilizando la siguiente asignación enviada por medio de drive: https://docs.google.com/document/d/1zVywn8XVdT96ZnMw-tMeFJNCNPtrClE7/edit, el día 13 de marzo nos reunimos los siguientes especialistas:

* Carlos Ariel Sánchez
* Paula Andrea Collazos
* Dora Luz Ocampo López



Con el objetivo de desarrollar dentro de la fase 1, la sesión 4 con la temática: Proyección de ventas, desarrollando la cartilla de la siguiente manera:

* Se identificaron los subtemas
* Metodología
* Objetivo
* Indicadores de desempeño
* Actividades propuestas
* Producto

Se diligenciaron los siguientes formatos:

1. Plan de estudios – Emprendimiento esencial

RESPONSABLE DEL TEMA	Fase	Sesión	Temática	Subtemas
grupo financiero	Fase 1: Formación esencial	1	Finanzas personales (Ingresos vs. Gastos)	1.Identificacion de los Gastos, Ingresos. 2. Apreder Ahorrar. 3. Deuda. 4 Inversion. 5.
contador		2	Contabilidad básica	
grupo financiero		3	Costos e ingresos básicos.	1. Diferencia entre venta, ingreso y utilidad. 2. Concepto de costo. 3. Costos
Paula/Dora/Carlos		4	Proyección de ventas.	1. Que es la proyecciòn de ventas 2.Importancia de la proyecciòn de ventas
jairo		5	Servicio al cliente.	1. Escucha activa: Presta atención a las Us 2. Comunicación clara: un lenguaje sencillo
Paula/Dora/Carlos		6	Técnicas de ventas locales.	
grupo financiero		7	Hábitos de ahorro y planeación básica	Tema 1: ¿Qué es el ahorro? Tema 2: Planeación básica Tema 3: Regla práctica 70 –
grupo financiero		8	Evitar endeudamiento nocivo	Metodología para la Gestión del Endeudam

Propuesta Plan de Estudio Ruta de Formación Componente Emprendimiento Esencial		
Metodología	**Objetivo**	**Indicador de Desempeño**
Enfoque: Teórico (30%) – práctico (50%) –	Concientizar sobre los la importancia del manejo de las finanzas personales, proporcionando herramientas prácticas para tener un mayor control del presupuesto	- Identificar los Ingresos, los gastos y su capacidad de endeudamiento
Enfoque: Teórico (30%) – práctico (50%) –	Fortalecer la capacidad de los emprendedores para identificar, clasificar y analizar sus ingresos y costo	- Identifica correctamente sus ingresos principales y complementarios.
Enfoque: Teórico (30%) – práctico (50%) –	Generar una herramienta fundamental para la gestión de cualquier emprendimiento, permitiendo anticipar resultados, planificar recursos y establecer metas de crecimiento.	Identificar las ventas mensuales y realizar una proyección de sus ventas
Enfoque: Teórico (30%) – práctico (50%) –	Fortalecer la capacidad de los emprendedores para que obtengan un servicio al cliente , darles habilid	dejar unas bases claras sobre servicio al cliente, tips adicionales , demografia del cliente
enfoque teorico 30%- enfoque practico 70%	Fortalecer en los emprendedores hábitos básicos de ahorro y planeación financiera sencilla, que les permitan mejorar el manejo del dinero de su negocio y de su hogar, reduciendo	✓ Identifica la diferencia entre gasto necesario y gasto innecesario. ✓ Diseña y elaborar un plan
• Enfoque: Educación financiera y asesorar • Técnicas: Análisis de la situación actual,	Empoderar a las personas para tomar decisiones financieras informadas y responsables, y mejorar su bienestar económico a largo plazo	• Porcentaje de reducción de deuda • Índice de endeudamiento

Actividades Propuestas	Producto	Link Drive
Talleres practicos en los subtemas planteados	Presupuesto Personal	https://drive.google.com/drive/folders/1uGJfWrblgBOpH-TReVJuO4JJ0vVyFv1C?usp=share_
- Identifica y clasifica los ingresos y costos de su actividad económica.	Formato diligenciado que contenga: - Registro de ingresos promedio mensual.	https://drive.google.com/drive/folders/1dnhLrEMYUJlOgVs7AceRVDocmhFMmX69?usp=sha
Taller practico en los subtemas planteados	Formato dilegenciado que identifica sus ventas reales en un periodo determinado	https://docs.google.com/document/d/1zVywn8XVdT96ZnMw-tMeFJNCNPtrClE7/edit
Taller con los temas vistos	formato dileigenciado de servicio al cliente	https://drive.google.com/drive/folders/1RGQ6DN3cQumM_D-68f4SVbSZYZbmoT6h?usp=d
1. relacion de ingresos 2. relacion de gastos 3. determinacion de ahorro	Cada participante entregará: en formato diligenciado ✓ Plan básico de ahorro semanal.	https://drive.google.com/drive/folders/1guAuvhg7OeVS26ekY7S6HjjAWsPM8l-i?usp=share_l
1. Análisis de la Situación Actual • Realizar un diagnóstico financiero personal	• Un plan de acción personalizado para la gestión del endeudamiento nocivo	https://drive.google.com/drive/folders/1lJA_R4fEVqhxtAyX8Qt9ebePMwEg8o8N?usp=share

2. Formato Contenidos Cafe

Secretaría de Desarrollo ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD | Pereira Lo Tiene

CONTENIDOS CAFE

COMPONENTE - EMPRENDIMIENTO ESENCIAL		**MODALIDAD**	**PRESENCIAL**
NOMBRE DEL TALLER:	PROYECTA TUS VENTAS	**Nº DE SESIÓN:**	**1**
TEMA:	PROYECCIÓN DE VENTAS	**TIEMPO:**	**2 Horas**
OBJETIVO DE LA SESIÓN:	Realizar la proyección de ventas con cada emprendedor, fijando metas para lograr un crecimiento mes a mes, generando una mejor rentabilidad, permitiéndole planificar el crecimiento de su negocio.		
INDICADORES DE DESEMPEÑO	Identifica las ventas mensuales de su negocios Realiza una proyección de ventas de su negocio		

PASOS DEL TALLER	**TIEMPO /RECUSOS**
1. **AMBIENTACIÓN:**	Minutos: 10
Se inicia con un saludo de bienvenida. Luego se procede con la presentación de cada emprendedor, donde explica de que trata su emprendimiento. Terminada la presentación se le realiza la siguiente pregunta rompehielo del tema: ¿Cuánta plata quieres que entre a tu bolsillo el próximo mes?	- Título del recurso que requerimos
2. **EXPLORACIÓN DE IMAGINARIOS:**	Minutos: 20
Realizar esta exploración previa, permitirá llegar al taller sabiendo exactamente qué "miedos" o "bloqueos" tienen los asistentes, para no perder tiempo en teoría que no conecte con ellos. Preguntas de imaginarios sobre ventas: **1. El Sentimiento (Imaginario emocional)** Cuando escuchas la frase "Proyección de Ventas" o "Presupuesto de Ventas", ¿qué es lo primero que sientes? (Elige una): • [ ] Confusión: "No sé de qué me hablan". • [ ] Miedo/Estrés: "Siento que son matemáticas difíciles". • [ ] Curiosidad: "Me gustaría saber, pero no sé por dónde empezar". • [ ] Optimismo: "Siento que es lo que necesito para crecer"	- R1 Encuesta individual por participante de proyección de ventas
2. El Método Actual (Imaginario de control) Hoy en día, ¿cómo sabes cuánto dinero vas a recibir el próximo mes? • [ ] "No lo sé, cruzo los dedos para que sea un buen mes". • [ ] "Calculo por encima, basándome en lo que vendí el mes pasado". • [ ] "Tengo una meta fija que trato de cumplir a toda costa". • [ ] "Tengo una lista de clientes o pedidos que ya están seguros" **3. El Mito de la Suerte (Imaginario de causalidad)** Para ti, ¿de qué depende que las ventas sean buenas? • [ ] De la suerte o de que el día esté "bonito". • [ ] De la situación del país o la economía. • [ ] De qué tanto esfuerzo haga yo en buscar clientes y ofrecer. • [ ] De que Dios me ayude. **4. La Barrera (Imaginario de capacidad)** ¿Cuál es tu mayor dificultad para llevar cuentas o hacer planes a futuro? • [ ] El tiempo: "Mantengo muy ocupado atendiendo el negocio". • [ ] El orden: "Se me olvida anotar o pierdo los papelitos". • [ ] El conocimiento: "Me dan duro los números o el Excel". • [ ] La tecnología: "No tengo computador o no sé usar herramientas digitales".	

5. El Sueño (Imaginario aspiracional)

Si tuvieras una "bola de cristal" que te dijera cuánto vas a vender en diciembre, ¿para qué usarías esa información? (Ejemplo: Para comprar más mercancía, para estar más tranquilo, para contratar a alguien, etc.)

- Escribe tu respuesta: _____

3. **CONCEPTUALIZACIÓN:**	Minutos: 20
La proyección de ventas es el proceso mediante el cual una empresa o emprendedor estima o calcula la cantidad de productos o servicios que espera vender en un periodo determinado, como un mes, un trimestre o un año. **Referencias Bibliográficas**: La proyección de ventas se fundamenta en teorías y enfoques del área de administración, marketing y planeación estratégica.	R2. Diapositiva en Power Point proyección de ventas

Referencias teóricas

- Kotler, P. & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing*. Pearson Education.
- Drucker, P. (2002). *La Gerencia en la Sociedad Futura*. Editorial Norma.
- Gitman, L. & Zutter, C. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Pearson.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. McGraw-Hill

Conceptualización Proyección de Ventas

1. ¿Qué es la proyección de ventas?

La proyección de ventas es el proceso mediante el cual una empresa o emprendedor estima o calcula la cantidad de productos o servicios que espera vender en un periodo determinado, como un mes, un trimestre o un año.

Esta estimación se realiza analizando información como:

- Ventas anteriores
- Comportamiento de los clientes
- Tendencias del mercado
- Capacidad de producción o inventario
- Estrategias de marketing y promoción

Para un emprendedor, la proyección de ventas funciona como una herramienta de planificación, ya que permite anticipar ingresos, organizar recursos y tomar decisiones estratégicas para el crecimiento del negocio.

2. Importancia de la proyección de ventas en los emprendimientos

La proyección de ventas es fundamental porque permite:

📌 Planificar la producción o compra de productos.

📌 Estimar los ingresos del negocio

📌 Controlar gastos y costos

📌 Establecer metas de crecimiento

📌 Tomar decisiones financieras más acertadas

En emprendimientos pequeños, esta herramienta ayuda a reducir la incertidumbre y mejorar la organización del negocio.

6. PRODUCTO/ENTREGABLE	Minutos: 20
Se presentan métodos básicos que pueden aplicar los emprendedores, como: ● proyección basada en ventas anteriores ● proyección por metas de crecimiento ● proyección según la capacidad de producción del negocio	
7. EVALUACIÓN:	Minutos: 5
Se realiza la evaluación, estableciendo las siguientes preguntas: ✓Comprende el concepto de proyección de ventas. ✓Reconoce su importancia en el negocio. ✓Puede realizar una estimación básica de ventas. ✓Aplica el aprendizaje a su emprendimiento	
8. COMPROMISOS Y CIERRE:	Minutos: 5

4. REFLEXIÓN Y ANÁLISIS CONCEPTUALIZACIÓN:	Minutos: 10
Indagar sobre el análisis o las reflexiones de los participantes sobre los conceptos presentados. Se debe llevar a cabo estas preguntas que permiten generar pensamiento crítico sobre el tema: ¿Qué pasaría si un emprendimiento no realiza proyecciones de ventas? ¿Qué beneficios obtiene un emprendedor cuando planifica sus ventas? ¿Qué dificultades pueden tener los emprendedores para realizar proyecciones de ventas? ¿Cómo puede la capacitación ayudar a los emprendedores a mejorar la planificación de sus ventas?	
5. EJERCICIO DE APLICACIÓN VIVENCIAL:	Minutos: 40
Actividad principal: Taller de proyección de ventas **Objetivo del taller**: Brindar a los emprendedores herramientas sencillas para estimar sus ventas futuras y mejorar la planificación de su negocio. **Metodología del taller**: Cada emprendedor elabora su proyección de ventas **Pasos del taller:** *Escribir el producto principal del negocio.	R3. Formato taller proyección de ventas

9. REFERENCIA DE RECURSOS

Los recursos que se utilizan son:

R1 Encuesta de proyección de ventas

R2. Diapositiva en Power Point proyección de ventas

R3. Formato taller proyección de ventas

10. MATERIAL DEL TRABAJO

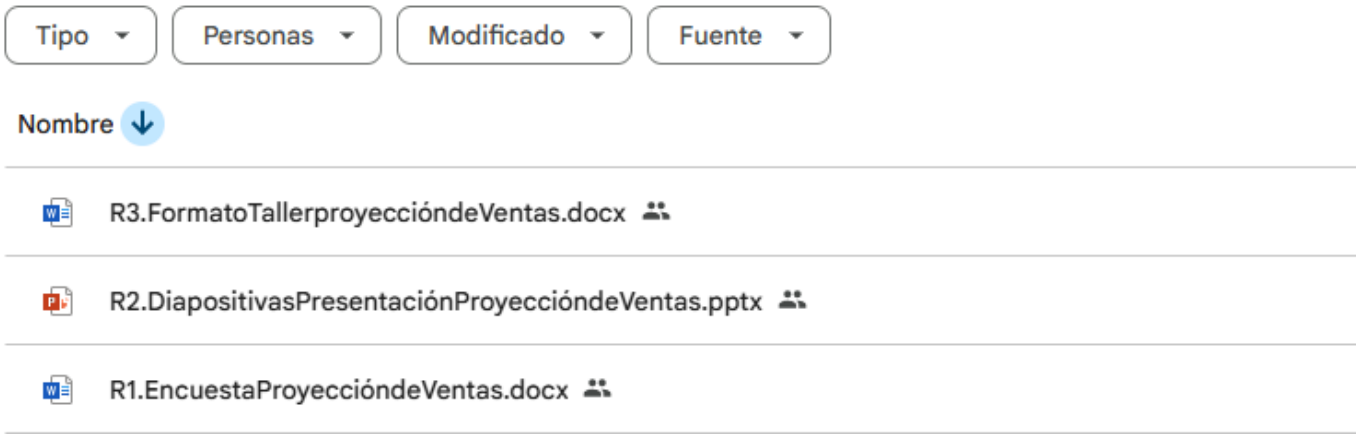
Material	Mat. Individual	Mat. Grupal x 5	Total Material x5
Lapiceros	1		5
Papel Bond		2	2
Marcadores		2	2
Formatos para el plan de atención de acompañamiento individual	1		5

11. BIBLIOGRAFÍA/WEBGRAFÍA

Bibliografía:

- Kotler, P. & Keller, K. (2012). *Dirección de Marketing*. Pearson Education.
- Drucker, P. (2002). *La Gerencia en la Sociedad Futura*. Editorial Norma.
- Gitman, L. & Zutter, C. (2016). *Principios de Administración Financiera*. Pearson.
- Chiavenato, I. (2007). *Administración de Recursos Humanos*. McGraw-Hill
- Información obtenida con IA

3. Recursos



Lo anterior quedo consignado en el drive:
https://drive.google.com/drive/folders/1tlZEhqefhMN_66qlhJwj1Bxfyvxw7F3C

Elaboro: DORA LUZ OCAMPO LOPEZ
Contratista