

**PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**  
**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE**

- Denominación del Programa de Formación: **ELABORACION DEL PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES**
- Código del Programa de Formación: 210303026

**Competencia:** Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

**Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

1. ALISTAR LOS COMPONENTES DEL PRESUPUESTO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA.
2. ELABORAR PRESUPUESTO SEGÚN NECESIDADES PERSONALES Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO.
3. COMPROBAR LOS RESULTADOS DEL PRESUPUESTO SEGÚN PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA.

- Duración de la Guía: 48 horas

## 2. PRESENTACIÓN

### ¡APRECIADO APRENDIZ!

La mayoría de las personas solo ven partes del sistema económico y financiero, pero desconocen lo basto que es y que procesos se realizan. En este complementario vamos a acortar esta brecha y se pueda comprender la utilidad del dinero en la sociedad y que actores intervienen en él. Además, podrá reforzar las finanzas personales y toma de decisiones

En primera medida, el dinero juega un papel importante en la vida de cualquier ser humano, sin embargo, se podría decir que nadie enseña formalmente cómo manejarlo y sobre todo el sistema educativo no le ha mostrado el interés en la administración del mismo. La ignorancia en la administración del dinero es considerada por Stanley & Danko (1998) como “uno de los mayores problemas que tienen las personas y una de las cosas que las limita a generar verdadera riqueza” (p.175). El no recibir educación financiera durante la época escolar, convierte este fenómeno en un problema socioeconómico, debido a que desde pequeños no se inculca la cultura del ahorro, la inversión y la administración de activos, siendo que para el sistema educativo estos temas son y seguirán siendo tabú.

A continuación, se presentan una serie de actividades las cuales se desarrollarán de la mejor manera posible debido a tu gran compromiso, responsabilidad y esfuerzo, esperando que a través de ellas puedas aplicar los fundamentos del Presupuesto de las finanzas personales de cada uno de nosotros.

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

### 3.1 ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL:

- **PRESENTACIÓN PERSONAL Y DEL COMPLEMENTARIO CON LA AGENDA A SEGUIR Y LOS OBJETIVOS A ALCANZAR DURANTE EL MISMO.**
- **¿Cuál es la importancia del presupuesto en nuestras finanzas personales?**
- **¿Cuáles son sus ventajas de llevar un presupuesto?**

**El aprendiz debe elaborar un mapa conceptual teniendo en cuenta los conceptos y características del presupuesto y las finanzas personales.**

- **CONCIENTIZACIÓN SOBRE LA IMPORTANCIA DEL AHORRO, PLANTEANDO 3 PREGUNTAS CLAVES:**

- 1) ¿CONOCEN PERSONAS QUE HAN TRABAJADO DURO TODA LA VIDA Y TODAVÍA ESTAN PASANDO NECESIDADES ECONOMICAS?**

2) ¿CONOCEN PERSONAS QUE GANAN DINERO Y NO LES ALCANZA? ¿E INCLUSO, QUE SE GASTAN MÁS DE LO QUE GANAN?

3) ¿CONOCEN PERSONAS QUE ANTE UNA EMERGENCIA QUEDAN ARRUINADOS?

CONSECUENCIAS DE NO AHORRAR. DAR A CONOCER LA ESTADÍSTICA DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LAS PERSONAS AL LLEGAR A LA TERCERA EDAD.



### **3.2. ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE**

3.2.1 Presente un escrito no mayor a tres hojas, indicando como amigos suyos o familiares que tienen un negocio o desarrollan una actividad económica planean un presupuesto.

3.2.3 Bajo la suposición de que usted tuviera una pequeña empresa, responda a los siguientes interrogantes:

☐ ¿Qué ventajas le representa contar con un plan presupuestal en su vida?

☐ ¿Qué tipo de periodo utiliza para elaborar un plan presupuestal (mensual, trimestral, semestral, anual) ¿Por qué?

☐ ¿Podría una situación inesperada modificar el presupuesto preparado con anterioridad?

Argumente sus respuestas. Para realizar esta actividad cuenta con treinta minutos.

### **3.3. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN**

- **CAMBIO DE CREENCIAS MENTALES Y PARADIGMAS SOBRE EL AHORRO. (USANDO TÉCNICAS DE REPROGRAMACIÓN MENTAL, COACHING).**
- **HERRAMIENTAS PARA EL CONTROL DEL DINERO Y MANEJO EMOCIONAL FRENTE AL DINERO.**
  - **LLUVIA DE IDEAS.**
  - **APRENDIZAJE DE CONCEPTOS (PRESUPUESTO, REDUCCION, RASTREO, PROMOCIONES).**
- **DESCRIPCIÓN Y UTILIDAD DE LOS TIPOS DE AHORRO:**
  - **AHORRO DE LIBERTAD FINANCIERA**
  - **AHORRO PARA IMPREVISTOS**
  - **AHORRO PARA IMPUESTOS**
  - **AHORRO PARA METAS**
- **MECANISMOS PARA AHORRAR**
  - **INFORMALES**
  - **SECTOR FINANCIERO FORMAL**

### 3.4. ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO FINANCIERO PERSONAL CONTEMPLANDO UN MONTO ESPECÍFICO PARA CADA UNO DE LOS TIPOS DE AHORRO.

## 4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

### 3.1 Actividades de evaluación.

| Evidencias de Aprendizaje           | Criterios de Evaluación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Técnicas e Instrumentos de Evaluación                                                                                                                                           |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <u>Evidencias de Conocimiento :</u> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- DIFERENCIAR LOS DISTINTOS TIPOS DE AHORRO Y SU IMPORTANCIA EN LA ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO</li> <li>- CONOCER ACERCA DE LA PROGRAMACIÓN MENTAL Y EL CONTROL EMOCIONAL EN EL MANEJO DEL DINERO</li> <li>- DESCRIPCIÓN DE SUS DIFERENTES METAS DE AHORRO.</li> <li>- GUÍA PARA ELABORACIÓN DE PRESUPUESTO DE FINANZAS PERSONALES ELABORADA.</li> </ul> | <p>FORMULACIÓN DE PREGUNTAS. OBSERVACIÓN.</p> <p>OBSERVACIÓN.</p> <p>POR OBSERVACIÓN;<br/>PRESUPUESTO ELABORADO CON UN PORCENTAJE DE DINERO ASIGNADO A CADA TIPO DE AHORRO.</p> |

|                                                                       |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------|--|--|
| <u>Evidencias de Desempeño:</u><br><br><u>Evidencias de Producto:</u> |  |  |
|                                                                       |  |  |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Presupuesto:** Cálculo y negociación anticipada de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos

financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.

**Presupuesto de producción:** Son estimaciones que se hallan estrechamente relacionadas con el presupuesto de venta y los niveles de inventario deseado. En realidad, el presupuesto de producción es el presupuesto de venta proyectado y ajustados por el cambio en el inventario, primero hay que determinar si la empresa puede producir las cantidades proyectadas por el presupuesto de venta, con la finalidad de evitar un costo exagerado en la mano de obra ocupada.

**Presupuesto Financiero:** Es la simple proyección de ingresos o egresos de distintos orígenes en un período determinado, o también como cursos de acción de índole financiera y económica que pueden llegar a modificar los resultados proyectados de la empresa y que, una vez instrumentados, dan lugar al producto final, denominado “presupuesto financiero operativo”

**Presupuesto Maestro:** es el principal presupuesto de una empresa, es decir, la culminación de todo un proceso de planeación y, por lo tanto, comprende todas las áreas del negocio, como son ventas, producción, compras, etc., y, por eso, se llama maestro. Este presupuesto que comprende todos los gastos este compuesto de otros dos presupuestos, mas pequeños que son el presupuesto de operación y el financiero.

**Flujos monetarios:** es un flujo circular entre las familias y las empresas, el cual consiste en el pago, por parte de las familias, de los bienes y servicios que ofrecen las empresas, y las remuneraciones que reciben las familias de las empresas en contraprestación a sus servicios de trabajo. Las empresas o productores a su vez pagan salarios, alquileres, dividendos e intereses, a los consumidores, estos a su vez pagan bienes y servicios, materias primas y bienes de capital alas empresas o productores. Así se forma el ciclo.

## 6. REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

Administración Financiera- Fundamentos y Aplicaciones. Oscar León García. Cuarta edición. Finanzas básicas. Héctor Ortiz Anaya. Editorial Thompson.

Análisis financiero. Héctor Ortiz Anaya. Editorial Thompson Administración financiera. Oscar Bravo León.

Eduardo Godoy Ramírez. Contabilidad y Presentación de Estados Financieros. Editorial ECO, Última edición Colombia, Capitulo 9 Inversiones

## WEBGRAFÍA

[http://www.azurian.com/perspectives/articles/11\\_21\\_00\\_economista.html](http://www.azurian.com/perspectives/articles/11_21_00_economista.html)

<http://www.consisa.com.sv/informacion/ebanca.zip>

<http://www.expansiondirecto.com/edicion/noticia/0,2458,7850,00.html>

<http://www.iies.es/teleco/publicac/publbit/bit118/multimedia.html>

<http://www.tesoreria.com/opcmenu.asp?idmnu=01&idart=0101> [http://www.security-informer.com/english/crd\\_internet\\_467827.html](http://www.security-informer.com/english/crd_internet_467827.html) <http://www.memo.com.co/fenonino/aprenda/castellano/castellano1.html>

Azul, Balseiro: Banca online,

en <http://www.baguia.com/com/20001016/art00010.html>

Beltrán, Vanesa: ¿Debe ofrecerla banca electrónica servicios personalizados?,

[http://www.azurian.com/perspectives/articles/11\\_21\\_00\\_economista.html](http://www.azurian.com/perspectives/articles/11_21_00_economista.html)

Pérez Ugena, Rafael: La banca por Internet, en:

<http://www.iies.es/teleco/publicac/publbit/bit118/multimedia.html>

Consisa Corp., Solución de banca por Internet

en <http://www.consisa.com.sv/informacion>. Información actualizada noviembre 20 de 2012

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

|            | Nombre                 | Cargo      | Dependencia | Fecha |
|------------|------------------------|------------|-------------|-------|
| Autor (es) | Fernando Reyes Bonilla | Instructor | SENA/CTM    |       |

## 8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

|            | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|------------|--------|-------|-------------|-------|------------------|
| Autor (es) |        |       |             |       |                  |

# Guía Mi Presupuesto

|                                                                                                                        |                                                                                         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
|  ¿Qué voy a encontrar en esta guía? | 1                                                                                       |
| ¿Qué es un presupuesto?                                                                                                | 1  |
|  Actividad: Elabora tu presupuesto  | 1                                                                                       |
| • Reflexión: Llegó la hora de la verdad...                                                                             | 3                                                                                       |
| • Tips Express                                                                                                         | 5                                                                                       |
| • Aprendizaje: ¿Cómo aplico lo aprendido?                                                                              | 6                                                                                       |



Audiencias: jóvenes / adultos profesores



Guías para descargar



[educa.banxico.org.mx](http://educa.banxico.org.mx)

1

## ¿Qué voy a encontrar en esta guía?

- ✓ Una forma de identificar a dónde se va mi dinero y saber por qué no me alcanza.
- ✓ Cómo clasificar los tipos de necesidades, deseos y compromisos a los que me enfrento.
- ✓ Una plantilla-guía para registrar cómo distribuyo mi dinero y conocer mi capacidad de ahorro.
- ✓ En qué conceptos puedo reasignar mi dinero para sacarle el mayor provecho.

2

## ¿Qué es un presupuesto?

Un presupuesto es un registro, detallado y por escrito, de todos tus ingresos y gastos realizados durante el periodo de tiempo que tú decidas registrar. Puede ser semanal, quincenal o mensual; eso dependerá de la cantidad de transacciones que realices. Así como te cepillas los dientes para conservar tu salud bucal, es importante que lo hagas y lo conviertas en un hábito, como parte del cuidado de tu salud financiera.

3

## Actividad: Elabora tu presupuesto

Puedes llevar el control de tus entradas y salidas de dinero en una hoja de papel o en algún dispositivo móvil de tu preferencia. Antes de hacerlo, reflexiona en lo siguiente:

## **Cuando distribuyes tu dinero...**

- ¿Anotas en qué lo gastas semanal o mensualmente?
- ¿Analizas si con lo que adquiriste estás cubriendo una necesidad o un deseo?  
Reflexiona: Si antes de comprarlo podías vivir sin él, entonces no era indispensable.
- ¿Cuidas de no endeudarte por compras compulsivas o de consolación porque estás “ansioso, enojado o deprimido”?
- Si compras a crédito, ¿procuras pagar todo a tiempo o liquidarlo anticipadamente?
- ¿Asignas una parte de tu ingreso al ahorro, incluso antes de comenzar a distribuir?
- ¿El ahorro está entre tus prioridades?

## **Identifica tus ingresos**

 Tus ingresos están integrados por todo el dinero que te pagan por prestar un servicio o vender un producto. Identifícalos... ¡no los dejes fuera!... y recuerda tomar en cuenta la temporalidad de los mismos, ya que éstos pueden ser:

- Ingresos fijos (salario, honorarios, mesada, etc.)
- Eventuales (comisiones)
- Únicos (lo recibirás sólo una vez)

## Clasifica tus gastos

Evalúa si los gastos que vas a hacer son para cubrir una **necesidad** (renta, alimentos, productos básicos de higiene personal, etc.) o un **deseo** (helado, cine, comida chatarra, ropa de moda, etc.). Incluye los pagos de servicios a terceros (empleada doméstica, propinas, colegiaturas, etc.), así como tus compromisos financieros (pago coche, hipoteca, tarjeta de crédito, etc.) y por supuesto, el pago de los seguros.

Los gastos estacionales también entran (verificación de auto, inscripciones escolares, útiles y uniformes, predial, tenencia, etc.), al igual que los donativos que hagas, aunque sea de manera esporádica.

Ojo con los gastos “hormiga”, aquellos que ni cuenta te das cuando los haces porque te parecen intrascendentes, compra de golosinas, cigarros, café, bolero, galletas, autolavado, etc. Recuerda que hay cosas de las que puedes prescindir; ya que puedes traerlas de tu casa o hacerlas tú mismo.

Para llevar a cabo tu presupuesto, descarga la plantilla **Mi presupuesto en 5 pasos**. Para mayores referencias, te puedes auxiliar de las plantillas anexas de **Mis ingresos en 5 pasos** y **Mis gastos en 5 pasos** y sólo vaciar la información correspondiente a cada rubro de tu presupuesto.

¡Verás que fácil es... Sólo es cuestión de que te decidas a hacerlo!

## Reflexión: Llegó la hora de la verdad...

Cuando sumas tus ingresos y le restas tus gastos, te das cuenta de tu realidad financiera. La plantilla **Mi presupuesto en 5 pasos** te mostrará la realidad... ¡Anímate a conocerla!



Si tus ingresos son mayores a tus gastos y te sobró dinero, ¡Felicidades!... Es dinero que puedes utilizar para:

- ☐ Conformar un fondo para imprevistos (uno nunca sabe qué se pueda presentar... tal vez una emergencia o una ¡oportunidad!)
- ☐ Hacer realidad algún deseo (darte o darle un gusto a tu familia)
- ☐ Incrementar tu ahorro para invertirlo en algún proyecto que tengas en mente... ¡saca tu espíritu emprendedor!
- ☐ Incrementar tu fondo para el retiro para asegurarte una vejez tranquila y sin preocupaciones, entre otros.



Si tus ingresos son iguales o menores a tus gastos, ponte abusado y ¡échale ganas!... Revisa cada rubro y analiza en cuales puedes reducir tu gasto o incluso prescindir de él. Aquí tienes algunas sugerencias:

- ☐ Elimina gastos innecesarios, por ejemplo, de servicios que no estés usando (gimnasio, club, TV por cable, gastos hormiga, etc.).
- ☐ Paga pronto tus deudas y ese dinero ahórralo o inviértelo.
- ☐ Gasta en función de tus necesidades, no de tus deseos; para eso es el ahorro.
- ☐ Cuando vayas de compras compara precios, calidades, condiciones y adquiere el mejor producto o servicio disponible, acorde a tu presupuesto y necesidades reales.
- ☐ Intenta no compensar algo emocional con compras de consolación.
- ☐ Cuando aumenten tus ingresos, el incremento destínalo a pagar deudas y una vez liquidadas, al ahorro.
- ☐ Sé visionario y ve que gastos pueden convertirse en ingresos adicionales y convertirlos en una inversión. Ej. Cursos de capacitación, pago del celular para contactar clientes y vender un bien o servicio, libros que te enseñen como hacer algo y venderlo, etc.
- ☐ Vive tu realidad, no de apariencias... ¡los demás no te ayudarán a pagar tus deudas! Estarás más tranquilo y con menos estrés.

## Tips express

- **Cuando no tengas dinero para gastar en algo que no tenías contemplado, aprende a decir “NO” sin pena ni remordimiento alguno.** Ejemplos: Salidas con amigos, caprichos propios o ajenos, vendedores que te intentan “enganchar” con cualquier servicio o producto, etc.
- **Visita la tienda, página de internet en donde viste el producto que deseas comprar y registra su precio, calidad y condiciones.** Revisa otras dos opciones que lo tengan, registra lo mismo y deja pasar unos días. Cuando puedas, vuelve a consultar el que te ofrezca la mejor opción acorde a tu presupuesto. Capaz, y después de meditarlo, te darás cuenta que en realidad no lo necesitas.
- Cuando vayas a comprar en las grandes baratas, ventas nocturnas y liquidaciones para buscar algo en específico, averigua con anticipación en otras tiendas cuál es su precio normal y **cerciórate que el descuento sea real.**
- **No te cases con un producto o marca en específico.** Ve otras alternativas, recuerda que en el mercado de bienes y servicios la competencia es amplia y puedes encontrar mejores opciones.
- La **Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco)** pone a tu disposición la liga **<http://www.profeco.gob.mx/precios/canasta/ayuda.html>** donde podrás consultar el precio de abarrotes, carnes y lácteos, frutas y verduras, aparatos electrodomésticos, línea blanca, y medicamentos de 26 ciudades del país. Incluso, en épocas especiales del año, encontrarás precios de artículos escolares, uniformes, libros de texto y tenis, juguetes y productos navideños. Aprovecha este servicio que te ofrece.
- **Recuerda que el vivir dentro de tus posibilidades te dará estabilidad y tranquilidad.** Para lograrlo, el orden y la planeación son esenciales, ya que además te permitirán ampliar tu horizonte de crecimiento financiero.

## Aprendizaje: ¿Cómo aplico lo aprendido?

Al tener el control de tus ingresos y gastos, podrás:

1. Identificar las salidas innecesarias de dinero, tales como gastos hormiga, superfluos, por compromiso, etc.
2. Usar ese dinero liberado para incrementar tu ahorro y planear tus compras futuras de cosas que deseas adquirir, sin endeudarte.
3. Calcular la cantidad de dinero que te queda “disponible” después de cumplir con tus compromisos financieros para conocer tu capacidad de pago y, en caso de que requieras adquirir una nueva deuda, analizar si estás en posibilidades de contraerla y poder pagarla en el futuro.
4. Administrar mejor tu dinero para hacer planes, fijarte objetivos y mejorar tu calidad de vida en el corto, mediano y largo plazo.

Que el dinero no te quite el sueño... ¿Te gustaría poder cumplir tus sueños y los de tus seres queridos? Entonces... ¡Haz un presupuesto!

|                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  <p>Modelo de<br/>Mejora Continua</p> | <p>LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA</p> <p>CLIENTE</p> <p>RED TECNOLÓGICA</p> <p>TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |
| <p>DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA</p>                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
| <p>CÓDIGO:</p>                                                                                                        | <p>DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |
| <p>12350000</p>                                                                                                       | <p>ELABORACION DEL PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| <p>VERSIÓN:</p> <p>1</p>                                                                                              | <p>SECTOR DEL PROGRAMA:</p> <p>TRANSVERSAL</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |  |
| <p>Vigencia del Programa</p>                                                                                          | <p>Fecha inicio Programa: 18/06/2020</p> <p>Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |
| <p>DURACIÓN MÁXIMA</p>                                                                                                | <p>48 horas</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |
| <p>JUSTIFICACIÓN:</p>                                                                                                 | <p>El manejo de las finanzas personales es de vital importancia para cada individuo, ya que no solo nos refleja los buenos y malos hábitos de consumo que se presentan en la gestión de la economía personal. Por tal motivo, la manera de poder controlar dicha situación en la que se encuentran a nivel económico es por medio de los presupuestos, los cuales van a presentar un diagnóstico del estado financiero y permitirá establecer ajustes en los gastos y deudas.</p> <p>Por tanto, ante el desconocimiento de los procesos en la elaboración de un presupuesto para un correcto desarrollo de las finanzas personales donde se establezcan metas, herramientas y propósitos financieros a corto, mediano y largo plazo por parte de los individuos a nivel personal; se propone, formar personas para que a través de la correcta elaboración y aplicación de los presupuestos, alcancen un manejo adecuado de sus ingresos y logren controlar sus gastos, lo cual conlleva a que tomen las riendas de sus finanzas personales mejorando su calidad de vida.</p> |  |
| <p>REQUISITOS DE INGRESO:</p>                                                                                         | <p>Conocimientos de procesos contables, contabilización y manejo básico de cuentas y su naturaleza</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <p>ESTRATEGIA METODOLÓGICA:</p>                                                                                       | <p>Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.</p> <p>Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-El instructor - Tutor</li> <li>-El entorno</li> <li>-Las TIC</li> <li>-El trabajo colaborativo</li> </ul>                                                                |  |

|                                                                                                                                |                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>SENA<br/>Modelo de<br/>Mejora Continua</p> | <p>LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA<br/>CLIENTE<br/>RED TECNOLÓGICA<br/>TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| COMPETENCIA |                                                                 |
|-------------|-----------------------------------------------------------------|
| CÓDIGO:     | DENOMINACIÓN                                                    |
| 210303026   | Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica |

| ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA |  |
|-------------------------------|--|
| DENOMINACIÓN                  |  |
| Calcular componentes.         |  |
| Preparar documento.           |  |

| 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE                                                                                                                                                                                                                                          |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| DESCRIPCIÓN                                                                                                                                                                                                                                                           |  |
| 1. ALISTAR LOS COMPONENTES DEL PRESUPUESTO DE ACUERDO CON REQUERIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA.<br>2. ELABORAR PRESUPUESTO SEGÚN NECESIDADES PERSONALES Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO.<br>3. COMPROBAR LOS RESULTADOS DEL PRESUPUESTO SEGÚN PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVA. |  |

| 3. CONOCIMIENTOS                             |  |
|----------------------------------------------|--|
| 3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>RA1<br/>PRESUPUESTO: CONCEPTO, PRINCIPIOS, CARACTERÍSTICAS, CLASES, MÉTODOS DE ELABORACIÓN, CLASIFICACIÓN, FORMATOS, TIPOS, PRESENTACIÓN.<br/>COMPONENTE PRESUPUESTO: COSTO, INGRESOS, GASTOS, FINANCIACIÓN, PROYECCIONES PRESUPUESTALES, VARIABLES.<br/>FINANZAS PERSONALES: DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, TIPOS, APLICACIÓN.<br/>NORMATIVA: FINANCIERA, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO Y AMBIENTAL, IDENTIFICACIÓN, APROPIACIÓN, IMPORTANCIA, LINEAMIENTOS</p> <p>RA2<br/>HOJAS ELECTRÓNICAS FINANCIERAS: CONCEPTO, MANEJO, HERRAMIENTAS, SOFTWARE, CARACTERÍSTICAS, APLICACIÓN.<br/>MATEMÁTICA FINANCIERA: TASAS DE INTERÉS, USO DEL DINERO EN EL TIEMPO, INVERSIÓN.<br/>GUÍA TÉCNICA ELABORACIÓN DE PRESUPUESTO: DEFINICIÓN, APLICACIÓN, DESCRIPCIÓN, CARACTERÍSTICAS.<br/>PRINCIPIOS ÉTICOS: DEFINICIÓN, CARACTERÍSTICAS, APLICACIÓN, PRINCIPIOS, IMPORTANCIA.</p> <p>RA3<br/>ANÁLISIS FINANCIERO: INDICADORES DE GESTIÓN, USO, IMPORTANCIA.<br/>ANÁLISIS DE RESULTADOS: CONCEPTO, TÉCNICAS, CARACTERÍSTICAS.</p> <p>RA4<br/>ACCIONES DE MEJORA: DEFINICIÓN, PLAN, SEGUIMIENTO.<br/>INFORME: CONCEPTO, REDACCIÓN, TIPOS, IMPORTANCIA.</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



Modelo de  
Mejora Continua

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA

CLIENTE

RED TECNOLÓGICA

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

### 3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

RA1

RECONOCER LOS COMPONENTES DE UN PRESUPUESTO.

ANALIZAR NECESIDADES FINANCIERAS PERSONALES.

IDENTIFICAR EL TIPO DE PRESUPUESTO.

APROPIAR NORMATIVA FINANCIERA

RA2

APROPIAR LA GUÍA TÉCNICA

RECONOCER LOS FORMATOS DE PRESUPUESTO

CLASIFICAR LA INFORMACIÓN FINANCIERA PERSONAL.

SELECCIONAR FORMATOS FÍSICOS Y ELECTRÓNICOS.

RECONOCER CONCEPTOS DE MATEMÁTICAS FINANCIERAS.

DILIGENCIA FORMATO PRESUPUESTAL

REALIZAR PRESUPUESTO

ACTUAR CON PRINCIPIOS ÉTICOS

RA3

ANALIZAR RESULTADOS DEL PRESUPUESTO.

COMPROBAR RESULTADOS

TOMAR DECISIONES FINANCIERAS

RA4

DETERMINAR ACTIVIDADES DE MEJORA

PRESENTAR INFORME

REALIZAR SEGUIMIENTO A LAS ACCIONES DE MEJORA.

### 4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA1.

RECONOCE LAS FUENTES DE INGRESOS SEGÚN NECESIDADES PERSONALES Y DEL NÚCLEO FAMILIAR.

RA2.

ESTABLECE LOS COMPONENTES Y EL PRESUPUESTO A REALIZAR TENIENDO EN CUENTA NECESIDAD PERSONAL Y NORMATIVA.

DILIGENCIA HOJAS ELECTRÓNICAS FINANCIERAS Y DE PRESUPUESTOS DE ACUERDO A NECESIDADES PERSONALES Y GUÍA TÉCNICA.

FORMULA PRESUPUESTOS SEGÚN NECESIDADES FINANCIERAS PERSONALES Y NORMATIVA.

RA3.

EVALÚA LOS RESULTADOS DEL PRESUPUESTO SEGÚN NECESIDADES PERSONALES, Y NORMATIVA.

PROPONE DECISIONES FINANCIERAS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL PRESUPUESTO FINANCIERO.

RA4.

PRESENTA INFORME DE LAS ACCIONES DE MEJORA SEGÚN EVALUACIÓN DE RESULTADOS DEL PRESUPUESTO Y NORMATIVA.

REALIZA SEGUIMIENTO A LAS ACCIONES DE MEJORA TENIENDO EN CUENTA NECESIDAD PERSONAL Y

### 5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

|                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>Modelo de<br>Mejora Continua | LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA<br>CLIENTE<br>RED TECNOLÓGICA<br>TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Requisitos<br>Académicos                                                                                         | ALTERNATIVA 1: PROFESIONAL EN CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS,<br>ALTERNATIVA 2: TECNÓLOGO EN MERCADEO, TECNÓLOGO EN VENTAS, TECNÓLOGO EN ADMINISTRACIÓN.                                                                                                                                                                                                                                   |
| Competencias<br>mínimas                                                                                          | ADAPTACIÓN A LOS AMBIENTES LABORAL Y PROPIO DE SU DESEMPEÑO.<br>RELACIONAMIENTO INTERPERSONAL.<br>MOTIVACIÓN AL LOGRO DEL DESARROLLO DE LOS PROCESOS DE FORMACIÓN.<br>DISCIPLINA.<br>APRENDIZAJE AUTÓNOMO.<br>COMUNICACIÓN ASERTIVA.<br>RESPONSABILIDAD.<br>TRABAJO COLABORATIVO Y EN EQUIPO.<br>RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS.<br>PLANEACIÓN Y USO DE RECURSOS DIDÁCTICOS PARA APRENDIZAJES TEÓRICOS Y |
| Experiencia laboral<br>y/o especialización                                                                       | ALTERNATIVA 1: VEINTICUATRO (24) MESES DE EXPERIENCIA: DE LOS CUALES DIECIOCHO (18) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO DE LA PROFESIÓN U OFICIO OBJETO DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL Y SEIS (6) MESES EN LABORES DE DOCENCIA.<br>ALTERNATIVA 2: TREINTA Y SEIS (36) MESES DE EXPERIENCIA: DE LOS CUALES VEINTICUATRO (24) MESES ESTARÁN RELACIONADOS CON EL EJERCICIO DE LA PROFESIÓN      |

### CONTROL DEL DOCUMENTO

|                        | NOMBRE                       | CARGO                       | DEPENDENCIA / RED                                       | FECHA      |
|------------------------|------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------------------------|------------|
| Responsable del diseño | ELISEO RENDON PADILLA        | EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR | CENTRO ATENCION SECTOR AGROPECUARIO. REGIONAL SANTANDER | 18/06/2020 |
| Responsable del diseño | ANA JASMINE SANMIGUEL JAIMES | ACTIVAR PROGRAMA            | CENTRO AGROTURÍSTICO. REGIONAL SANTANDER                | 18/06/2020 |
| Responsable del diseño | ANA JASMINE SANMIGUEL JAIMES | APROBAR ANALISIS            | CENTRO AGROTURÍSTICO. REGIONAL SANTANDER                | 18/06/2020 |
| Responsable del diseño | ANA JASMINE SANMIGUEL JAIMES | EQUIPO DE DISEÑO CURRICULAR | CENTRO AGROTURÍSTICO. REGIONAL SANTANDER                | 18/06/2020 |



Modelo de  
Mejora Continua

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA

CLIENTE

RED TECNOLÓGICA

TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

|            |                              |  |                                             |            |
|------------|------------------------------|--|---------------------------------------------|------------|
| Aprobación | ANA JASMINE SANMIGUEL JAIMES |  | CENTRO AGROTURÍSTICO.<br>REGIONAL SANTANDER | 18/06/2020 |
|------------|------------------------------|--|---------------------------------------------|------------|





## **PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

### **1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE**

- **Denominación del programa de formación:**  
**IDENTIFICACION DE IDEAS Y FORMULACION DE PLANES DE NEGOCIOS**
- **Código del programa de formación:** 62120005
- **Nombre del proyecto (si es formación Titulada):** N/A
- **Fase del proyecto (si es formación Titulada):** N/A
- **Actividad de proyecto (si es formación Titulada):** N/A
- **Competencia:** 210601020 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA.
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:**
  - 210601020 - Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa.
  - 210601020 - Evaluar proyectos según parámetros establecidos en la empresa.
  - 210601020 - Asignar los recursos según requerimientos del proyecto
- **Duración de la guía:** 40 horas.

### **2. PRESENTACIÓN**

Los grandes cambios en la economía y el mundo del trabajo han afectado especialmente las características y calidad de los empleos y ocupaciones. Ya no hay estabilidad en el trabajo, mantenerse en un puesto es cada vez más difícil, las oportunidades son escasas, Cada vez hay menos trabajo dependiente

Para la educación y para los maestros en particular, estos cambios significan la formación de personas con nuevos perfiles, con capacidades y actitudes diferentes y de mayor exigencia. Lo más crítico es que el oficio que se aprende hoy día mañana puede no existir o haber cambiado radicalmente. El trabajo innovador en conjunto, que realicen los docentes y estudiantes incidirá y promoverá el desarrollo de cambios de gestión institucional y pedagógica, orientándose hacia el desarrollo científico y tecnológico Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluri tecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocritica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: -El instructor - Tutor-El entorno-Las TIC- El trabajo colaborativo.

Un plan de negocios al igual que un proyecto de inversión surge debido a la existencia de oportunidades de negocios que pueden ser necesidades no satisfechas de los usuarios. –Ambos conceptos tienen el mismo enfoque, ser un documento que sintetice lo que se desea lograr en la implementación de una



**actividad empresarial, ya sea personal y/o organizacional**

### **3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**

#### **3.1. ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN**

**Para una adecuada elaboración del Plan de Negocio, es aconsejable seguir un proceso lógico en el que del análisis de la situación se extraigan las conclusiones que sirvan de base para el diseño del negocio. Es conveniente no saltarse etapas y seguir un esquema similar al que se contempla en el gráfico siguiente: De cada etapa se extraerán una serie de conclusiones permitirán avanzar en las siguientes etapas. Es decir, a partir de una Idea de Negocio se debe realizar una evaluación previa de su potencial viabilidad antes de pasar a desarrollar un análisis estratégico que permitirá definir el Modelo de Negocio de la empresa. A su vez, el modelo planteado es la base para formular el plan de negocio que, de presentar dificultades, puede aconsejar asimismo su revisión. Por último, se debe plantear cómo poner en marcha los Planes de Actuación definidos para garantizar su éxito.**

**Además, es muy probable que el desarrollo de una etapa aporte, la forma apropiada de aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado. La elaboración del plan se construye en un proceso integrado en el que cada etapa debe ser consecuencia de las anteriores para mantener su coherencia. Es importante esta secuencia, en la que se recogen datos, se analizan se extraen conclusiones, se formulan hipótesis y se define el plan de actuación y no saltar directamente a la formulación de políticas, que es un error del emprendedor impaciente.**

#### **3.2. ACTIVIDAD DE CONTEXTUALIZACIÓN**

**Apreciado aprendiz: Este material tiene 3 propósitos fundamentales:**

- 1) Hacer un diagnóstico de tu espíritu emprendedor y promover las acciones necesarias para elevar el nivel de tus atributos emprendedores.**
- 2) Mostrarte casos empresariales reales de personas locales que con sus atributos emprendedores crearon empresa y actualmente son exitosos.**
- 3) Entregártelas herramientas y elementos de emprendimiento necesarios para que tú como aprendiz de cualquier programa de formación adquieras competencias suficientes para la estructuración de una idea de negocio y la formulación de proyectos empresariales cuyo contenido y calidad permitan constituir y desarrollar tu empresa.**

### **¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS?**

**Un plan de negocios es la herramienta vital, en la que se ponen en práctica las múltiples ideas de negocios que hemos planificado; nos sirve de brújula para alcanzar nuestros objetivos. También podría ser considerado una guía orientadora que contiene los pasos a seguir para iniciar nuestro negocio y**



**llevarlo hacia el éxito; en otras palabras, una fotografía de lo que queremos lograr. Pero, además, y muy importante, puede servirle a nuestro emprendimiento para obtener financiamiento de las instituciones bancarias o financieras**

**Un plan de negocios permite determinar si una idea puede llegar a ser un buen negocio, proporciona información para la puesta del proyecto de empresa. Las ideas buenas convertidas en buenos planes de negocios generarán mejores negocios y serán la base para iniciar empresas competitivas, rentables y generadoras de empleo.**

### **ESTRUCTURA DE UN PLAN DE NEGOCIO:**

**Según la guía para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, un plan de negocio contiene la siguiente estructura:**

- 1. Resumen ejecutivo: resumen y conclusiones**
- 2. Descripción y visión del negocio: información que permita entender el negocio y la descripción de los productos y los servicios que ofrece.**
- 3. Análisis del mercado: descripción del sector en el que el negocio compite o competirá**
- 4. Planeamiento estratégico: una estrategia de planeamiento que nos permita saber dónde estamos y hacia dónde vamos, así como cuáles son nuestras fortalezas y debilidades.**
- 5. Estrategia de comercialización y ventas: estrategia que se va a seguir para distribuir y vender los productos.**
- 6 análisis del proceso productivo: cómo se tiene que organizar para producir, qué insumos, maquinaria, etc., son necesarios.**
- 7. Análisis económico financiero: cuántos ingresos y egresos se va a tener.**

### **POR QUÉ ES IMPORTANTE TENER UN PLAN DE NEGOCIO**

**Porque visualizas la posibilidad de realizar con éxito tu emprendimiento y además te permite evaluar los riesgos antes de invertir en él.**

**El plan de negocio te permite determinar, anticipadamente, dónde quieres ir, dónde te encuentras y cuánto te falta para llegar a la meta planteada**

### **IDENTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO**

#### **¿QUÉ ES UNA IDEA DE NEGOCIO?**

**Una idea de negocio es una descripción corta y precisa de lo que será tu negocio. Para ello es necesario tener una idea clara sobre lo que deseas llevar a cabo.**

**Ejemplos de ideas de negocio:**

- ✧Elaboración y comercialización de harina de coca.**
- ✧Ofrecer servicios de Internet**

**¿Has pensado ya en una idea? ¿Sabes qué pasos debes seguir para implementarla? Una buena idea de negocio debe identificar:**

- ✧ ¿Qué producto o servicio venderá su negocio?**
- ✧ ¿A quién le venderá su negocio?**
- ✧ ¿Cómo venderá su negocio, sus bienes o servicios?**
- ✧ ¿Qué necesidad de sus clientes atenderá su negocio?**

### **CÓMO IDENTIFICA UNA IDEA DE NEGOCIO**

**Una idea de negocio debe cumplir dos requisitos básicos:**

- 1. Cubrir las necesidades de los clientes, brindándoles lo que desean o necesiten.**
- 2. Cubrir tus expectativas de utilidades del negocio**



Un aspecto clave para identificar una idea de negocio es contar con respuestas para preguntas como: ¿Qué sé hacer yo? ¿Qué puedo hacer mejor que otros? Es decir, significa evaluar, también, las habilidades que tienes y los recursos disponibles para poder llevar a cabo tu idea de negocio.

- a) Qué necesidad, de todas las que tienen tus probables clientes, será satisfecha por tu negocio con los productos o servicios que vendases necesario aprender a identificar las necesidades del entorno que tú puedas

atender con los recursos que cuentas. Puedes darte una idea de cómo hacerlo analizando el siguiente comentario:

¿Qué tipo de producto o servicio venderá tu negocio que satisfaga esa necesidad?

La idea de tu futuro negocio debe estar basada en productos o servicios que conozcas bien. Deben ser, además productos o servicios por los cuales la gente esté dispuesta a pagar. El conocimiento técnico para la elaboración de producto o servicio es un elemento importante en la implementación de la idea de negocio

**PASO 1: GENERACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIOS:** Para generar ideas de negocios, puedes emplear las siguientes pautas: a) Lluvia de ideas: Despierta tu imaginación y creatividad con

este método, que consiste en registrar en una pizarra o papel todas las ideas que lleguen a tu mente. Estas son algunas reglas que te pueden ayudar: Es recomendable que este método se realice en forma grupal. Funciona mejor. Cada uno inicia con una palabra o frase y escribe todas las ideas que se le ocurran. Todas las ideas valen, no importa lo descabellado que éstas parezcan. Es necesario que, en el grupo de rienda suelta a la imaginación, elijan soñar y escriba una gran cantidad de ideas, tanto como sea posible. En esta fase no importa si la idea es buena o mala, lo importante es generarlas. Luego evalúen si cada una es o no una buena idea.

b) **Buscar nuevas formas de hacer cosas viejas:** por ejemplo, hay gente que emplea más tiempo de lo necesario en sus actividades diarias relacionadas con su negocio, por ello necesita reorganizarse para poder cumplir con todas las tareas. Tal vez tú puedas sugerir o hacer algo que les ahorre tiempo a esas personas

) **Publicaciones:** Revisa materiales como: libros, catálogos, revistas comerciales, periódicos, entre otros, que pueden ayudarte a encontrar ideas de negocios. Ellos están llenos de ideas y te informan sobre negocios o desarrollo de productos recientes. Los avisos clasificados y los artículos sobre tendencias actuales también pueden darte algunas ideas.

) **Habilidades y pasatiempos:** Quizás eres buen diseñando. Entonces, según tu vocación, puedes dedicarte al diseño de carteras, ropa, muebles, interiores, publicidad, etc. O, tal vez, conoces mucho sobre carpintería y puedes hacer muebles de diversos modelos, al gusto de diferentes públicos.

) **Recursos naturales locales:** Estos son una fuente donde encontrar buenas ideas de negocios, identifica qué recursos están disponibles en forma abundante en el mar, la tierra, las plantas, los ríos, etcétera y qué productos puedes elaborar a partir de ellos, manteniendo el cuidado del medio ambiente.

**Productos de desechos:** Generalmente estamos eliminando algo sobrante de las cosas que hacemos. Se sugiere usar las tres “R” del medio ambiente, reciclar, reusar y reducir para generar ideas de negocios. Estos desechos pueden provenir de productos agrícolas y animales, desperdicios de las casas y de las industrias. Aquí puedes encontrar cosas interesantes a partir de objetos que otras han desechado. Por ejemplo, se puede reciclar papel que una vez tratado, sirve como insumo para hacer productos como agendas, posavasos, portarretratos, cajas, etc.

**Ferias de exposición y venta de productos:** Estos eventos proporcionan una oportunidad para investigar qué



productos y servicios se están ofreciendo y cuál es su demanda en el mercado) Búsqueda de información en Internet: Puedes consultar en diversos sitios de Internet en los que encontrarás información sobre ideas de negocios. Investiga en los buscadores con las frases “ideas de negocio”, “negocios para emprendedores”, “planes de negocios”, etc.

#### 4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

##### TECNICA DE APRENDIZAJE: Autónomo

Promover la integración idónea consigo mismo, con los demás y la naturaleza en los contextos laboral y social

1. Por qué emprender
2. Realizar el taller plan de negocio
3. Realizar el taller 2 Principales características del emprendedor
4. Realizar el taller 3 Importancia de un plan de negocios
5. Realizar el taller 4 Quién es un emprendedor
6. Realizar lectura que aparece en el material de estudio
7. Participación desarrollo de habilidades comunicativas y sociales
8. Participación como se redacta un plan de negocios

##### EVALUACIÓN DEL CURSO Y CIERRE

| Evidencias de Aprendizaje | Criterios de Evaluación | Técnicas e Instrumentos de Evaluación |
|---------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
|---------------------------|-------------------------|---------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Evidencias de Conocimiento:</b><br>La evaluación se centra en el desempeño del aprendiz soportado en evidencias que incluyen el conocimiento, el ser y el hacer, frente a los resultados de aprendizaje del programa de formación y las normas de competencia que le corresponden. | La evaluación en el enfoque por competencias es el proceso por el cual los instructores-tutores obtienen y analizan las evidencias del proceso de aprendizaje y desarrollo de las competencias del aprendiz, con base en el programa de formación y las normas de competencia laboral que le cobijan, con la finalidad de emitir el juicio si ha logrado el desarrollo de la competencia o aún no. La | Representa el cómo se va a evaluar. Es el procedimiento mediante el cual se llevará a cabo la evaluación. Algunas técnicas son: Observación, Simulación, Valoración de productos, Formulación de preguntas, Estudio de Casos, Entrevista. La primera función, tiene la misión es informar el progreso de los aprendizajes a los alumnos, a las familias y a la sociedad y determinar cuáles de ellos han adquirido los conocimientos necesarios para otorgar la certificación que la sociedad reclama al sistema educativo |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p><b>Las evidencias en el enfoque de competencias son “pruebas claras y manifiestas de los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que una persona posee y que determinan su competencia”. Pueden ser: previas, de desempeño, de producto, de conocimiento</b></p> <p><b>Evidencias de Desempeño Relativas al saber hacer (cómo ejecuta) del Aprendiz, pone en juego sus conocimientos, sus habilidades y sus actitudes. Este tipo de evidencias permiten obtener información directa y más confiable, sobre la forma como el Aprendiz desarrolla el proceso técnico o tecnológico, para así poder identificar los aprendizajes que posee y los que aún debe alcanzar. Las actitudes, los valores y los comportamientos del Aprendiz son por excelencia, objeto de este tipo de evidencias.</b></p> | <p><b>evaluación se centra en el desempeño del aprendiz soportado en evidencias que incluyen el conocimiento, el ser y el hacer, frente a los resultados de aprendiz del programa de formación y las normas de competencia que le corresponden.</b></p> <p><b>La finalidad de la evaluación está dirigida al mejoramiento del desarrollo de las competencias del aprendiz. Es por ello que el instructor-tutor debe seleccionar las técnicas e instrumentos de evaluación que contribuyan a garantizar la construcción permanente del aprendizaje.</b></p> <p><b>Las evidencias en el enfoque de competencias son “pruebas claras y manifiestas de los conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes que una persona posee y que determinan su competencia”. Pueden ser: previas, de desempeño, de producto, de conocimiento</b></p> |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

#### 4. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

1) **PLAN DE NEGOCIOS:** Es un documento que describe en una forma clara y explícita, el objetivo del desarrollo comercial de un negocio o una propuesta de un negocio nuevo. Este plan define el que, el cómo y de donde se obtendrán los recursos que se necesitan para alcanzar los objetivos.

2) **COMPONENTES DE UN PLAN DE NEGOCIO:** Si nos referimos a la composición del plan, pueden encontrarse generalmente los siguientes puntos de análisis:

- Visión general de la empresa.
- Productos o servicios



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| cómo se producen.<br>del modelo de negocio.<br>Estados de flujo de efectivo. Detallando todos los posibles ingresos y gastos.<br>Proyecciones y estimaciones financieras de los ingresos y gastos antes mencionados, así como de otros factores. Identificación de la dirección ejecutiva y el equipo directivo. | Descripción |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|

**3) ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO:** Un buen plan de negocio debe ser completo y abarcar con totalidad los aspectos y factores principales que conforman el proyecto a analizar con todo detalle. También deberá estar correctamente organizado para su fácil y rápida consulta. Recoge el funcionamiento de varias áreas de la empresa que podemos resumir en Estructura de la administración de la empresa: Estatutos, administradores de la sociedad y sus funciones.

Estructura jurídica y mercantil: Constitución de la sociedad, tramitaciones mercantiles y fiscales.

Estructura económica de la empresa: Entorno, mercado, objeto de la actividad y competencia.

Plan de marketing: Indica cómo la firma pretende efectuar sus esfuerzos de ventas.

#### Planificación de las ventas:

**4) CULTURA EMPRENDEDORA:** se basa en identificar las oportunidades y buscar los recursos necesarios para ser autosuficiente. Para desarrollar esta capacidad es necesario desarrollar capacidades para afrontar el cambio, experimentar, ser flexible y arriesgarse

**5) EMPRENDIMIENTO SOCIAL:** hace referencia a los nuevos modelos de negocio que se sirven de la innovación para apaciguar los estragos de la pobreza, aminorar el cambio climático y hacer, en general, que la economía prospere al tiempo que mejora el entorno.

#### 5. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS:

Centro de emprendimiento Universidad San Ignacio de Loyola. Manual de Emprendedores. [Http://ceusil.usil.edu.pe/manual-de-emprendedores/](http://ceusil.usil.edu.pe/manual-de-emprendedores/) (visitado el 03-07-2013).

Flores Uribe Juan A. (2012). Plan de Negocios para pequeñas empresas. 1.a ed. U-Transversal. Colombia.

Flórez Uribe Juan A. (2007). Proyecto de inversión para las PYME. 1.a ed. Eco Editores. Colombia.

Hernández Hernández Abraham y otros (2005). Formulación y Elaboración de Proyectos

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular



## 6. CONTROL DEL DOCUMENTO

|            | Nombre         | Cargo      | Dependencia    | Fecha      |
|------------|----------------|------------|----------------|------------|
| Autor (es) | FERNANDO REYES | INSTRUCTOR | COMPLEMENTARIA | 05-07-2023 |

## 7. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

|            | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|------------|--------|-------|-------------|-------|------------------|
| Autor (es) |        |       |             |       |                  |



|                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
|  <p>Modelo de<br/>Mejora Continua</p> | <p>LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA<br/>MATERIALES HERRAMIENTAS<br/>RED TECNOLÓGICA<br/>MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |  |
| <p>DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACION COMPLEMENTARIA</p>                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <p>CÓDIGO:</p>                                                                                                        | <p>DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |
| <p>62120005</p>                                                                                                       | <p>IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |  |
| <p>VERSIÓN:<br/>2</p>                                                                                                 | <p>SECTOR DEL PROGRAMA:<br/>PENDIENTE POR DEFINIR</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| <p>Vigencia del Programa</p>                                                                                          | <p>Fecha inicio Programa: 22/04/2010<br/>Fecha Fin Programa: El programa aún se encuentra vigente</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| <p>DURACIÓN MÁXIMA</p>                                                                                                | <p>40 horas</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| <p>JUSTIFICACIÓN:</p>                                                                                                 | <p>Está orientada a desarrollar una herramienta metodológica para que los aprendices del curso de Identificación de Ideas y Formulación de Planes de Negocio identifiquen los conceptos de emprendimiento y características de un emprendedor, las características de un empresario y de un empleado, además el aprendiz debe situarse en la contextualización de la realidad económica y laboral, desarrollar actividades en donde demuestra innovación y creatividad, debe identificar sus características de liderazgo y trabajo en equipo, demostrar un pensamiento estratégico, identificar ideas de negocios, definir el concepto de un plan de negocios, realizar la estructura general del plan de negocios, de un estudio de mercados, estudio técnico, estudio organizacional, estudio financiero y conoce las fuentes de financiación.</p> <p>La formación para la creación de empresas requiere una actitud y una respuesta responsable por parte de la entidad y de los formadores, por ello es indispensable adecuar herramientas metodológicas, que viabilicen el éxito de nuevas unidades productivas, y propendan por el bienestar de la sociedad para la satisfacción de sus necesidades.</p> <p>La creación de una unidad productiva o empresa es decisión libre y voluntaria de la persona y debe ser asumida como tal en tanto forma parte del proyecto de su vida, por lo tanto, la exigencia es que este taller sea optativo para las poblaciones dentro de la formación complementaria ocupacional, en consecuencia, debe ser abordado únicamente por aquellos que deseen crear empresa o unidades productivas o tengan ideas de negocios.</p> |  |
| <p>REQUISITOS DE INGRESO:</p>                                                                                         | <p>-Cumplir con el trámite de selección definido por el Centro</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |
| <p>ESTRATEGIA METODOLÓGICA:</p>                                                                                       | <p>Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el utilización de las tecnologías de la información y la comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias.</p> <p>Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocritica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-El instructor - Tutor</li> <li>-El entorno</li> <li>-Las TIC</li> <li>-El trabajo colaborativo</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |  |

|                                                                                                                  |                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br>Modelo de<br>Mejora Continua | LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA<br>MATERIALES HERRAMIENTAS<br>RED TECNOLÓGICA<br>MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| COMPETENCIA |                                                                         |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------|
| CÓDIGO:     | DENOMINACIÓN                                                            |
| 290201026   | COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA |

| ELEMENTO(S) DE LA COMPETENCIA                                       |
|---------------------------------------------------------------------|
| DENOMINACIÓN                                                        |
| Formular proyectos de acuerdo con los requerimientos de la empresa. |
| Evaluar proyectos según parámetros establecidos en la empresa.      |
| Asignar los recursos según requerimientos del proyecto.             |

| 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DESCRIPCIÓN                                                                                                                         |
| CONSTRUIR EL PERFIL DEL PLAN DE NEGOCIO.                                                                                            |
| REALIZAR EL ESTUDIO LEGAL DE LA EMPRESA                                                                                             |
| DESARROLLAR LA MENTALIDAD EMPRENDEDORA, EMPRESARIAL Y DE LIDERAZGO DEL ESTUDIANTE.                                                  |
| ESTABLECER EL PROCESO DE PRODUCCIÓN Y SU ESTRATEGIA.                                                                                |
| DESCRIBIR LAS NECESIDADES DE DESARROLLO HUMANO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL ENTORNO.                                                 |
| RECONOCER EL PERSONAL COMO EMPRENDEDOR Y LÍDER ÉTICO CON INTEGRIDAD PERCEPTIVA, PENSAMIENTO CREATIVO                                |
| DESARROLLAR LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS PARTIENDO DE LA IDEA IDENTIFICADA FORMULAR DE MANERA OBJETIVA EL PLAN DE NEGOCIO.            |
| DEFINIR EL TAMAÑO Y LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA O UNIDAD PRODUCTIVA PROPUESTA.                                                       |
| IDENTIFICACIÓN DEL PROCESO CREATIVO Y SU APLICACIÓN A NIVEL EMPRESARIAL. GENERAR DENTRO DE LOS PARTICIPANTES CONCIENCIA INNOVADORA. |
| ELABORAR EL ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO DEL PLAN DE NEGOCIO.                                                                       |



Modelo de  
Mejora Continua

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA  
MATERIALES HERRAMIENTAS  
RED TECNOLÓGICA  
MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN

### 3. CONOCIMIENTOS

#### 3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Temático : 1

Conceptos de emprendimiento y características de un emprendedor.  
Características de un Empresario y de un Empleado.  
Contextualización de la realidad económica y laboral.  
Proyecto de vida  
Perfil emprendedor  
Innovación y creatividad.  
Liderazgo y trabajo en equipo.  
Pensamiento estratégico.  
Ideas Innovadoras.  
Identificación de ideas de negocios.  
Casos exitosos y fracasos empresariales

Temático: 2

Concepto plan de negocios  
Estructura general plan de negocios  
Estudio de Mercados  
Estudio Técnico  
Estudio Organizativo  
Estudio Financiero  
Fuentes de financiación,

#### 3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Temático 1:

Identificar las características del perfil de los emprendedores.  
Diferenciar el concepto de emprendimiento.  
Elaborar y evaluar su perfil emprendedor.  
Construir el proyecto de vida y el perfil emprendedor.  
Desarrollar el potencial innovador y creativo.  
Identificar las necesidades de desarrollo humano y crecimiento económico del entorno social y productivo.  
Utilizar adecuada y pertinentemente metodologías e instrumentos para identificar necesidades y problemáticas.  
Caracterizar el entorno para identificar oportunidades.  
Identificar alternativas de solución innovadoras.  
Elaborar propuesta sobre las opciones de ideas identificadas.  
Identificar en el entorno riesgos posibles.

Temático 2:

Reconocer los aspectos conceptuales de un plan de negocio.  
Describir la metodología y componentes para la estructuración del plan de negocios.  
Realizar el estudio de mercado con base en los productos preliminares definidos como aporte a la solución del problema planteado.  
Identificar la competencia directa e indirecta del negocio en estudio, en el mercado local, nacional o internacional, según el caso correspondiente.  
Establecer las características de la demanda a partir del segmento seleccionado.  
Elaborar la ficha de atributos Técnicos de los productos.  
Fijar las metas de ventas de acuerdo con la oferta y la demanda.  
Elaborar pronósticos y proyecciones de ventas.  
Establecer los procedimientos para el proceso de producción.



Modelo de  
Mejora Continua

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA  
MATERIALES HERRAMIENTAS  
RED TECNOLÓGICA  
MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN

Establecer las condiciones para la contratación de tareas y operaciones que delegará.  
Analizar las condiciones óptimas para la localización de la unidad productiva teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la naturaleza del negocio.  
Identificar el proceso de legalización de la empresa de acuerdo a la normatividad vigente.  
Determinar la estructura organizacional de acuerdo con los requerimientos de la empresa.  
Establecer el costo unitario de bienes y/o servicios, con base en la clasificación de los costos.  
Estimar los presupuestos operativos de: mano de obra, materias primas, insumos y de costos indirectos de fabricación de acuerdo con la proyección de ventas.  
Calcular los presupuestos de gastos administrativos a partir de los requerimientos de la empresa.  
Reconocer los conceptos básicos sobre los estados financieros que se construirán en el plan de negocios.  
Elaborar el estado de resultados proyectado de la empresa.  
Elaborar el balance inicial de la empresa  
Clasificar los costos en fijos y variables.  
Calcular el punto de equilibrio de acuerdo con los costos fijos y variables.  
Analizar las fuentes de financiación existentes en el mercado y elegir las mejores opciones.  
Identificar el impacto social de la empresa teniendo en cuenta el resultado en variables socio-económicas.  
Identificar el impacto ambiental teniendo en cuenta los resultados generados en variables medio-ambientales.

#### 4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

##### Temático 1:

Clarifica el concepto de emprendimiento  
Detecta escenarios propicios para el emprendimiento.  
Caracteriza el perfil de las personas emprendedoras.  
Identifica los conceptos sobre:  
-Autonomía  
-Autorreflexión  
-Motivación  
-Liderazgo  
-Manejo del tiempo  
-Creatividad  
-Innovación.  
Plantea soluciones creativas e innovadoras a problemas específicos.  
Identifica rasgos de personas líderes.  
Identifica las necesidades de desarrollo y de crecimiento de los entornos social y productivo.  
Diagnostica las necesidades del entorno.  
Presenta las conclusiones en un documento escrito.  
Integra perfil emprendedor al proyecto de vida.

##### Temático 2:

Reconoce la importancia del planteamiento y formulación de un plan de negocios.  
Reconoce los conceptos básicos sobre el plan de mercadeo y sus componentes. Realiza la investigación de mercado  
Elabora la ficha de caracterización del producto a ofrecer.  
Define el precio de venta del producto.  
Realiza la proyección de ventas posibles para el negocio en condiciones determinadas del mercado.  
Concreta el plan de mercadeo con la correspondiente estrategia que incluye: producto, precio, plaza y promoción.  
Establece los procedimientos en cada uno de los pasos del proceso de producción.  
Determina el tamaño de la empresa según la capacidad de producción y la estrategia definida.

|                                                                                                                       |                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p>Modelo de<br/>Mejora Continua</p> | <p>LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA<br/>MATERIALES HERRAMIENTAS<br/>RED TECNOLÓGICA<br/>MATERIALES PARA LA CONSTRUCCIÓN</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Determina la localización de la de la empresa o unidad productiva proyectada teniendo en cuenta las condiciones del mercado y la naturaleza del negocio.  
 Identifica el proceso y los requerimientos de legalización, de funcionamiento y de seguridad social de la empresa.  
 Reconoce los conceptos básicos del direccionamiento estratégico de la empresa.  
 Identifica la importancia de los procesos administrativos y la estructura organizacional.  
 Establece la estructura salarial legal.  
 Estima el presupuesto de ingresos por ventas, mes a mes durante el primer año y luego lo proyecta a tres años.  
 Establece el costo unitario del producto.  
 Determina el presupuesto de Inversión del plan de negocio.  
 Reconoce los conceptos básicos y la importancia de los estados financieros que se construirán en el plan de negocios.  
 Establece el estado de costos de producción proyectado a tres años;  
 Elabora el flujo de caja y lo proyecta a tres años.  
 Elabora el balance general proyectado a tres años.

#### 5. PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

|                                         |  |
|-----------------------------------------|--|
| Requisitos Académicos                   |  |
| Competencias mínimas                    |  |
| Experiencia laboral y/o especialización |  |

#### CONTROL DEL DOCUMENTO

|                        | NOMBRE         | CARGO                           | DEPENDENCIA / RED               | FECHA      |
|------------------------|----------------|---------------------------------|---------------------------------|------------|
| Responsable del diseño | ROMELIA CAMPOS | LIDER, UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | null. REGIONAL DISTRITO CAPITAL | 19/02/2010 |



## INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023

Girón, 21 de septiembre del 2023

Señor(a)

**ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA**

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4757059

Coordinador académico

Centro Industrial de Mantenimiento Integral

Girón

**Asunto:** Informe poscuenta de ejecución contractual  
Mes agosto del año 2023

**JOSE FERNANDO REYES BONILLA**, identificado con C.C. **93.370.557**; en calidad de contratista del CIMI, contrato del 2023, relaciono las actividades desarrolladas **desde el 6 hasta el 30 de agosto** del 2023:

| No | Obligaciones                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Acciones realizadas                                                                                                                     | Evidencias                                                                                                                                                             |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3  | Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas asociados a cada red de conocimiento y área temática del objeto contratado. | Impartir formación titulada en las fichas: 2500899, 2603257 2736352 y formación complementaria en las fichas 2785307, 2808588 y 2827590 | Formato horas aplicadas a la formación u otras actividades firmado por los aprendices en la formación presencial.<br><br>Informe de apoyo a la formación de sofiaplus. |
| 12 | Utilizar el LMS institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales.                                                                                                                                                                                            | se realizó actividad durante el mes en curso                                                                                            | Evidencias a continuación                                                                                                                                              |
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                        |

Cordialmente,

**Firma**

**Jose Fernando Reyes B.**

**Contratista CO1.PCCNTR.5352347**

**C.C. No. 93.370.557**

Recibí a satisfacción:

*Formato de apoyo no controlado*



## INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023

**ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA**  
**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.4757059 de 2023**  
**Coordinadora Académica**

### EVIDENCIAS

The screenshot displays the SENA Territorium web application interface. The browser address bar shows the URL: <https://sena.territorio.la/perfil.php?id=34488189>. The page title is "Territorium || ELABORACION DEL PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES (2843282)".

The interface features a green header with the SENA logo and a user profile for "JOSE FERNANDO REYES". A sidebar on the left contains a menu with icons for user profile, course details, trophies, calendar, documents, and a hamburger menu. Below the menu is a section titled "Herramientas" (Tools) with buttons for "Anuncios" (Announcements), "Participantes" (Participants), and "Información" (Information).

The main content area displays the course details: "ELABORACION DEL PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES (2843282)" with the code "P12350000 CO2843282 R68 C9224". Below this is the SENA logo and the text "partido por: administrador LMS, JOSE FERNANDO REYES BONILLA".

On the right side, there is a section for "Anuncio" (Announcement) with tabs for "Anuncio", "Evidencia" (Evidence), and "Galeria" (Gallery). The "Anuncio" tab is active, showing a form with fields for "Asunto" (Subject) and "Comparte con todos" (Share with everyone). There are checkboxes for "Activar texto enriquecido" (Enable rich text), "Marcar como prioritario" (Mark as priority), and "Enviar correo electrónico" (Send email). The character count is "Caracteres: 9000".

Below the form, there is a section for "Fechas de Disponibilidad" (Availability Dates) with fields for "Fecha de Inicio" (Start Date) and "Fecha fin" (End Date), both set to "2023-09-21 03:55". There is also a checkbox for "Agregar a una carpeta del curso" (Add to course folder).

The bottom of the interface shows a Windows taskbar with the date "21/09/2023" and time "3:56 a. m.". The system tray includes icons for temperature (19°C), weather (Prac. despejado), search, and various application icons.



## INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023

Territorium || IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO (2842857)

https://sena.territorio.la/perfil.php?id=34488144

JOSE FERNANDO REYES

IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO (2842857)

P62120005 CO2842857 R68

C9224

SENA

partido por:  
administrador LMS, JOSE  
FERNANDO REYES BONILLA

**Herramientas**

- Anuncios
- Participantes
- Información
- Contenido del curso

**Anuncio** Evidencia Galeria

Asunto

Comparte con todos

☐ Activar texto enriquecido

☐ Marcar como prioritario

☐ Enviar correo electrónico

Caracteres: 9000

**Fechas de Disponibilidad**

Fecha de Inicio: 2023-09-21 04:07

Fecha fin: 2023-09-21 04:07

☐ Agregar a una carpeta del curso

Offline OFF

**FORMACION FICHA :2843282 ELABORACION DE PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES**



INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023



CURSO | PRESENCIAL

## ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES (Intensidad 48 horas)

Fecha de inicio: 18 de septiembre 2023  
Lunes a viernes de 2:00 p.m. a 6:00 p.m.

Punto Digital Morrónico  
Calle 14 # 50 - 32 Barrio Albania

Inscripciones en: <https://bit.ly/3P8BfAg>

[www.bucaramanga.gov.co](http://www.bucaramanga.gov.co)



¡Gobernar es hacer!



## INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023



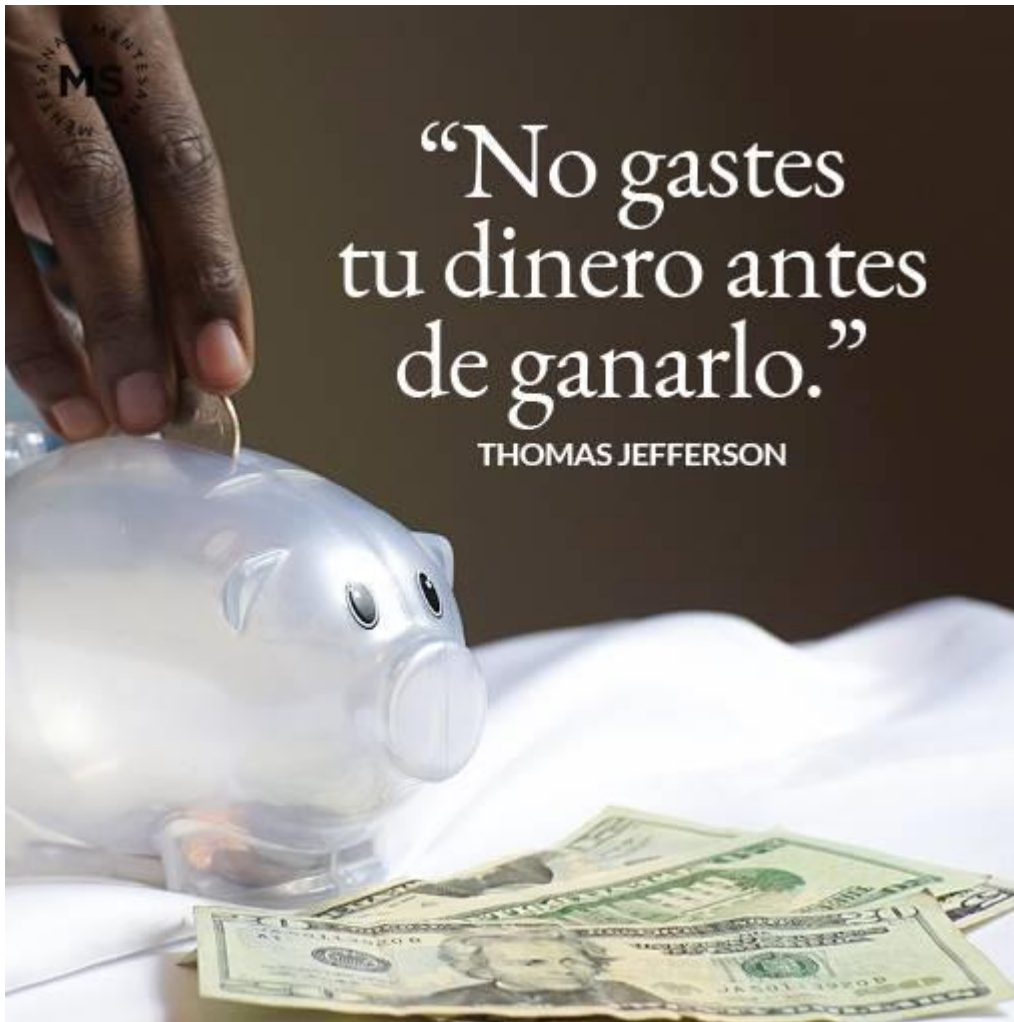


## INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023





INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023



FORMACION FICHA : 2842857 IDENTIFICACION DE IDEAS Y FORMULACION DE PLANES DE NEGOCIOS



INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023



CURSO | PRESENCIAL

## IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS

(Intensidad 40 horas)

Fecha de inicio: 18 de septiembre 2023  
Lunes a viernes de 6:00 p.m. a 8:30 p.m.

Punto Digital Morrónico  
Calle 14 # 50 - 32 Barrio Albania

Inscripciones en: <https://bit.ly/3EvAQD9>

[www.bucaramanga.gov.co](http://www.bucaramanga.gov.co)



¡Gobernar es hacer!



## INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023





## INFORME POSCUENTA SEPTIEMBRE 2023





## PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

### FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Girón, septiembre 21 de 2023

Señor (a)

**ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA**

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.4757059

Coordinador académico

Centro Industrial de Mantenimiento Integral

Ciudad

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mes Septiembre del año 2023

**Referencia:** No. CO1.PCCNTR.5352347

Jose Fernando Reyes Bonilla, identificado con la cédula de ciudadanía No. 93.370.557 de Ibagué, en mi calidad de Contratista del SENA, en CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago:** Se fija como valor total para el contrato la suma de TRECE MILLONES CINCUENTA MIL PESOS M/CTE (\$13.050.000=), esta suma será pagada por el SENA al CONTRATISTA de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a los días ejecutados en el mes de septiembre de 2023. b) Dos (2) pagos iguales de octubre a noviembre de 2023. b) un último pago correspondiente a los días ejecutados en el mes de diciembre de 2023. Honorarios mensuales de TRES MILLONES NOVECIENTOS QUINCE MIL PESOS M/CTE (\$3.915.000=).



**Plazo:** Será hasta el 15 de diciembre de 2023.

**OBJETO:**

Prestar servicios profesionales de carácter temporal para orientar la formación titulada, complementaria y virtual programada en el Centro Industrial de Mantenimiento Integral y su área de influencia en la red de conocimiento institucional-pedagogía en el área temática emprendimiento, Vigencia 2023.

**Obligaciones Específicas:**

| No | Obligaciones                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Acciones realizadas                             | Evidencias |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|------------|
| 1  | Realizar la planeación de las actividades de aprendizaje del proceso formativo basado en desarrollo curricular del programa de formación.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica  |
| 2  | Participar cuando en centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular, proyectos de investigación o transferencias técnicas o pedagógicas, procesos de selección, diseño de talleres e instrumentos de evaluación, procesos de registro calificado y autoevaluación, labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria, actividades de inducción y reinducción, procesos de investigación, desarrollo tecnológico e innovación | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica  |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                        |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   | nacional e internacional, identificación, estructuración y definición de las especificaciones técnicas de los bienes y servicios, promoción del portafolio de servicios.                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                        |
| 3 | Ejecutar la formación profesional integral en los diferentes niveles y modalidades (titulada, complementaria y virtual) de acuerdo con el diseño curricular, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas asociados a cada red de conocimiento y área temática del objeto contratado.                    | Impartir formación Complementaria Fichas 2843282 de Elaboración de presupuesto para el manejo de las finanzas personales.<br>2842857 de Identificación de ideas y formulación de planes de negocios | Formato horas aplicadas a la formación u otras actividades firmado por los aprendices en la formación presencial.<br><br>Informe de apoyo a la formación de sofiaplus. |
| 4 | Evaluar los aprendizajes previos y emitir juicios valorativos sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. | Se realizó calificación de evidencias en territorium                                                                                                                                                | Evidencias adjuntas                                                                                                                                                    |
| 5 | Entregar los soportes del procedimiento de ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha matriculada,                                                                                                                                                                                                | No se realizó actividad durante el mes en curso                                                                                                                                                     | No Aplica                                                                                                                                                              |



|   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                |               |
|---|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|---------------|
|   | fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando se desarrolle formación complementaria.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                |               |
| 6 | <p>Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) verificando en el sistema que la totalidad de los aprendices se encuentran matriculados en el respectivo programa de formación.</li><li>b) Registrar oportunamente los eventos de formación, proyectos y rutas de aprendizaje requeridas para el cumplimiento de las metas institucionales.</li><li>c) Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos en caso de requerirse, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados.</li><li>d) Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de</li></ul> | Se registró rutas de aprendizaje para formación complementaria | senasofiaplus |



|    |                                                                                                                                                                                                |                                                 |           |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|-----------|
|    | aprendices y hallazgos en el registro de la información.                                                                                                                                       |                                                 |           |
| 7  | Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del centro de formación.                                                                                 | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica |
| 8  | Acatar los lineamientos del sistema integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.                                | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica |
| 9  | Apoyar el seguimiento de la etapa productiva de los aprendices del centro de formación y sus sedes de acuerdo a su perfil y cumpliendo con el procedimiento de formación profesional integral. | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica |
| 10 | Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento de objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el almacén.                           | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica |
| 11 | Asistir y participar activamente en las reuniones programadas por las redes de conocimiento propias del Centro de Formación las cuales sea invitado.                                           | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica |



|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                 |                     |
|----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------|
| 12 | Utilizar el LMS institucional como apoyo a la formación en cualquiera de las estrategias institucionales.                                                                                                                                                                                                                  | Se realizó actividad durante el mes en curso    | Evidencias adjuntas |
| 13 | Cumplir con los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, de acuerdo a lo establecido en el aplicativo compromISO – Guía Orientación Formación ambientes Virtuales de aprendizaje.                                                                                   | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica           |
| 14 | Apoyar los procesos de contratación de bienes y servicios en todas sus etapas preparatoria (requerimiento de la necesidad, cotizaciones, consolidación de información, verificación de precios en el mercado), Precontractual (evaluaciones, respuestas observaciones) y post contractual (apoyo técnico de la ejecución). | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica           |
| 15 | En la aplicación de la Ley 1474 de 2011, realizar cuando sea requerido por la entidad el apoyo a la supervisión de los contratos que celebre el SENA, de acuerdo con el Manual de supervisión del SENA vigente.                                                                                                            | No se realizó actividad durante el mes en curso | No Aplica           |
| 16 | Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del                                                                                                                                                                                                                                                        | Formato<br>GTH_F_062_V09_INFORM                 | Presente            |



|    |                                                                        |                                      |                                             |
|----|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------|
|    | contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.  | E MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL   |                                             |
| 17 | Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual | Informe post cuenta del mes anterior | Se adjunta Formato Informe Poscuenta agosto |

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

| ITEM | No DE LA ORDEN DE VIAJE | LUGAR DE DESPLAZAMIENTO | FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL | FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL |
|------|-------------------------|-------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| 1.   | N.A.                    | N.A.                    | N.A.                            | N.A.                          |
| 2.   | N.A.                    | N.A.                    | N.A.                            | N.A.                          |

**Nota 1:** Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos



realizados y el No. 8626709227 de la planilla, operador **Asopagos** y periodo **agosto** de 2023. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,

*Fernando Reyes B.*

**Firma**

**Jose Fernando Reyes Bonilla**

**Contrato CO1.PCCNTR.5352347**

**C.C. No. 93.370.557**

Recibí a satisfacción:

**Firma**

**ADRIANA MARCELA MARTINEZ RIVERA**

**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.4757059 de 2023**

**Coordinadora Académica**

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** JOSE FERNANDO REYES BONILLA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

**FECHA INICIAL:** 06/09/2023 00:00:00

**FECHA FINAL:** 30/09/2023 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2842857 - IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 40,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2843282 - ELABORACION DEL PRESUPUESTO PARA EL MANEJO DE LAS FINANZAS PERSONALES

• **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** Elaborar presupuestos de acuerdo con metodología y guía técnica

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 40,00

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 80,00

## EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

| FICHA | FECHA INICIO | FECHA FINAL | EVENTO | HORAS |
|-------|--------------|-------------|--------|-------|
|-------|--------------|-------------|--------|-------|

---

|                            |      |
|----------------------------|------|
| <b>TOTAL TIEMPO EDT's:</b> | 0,00 |
|----------------------------|------|

---

---

### **ACTIVIDADES ADICIONALES**

---

| <b>FECHA INICIAL</b> | <b>FECHA FINAL</b> | <b>ACTIVIDAD</b> | <b>HORAS</b> |
|----------------------|--------------------|------------------|--------------|
|----------------------|--------------------|------------------|--------------|

---

|                                       |      |
|---------------------------------------|------|
| <b>TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:</b> | 0,00 |
|---------------------------------------|------|

---

**INSTRUCTOR:** JOSE FERNANDO REYES BONILLA

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO INDUSTRIAL DE MANTENIMIENTO INTEGRAL

