Marca temporal	Correo	Nombres y apellidos	Número de identificación	Número de ficha a a que p
3/23/2021 18:33:22	dannaluz50@gmail.com	danna luz perez ruidiaz	1007229548	2282226
3/23/2021 18:33:27	brayan_alex2010@hotmail	Brayan Alexander Chavez	1233188843	2282226
3/23/2021 18:33:31	jonathanc.h@hotmail.com	Jonathan Castaño Hernán	1038413877	2282226
3/23/2021 18:33:32	nicol.540@hotmail.com	Nicole Daniela Sarmiento S	1023013564	2282226
3/23/2021 18:33:34	jonnathan_jj@hotmail.com	Jonnathan Jamer Aguirre H	1024488257	2282342
3/23/2021 18:33:38	janeth975@gmail.com	Elvia Janeth Saldarriaga D	42112364	2282226
3/23/2021 18:33:41	estefanisl0417@gmail.com	Geraldine estefani Suárez	1083030009	2282226
3/23/2021 18:33:41	yigarive@gmail.com	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
3/23/2021 18:33:44	fuentesingrid817@gmail.c	Ingrid Estefany Fuentes Co	1028781831	2282226
3/23/2021 18:33:45	santiagosimbaqueba1@gn	William Santiago Mora Sim	1007596401	2282284
3/23/2021 18:33:45	natalyrangelg13@gmail.co	Natali García Rangel	1193517797	2282284
3/23/2021 18:33:46	harri.jr@hotmail.com	Harrinson steven duran Lo	1000163555	2282342
3/23/2021 18:33:46	luzmilenagomezrojas@gm	Luz Milena Gómez Rojas	1046396866	2282342
3/23/2021 18:33:49	adrianasanchez2599@gm	Adriana Marcela Sánchez	1051832531	2281753
3/23/2021 18:33:51	fernanda-caz@hotmail.cor	Maria Fernanda Castro	1010213890	2282342
3/23/2021 18:33:53	hervinleo_21@hotmail.con	Hervin Leonardo Layton Te	80729662	2282284
3/23/2021 18:33:54	emelyn.gomez2713@gma	Emelyn Tatiana Ospina Gó	1002744142	2281753
3/23/2021 18:33:55	ohdudef@hotmail.com	Efrén Rodríguez Alfonso	80747142	2282284
3/23/2021 18:33:57	gloriapatino0922@gmail.c	Gloria Esperanza Patiño P	1192749630	2282342
3/23/2021 18:33:58	gissela1708@hotmail.com	wendy jissela granja quiño	1111800987	2282342
3/23/2021 18:33:58	marrugorangel30939@gm	Alix Marrugo Rangel	1044600339	2282284
3/23/2021 18:33:59	vanessagarciacam.321@g	Enith Vanessa García Can	1006554350	2281753
3/23/2021 18:34:02	ing.fadanies@gmail.com	Francisco Antonio Acosta I	1083022308	2282226
3/23/2021 18:34:10	karolosorio472@gmail.con	Karol Osorio	1007153300	2281753
3/23/2021 18:34:12	elkinanibalcuartasvelez@i	ELKIN CUARTAS	15337158	2282342
3/23/2021 18:34:13	ambonilla826@misena.edu	Angie Marcela Bonilla Sán	1068347628	2282284
3/23/2021 18:34:14	ca.jimenezvergara@outloc	Claudia Amparo Jiménez V	32935642	2282226
3/23/2021 18:34:15	krenpoveda2@gmail.com	Karen Poveda	1016034219	2282342
3/23/2021 18:34:20	ricardo-arrieta@hotmail.co	ricardo antonio avendaño a	72296152	2282226
3/23/2021 18:34:22	harlem.sofia2013@gmail.c	Harlem Tatiana Silva Cant	1031133346	2282226
3/23/2021 18:34:23	brayancama1997@gmail.c	Brayan Alonso Camacho E	1014287720	2282284
3/23/2021 18:34:35	ankari941123@gmail.com	Lisbeth Karina Vanegas cu	1119948727	2281753

3/23/2021 18:34:36	melinna.malagon.1804@g	Melinna Elizabeth Malagor	1000833194	2282226
3/23/2021 18:34:40	viviana_noguera@hotmail.	JULIETH VIVIANA NOGUI	1000520462	2281753
3/23/2021 18:34:43	jdavidh21979@hotmail.cor	Jesús David Herrera Herna	79991820	2282284
3/23/2021 18:34:50	isaaidavids@gmail.com	Isai David Sierra Ipuana	1192903427	2282342
3/23/2021 18:34:54	yulianaleon2503@gmail.cc	Jasbleydy Yuliana León Cá	10037496620	2281753
3/23/2021 18:34:55	jsmejiad@gmail.com	Jenny Sofia Mejia De La R	1033369086	2282226
3/23/2021 18:34:58	valecr1607@gmail.com	Nadia Valentina Casas Ro	1000271303	2281753
3/23/2021 18:35:18	angiegonzalezv2001@gma	Angy viviana gonzalez vela	1000119419	2282342
3/23/2021 18:35:22	daangogo2013@gmail.cor	Daniel Andrés Gomez Gor	1193104661	2282342
3/23/2021 18:37:13	nelsonriaq01@hotmail.con	nelson enrique riaño cuerv	1076621941	2281753
3/23/2021 18:38:00	alejandra.vanegas.sena@(	Andrea Alejandra Vanegas	1007416092	2282342
3/23/2021 18:38:12	mayialarcom@gmail.com	Maried Alarcon Mejia	1127384436	2282226
3/23/2021 18:38:36	dacortesl@cnb.edu.co	Daniela Alejandra Cortes L	1031640744	2282342
3/23/2021 18:39:36	eduardotrillos@live.com	Javier Eduardo Trillos land	1093758320	2282284
3/23/2021 18:40:03	almicruru@gmail.com	alcides junior de la cruz me	1004336939	2282284
3/23/2021 18:40:38	Kathyh792@gmail.com	Leidy Katherine Hernández	1006409638	2281753
3/23/2021 18:40:54	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Paola Guerrero A	1044600210	2282284
3/23/2021 18:41:17	edithjuli12@gmail.com	Edith Juliana Saavedra Vil	1098638402	2282226
3/23/2021 18:44:11	nataliasanchez8907@hotn	Nancy Natalia sanchez tell	1022953163	2282284
3/23/2021 18:48:16	jennykathernande@gmail.(	Jenny Katherine Hernande	1005540568	2282342
3/23/2021 18:53:05	Caroleenacorredor@Gmai	Carolina Corredor Portela	53073095	2281753
3/23/2021 18:53:06	laura.chirivi@hotmail.com	LAURA ISABEL CHIRIVI A	100522307	2281753
3/23/2021 18:53:10	elianaguerrero031@gmail.	Eliana guerrero cuero	1143924125	2281753
3/23/2021 18:54:50	mona_0714@hotmail.com	Andrea liseth Herrera Oba	52857390	2282226
3/23/2021 18:58:17	cepedaferia@gmail.com	Valentina Alexandra Cepe	1031641700	2282342
3/23/2021 18:58:42	juan_12david@outlook.cor	Juan David Morantes Mald	1023000276	2282342
3/23/2021 18:58:44	braafi2010@hotmail.com	Bryan Alexei Arevalo Figue	1007646053	2282226
3/23/2021 18:58:52	arielcas123@gmail.com	Ariel Eduardo Castillo Pinil	1044426125	2282226
3/23/2021 18:58:53	catacortes119@gmail.com	Johana Catalina Cortes No	1032936006	2282284
3/23/2021 18:59:04	yerlinjqb@gmail.com	Yerlin Javier Quiñonez Bec	1077473647	2282342
3/23/2021 18:59:07	sebastianparra.401@gmai	Sebastian Parra Sandoval	1014302500	2281753
3/23/2021 18:59:18	brendaluz1505@gmail.con	Brenda luz Ramírez Álvare	1001872164	2282342
3/23/2021 18:59:24	mmunozgarcia528@gmail	Maria Alejandra Muñoz Ga	1013256591	2281753

3/23/2021 18:59:30	elkinanibalcuartasvelez@g	ELKIN CUARTAS VELEZ		15337158	2282342
3/23/2021 18:59:36	diegofunts2615@gmail.co	Diego Alejandro Barreiro c		1121949520	2282342
3/23/2021 18:59:38	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Camacho Castillo		79803731	2282226
3/23/2021 18:59:46	pilarpat22@gmail.com	Maria del pilar chiguasuqu		1032479292	2281753
3/23/2021 18:59:56	macristina2274@gmail.co	maria cristina morales ruiz		40334981	2282226
3/23/2021 19:00:00	majahees1231@gmail.com	María Javier Hernández Es		1074013712	2282342
3/23/2021 19:00:20	castiblancod022@gmail.cc	Diego Ferney Castiblanco		1003913423	2281753
3/23/2021 19:00:20	jajimenez485@misena.edu	JOHANA ALEXANDRA JIM		1086756584	2281753
3/23/2021 19:00:38	ade_agost26@hotmail.com	adela liliana quiroz palenci		1047386165	2282342
3/23/2021 19:01:05	danielcamilo101@gmail.cc	Daniel Gómez		1024460457	2282342
3/23/2021 19:01:15	gpfernandez60@misena.e	Gina Paola Fernandez		1070016206	2282284
3/23/2021 19:01:41	jacktrujillomedina4316@gr	Jack derik Trujillo medina		1047422095	2281753
3/23/2021 19:01:44	menesesdaniel706@gmail	Daniel Felipe Meneses Me	1000224571	C.C	2282342
3/23/2021 19:02:00	lauravalentina9112@gmail	Laura valentina gutiérrez R		1000778062	2282342
3/23/2021 19:02:08	k_irene1993@hotmail.com	Karen Marín Orozco		1000459952	2282284
3/23/2021 19:02:26	k_irene1993@hotmail.com	Karen Marín		1000459952	2282284
3/23/2021 19:02:46	molinan669@gmail.com	Natalia Molina		1075307559	2281753
3/23/2021 19:03:34	vm4262@gmail.com	Víctor Eduardo Miranda Pc		1004383172	2281753
3/23/2021 19:03:56	mdruiz2182@misena.edu.	Melyssa de los angeles Ru		1143352812	2281753
3/23/2021 19:07:43	yulianavaldes19@gmail.co	Yuliana Isabel Valdes julio		1052095811	2282226
3/23/2021 19:10:53	yordycaicedo2020@gmail.	yordi mauricio caicedo cor		1093735352	2282226
3/23/2021 19:10:54	estephanyjolly543@mail.c	Estephany Romero		1046694387	2282284
3/23/2021 19:10:57	jimenezjhoanaalejandra@	Johana Alejandra Pascaga		1005091179	2282342
3/23/2021 19:11:48	lisethguerrerojossa@gmail	liseth dayana guerrero joss		1004233557	2281753
3/23/2021 19:11:55	viviana1114mg@gmail.cor	Ahsly Viviana Moreno Garc		1003641777	2281753
3/23/2021 19:12:35	jlop29@hotmail.com	Jenny López		52355163	2281753
3/23/2021 19:12:36	janeth975@gmail.com	Elvia Janeth Saldarriaga D		42112364	2282226
3/23/2021 19:13:09	jmil281185@yahoo.co.com	Jamilton vallecilla banguer		76142899	2282226
3/23/2021 19:31:00	francy_valentin28@hotmai	Francy Rodríguez Vega		52732126	2281753
3/23/2021 19:32:22	smitheider13@gmail.com	Eider Smith moreno		1020406635	2281753
3/23/2021 19:33:04	xdiana21@hotmail.com	Diana Rodríguez		1031149419	2281753
3/23/2021 19:33:31	karensuare@outlook.com.	Karen Yulieth Suarez Prim		1003487905	2281753
3/23/2021 19:33:58	analuzdoria@gmail.com	Ana luz Doria pitalua		1028040236	2281753

3/23/2021 19:34:11	lgbadoce@gmail.com	Luis Gerardo Barboza Ayo	1047410256	2281753
3/23/2021 19:34:49	armagedoni2017@gmail.c	Rafael Alonso Sotaquira ca	1049618623	2281753
3/23/2021 19:34:54	Yudelka.0105@outlook.co	Yudelka Gomez Villegas	1002389527	2281753
3/23/2021 19:34:58	yulipato1987@hotmail.com	Yuli Patricia Ruiz Romero	1020722287	2281753
3/23/2021 19:35:24	jeuchapengua@hotmail.co	Darlin Avirama Ramírez	80038153	2281753
3/23/2021 19:37:20	analuzdoria@gmail.com	Ana luz Doria pitalua	1028040236	2281753
3/23/2021 19:41:11	janirgomez23@gmail.com	Janir Gonzalez Gómez	1111800862	2281753
3/23/2021 19:41:27	nariasrodriguez06@gmail.	Natalia Arias Rodríguez	1007572615	2281753
3/23/2021 19:46:14	julianacantillo31@gmail.co	Juliana Vanesa Cantillo Du	1082833386	2281753
3/23/2021 19:49:30	v.alie.nt@hotmail.com	Valentina Paez	1010002566	2281753
3/23/2021 19:50:35	lgbadoce@gmail.com	Luis Gerardo Barboza Ayo	1047410256	2281753
3/23/2021 19:50:43	yamontanop@misena.edu	Yarlinso Albeiro Montaño F	1004608719	2281753
3/23/2021 19:50:44	erikagonzalez10@gmail.co	Erika gonzalez	1057015293	2281753
3/23/2021 20:13:57	josimarangulosolis@gmail	Josimar angulo Solís	1007907758	2281753
3/23/2021 20:31:57	luis.galarcio1204@correo.i	Luis alfonso galarcio tapias	1067910105	2281753
3/23/2021 20:39:42	katha070510@gmail.com	Lady Katherine Arevalo	1012320284	2281753
3/23/2021 21:20:06	jeffersonospina97@hotma	Jefferson Ríos Ospina	1053861041	2281753
3/23/2021 22:14:48	jpaez4648@gmail.com	Jesús Eduardo Paez marti	1007095396	2281753
3/23/2021 22:27:34	dabastoa@unal.edu.co	Desmond Basto	1023925816	2281753
3/24/2021 0:44:33	jpaez4648@gmail.com	Jesús Eduardo Paez marti	1007095396	2281753
3/24/2021 0:44:40	jpaez4648@gmail.com	Jesús Eduardo Paez marti	1007095396	2281753
3/24/2021 15:16:23	katesilvaquin2014@gmail.	Katerine silva	1151447843	2282226
3/24/2021 20:43:09	vier.5337@gmail.com	Javier esteban bautista avi	1070709274	2281753
3/27/2021 17:00:23	almicruru@gmail.com	alcides de la cruz	1004366393	2282284
3/27/2021 17:00:24	adrianasanchez2599@gm	Adriana Marcela Sánchez	1051832531	2281753
3/27/2021 17:00:50	xdiana21@hotmail.com	Diana Rodríguez	1031149419	2281753
3/27/2021 17:00:55	julianacantillo31@gmail.co	Juliana Vanesa Cantillo Du	1082833386	2281753
3/27/2021 17:01:38	paolafajardo76@gmail.com	Yeimy Paola Duarte Fajard	52812920	2282284
3/27/2021 17:01:47	nelsonriaq01@hotmail.com	Nelson Enrique Riaño cue	1076621941	2281753
3/27/2021 17:02:00	kvelascoclaros@gmail.com	Kevin Steward Velasco Cla	1006332553	2282284
3/27/2021 17:02:32	jdavidh21979@hotmail.co	Jesús David Herrera Herna	79991820	2282284
3/27/2021 17:03:27	marimorales_leon@hotma	Maritza Morales Leon	53043596	2281753
3/27/2021 17:18:38	mmunozgarcia528@gmail	Maria Alejandra Muñoz Ga	3114562118	2281753

3/27/2021 17:39:30	catacortes119@gmail.com	Johana Catalina Cortes No	1032936006	2282284
3/27/2021 17:39:50	v.alie.nt@hotmail.com	valentina paez leal	1010002566	2281753
3/27/2021 17:39:58	ohdudef@hotmail.com	Efrén Rodríguez Alfonso	80747142	2282284
3/27/2021 17:39:59	mary_lopez_1999@hotma	Mariana Lopez Aristizabal	1116284078	2282284
3/27/2021 17:40:13	castiblancod022@gmail.co	Diego Ferney Castiblanco	1003913423	2281753
3/27/2021 17:40:15	santiagosimbaqueba1@m	William Santiago Mora Sim	1007596401	2282284
3/27/2021 17:40:26	jeffersonospina97@hotma	Jefferson Rios Ospina	1053861041	2281753
3/27/2021 17:40:50	Kathyh792@gmail.com	LEIDY KATHERINE HERN	1006409638	2281753
3/27/2021 17:40:54	nico0223@outlook.es	Nicolás Barragan Alfonso	1003533469	2282284
3/27/2021 17:41:23	carolinamoreno836@gmai	JOHANA CAROLINA MOF	1069715142	2281753
3/27/2021 17:41:33	jlop29@hotmail.com	Jenny López	52355163	2281753
3/27/2021 17:41:42	yeyoescobarplata@gmail.c	Yeilys Paola Escobar Plata	1084450180	2282284
3/27/2021 17:41:44	angiepajaroalvarez0612@	Angie Paola Pajaro Alvarez	1039078607	2282284
3/27/2021 17:43:14	camilo.monroy0609@hotm	Alvaro camilo monroy rubia	1019038702	2281753
3/27/2021 17:46:21	nariasrodriguez06@gmail.	Natalia Arias Rodríguez	1007572615	2281753
3/27/2021 17:49:07	lisethguerrerojossa@gmail	Liseth dayana guerrero jos	1005233557	2281753
3/27/2021 17:49:46	miao.areiza99@gmail.com	Maria Isabel Areiza Oband	1000290245	2282284
3/27/2021 17:49:50	karensuare@outlook.com.	Karen Yulieth Suarez Prim	1003487905	2281753
3/27/2021 17:53:56	fergonzalez1229@gmail.c	FERNEY MANUEL GONZ	1066740929	2282284
3/27/2021 17:54:19	valecr1607@gmail.com	Nadia Valentina Casas Ro	1000271303	2281753
3/27/2021 17:55:34	nataliasanchez8907@hotm	Nancy Natalia Sanchez Te	1022953163	2282284
3/27/2021 17:56:17	caroleenacorredor@gmail.	Carolina Corredor	53073095	2281753
3/27/2021 17:59:35	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
3/27/2021 18:00:14	viviana1114mg@gmail.cor	Ahsly Viviana Moreno Gar	1003641777	2281753
3/27/2021 18:00:22	m.alejandraagudelo98@gr	Maria Alejandra Agudelo S	1022439022	2281753
3/27/2021 18:00:30	emelyn.gomez2713@gma	Emelyn Tatiana Ospina Gó	1002744142	2281753
3/27/2021 18:01:01	ingridbarreto440@gmail.c	Ingrid Barreto	1018440480	2282284
3/27/2021 18:03:10	angiemarcelabonillasanch	Angie marcela Bonilla Sán	1068347628	2282284
3/27/2021 18:05:08	yigarive@gmail.com	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
3/27/2021 18:05:15	estefanisl0417@gmail.com	Geraldine estefani Suárez	1083030009	2282226
3/27/2021 18:05:22	fernanda-caz@hotmail.cor	María Fernanda Castro	1010213890	2282342
3/27/2021 18:05:29	jaramirez5253@misena.ec	Julián Andrés Ramírez Arc	16933525	2282284
3/27/2021 18:05:35	dannaluz50@gmail.com	Danna Luz Perez Ruidiaz	1007229548	2282226

3/27/2021 18:05:38	aleja091722@gmail.com	Diana Alejandra Molina	1012412031	2282226
3/27/2021 18:05:53	brayan_alex2010@hotmail	Brayan Alexander Chavez	1233188843	2282226
3/27/2021 18:06:05	janeth975@gmail.com	Elvia Janeth Saldarriaga D	42112364	2282226
3/27/2021 18:06:17	melinna.malagon.1804@g	Melinna Elizabeth Malagor	1000833194	2282226
3/27/2021 18:06:26	cristianandresbecerra07@	Cristian Andres Becerra Cl	85152625	2282226
3/27/2021 18:06:27	osorio160298@gmail.com	Erika Patricia Osorio Perez	1083032193	2282226
3/27/2021 18:06:43	yulianavaldes19@gmail.co	Yuliana Isabel Valdes Julio	1052095811	2282226
3/27/2021 18:06:50	eduardobacca2010@gmai	Eduardo Andrés Bacca	5.254.767	2282226
3/27/2021 18:07:10	laurastefanny97@gmail.co	LAURA STEFANY ZAMBF	1116276734	2282342
3/27/2021 18:07:12	arociolopezr@hotmail.com	Angie Rocio López Rincón	1057597755	2282226
3/27/2021 18:08:16	daangogo2013@gmail.cor	Daniel Gomez	1193104661	2282342
3/27/2021 18:11:43	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Giovanni Camacho	79803731	2282226
3/27/2021 18:11:53	jennykathernande@gmail.(	jenny katherine hernandez	1005540568	2282342
3/27/2021 18:12:08	sanchezmoralesclaudiama	Claudia Marcela Sánchez I	1013592143	2282226
3/27/2021 18:13:07	ing.fadanies@gmail.com	Fracisco Antonio Acosta D	1083022308	2282226
3/27/2021 18:13:17	candy1707082@gmail.con	Daniela Rubiano	1000685531	2282226
3/27/2021 18:13:22	luzmilenagomezrojas@gm	Luz Milena Gómez Rojas	1046396866	2282342
3/27/2021 18:13:23	katesilvaquin2014@gmail.(	Katerine silva	1151447843	2282226
3/27/2021 18:13:24	menesesdaniel706@gmail	Daniel Meneses	1000224571	2282342
3/27/2021 18:13:33	diegofunts2615@gmail.co	Diego Alejandro Barreiro c	1121949520	2282342
3/27/2021 18:13:44	gloriapatino0922@gmail.c	Gloria Esperanza Patiño P	1192749630	2282342
3/27/2021 18:13:47	harri.jr@hotmail.com	Harrison steven duran loss	1000163555	2282342
3/27/2021 18:14:03	candy1707082@gmail.con	Daniela Rubiano	1000685531	2282226
3/27/2021 18:14:08	stefydi1606@gmail.com	Estefanía Díaz	1001276660	2282226
3/27/2021 18:14:10	adaluzgonzalez08@gmail.(	Hada luz Gonzalez de la o	1238348268	2282226
3/27/2021 18:14:23	jmil281185@yahoo.com.c	Jamilton vallecilla banguer	76142899	2282226
3/27/2021 18:14:45	angy.gonzalez1@misena.e	ANGY VIVIANA GONZALE	1000119419	2282342
3/27/2021 18:15:48	kavilaborja17@gmail.com	Katherine avila borja	1096235801	2282342
3/27/2021 18:23:39	lauravalentina9112@gmail	Laura valentina gutiérrez R	1000778062	2282342
3/27/2021 18:35:18	motocrossramirez1029@g	Jose Esteban Ramírez alv	1007817107	2282284
3/27/2021 18:54:09	brahayan.bravo@gmail.co	Brahayan Bravo	1137974020	2282226
3/27/2021 18:57:38	majahees1231@gmail.con	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
3/27/2021 19:00:36	juan_12david@outlook.co	Juan david Morantes Mald	1023000276	2282284

3/27/2021 19:01:46	dacortesl@cnb.edu.co	Daniela Cortés	1031640744	2282342
3/27/2021 19:01:53	daescruve-16@hotmail.co	Daniel Cruz	1000774683	2282226
3/27/2021 19:01:55	santiagorico02@hotmail.c	SANTIAGO RICO BOTINA	1001097196	2282342
3/27/2021 19:02:06	dianaflorez13@hotmail.co	Diana M Florez Quintero	1110535585	2282226
3/27/2021 19:02:11	dacortesl@cnb.edu.co	Daniela Cortés	1031640744	2282342
3/27/2021 19:02:28	nicol.540@hotmail.com	Nicole Daniela Sarmiento S	1023013564	2282226
3/27/2021 19:02:36	yirlean1826@gmail.com	yirlean vasquez	1120580272	2282342
3/27/2021 19:03:27	mona_0714@hotmail.com	Andrea Herrera	52857390	2282226
3/27/2021 19:04:30	edithjuli12@gmail.com	edith juliana saavedra	1098638402	2282226
3/27/2021 19:04:38	ade_agost26@hotmail.co	Adela quiroz Palencia	1047386165	2282342
3/27/2021 19:04:50	adrianolopez615@gmail.c	Adriano lopez	1104431131	2282226
3/27/2021 19:05:03	fuentesingrid817@gmail.c	Ingrid Estefany Fuentes C	1028781831	2282226
3/27/2021 19:05:10	yordycaicedo2020@gmail.	yordi mauricio caicedo cor	1093735352	2282226
3/27/2021 19:05:55	jonnathan_jj@hotmail.com	Jonnathan Jamer Aguirre H	1024488257	2282342
3/27/2021 19:06:03	paulabetancourth@indoar	Paula Andrea Betancourth	1070987823	2282226
3/27/2021 19:07:00	jormanp625@gmail.com	Jorman perez espitia	1007513759	2282226
4/10/2021 17:12:06	dancrazyblack@gmail.com	Daniel Esteban Cruz Vega	1000774683	2282226
4/10/2021 17:12:18	yerlinjqb@gmail.com	Yerlin Javier Quiñonez Bec	1077473647	2282342
4/10/2021 17:12:19	catacortes119@gmail.com	Johana Catalina Cortes Nc	1032936006	2282284
4/10/2021 17:12:23	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Guerrero Avila	1044600210	2282284
4/10/2021 17:12:26	edithjuli12@gmail.com	Edith Juliana Saavedra	1098638402	2282226
4/10/2021 17:12:26	yigarive@gmail.com	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
4/10/2021 17:12:28	l0zan0666@hotmail.com	Cristian David Lozano Lop	1004213911	2282284
4/10/2021 17:12:32	janeth975@gmail.com	Janeth Saldarriaga DuArte	42112364	2282226
4/10/2021 17:12:35	jlop29@hotmail.com	Jenny López	52355163	2281753
4/10/2021 17:12:45	elkinanibalcuartasvelez@g	ELKIN CUARTAS VELEZ	15337158	2282342
4/10/2021 17:12:46	jmil281185@yahoo.com.c	Jamilton Vallecilla Bangue	76142899	2282226
4/10/2021 17:12:49	brayancama1997@gmail.c	Brayan Alonso Camacho E	1014287720	2282284
4/10/2021 17:12:53	melinna.malagon.1804@g	Melinna Elizabeth Malagor	1000833194	2282226
4/10/2021 17:12:58	danialelaiton@gmail.com	Daniela Alejandra Cortés L	1031640744	2282342
4/10/2021 17:13:00	gustavolopezs045@gmail.	Gustavo López	1022390528	2282284
4/10/2021 17:13:03	jdavidh21979@hotmail.co	Jesús David Herrera Herna	79991820	2282284
4/10/2021 17:13:05	nelsonriaq01@hotmail.con	nelson enrique riaño cuerv	1076621941	2281753

4/10/2021 17:13:17	smitheider13@gmail.com	Eider Smith moreno	1020406635	2281753
4/10/2021 17:13:25	karensuare@outlook.com.	Karen Yulieth Suarez Prim	1003487905	2281753
4/10/2021 17:13:38	nariasrodriguez06@gmail.	Natalia Arias Rodríguez	1007572615	2281753
4/10/2021 17:13:40	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Camacho Castillo	79803731	2282226
4/10/2021 17:14:17	mary_lopez_1999@hotma	Mariana lopez aristizabal	1116284078	2282284
4/10/2021 17:14:19	nico0223@outlook.es	Nicolás Barragán	1003533469	2282284
4/10/2021 17:14:30	danielcamilo101@gmail.cc	Daniel Gomez	1024460457	2282342
4/10/2021 17:15:59	daangogo2013@gmail.cor	Daniel Andres Gomez	1193104661	2282342
4/10/2021 17:16:24	bonnethfabio@hotmail.cor	Erika jimena oyola	1019086049	2282342
4/10/2021 17:19:42	natispoveda123@gmail.co	Natalia Poveda	1007364437	2281753
4/10/2021 17:23:05	fernanda-caz@hotmail.cor	maria fernanda castro	1010213890	2282342
4/10/2021 17:25:55	lilianaospinobello@gmail.c	Liliana Isabel Ospino Bello	1065999477	2282342
4/10/2021 17:30:26	majahees1231@gmail.con	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
4/10/2021 17:35:06	mmejiapava@gmail.com	Marcela Mejía	1004357331	2282342
4/10/2021 18:09:01	candy1707082@gmail.con	Daniela Rubiano	1000685531	2282226
4/10/2021 18:09:05	marcejl09@gmail.com	Laura Marcela Jiménez Le	1000686070	2281753
4/10/2021 18:09:17	katesilvaquin2014@gmail.	Katerine silva quintero	1151447843	2282226
4/10/2021 18:09:22	juan_12david@outlook.cor	David Morantes	1023000276	2282284
4/10/2021 18:09:26	yeparo-0411@hotmail.com	YEISSON PAVA	1022972154	2282284
4/10/2021 18:09:41	andresfmartinez1112@gm	Andrés Martinez	1042356959	2281753
4/10/2021 18:09:46	leidylmendozao@gmail.co	Leidy Lucero Mendoza Ort	1098711738	2282342
4/10/2021 18:10:09	agiraldomerchan@gmail.c	David Puerto	1010009228	2281753
4/10/2021 18:10:23	Lgbadoce@gmail.com	Luis Gerardo Barboza AYC	1047410256	2281753
4/10/2021 18:11:42	smpena39@sena.edu.co	Sandra Peña	1098651993	2282342
4/10/2021 18:15:04	betube76@hotmail.com	Olga Beatriz Trujillo Mosqu	43620899	2282342
4/10/2021 18:15:14	paulaandreabarrera24@gr	Paula Andrea Barrera Zap	1007499440	2282342
4/10/2021 18:15:29	diegofunts2615@gmail.co	Diego Alejandro Barreiro C	1121949520	2282342
4/10/2021 18:19:28	johcmoreno11@misena.ec	JOHANA CAROLINA MOF	1069715142	2281753
4/10/2021 18:24:10	maritzacardenas03@hotm	Flor Maritza Cardenas Gar	53114181	2282342
4/10/2021 18:27:00	blramirez461@misena.edu	Brenda Ramirez	1001872164	2282342
4/10/2021 18:30:37	alejandra.vanegas.sena@	Andrea Alejandra Vanegas	1007416092	2282342
4/10/2021 18:39:40	Harri.jr@hotmail.com	Harrinson Durán Losada	1000163555	2282342
4/10/2021 18:46:59	jimenezjhoanaalejandra@	Johana Alejandra Pascaga	1005091179	2282284

4/10/2021 21:16:44	viviana1114mg@gmail.cor	Ahsly Viviana Moreno Gar	1003641777	2281753
4/11/2021 17:41:52	gapm1303_@hotmail.com	Gilberto Antonio Pérez mo	1140856615	2282342
4/12/2021 18:50:04	erodriguezbaq@misena.ec	Evelyn Rodriguez	1023891954	2282284
4/12/2021 18:55:56	cristianyesdramos@gmail.	Cristian Yesid Ramos Cas	1030641393	2282226
4/12/2021 18:56:56	angkquiones1@misena.ed	Angie Katherine Quiñones	1088737726	2282226
4/12/2021 19:12:23	decruz386@misena.edu.c	Daniel Esteban Cruz Vega	1000774683	2282226
4/12/2021 19:12:38	gloriapatino0922@gmail.c	Gloria Esperanza Patiño P	1192749630	2282342
4/12/2021 19:12:40	jdavih21979@hotmail.com	Jesús David Herrera Hern	79991820	2282284
4/12/2021 19:12:41	arielcas123@gmail.com	Ariel Eduardo Castillo Pinil	1044426125	2282226
4/12/2021 19:12:42	janeth975@gmail.com	Janeth Saldarriaga DuArte	42112364	2282226
4/12/2021 19:12:45	viviana1114mg@gmail.cor	Ahsly Viviana Moreno Gar	1003641777	2281753
4/12/2021 19:12:48	fuentesingrid817@gmail.c	Ingrid estefany fuentes cor	1028781831	2282226
4/12/2021 19:12:53	l0zan0666@hotmail.com	Cristian David Lozano Lop	1004213911	2282284
4/12/2021 19:13:04	valecr1607@gmail.com	Nadia Valentina Casas Ro	1000271303	2281753
4/12/2021 19:13:08	jimmyfonca@hotmail.com	Jimmy Fonca	1018433886	2282226
4/12/2021 19:13:23	eacuartas11@misena.edu	ELKIN CUARTAS	15337158	2282342
4/12/2021 19:13:33	jeffersonospina97@hotma	jefferson rios ospina	1053861041	2281753
4/12/2021 19:13:36	juanma-0925@hotmail.cor	Juan Manuel Rocha Sarmi	1010040572	2281753
4/12/2021 19:13:42	dabastoa@unal.edu.co	Desmond Basto	1023925816	2281753
4/12/2021 19:13:55	jennykathernande@gmail.(	jenny katherine hernandez	1005540568	2282342
4/12/2021 19:13:59	yulianavaldes19@gmail.co	Yuliana Isabel Valdes Julic	1052095811	2282226
4/12/2021 19:14:15	jimenezjhoanaalejandra@(	Johana Alejandra Pascaga	1005091179	2282342
4/12/2021 19:14:43	daniel.gomez64@misena.(	Daniel Andres Gomez	1193104661	2282342
4/12/2021 19:14:45	Naloflower2908@gmail.co	Nikoll Alexandra Lemus O	1003555713	2281753
4/12/2021 19:15:25	estefanisl0417@gmail.com	Estefani Suárez López	1083030009	2282226
4/12/2021 19:15:47	mona_0714@hotmail.com	Andrea liseth Herrera Oba	52857390	2282226
4/12/2021 19:16:33	melinna.malagon.1804@g	Melinna Elizabeth Malagor	1000833194	2282226
4/12/2021 19:16:34	diefcastiblanco@misena.e	Diego Castiblanco	1003913423	2281753
4/12/2021 19:16:38	carlosanchez655@gmail.c	Carlos Sanchez	1071354060	2281753
4/12/2021 19:16:39	diefcastiblanco@misena.e	Diego Castiblanco	1003913423	2281753
4/12/2021 19:17:11	anakaro9218@outlook.es	Ana Carolina Osorio P.	1113639637	2282226
4/12/2021 19:17:49	kysuare@misena.com	Karen Yulieth Suarez Prim	1003487905	2281753
4/12/2021 19:18:03	maria.castro83@misena.e	Maria Fernanda Castro	1010213890	2282342

4/12/2021 19:18:19	catacortes119@gmail.com	Catalina Cortes Nova	1032936006	2282284
4/12/2021 19:19:27	juan_12david@outlook.co	David Morantes	1023000276	2282342
4/12/2021 19:20:44	aleja091722@gmail.com	Diana Alejandra Molina Ba	1012412031	2282226
4/12/2021 19:25:28	molinan669@gmail.com	Natalia Molina	1075307559	2281753
4/12/2021 19:26:27	mmunozgarcia528@gmail	María Alejandra Muñoz Ga	3114562118	2281753
4/12/2021 19:26:37	emelyn.gomez2713@gma	Emelyn Tatiana Ospina Gó	1002744142	2281753
4/12/2021 19:26:58	karemdayanefranco.28@g	Karem Dayane Cabezas C	1010114915	2281753
4/12/2021 19:26:59	agiraldomerchan@gmail.c	David Puerto	1010009228	2281753
4/12/2021 19:27:09	jajimenez485@misena.edu	Johana Alexandra Jimenez	1086756584	2281753
4/12/2021 19:27:14	kmilo034arc@gmail.com	Cristián Camilo Gómez	1020399796	2281753
4/12/2021 19:29:49	juacbelalcazar7@misena.e	Juan carlos belalcazar torr	79938103	2281753
4/12/2021 19:34:29	smitheider13@gmail.com	Eider Smith Moreno	1020406635	2281753
4/12/2021 19:39:18	paulabetancourtht99@gma	Paula Andrea Betancourth	1070987823	2282226
4/12/2021 19:46:09	yordycaicedo2020@gmail.	yordi mauricio caicedo cor	1093735352	2282226
4/12/2021 19:48:54	viviana_noguera@hotmail.	Julieth Noguera	1000520462	2281753
4/12/2021 19:52:10	marcejl09@gmail.com	Laura Marcela Jiménez Le	1000686070	2281753
4/12/2021 19:52:29	mdruiz2182@misena.edu.	Melyssa de los angeles Ru	1143352812	2281753
4/12/2021 19:55:02	losethguerrerojossa@gma	Liseth Dayana Guerrero Jo	1004233557	2281753
4/12/2021 19:56:34	dannaluz50@gmail.com	Danna perez ruidiaz	1007229548	2282226
4/12/2021 19:56:38	luzmilenagomezrojas@gm	Luz Milena Gómez Rojas	1046396866	2282342
4/12/2021 19:56:47	cmsanchez341@misena.e	Claudia Sánchez	1013592143	2282226
4/12/2021 19:56:48	adaluzgonzalez08@gmail.	ada luz gonzalez de la oss	1238338268	2282226
4/12/2021 19:56:52	danialelaiton@gmail.com	Daniela Alejandra Cortés L	1031640744	2282342
4/12/2021 19:56:56	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Giovanni Camacho	79803731	2282226
4/12/2021 19:56:56	edijsaavedra@misena.edu	Edith juliana saavedra	1098638402	2282226
4/12/2021 19:57:10	mariana.lopez04@misena.	mariana lopez aristizabal	1116284078	2282284
4/12/2021 19:57:54	mmejiapava@gmail.com	Marcela Mejía	1004357331	2282342
4/12/2021 19:58:12	wjgranja@misena.edu.co	wendy jissela granja quiño	1111800987	2282342
4/12/2021 19:58:22	macristina2274@gmail.co	Maria Cristina Morales Rui	40334981	2282226
4/12/2021 19:58:38	bonnethfabio@hotmail.co	Erika jimena oyola	1019086049	2282342
4/12/2021 19:58:43	nelsonriaq01@hotmail.co	nelson riaño	1076621941	2281753
4/12/2021 19:59:51	romerolizseth@gmail.com	Lizseth María romero Acuñ	1043638602	2282226
4/12/2021 20:00:40	sebastianparra.401@gmai	Sebastián Parra Sandoval	1014303500	2281753

4/12/2021 20:05:14	jormanp625@gmail.com	Jorman perez espitia	1007513759	2282226
4/12/2021 20:26:20	yjquinnonez@misena.edu.	Yerlin Javier Quiñonez Bec	1077473647	2282342
4/12/2021 20:33:24	pilarpat22@gmail.com	Pilar Patiño	1032479292	2281753
4/12/2021 20:33:25	candy1707082@gmail.con	Daniela Rubiano	1000685531	2282226
4/12/2021 20:33:34	janirgomez23@gmail.com	Janir Gonzalez Gómez	1111800862	2281753
4/12/2021 20:33:36	majahees1231@gmail.con	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
4/12/2021 20:33:47	angievega710@gmail.com	Angie Geraldine Vega Lott	1000214709	2282226
4/12/2021 20:33:59	paolafajardo76@gmail.con	Yeimy Paola Duarte Fajarc	52812920	2282284
4/12/2021 20:34:08	ingridbarreto440@gmail.cc	ingrid barreto	1018440480	2282284
4/12/2021 20:34:10	ohdudef@hotmail.com	Efrén Rodríguez Alfonso	80747142	2282284
4/12/2021 20:34:11	ndsarmiento46@misena.e	Nicole Daniela Sarmiento S	1023013564	2282226
4/12/2021 20:34:11	Harri.jr@hotmail.com	Harrinson Steve Durán Los	1000163555	2282342
4/12/2021 20:34:29	cepedaferia@gmail.com	valentina cepeda	1031641700	2282342
4/12/2021 20:34:30	jrmuoz10@misena.edu.co	Jesus Robinson Muñoz Re	79188501	2282284
4/12/2021 20:34:36	nico0223@outlook.es	Nicolas Barragan Alfonso	1003533469	2282284
4/12/2021 20:34:36	ygaribello79@misena.edu.	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
4/12/2021 20:34:51	krenpoveda2@gmail.com	Karen Jessenia poveda Pc	1016034219	2282342
4/12/2021 20:34:56	marrugorangel30939@gm	Alix Marrugo Rangel	1044600339	2282284
4/12/2021 20:35:00	santiagosimbaqueba1@gn	William Santiago Mora Sim	1007596401	2282284
4/12/2021 20:35:10	sonia_vargas2013@hotma	Sonia Vargas Correa	1100954146	2281753
4/12/2021 20:35:17	jdiaz919@misena.edu.co	JOSE DIAZ HUERTAS	1024568919	2282342
4/12/2021 20:35:39	brahayan.bravo@gmail.co	brahayan bravo	1137974020	2282226
4/12/2021 20:35:50	leidylmendozao@gmail.co	Leidy Lucero Mendoza Ort	1098711738	2282342
4/12/2021 20:36:45	armagedonia2017@gmail.	Rafael Alonso Sotaquira ca	1049618623	2281753
4/12/2021 20:37:58	anyelamariagalviz@gmail.	Anyela María Galviz Patiñc	1059118026	2281753
4/12/2021 21:18:24	vanessagarciacam.321@g	Enith Vanessa García Can	1006554350	2281753
4/13/2021 22:36:57	jpaez4648@gmail.com	Jesús Eduardo Paez marti	1007095396	2281753
4/17/2021 17:06:17	decruz386@misena.edu.c	Daniel Esteban Cruz Vega	1000774683	2282226
4/17/2021 17:06:18	yirlean1826@gmail.com	yirlean vasquez	1120580272	2282342
4/17/2021 17:06:24	brayan_alex2010@hotmail	Brayan Alexander Chavez	1233188843	2282226
4/17/2021 17:06:27	almicruru@gmail.com	Alcides Junior De La Cruz	1004366939	2282284
4/17/2021 17:06:30	andresfmartinez1112@gm	Andrés Martinez	1042356959	2281753
4/17/2021 17:06:35	ohdudef@hotmail.com	Efrén Rodríguez Alfonso	80747142	2282284

4/17/2021 17:06:37	dabasto61@misena.edu.c	Desmond Basto	1023925816	2281753
4/17/2021 17:06:39	cdlozano11@misena.edu.(	Cristian David Lozano Lop	1004213911	2282284
4/17/2021 17:06:45	jonnathan_jj@hotmail.com	Jonnathan Jamer Aguirre I	1024488257	2282342
4/17/2021 17:06:51	alejandra.vanegas.sena@(	Andrea Alejandra Vanegas	1007416092	2282342
4/17/2021 17:06:52	alejandra.vanegas.sena@(	Andrea Alejandra Vanegas	1007416092	2282342
4/17/2021 17:06:52	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
4/17/2021 17:06:59	pavay0411@misena.edu.c	YEISSON PAVA	1022972154	2282342
4/17/2021 17:07:02	stefydi1606@gmail.com	Estefania Diaz Ortega	1001276660	2282226
4/17/2021 17:07:02	eidsmoreno1@misena.edu	Eider Smith	1020406635	2281753
4/17/2021 17:07:19	ygaribello79@misena.edu.	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
4/17/2021 17:07:20	vacepeda1@misena.edu.c	valentina cepeda	1031641700	2282342
4/17/2021 17:07:25	santiagosimbaqueba1@gn	William Santiago Mora Sim	1007596401	2282284
4/17/2021 17:07:26	jimenezjhoanaalejandra@(	Johana Alejandra Pascaga	1005091179	2282342
4/17/2021 17:07:36	ecuartas11@misena.edu.c	ELKIN CUARTAS VELEZ	15337158	2282342
4/17/2021 17:07:39	mmejiapava@gmail.com	Marcela mejia	1004357331	2282342
4/17/2021 17:07:58	bonnethfabio@hotmail.con	Erika jimena oyola	1019086049	2282342
4/17/2021 17:08:01	ejromerod7@misena.edu.(	Estephany Romero	1046694387	2282284
4/17/2021 17:08:15	daniel.gomez64@misena.(	Daniel Andrés Gomez	1193104661	2282342
4/17/2021 17:08:29	jaramirez5253@misena.ec	JULIAN ANDRES RAMIRE	16933525	2282284
4/17/2021 17:08:31	jesdherrera@misena.edu.(	Jesús David Herrera Herna	79991820	2282284
4/17/2021 17:09:21	fraaacosta1@misena.edu.	Fracisco Antonio Acosta D	1083022308	2282226
4/17/2021 17:10:13	smpena39@misena.edu.c	Sandra Peña	1098651993	2282342
4/17/2021 17:15:33	melinna.malagon.1804@g	Melinna Elizabeth Malagor	1000833194	2282226
4/17/2021 17:21:10	lic.didieralonso@gmail.con	DIDIER ROBAYO	3028180	2282342
4/17/2021 17:21:43	jormanp625@gmail.com	Jorman perez espitia	1007513759	2282226
4/17/2021 17:22:33	ahsvmoreno@misena.edu	Ahsly Viviana Moreno Gar	1003641777	2281753
4/17/2021 17:22:36	angy.gonzalez1@misena.e	ANGY VIVIANA GONZALE	1000119419	2282342
4/17/2021 17:22:39	nbarragan964@misena.ed	Nicolas Barragán Alfonso	1003533469	2282284
4/17/2021 17:22:49	romerolizseth@gmail.com	Lizseth María romero Acuñ	1043638602	2282226
4/17/2021 17:22:54	pabarrera04@misena.edu.	Paula Andrea Barrera Zap	1007499440	2282284
4/17/2021 17:23:02	jebautista47@misena.edu.	Javier esteban bautista avi	1070709274	2281753
4/17/2021 17:24:02	blramirez461@misena.edu	Brenda Luz Ramírez Álvar	1001872164	2282342
4/17/2021 17:24:06	brayancama1997@gmail.c	Brayan Alonso Camacho E	1014287720	2282284

4/17/2021 17:24:32	yeyoescobarplata@gmail.c	Yeilys Paola Escobar Plata	1084450180	2281753
4/17/2021 17:24:46	brayancama1997@gmail.c	Brayan Alonso Camacho E	1014287720	2282284
4/17/2021 17:24:51	juacbelalcazar7@misena.e	juan carlos belalcazar torre	79938103	2281753
4/17/2021 17:24:53	jccortes600@misena.edu.c	Catalina Cortes Nova	1032936006	2282284
4/17/2021 17:24:55	majahees1231@gmail.com	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
4/17/2021 17:25:10	nataliasanchez8907@hotm	Nancy Natalia Sanchez Te	1022953163	2282284
4/17/2021 17:26:55	jmil281185@yahoo.com.c	Jamilton vallecilla banguer	76142899	2282226
4/17/2021 17:26:58	luzmilenagomezrojas@gm	Luz milena Gómez Rojas	1046396866	2282342
4/17/2021 17:27:00	elvjsaldarriaga@misena.e	Janeth Saldarriaga DuArte	42112364	2282226
4/17/2021 17:27:02	diegofunts2615@gmail.co	Diego Alejandro Barreiro C	1121949520	2282342
4/17/2021 17:27:07	danacortes11@misena.ed	Daniela Alejandra Cortes L	1031640744	2282342
4/17/2021 17:27:13	wjgranja@misena.edu.co	wendy jissela granja quiño	1111800987	2282342
4/17/2021 17:27:24	jajimenez485@misena.edu	Johana Alexandra Jimenez	1086756584	2281753
4/17/2021 17:29:01	andlherrera5@misena.edu	Andrea Liseth Herrera Oba	52857390	2282226
4/17/2021 17:29:33	eabacca76@misena.edu.c	Eduardo Andrés Bacca Ina	5254767	2282226
4/17/2021 17:29:49	neriano1@misena.edu.co	nelson riaño cuervo	1076621941	2281753
4/17/2021 17:30:57	maria.castro83@misena.e	Maria Fernanda Castro	1010213890	2282342
4/17/2021 17:36:52	ankari941123@gmail.com	Lisbeth Karina Castro	1119948727	2281753
4/17/2021 17:40:00	geresuarez1@misena.edu	Geraldine estefani Suárez	1083030009	2282226
4/17/2021 17:40:21	santiago.rico@misena.edu	SANTIAGO RICO BOTINA	1001097196	2282342
4/17/2021 17:41:27	jrmuoz10@gmail.com	Jesus Robinson Muñoz Re	79188501	2282284
4/17/2021 17:42:57	diana.rodriguez494@mise	diana rodriguez	1031149419	2281753
4/17/2021 17:45:20	edithjuli12@gmail.com	edith juliana saavedra villa	1098638402	2282226
4/17/2021 17:48:06	angiemarcelabonillasanch	ANGIE MARCELA BONILL	1068347628	2282284
4/17/2021 17:53:29	sebastianparra.401@gmai	Sebastian Parra Sandoval	1014302500	2281753
4/17/2021 18:06:35	gpfernandez60@misena.e	Gina Paola Fernandez	1070016206	2282284
4/17/2021 18:07:28	gpfernandez60@misena.e	Gina Paola Fernandez	1070016206	2282284
4/17/2021 18:12:52	analuzdoria@gmail.com	ANA LUZ DORIA PITALUA	1028040236	2281753
4/17/2021 18:34:42	diana.ruiz1111@misena.e	Diana Carolina Ruiz Monte	1069751793	2282226
4/17/2021 18:42:43	dfmeneses17@misena.ed	Daniel Meneses	1000224571	2282342
4/17/2021 18:43:02	krenpoveda2@gmail.com	Karen Poveda	1016034219	2282342
4/17/2021 18:43:31	jafonca6@misena.edu.co	jimmmy fonca	1018433886	2282226
4/17/2021 18:48:59	ingridbarreto440@gmail.c	ingrid barreto	1018440480	2282284

4/17/2021 18:49:09	paulabetancourtht99@gm	Paula Betancourth	1070987823	2282226
4/17/2021 18:49:22	fmcardenas18@misena.ec	FLOR MARITZA CARENA	53114181	2282342
4/17/2021 18:49:36	yordycaicedo2020@gmail.	yordi mauricio caicedo cor	1093735352	2282226
4/17/2021 18:49:41	janirgomez23@gmail.com	Janir Gonzalez Gómez	1111800862	2281753
4/17/2021 18:51:15	angppajaro@misena.edu.c	ANGIE PAOLA PAJARO A	1039078607	2282284
4/17/2021 18:54:14	pilarpat22@gmail.com	maría del pilar chiguasuqu	1032479292	2281753
4/17/2021 19:07:56	agiraldomerchan@gmail.c	David puerto	1010009228	2281753
4/17/2021 19:10:51	ade_agost26@hotmail.con	Adela quiroz	1047386165	2282342
4/17/2021 21:13:59	yirlean1826@gmail.com	yirlean vasquez	1120580272	2282342
4/19/2021 19:09:14	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
4/19/2021 19:09:21	almicruru@gmail.com	Alcides De La Cruz	1004366939	2282284
4/19/2021 19:09:22	ygaribello79@misena.edu.	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
4/19/2021 19:09:38	ingridbarreto440@gmail.c	ingrid barerreto	1018440480	2282284
4/19/2021 19:09:44	jhodperez111111@misena	Jorman perez espitia	1007513759	2282226
4/19/2021 19:09:44	ndsarmiento46@misena.e	Nicole Daniela Sarmiento S	1023013564	2282226
4/19/2021 19:09:44	maria.castro83@misena.e	Maria Fernanda Castro	1010213890	2282342
4/19/2021 19:09:50	adrjlopez11@misena.edu.c	Adriano Lopez	1104431131	2282226
4/19/2021 19:09:50	jimenezjhoanaalejandra@g	Johana Alejandra Pascaga	1005091179	2282342
4/19/2021 19:09:53	jrmuoz10@gmail.com	Jesus Robinson Muñoz Re	79188501	2282284
4/19/2021 19:09:55	kavilaborja17@gmail.com	katherine avila borja	1096235801	2282342
4/19/2021 19:09:56	daniel.gomez64@misena.c	Daniel Andrés Gomez	1193104661	2282342
4/19/2021 19:09:56	angppajaro@misena.edu.c	ANGIE PAOLA PAJARO A	1039078607	2282284
4/19/2021 19:09:59	mmejiapava@gmail.com	Marcela mejia	1004357331	2282342
4/19/2021 19:10:05	sanchezmoralesclaudiama	Claudia Sánchez	1013592143	2282226
4/19/2021 19:10:06	jennykathernande@gmail.c	Jenny katherine Hernánde	1005540568	2282342
4/19/2021 19:10:07	natispoveda25@gmial.con	Natalia Poveda	1007364437	2281753
4/19/2021 19:10:10	ana.osorio111@misena.ec	Ana Carolina Osorio Parra	1113639637	2282226
4/19/2021 19:10:11	edithjuli12@gmail.com	edith juliana saavedra	1098638402	2282226
4/19/2021 19:10:13	dfmeneses17@misena.ed	Daniel Meneses	1000224571	2282342
4/19/2021 19:10:13	478@misena.edu.co	maria alejandra agudelo su	1022439022	2281753
4/19/2021 19:10:15	elvjsaldarriaga@misena.ec	Janeth Saldarriaga DuArte	42112364	2282226
4/19/2021 19:10:17	fmcardenas18@misena.ec	FLOR MARITZA CARDEN	53114181	2282342
4/19/2021 19:10:21	analuzdoria@gmail.com	Ana luz doria pitalua	1028040236	2281753

4/19/2021 19:10:25	ejromerod7@misena.edu.(	Estephany Romero	1046694387	2282284
4/19/2021 19:10:30	neriano1@misena.edu.co	nelson riaño cuervo	1076621941	2281753
4/19/2021 19:10:31	ypruiz78@misena.edu.co	Yuli Ruiz	1020722288	2281753
4/19/2021 19:10:33	eacuartas11@misena.edu	ELKIN CUARTAS	15337158	2282342
4/19/2021 19:10:36	yulianavaldes19@gmail.co	Yuliana Isabel Valdes Julic	1052095811	2282226
4/19/2021 19:10:42	juacbelalcazar7@misena.(	Juan carlos Belalcazar Tor	79938103	2281753
4/19/2021 19:10:59	geresuarez1@misena.edu	Geraldine Estefany Suarez	1083030009	2282226
4/19/2021 19:12:05	melinna.malagon.1804@g	Melinna Elizabeth Malagor	1000833194	2282226
4/19/2021 19:12:27	miao.areiza99@gmail.com	Maria Isabel areiza obando	1000290245	2282284
4/19/2021 19:13:12	jccortes600@misena.edu.(	Johana Catalina Cortes No	1032936006	2282284
4/19/2021 19:13:26	danacortes11@misena.ed	Daniela Alejandra Cortes la	1031640744	2282342
4/19/2021 19:13:38	eabacca76@misena.edu.c	Eduardo Andrés Bacca Ina	5254767	2282226
4/19/2021 19:13:49	Naloflower2908@gmail.co	Nikoll Lemus	1003555713	2281753
4/19/2021 19:13:59	andlherrera5@misena.edu	Andrea Liseth Herrera Oba	52857390	2282226
4/19/2021 19:14:06	yulianaleon2503@gmail.cc	Jasbleydy Yuliana León Cá	1003746620	2281753
4/19/2021 19:14:49	emetospina@misena.edu.(	Emelyn Tatiana Ospina Go	1002744142	2281753
4/19/2021 19:14:52	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Giovanni Camacho	79803731	2282226
4/19/2021 19:14:53	vacepeda1@misena.edu.c	valentina cepeda	1031641700	2282342
4/19/2021 19:18:14	yordycaicedo2020@gmail.	yordi mauricio caicedo cor	1093735352	2282226
4/19/2021 19:20:15	lzapatasaenz@gmail.com	Linda Valeria Zapata Saen	1111741769	2282284
4/19/2021 19:21:23	brayan_alex2010@hotmail	Brayan Alexander Chavez	1233188843	2282226
4/19/2021 19:23:55	jvallecilla9@misena.edu.cc	jamilton vallecilla banguerc	76142899	2282226
4/19/2021 19:26:28	ricardo-arrieta@hotmail.co	Ricardo antonio avendaño	72296152	2282226
4/19/2021 19:40:27	jeffersonospina97@hotma	jefferson rios ospina	1053861041	2281753
4/19/2021 19:55:22	majahees1231@gmail.con	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
4/19/2021 20:06:33	miao.areiza99@gmail.com	Maria Isabel areiza obando	1000290245	2282284
4/19/2021 20:16:57	liserhguerrerojossa@gmai	Liseth Dayana Guerrero Jo	1004233557	2281753
4/19/2021 20:56:30	angrlopez@misena.edu.cc	Angie Rocio Lopez Rincon	1057597755	2282226
4/19/2021 21:07:38	nataliasanchez8907@hotn	Nancy Natalia Sanchez Te	1022953163	2282284
4/19/2021 21:08:24	natamolina111@misena.e(	Natalia Molina	1075307559	2281753
4/19/2021 21:15:14	jsmejiad@gmail.com	jenny sofia mejia de la rosa	1033369086	2282226
4/19/2021 21:15:23	ade_agost26@hotmail.con	Adela quiroz	1047386165	2282342
4/19/2021 21:15:32	sonia_vargas2013@hotma	Sonia Vargas Correa	1100954146	2282284

4/19/2021 21:15:58	eidsmoreno1@misena.edu	Eider Smith	1020406635	2281753
4/19/2021 21:17:17	bsbravo0@misena.edu.co	brahayan bravo	1137974020	2282226
4/19/2021 21:18:18	jacdtrujillo@misena.edu.co	Jack derik Trujillo medina	1047422095	2281753
4/19/2021 21:21:54	luigbarboza@misena.edu.c	Luis Gerardo Barboza Ayo	1047410256	2281753
4/19/2021 21:44:15	luigbarboza@misena.edu.c	Luis Gerardo Barboza Ayo	1047410256	2281753
4/24/2021 16:59:30	mmunozgarcia528@gmail	Maria Alejandra Muñoz Ga	3114562118	2281753
4/24/2021 16:59:36	elvjsaldarriaga@misena.ec	Elvia Janeth Saldarriaga D	42112364	2282226
4/24/2021 16:59:46	eacuartas11@misena.edu	ELKIN CUARTAS	15337158	2282342
4/24/2021 17:00:06	jafonca6@misena.edu.co	Jimmy Fonca	1019433886	2282284
4/24/2021 17:00:36	melinna.malagon1804@gr	Melinna Elizabeth Malagór	1000833194	2282226
4/24/2021 17:00:39	eabacca76@misena.edu.c	Eduardo Andrés Bacca Ina	5254767	2282226
4/24/2021 17:00:43	brayan_alex2010@hotmail	Brayan Alexander Chavez	1233188843	2282226
4/24/2021 17:03:37	angy.gonzalez1@misena.e	ANGY VIVIANA GONZALE	1000119419	2282342
4/24/2021 17:07:47	ingjbarreto@misena.edu.c	ingrid johanna barreto	1018440480	2282284
4/24/2021 17:09:11	aleja091722@gmail.com	Diana Alejandra Molina	1012412031	2282226
4/24/2021 17:09:11	decruz386@misena.edu.c	Daniel Cruz	1000774683	2282226
4/24/2021 17:09:18	naloflower29@gmail.com	Nikoll Alexandra Lemus O	1003555713	2281753
4/24/2021 17:09:22	jccortes600@misena.edu.c	Catalina Cortes Nova	1032936006	2282284
4/24/2021 17:09:24	yenksilva@misena.edu.co	katerine silva	1151447843	2282226
4/24/2021 17:09:34	luzesilva2@gmail.com	Luz Silva Rodelo	1082915559	2282284
4/24/2021 17:09:35	pavay0411@misena.edu.c	YEISSON PAVA ROMERO	1022972154	2282342
4/24/2021 17:09:35	guanpeme@hotmail.com	Gustavo andres Perez Me	1143337625	2282284
4/24/2021 17:09:36	geresuarez1@misena.edu	Geraldine Estefani Suarez	1083030009	2282226
4/24/2021 17:09:39	yulianavaldes19@gmail.co	Yuliana Isabel Valdes Julio	1052095811	2282226
4/24/2021 17:09:42	almicruru@gmail.com	Alcides Junior de la cruz m	1004366939	2282284
4/24/2021 17:09:44	nariasrodriguez06@gmail.c	Natalia Arias Rodríguez	1007572615	2281753
4/24/2021 17:10:01	kavilaborja17@gmail.com	katherine avila borja	1096235801	2282342
4/24/2021 17:10:06	maribf2003@gmail.com	Mariana Grajales Valencia	1001158240	2282342
4/24/2021 17:10:09	natamolina111@misena.ec	Natalia Molina	1075307559	2281753
4/24/2021 17:10:11	johcmoreno@misena.edu.	JOHANA CAROLINA MOF	1069715142	2281753
4/24/2021 17:10:16	eidsmoreno1@misena.edu	Eider Smith	1020406635	2281753
4/24/2021 17:11:08	yeyoescobarplata@gmail.c	Yeilys Paola Escobar Plata	1084450180	2282284
4/24/2021 17:11:10	danacortes11@misena.ed	Daniela Alejandra Cortés L	1031640744	2282342

4/24/2021 17:12:22	neriano1@misena.edu.co	nelson riaño cuervo	1076621941	2281753
4/24/2021 17:12:35	daniel.andres64@misena.(	Daniel Andrés Gomez	1193104661	2282342
4/24/2021 17:16:16	romerolizseth@gmail.com	Lizseth María romero acuf	1043638602	2282226
4/24/2021 17:18:03	jennykathernande@gmail.(	Jenny katherine Hernánde	1005540568	2282342
4/24/2021 17:19:00	ejromero7@misena.edu.c(	Estephany Romero	1046694387	2282284
4/24/2021 17:26:03	danlperez111@misena.ed(	danna perez ruidiaz	1007229548	2282226
4/24/2021 17:26:15	mmejiapava@gmail.com	Marcela mejia	1004357331	2282342
4/24/2021 17:29:16	nataliasanchez8907@hotn	Nancy Natalia Sanchez Te	1022953163	2282284
4/24/2021 17:29:28	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
4/24/2021 17:30:01	lauszambrano@misena.ec	LAURA ZAMBRANO	1116276734	2282342
4/24/2021 17:30:09	jdavidh21979@hotmail.cor	Jesús David Herrera Hern	79991820	2282284
4/24/2021 17:30:34	jrmuoz10@gmail.com	Jesus Robinson Muñoz Re	79188501	2282284
4/24/2021 17:30:56	gmrojas92@misena.edu.c(	Marcela rojas	1007247429	2282342
4/24/2021 17:31:10	ygaribello79@misena.edu.	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
4/24/2021 17:34:19	Kathyh792@gmail.com	LEIDY KATHERINE HERN	1006409638	2281753
4/24/2021 17:35:00	angiemarcelabonillasanch(	Angie marcela Bonilla Sán	1068347628	2282284
4/24/2021 17:37:09	acmarrugo93@misena.edu	ALIX CECILIA MARRUGO	1044600339	2282284
4/24/2021 18:13:51	majahees1231@gmail.com	María Javier Hernández Es	1074/13712	2282342
4/24/2021 18:18:50	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Camacho Castillo	79803731	2282226
4/24/2021 18:18:52	dabarreiro02@misena.edu	Diego Alejandro Barreiro C	1121949520	2282342
4/24/2021 18:19:16	diegofunts2615@gmail.cor	Diego Alejandro Barreiro C	1121949520	2282342
4/24/2021 18:21:36	jeparuhe08@gmail.com	jeraldin ruiz herrera	1102882099	2282284
4/24/2021 18:31:54	lisdguerrero1@misena.edu	Liseth dayana guerrero jos	1004233557	2281753
4/24/2021 18:36:04	krenpoveda2@gmail.com	karen poveda	1016034219	2282342
4/24/2021 18:39:57	jormanp625@gmail.com	Jorman perez espitia	1007513759	2282226
4/24/2021 18:41:40	diana.ruiz1111@misena.e(	Diana Carolina Ruiz Monte	1069751793	2282226
4/24/2021 18:42:19	Angppajaro@misena.edu.(	ANGIE PAOLA PAJARO A	1039078607	2282284
4/26/2021 18:58:23	eacuartas11@misena.edu	ELKIN CUARTAS	15337158	2282342
4/26/2021 18:58:47	melinna.malagon.1804@g	Melinna Elizabeth Malagor	1000833194	2282226
4/26/2021 18:58:49	almicruru@gmail.com	Alcides De La Cruz	1004366939	2282284
4/26/2021 18:59:26	eabacca76@misena.edu.c(	Eduardo Andrés Bacca Ina	5254767	2282226
4/26/2021 19:04:38	andlherrera5@misena.edu	Andrea Liseth Herrera Oba	52857390	2282226
4/26/2021 19:13:12	naloflower29@gmail.com	Nikoll Alexandra Lemus O	1003555713	2281753

4/26/2021 19:13:18	marcejl09@gmail.com	Laura Marcela Jiménez Le	1000686070	2281753
4/26/2021 19:13:18	Santiagosimbaqueba1@gr	William Santiago Mora Sim	1007596401	2282284
4/26/2021 19:13:22	janirgomez23@gmail.com	Janir Gonzalez Gómez	1111800862	2281753
4/26/2021 19:13:22	luzmilenagomezrojas@gm	Luz milena Gómez rojas	1046396866	2282342
4/26/2021 19:13:23	yulianaleon2503@gmail.cc	Jasbleydy Yuliana León Cá	1003746620	2281753
4/26/2021 19:13:26	ejromero7@misena.edu.cc	Estephany Romero	1046694387	2282284
4/26/2021 19:13:29	geresuarez1@misena.edu	Geraldine estefani Suárez	1083030009	2282226
4/26/2021 19:13:32	jrmuoz10@gmail.com	Jesus Robinson Muñoz Re	79188501	2282284
4/26/2021 19:13:34	daniel.gomez64@misena.(	Daniel Andrés Gomez	1193104661	2282342
4/26/2021 19:13:40	juan_12david@outlook.cor	David Morantes	1023000276	2282342
4/26/2021 19:13:50	majahees1231@gmail.com	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
4/26/2021 19:13:52	analuzdoria@gmail.com	Ana Doria	1028040236	2281753
4/26/2021 19:14:07	ingjbarreto@misena.edu.c	ingrid barreto	1018440480	2282284
4/26/2021 19:14:11	yvasquez272@misena.edu	yirlean vasquez gordillo	1120580272	2282342
4/26/2021 19:14:11	sonia_vargas2013@hotma	Sonia vargas Correa	1100954146	2282284
4/26/2021 19:14:12	anakaro9218@outlook.es	Ana Carolina Osorio Parra	1113639637	2282226
4/26/2021 19:14:20	mmejiapava@gmail.com	Marcela mejia	1004357331	2282342
4/26/2021 19:14:24	neriano01@misena.edu.cc	Nelson Riaño Cuervo	1076621941	2281753
4/26/2021 19:14:41	jrocha0305@gmail.com	Josue rocha bohorquez	1002029120	2282284
4/26/2021 19:14:42	eidsmoreno1@misena.edu	Eider Smith moreno	1020406635	2281753
4/26/2021 19:15:00	jajimenez485@misena.edu	Johana Alexandra Jimenez	1086756584	2281753
4/26/2021 19:15:08	guanpeme@hotmail.com	Gustavo perez mendoza	1143337625	2282284
4/26/2021 19:15:14	armagedonia2017@gmail.	Rafael Alonso Sotaquira cá	1049618623	2281753
4/26/2021 19:15:32	gloriapatino0922@gmail.c	Gloria Patiño	1192749630	2282342
4/26/2021 19:16:11	elvjsaldarriaga@misena.ec	Elvia Janeth Saldarriaga D	42112364	2282226
4/26/2021 19:25:47	danacortes11@misena.ed	Daniela Alejandra Cortés L	1031640744	2282342
4/26/2021 19:29:02	yulianavaldes19@gmail.co	Yuliana Isabel Valdes Julio	1052095811	2282226
4/26/2021 19:29:57	mardchiguasuque@misen	maria del pilar chiguasuqu	1032479292	2281753
4/26/2021 19:35:10	lauravalentina9112@gmail	Laura Valentina Gutiérrez	1000778062	2282342
4/26/2021 19:39:13	aleja091722@gmail.com	Diana Alejandra Molina	1012412031	2282226
4/26/2021 19:39:37	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
4/26/2021 19:39:40	decruz386@misena.edu.c	Daniel Cruz	1000774683	2282226
4/26/2021 19:39:42	erodriguez241@misena.ec	Efrén Rodríguez alfonso	80747142	2282284

4/26/2021 19:44:34	jaramirez5253@misena.ec	JULIAN ANDRES RAMIRE	16933525	2282284
4/26/2021 19:46:24	maremorales55555@mise	Maritza Morales Leon	53043596	2281753
4/26/2021 19:47:32	478@misena.edu.co	maria alejandra agudelo su	1022439022	2281753
4/26/2021 19:56:16	jacdtrujillo@misena.edu.cc	Jack derik Trujillo medina	1047422095	2281753
4/26/2021 19:57:43	lgbadoce@gmail.com	Luis Gerardo Barboza Ayo	1047410256	2281753
4/26/2021 20:12:08	ade_agost26@hotmail.con	Adela quiroz	1047386165	2282342
4/26/2021 20:12:58	danlperez111@misena.ed	Danna perez ruidiaz	1007229548	2282226
4/26/2021 20:14:07	angppajaro@misena.edu.c	ANGIE PAOLA PAJARO A	1039078607	2282284
4/26/2021 20:14:58	jennykathernande@gmail.c	JENNY KATHERINE HER	1005540568	2282342
4/26/2021 20:38:01	sanchezmoralesclaudiama	Claudia Sánchez	1013592143	2282226
4/26/2021 20:38:12	angrlopez@misena.edu.cc	Angie Rocio López Rincón	1057597755	2282226
4/26/2021 22:01:23	lgbadoce@gmail.com	Luis Gerardo Barboza Ayo	1047410256	2281753
4/26/2021 22:25:02	yeyoescobarplata@gmail.c	yeilys paola escobar plata	1084450180	2282284
5/3/2021 18:54:46	dabarreiro02@misena.edu	Diego Alejandro Barreiro C	1121949520	2282342
5/3/2021 18:56:11	wsmora1@misena.edu.co	William Santiago Mora Sin	1007596401	2282284
5/3/2021 18:56:21	leidydiaz85@gmail.com	Luz leidy diaz Acevedo	1048850191	2282284
5/3/2021 18:57:29	elvjsaldarriaga@misena.ec	Elvia Janeth Saldarriaga D	42112364	2282226
5/3/2021 19:01:46	bonnethfabio@hotmail.con	Erika jimena oyola	1019086049	2282342
5/3/2021 19:15:46	vacepeda1@misena.edu.c	Valentina cepeda	1031641700	2282342
5/3/2021 19:20:19	andlherrera5@misena.edu	Andrea liseth Herrera Oba	52857390	2282226
5/3/2021 19:20:20	anakaro9218@outlook.es	Ana Carolina Osorio Parra	1113639637	2282226
5/3/2021 19:20:35	motocrossramirez1029@g	Jose Esteban Ramírez alv	1007817107	2282284
5/3/2021 19:20:36	gloriapatino0922@gmail.c	Gloria Patiño	1192749630	2282342
5/3/2021 19:20:48	fuentesingrid817@gmail.c	Ingrid estefany fuentes cor	1028781831	2282226
5/3/2021 19:20:48	paoladuartef@hotmail.com	Yeimy Paola Duarte fajard	52812920	2282284
5/3/2021 19:20:55	ceangode@gmail.com	CESAR ANDRES GOMEZ	80174860	2282226
5/3/2021 19:21:11	melinna.malagon.1804@g	Melinna Malagon	1000833194	2282226
5/3/2021 19:21:38	maremorales55555@mise	Maritza Morales	53043596	2281753
5/3/2021 19:22:06	vacepeda1@misena.edu.c	valentina cepeda	1031641700	2282342
5/3/2021 19:22:11	pavay0411@misena.edu.c	YEISSON PAVA	1022972154	2282342
5/3/2021 19:22:42	jeraldin.ruiz@misena.edu.c	jeraldin ruiz herrera	1.102.882.099	2282284
5/3/2021 19:23:09	juacbelalcazar7@misena.e	Juan Carlos Belalcazar To	79938103	2281753
5/3/2021 19:23:19	yulianaleon2503@gmail.cc	Jasbleydy Yuliana León Cá	1003746620	2281753

5/3/2021 19:23:39	jrocha0305@gmail.com	josue rocha bohorquez	1002029120	2282284
5/3/2021 19:24:11	miao.areiza99@gmail.com	Maria Isabel areiza obando	1000290245	2282284
5/3/2021 19:24:21	jamilton9@misena.edu.co	jamilton vallecilla banguero	76142899	2282226
5/3/2021 19:24:53	jaramirez5253@misena.ec	JULIAN ANDRES RAMIRE	16933525	2282284
5/3/2021 19:25:10	akjimenez02@misena.edu	angie katherine jimenez do	1072643620	2282284
5/3/2021 19:25:36	yinbeltran@misena.edu.co	Yineth Beltrán Aguilar	1091075756	2282226
5/3/2021 19:25:38	jrmuoz10@gmail.com	Jesus Robinson Muñoz Re	79188501	2282284
5/3/2021 19:26:09	marrugorangel30939@gm	Alix Marrugo Rangel	1044600339	2282284
5/3/2021 19:26:47	jccortes600@misena.edu.(	Johana Catalina Cortes No	1032936006	2282284
5/3/2021 19:26:50	adrianis.guerrero@misena	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
5/3/2021 19:26:52	ejromero7@misena.edu.co	Estephany Romero	1046694387	2282284
5/3/2021 19:27:14	mmejiapava@gmail.com	Marcela mejia	1004357331	2282342
5/3/2021 19:28:03	neriano1@misena.edu.co	Nelson Riaño Cuervo	1076621941	2281753
5/3/2021 19:29:06	jennykathernande@gmail.(	jenny hernandez garcia	1005540568	2282342
5/3/2021 19:30:06	ediaz0666@misena.edu.co	Estefanía Díaz	1001276660	2282226
5/3/2021 19:31:21	decruz386@misena.edu.co	Daniel Cruz	1000774683	2282226
5/3/2021 19:31:34	nariasrodriguez124@gmai	Natalia Arias Rodríguez	1007572615	2281753
5/3/2021 19:33:04	daniel.gomez64@misena.(	Daniel Andres Gomez	1193104661	2282342
5/3/2021 19:33:37	eidsmoreno1@misena.edu	Eider Smith Moreno	1020406635	2281753
5/3/2021 19:34:11	naloflower29@gmail.com	Nikoll Alexandra Lemus O	1003555713	2281753
5/3/2021 19:34:16	eacuartas11@misena.edu	ELKIN CUARTAS	15337158	2282342
5/3/2021 19:35:18	edithjuli12@gmail.com	edith juliana saavedra villa	1098638402	2282226
5/3/2021 19:35:59	Angppajaro@misena.edu.(	ANGIE PAOLA PAJARO A	1039078607	2282284
5/3/2021 19:36:56	angievega710@gmail.com	Angie Geraldine Vega Lott	1000214709	2282226
5/3/2021 19:37:11	erodriguez241@misena.ec	Efrén Rodríguez Alfonso	80747142	2282284
5/3/2021 19:37:13	ygaribello79@misena.edu.	Yina Garibello Rivera	1001669497	2282342
5/3/2021 19:37:35	danacortes11@misena.ed	Daniela Alejandra Cortés L	1031640744	2282342
5/3/2021 19:39:25	jesdherrera7@misena.edu	Jesús David Herrera Hern	79991820	2282284
5/3/2021 19:39:35	mmunozgarcia528@gmail	Maria Alejandra Muñoz Ga	3114562118	2281753
5/3/2021 19:39:51	emetospina@misena.edu.(	Emelyn Tatiana Ospina Go	1002744142	2281753
5/3/2021 19:44:54	eabacca76@misena.edu.c	EDUARDO ANDRES BAC	5254767	2282226
5/3/2021 20:02:58	candy1707082@gmail.con	Daniela Rubiano	1000685531	2282226
5/3/2021 20:29:23	angiemarcelabonillasanch	Angie marcela Bonilla Sán	1068347628	2282284

5/3/2021 20:35:14	sonia_vargas2013@hotma	Sonia Vargas Correa	1100954146	2282284
5/3/2021 20:41:21	majahees1231@gmail.con	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
5/3/2021 20:59:32	ingjbarreto@misena.edu.c	ingrid barreto	1018440480	2282284
5/3/2021 21:02:36	cdlozano11@misena.edu.c	Cristian David Lozano Lop	1004213911	2282284
5/3/2021 21:04:31	smpena39@sena.edu.co	Sandra Milena Peña	1098651993	2282342
5/3/2021 21:05:17	dfmeneses17@misena.ed	Daniel Meneses	1000224571	2282342
5/3/2021 21:05:18	ade_agost26@hotmail.con	adela quiroz	1047386165	2282342
5/3/2021 21:08:24	marcejl09@gmail.com	Laura Marcela Jiménez Le	1000686070	2281753
5/3/2021 21:09:15	leidylmendoza@misena.ec	Leidy Lucero Mendoza Ort	1098711738	2282342
5/3/2021 21:10:48	johcmoreno11@misena.ec	Johana Carolina Moreno	1069715142	2281753
5/8/2021 16:53:02	eacuartas11@misena.edu	ELKIN CUARTAS VELEZ	15337158	2282342
5/8/2021 16:53:51	melinna.malagon.1804@g	Melinna Malagon	1000833194	2282226
5/8/2021 17:21:47	ejromerod7@misena.edu.c	Estephany Romero	1046694387	2282284
5/8/2021 17:21:51	ediaz0666@misena.edu.co	Estefanía Díaz	1001276660	2282226
5/8/2021 17:21:59	marcejl09@gmail.com	Laura Jiménez	1000686070	2281753
5/8/2021 17:22:01	mmejiapava@gmail.com	Marcela mejia	1004357331	2282342
5/8/2021 17:22:02	angy.gonzalez1@misena.e	ANGY VIVIANA GONZALE	1000119419	2282342
5/8/2021 17:22:18	adrianispaogueavi@gmail.	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
5/8/2021 17:22:19	adrjlopez11@misena.edu.c	Adriano lopez	1104431131	2282226
5/8/2021 17:22:22	edithjuli12@gmail.com	Edith Juliana Saavedra	1098638402	2282226
5/8/2021 17:22:28	vacepeda@misena.edu.co	Valentina Cepeda	1031641700	2282342
5/8/2021 17:22:31	Harsduran@misena.edu.c	Harrinson Duran	1000163555	2282342
5/8/2021 17:22:46	danlperez111@misena.ed	danna perez ruidiaz	1007229548	2282226
5/8/2021 17:22:46	jeraldin.ruiz@misena.edu.c	Jeraldin Ruiz Herrera	1102882099	2282284
5/8/2021 17:22:46	nariasrodriguez124@gmai	Natalia Arias Rodríguez	1007572615	2281753
5/8/2021 17:22:54	jennykathernande@gmail.c	Jenny katherine Hernánde	1005540568	2282342
5/8/2021 17:23:04	aleja091722@gmail.com	Diana Alejandra Molina	1012412031	2282226
5/8/2021 17:23:20	jaramirez5253@misena.ec	JULIAN ANDRES RAMIRE	16933525	2282284
5/8/2021 17:23:22	jesdherrera7@misena.edu	Jesús David Herrera Hern	79991820	2282284
5/8/2021 17:23:42	elvjsaldarriaga@misena.ec	Elvia Janeth Saldarriaga D	42112364	2282226
5/8/2021 17:23:58	mmunozgarcia528@gmail	Maria Alejandra Muñoz Ga	3114562118	2281753
5/8/2021 17:24:18	daniel.gomez64@misena.c	Daniel Andrés Gomez	1193104661	2282342
5/8/2021 17:25:44	nataliasanchez8907@hotn	Nancy natalia sanchez telle	1022953163	2282284

5/8/2021 17:25:45	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Giovanni Camacho	79803731	2282226
5/8/2021 17:27:16	ygaribello79@misena.edu.	yina garibello rivera	1001669497	2282342
5/8/2021 17:28:05	jrocha0305@gmail.com	Josue rocha bohorquez	1002029120	2282284
5/8/2021 17:28:44	jvallecilla9@misena.edu.c	jamilton vallecilla banguerc	76142899	2282226
5/8/2021 17:32:25	macristina2274@gmail.cor	maria cristina morales ruiz	40334981	2282226
5/8/2021 17:32:54	juacbelalcazar7@misena.e	Juan Carlos Belalcazar To	79938103	2281753
5/8/2021 17:33:14	naloflower29@gmail.com	Nikoll Alexandra Lemus O	1003555713	2281753
5/8/2021 17:34:51	luzesilva2@gmail.com	Luz Silva Rodelo	1082915559	2282284
5/8/2021 17:35:28	angrlopez@misena.edu.cc	Angie Rocio López Rincón	1057597755	2282226
5/8/2021 17:35:34	jafonca6@misena.edu.co	Jimmy Fonca	1018433886	2282226
5/8/2021 17:36:27	yeyoescobarplata@gmail.c	yeilys paola escobar plata	1084450180	2282284
5/8/2021 17:36:30	maremorale55555@sena.(	Maritza Morales leon	53043596	2281753
5/8/2021 17:38:34	motocrossramirez1029@g	Jose Esteban Ramírez alv	1007817107	2282284
5/8/2021 17:38:38	ade_agost26@hotmail.cor	Adela quiroz	1047386165	2282342
5/8/2021 17:38:49	emetospina@misena.edu.(	Emelyn Tatiana Ospina Gc	1002744142	2281753
5/8/2021 17:39:27	nelsonriaq01@hotmail.cor	Nelson Enrique Riaño cue	1076621941	2281753
5/8/2021 17:44:28	angiemarcelabonillasanch	Angie marcela Bonilla Sán	1068347628	2282284
5/8/2021 17:46:09	gladismarcela05@gmail.cc	Gladys Marcela Rojas Sie	1007247429	2282342
5/8/2021 17:53:35	eidsmoreno1@misena.edu	EiderSmith moreno	1020406635	2281753
5/8/2021 17:57:18	yenksilva@misena.edu.co	katerine silva	1151447843	2282226
5/8/2021 17:57:48	ingjbarreto@misena.com.c	ingrid barreto	1018440480	2282284
5/8/2021 18:09:53	estefanisl0417@gmail.cor	Geraldine estefani Suárez	1083030009	2282226
5/8/2021 18:15:50	majahees1231@gmail.cor	María Javier Hernández Es	1074013712	2282342
5/8/2021 18:20:10	jajimenez485@misena.edu	Johana Alexandra Jimenez	1086756594	2281753
5/10/2021 18:58:50	jaramirez5253@misena.ec	JULIAN ANDRES RAMIRE	16933525	2282284
5/10/2021 18:59:07	pavay0411@misena.edu.c	YEISSON PAVA	1022972154	2282342
5/10/2021 18:59:11	daniel.gomez64@misena.(	Daniel Andrés Gómez	1193104661	2282342
5/10/2021 19:00:07	neriano1@misena.edu.co	nelson enrique riaño cuerv	1076621941	2281753
5/10/2021 19:00:43	santiagosimbaqueba1@gn	William Santiago Mora Sim	1007596401	2282284
5/10/2021 19:00:54	eabacca76@misena.edu.c	Eduardo Andrés Bacca	5254767	2282226
5/10/2021 19:04:46	adrianis.guerrero@misena	Adrianis Guerrero	1044600210	2282284
5/10/2021 19:04:46	eacuartas11@misena.edu	ELKIN CUARTAS	15337158	2282342
5/10/2021 19:04:46	elvjsaldarriaga@misena.ec	Elvia Janeth Saldarriaga D	42112364	2282226

5/10/2021 19:04:53	aleja091722@gmail.com	Diana Alejandra Molina	1012412031	2282226
5/10/2021 19:04:56	sanchezmoralesclaudiama	Claudia Sánchez	1013592143	2282226
5/10/2021 19:04:56	naloflower29@gmail.com	Nikoll Alexandra Lemus O	1003555713	2281753
5/10/2021 19:04:59	geresuarez1@misena.edu	Geraldine estefani Suárez	1083030009	2282226
5/10/2021 19:05:16	majahees1231@gmail.con	María Javier Hernández E	1074013712	2282342
5/10/2021 19:05:21	fuentesingrid817@gmail.c	Ingrid Estefany fuentes co	1028781831	2282226
5/10/2021 19:05:35	gloriapatino0922@gmail.c	Gloria Esperanza Patiño P	1192749630	2282342
5/10/2021 19:05:36	nico0223@outlook.es	Nicolas Barragán Alfonso	1003533469	2282284
5/10/2021 19:05:47	anakaro9218@outlook.es	Ana Carolina Osorio Parra	1113639637	2282226
5/10/2021 19:05:59	motocrossramirez1029@g	Jose Esteban Ramírez alv	1007817107	2282284
5/10/2021 19:06:03	lisdguerrero1@misena.edu	Liseth dayana guerrero jos	1004233557	2281753
5/10/2021 19:06:39	melinna.malagon.1804@g	Melinna Malagon	1000833194	2282226
5/10/2021 19:07:11	liliospino@misena.edu.co	Llíliana Isabel Ospino Bell	1065999477	2282342
5/10/2021 19:07:43	diana.ruiz1111@misena.e	Diana Carolina Ruiz Monte	1069751793	2282226
5/10/2021 19:08:07	juamrocha1@misena.edu.	Juan Manuel Rocha Sarmi	1010040572	2281753
5/10/2021 19:11:48	jennykathernande@gmail.c	Jenny katherine Hernánde	1005540568	2282342
5/10/2021 19:11:56	dabarreiro02@misena.edu	Diego Alejandro Barreiro C	1121949520	2282342
5/10/2021 19:12:04	jajimenez485@misena.edu	Johana Alexandra Jimenez	1086756584	2281753
5/10/2021 19:13:28	jafonca6@misena.edu.co	Jimmy fonca	1018433886	2282226
5/10/2021 19:19:29	angiemarcelabonillasanch	Angie marcela Bonilla Sán	1068347628	2282284
5/10/2021 19:19:43	jrocha0304@gmail.com	Josue julian rocha bohorqu	1002029120	2282284
5/10/2021 19:20:10	jesdherrera7@misena.edu	Jesús David Herrera Hern	79991820	2282284
5/10/2021 19:20:23	mmunozgarcia528@gmail	Maria Alejandra Muñoz Ga	3114562118	2281753
5/10/2021 19:23:47	angppajaro@misena.edu.c	ANGIE PAOLA PAJARO A	1039078607	2282284
5/10/2021 19:24:02	ygaribello79@misena.com	Yina garibello rivera	1001669497	2282342
5/10/2021 19:27:10	wcamacho.ln@gmail.com	Wilder Camacho Castillo	79803731	2282226
5/10/2021 19:27:12	andlherrera5@misena.edu	Andrea liseth Herrera Oba	52857390	2282226
5/10/2021 19:27:51	andlherrera5@misena.edu	Andrea liseth Herrera Oba	52857390	2282226
5/10/2021 19:44:27	jrmuoz10@gmail.com	Jesus Robinson Muñoz Re	79188501	2282284
5/10/2021 19:55:51	nataliasanchez8907@hotm	Nancy natalia sanchez telle	1022953163	2282284
5/10/2021 19:56:14	maremora55555@misena.	Maritza Morales Leon	53043596	2281753
5/10/2021 19:56:24	juacbelalcazar7@misena.e	Juan Carlos Belalcazar To	79938103	2281753
5/10/2021 20:14:49	decruz386@misena.edu.c	Daniel Cruz	1000774683	2282226

5/10/2021 20:30:21	angrlopez@misena.edu.cc	Angie Rocio López Rincón	1057597755	2282226
5/10/2021 20:30:26	ingjbarreto@misena.com	ingrid barreto	1018440480	2282284
5/10/2021 20:30:53	ade_agost26@hotmail.cor	Adela quiroz	1047386165	2282342
5/10/2021 20:31:19	nariasrodriguez124@gmai	Natalia Arias Rodríguez	1007572615	2281753
5/10/2021 20:31:41	smpena39@misena.edu.c	Sandra peña	1098651993	2282342
5/10/2021 20:32:26	jacktrujillomedina4316@gr	Jack Trujillo medina	1047422095	2281753
5/10/2021 20:32:28	eidsmoreno1@misena.edu	Eider Smith Moreno	1020406635	2281753

ertenece

Marca temporal	Dirección de correo electró	Nombres y apellidos	Cédula	Teléfono de contacto
9/5/2020 19:18:48	donnapinilla@gmail.com	Donna del Pilar Pinilla Rein	52717777	3005683292
9/5/2020 19:18:52	eugogo@hotmail.com	eugenio gomez	10933153	3182856718
9/5/2020 19:19:11	yarleidy_0630@hotmail.co	Yarleidy lisbeth avila medir	1054658632	3117033703
9/5/2020 19:19:30	sr06122002@gmail.com	Silvia Daniela Ramírez Gu	1005371709	3228509151
9/5/2020 19:19:40	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
9/5/2020 19:20:02	l-sofia26@hotmail.com	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158	3125471486
9/5/2020 19:20:31	camilaandrade857@gmail	Camila Andrade Acevedo	1010075210	3166231589
9/5/2020 19:20:39	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979	3192652157
9/5/2020 19:21:09	jazmin.cruzdimate@hotma	Heidy Cruz	1069752123	3143220856
9/5/2020 19:22:31	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
9/5/2020 19:28:07	carlosandres-c@hotmail.c	Carlos Andres Carrillo Mez	91517260	3192420834
9/5/2020 19:28:07	jse.27@hotmail.com	José gabriel Suarez villarre	1047488174	3013601228
9/5/2020 19:29:34	luisa05202@gmail.com	Luisa Fernanda Montaña A	1001077880	3143303476
9/5/2020 19:33:25	joismr78@gmail.com	Nini Johanna Martinez Ria	46380831	3115402148
9/5/2020 20:26:51	jhon.ha.27@outlook.com	Jhon Harold Suárez Góme	1019026504	3108134196
9/5/2020 20:27:26	edgaredu3@hotmail.com	Edgar eduardo parra	79835670	3118419051
9/5/2020 20:27:37	sepulvedamaria2003@gm	MARIA CAMILA RUGELES	Tarjeta de Identidad* - 100	3043927127
9/5/2020 20:27:52	servicopiado@gmail.com	Sergio Hernando Acevedo	80020308	3146180065
9/5/2020 20:28:37	crisedp23@gmail.com	Edna Cristina Penagos Pre	1069098450	3218272415
9/5/2020 20:29:01	fredysonmahecha@gmail.c	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
9/5/2020 20:29:21	crisedp23@gmail.com	Edna Cristina Penagos Pre	1069098450	3218272415
9/5/2020 20:57:31	andresgfonseca95@gmail	Jheyson Andrés Garzon Fo	1022408363	3184264804
9/5/2020 21:08:23	fredysonmahecha@gmail.c	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
9/5/2020 21:26:29	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez Rojas	16286168	3117193450
9/5/2020 21:38:57	ale_cantillo610@hotmail.c	Maria Alejandra Cantillo Co	1005179227	3138736332
9/5/2020 21:48:26	efabianruales@gmail.com	EWLER FABIAN RUALES	1144065410	3117365482
9/6/2020 2:10:36	juanparra1080@hotmail.co	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909
9/7/2020 7:53:30	kellymejiaa95@gmail.com	Kelly Giovanna Mejia Aguil	1017232616	3045452254
9/7/2020 17:13:51	mapao0524@hotmail.com	María Paula Pineda Díaz	1088343001	3137901579
9/12/2020 18:57:08	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
9/12/2020 18:58:18	alvaroe2525@hotmail.com	Alvaro Eliecer Escudero	71222613	3194329927
9/12/2020 18:58:41	jazmin.cruzdmate@hotma	Heidy Jazmin Cruz Dimaté	1069752123	3143220856

9/26/2020 19:03:23	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
9/26/2020 19:03:28	sepulvedamaria2003@gm	MARIA CAMILA RUGELES T.I	1005484058	3043927127
9/26/2020 19:04:01	kellymejiaa95@gmail.com	Kelly Giovanna Mejia Aguil	1017232616	3045452254
9/26/2020 19:04:12	alvaroe2525@hotmail.com	Alvaro Eliecer Escudero	71222613	3194329927
9/26/2020 19:04:50	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158	3125471486
9/26/2020 19:05:38	servicopiado@gmail.com	Sergio acevedo	80020308	3146180065
9/26/2020 19:14:58	edgaredu3@hotmail.com	Edgar eduardo parra sanch	79835670	3118419051
9/26/2020 19:15:05	joismr78@gmail.com	Nini Johanna Martinez Ria	46380831	3115402148
9/26/2020 19:18:50	carlosandres-c@hotmail.c	Carlos Andrés Carrillo Mez	91517260	3192420834
9/26/2020 19:20:56	luisa05202@gmail.com	Luisa Fernanda Montaña A	1001077880	3143303476
9/26/2020 19:22:57	fredysonmahecha@gmail.	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
9/26/2020 19:23:24	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
9/26/2020 19:27:49	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
9/26/2020 19:33:47	alecantillo610@gmail.com	María Alejandra Cantillo C	1005179227	3138736332
9/26/2020 20:10:20	donnapinilla@gmail.com	Donna del Pilar Pinilla Rei	52717777	3005683292
9/26/2020 20:10:29	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724	3187424921
9/26/2020 20:10:49	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909
9/26/2020 20:11:25	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varon Hur	1193114979	3192652157
9/26/2020 20:13:37	vivianandrea_11@hotmail.	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219	3205802172
9/26/2020 20:14:04	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R	1000618494	3022236004
9/26/2020 21:15:18	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez Rojas	16286168	3117193450
9/28/2020 22:22:19	kendravelez22@gmail.com	Queisy Yaneth Cuero Mos	1007946845	3216298786
10/3/2020 19:13:00	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
10/3/2020 19:13:01	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez Góme	1019026504	3108134196
10/3/2020 19:13:08	joismr78@gmail.com	NINI JOHANNA MARTINE	46380831	3115402148
10/3/2020 19:13:13	sr06122002@gmail.com	Silvia daniela ramirez guar	1005371709	3228509151
10/3/2020 19:13:43	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158	3125471486
10/3/2020 19:15:01	jazmin.cruzdimate@hotma	Heidy Jazmin Cruz Dimaté	1069752123	3143220856
10/3/2020 19:15:27	crisedp23@gmail.com	Edna Cristina Penagos Pre	1069098450	3218272415
10/3/2020 19:16:18	kellymejiaa95@gmail.com	Kelly Giovanna Mejia Aguil	1017232616	3045452254
10/3/2020 19:23:52	edgaredu3@hotmail.com	Edgar eduardo parra sanch	79835670	3118419051
10/3/2020 19:26:39	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724	3187424921
10/3/2020 19:30:28	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909

10/3/2020 20:05:34	fredysonmahecha@gmail.(	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
10/3/2020 20:05:44	fredysonmahecha@gmail.(	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
10/3/2020 20:58:54	donnapinilla@gmail.com	Donna del Pilar Pinilla Reir	52717777	3005683292
10/3/2020 20:59:21	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez	16286168	3117193450
10/3/2020 21:00:33	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
10/3/2020 21:00:55	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979	3192652157
10/3/2020 21:01:22	bsgr707@gmail.com	Brayan Gutiérrez	1000618494	3022236004
10/3/2020 21:03:43	carlosandres-c@homail.co	Carlos Andrés Carrillo Mez	91517260	3192420834
10/8/2020 19:13:43	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ(	46380831	3115402148
10/8/2020 19:13:54	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
10/8/2020 19:14:26	sepulvedamaria2003@gm	MARIA CAMILA RUGELES T.I	1005484058	3043927127
10/8/2020 19:14:29	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R(	1000618494	3022236004
10/8/2020 19:14:32	Kendravelez22@gmail.cor	Queisy Yaneth Cuero Mos	1007946845	3216298786
10/8/2020 19:14:48	jse.2727@gmail.com	José Gabriel Suárez villarr	1047488174	3013601228
10/8/2020 19:25:59	fredysonmahecha@gmail.(	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
10/10/2020 18:59:19	donnapinilla@gmail.com	Donna del Pilar Pinilla Reir	52717777	3005683292
10/10/2020 19:03:10	jse.27@hotmail.com	José Gabriel Suarez Villarr	1047488174	3013601228
10/10/2020 19:03:22	juanparra1080@hotmail.c(	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909
10/10/2020 19:03:28	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979	3192652157
10/10/2020 19:11:28	JOISMR78@GMAIL.COM	NINI JOHANNA MARTINE	46380831	3115402148
10/10/2020 19:11:32	Tecnicodegobierno@gmai	Kelly Giovanna Mejia Aguil	1017232616	3045452254
10/10/2020 19:11:36	sofiamarulanda91@gmail.(	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158	3125471486
10/10/2020 19:11:38	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
10/10/2020 19:11:59	fredysonmahecha@gmail.(	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
10/10/2020 19:13:01	edgaredu3@hotmail.com	Edgar eduardo parra sanch	79835670	3118419051
10/10/2020 19:30:39	carlosandres-c@hotmail.c(	Carlos Andrés Carrillo Mez	91517260	3192420834
10/10/2020 19:30:42	kendravelez22@gmail.com	Queisy Yaneth Cuero Mos	1007946845	3216298786
10/10/2020 20:03:42	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724	3187424921
10/10/2020 20:38:42	mvr_2006@hotmail.com	Magnolia Vivas Rojas	52954845	3112971663
10/10/2020 20:39:04	servicopiado@gmail.com	Sergio Hernando Acevedo	80020308	3146180065
10/10/2020 20:39:06	luisa05202@gmail.com	Luisa Fernanda Montañaa	1001077880	3143303476
10/10/2020 20:39:10	orgullopatrio1@Hotmail.co	Milton Lon Chávez	16286168	3117193450
10/10/2020 20:39:33	vivianandrea_11@hotmail.	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219	3205802172

10/11/2020 1:52:37	alvaroe2525@hotmail.com	Alvaro Escudero	71222613		3194329927
10/12/2020 19:36:50	Tecnicodegobierno@gmai	Kelly Giovanna Mejia Aguil	1017232616		3045452254
10/15/2020 19:05:49	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
10/15/2020 19:06:03	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutierrez R	1000618494		3022236004
10/15/2020 19:07:16	joismr78@gmail.com	Nini Johanna Martinez Ria	46380831		3115402148
10/15/2020 19:13:27	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Harold Suárez Góme	1019026504		3108134196
10/15/2020 19:19:50	caandrade01@misena.edu	Camila Andrade Acevedo	1010075210		3166231589
10/15/2020 19:21:09	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724		3187424921
10/15/2020 19:21:19	fredysonmahecha@gmail.c	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468		3142402438
10/15/2020 19:21:30	fredysonmahecha@gmail.c	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468		3142402438
10/22/2020 19:04:58	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157
10/22/2020 19:07:47	yarleidy_0630@hotmail.co	Yarleidy lisbeth avila medir	1054658632		3117033703
10/22/2020 19:13:17	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
10/22/2020 19:13:21	lendravelez22@gmail.com	Queisy Yaneth Cuero Mos	1007946845		3216398786
10/22/2020 19:13:24	sr06122002@gmail.com	Silvia daniela ramirez guar	1005371709		3228509151
10/22/2020 19:13:24	vianmaro06@gmail.com	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219		3205802172
10/22/2020 19:14:38	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia renteria	32195499		3104427583
10/22/2020 19:25:36	fredysonmahecha@gmail.c	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468		3142402438
10/22/2020 19:42:08	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañc	463080831		3115402148
10/24/2020 18:57:09	americapiola@gmail.com	América Henao Gil	1234991810		3012690018
10/24/2020 18:59:31	kendravelez22@gmail.com	Queisy Yaneth Cuero Mos	1007946845		3216298786
10/24/2020 19:01:42	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762		3115274909
10/24/2020 19:01:45	sr06122002@gmail.com	Silvia daniela ramirez guar	1005371709		3228509151
10/24/2020 19:02:09	eliana.vega24@hotmail.co	Yuri Eliana Vega Anacona	1062299008	313 7039688	
10/24/2020 19:03:56	mvr_2006@hotmail.com	Magnolia vivas	52954845		3112971663
10/24/2020 19:04:03	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez Góme	1019026504		3108134196
10/24/2020 19:05:35	edgaredu3@hotmail.com	Edgar eduardo parra sanc	79835670		3118419051
10/24/2020 19:05:54	candrade01@misena.edu.	Camila Andrade Acevedo	1010075210		3166231589
10/24/2020 19:05:57	carlosandres-c@hotmail.c	Carlos Andrés Carrillo Mez	91517260		3192420834
10/24/2020 19:06:00	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañc	46380831		3115402148
10/24/2020 19:06:05	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157
10/24/2020 19:08:54	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R	1000618494		3022236004
10/24/2020 19:10:20	vivianandrea_11@hotmail.	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219		3205802172

10/24/2020 19:10:26	sofiamarulanda91@gmail.c	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158	3125471486
10/24/2020 19:10:58	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
10/24/2020 19:24:37	fredysonmahecha@gmail.c	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402438
10/24/2020 20:53:05	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
10/24/2020 20:53:08	donnapinilla@gmail.com	Donna Pinilla	52717777	3005683292
10/24/2020 20:53:48	alvaroe2525@hotmail.com	Alvaro Escudero	71222613	3194329927
10/24/2020 20:53:49	alvaroe2525@hotmail.com	Alvaro Escudero	71222613	3194329927
10/24/2020 20:54:14	jse.27@hotmail.com	José Suárez Villarreal	1047488174	3013601228
10/29/2020 19:03:25	ochoasharon05@gmail.co	Sharon Camila Ochoa Cor	1004356958	3003546726
10/29/2020 19:03:39	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
10/29/2020 19:12:57	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724	3187424921
10/29/2020 19:13:38	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez Góme	1019026054	3108134196
10/29/2020 19:29:25	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979	3192652157
10/29/2020 19:41:28	Tecnicodegobierno@gmai	Kelly Giovanna Mejia Aguil	1017232616	3045452254
10/29/2020 19:41:49	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	3115402148
10/29/2020 19:45:19	kendravelez22@gmail.com	Queisy Yaneth Cuero Mos	1007946845	3216298786
11/5/2020 18:57:44	ochoasharon05@gmail.co	Sharon Camila Ochoa Cor	1004356958	3003546726
11/5/2020 19:31:33	donnapinilla@gmail.com	Donna Pinilla	52717777	3005683292
11/5/2020 19:31:44	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez Góme	1019026504	3108134196
11/5/2020 19:32:26	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varon Hur	1193114979	3192652157
11/5/2020 19:32:43	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724	3187424921
11/5/2020 19:46:05	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	3115402148
11/5/2020 20:01:28	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez	16286168	3117193450
11/14/2020 19:01:42	donnapinilla@gmail.com	Donna Pinilla	52717777	3005683292
11/14/2020 19:02:06	fredysonmahecha@gmail.c	Fredyson Mahecha Calvo	1010179468	3142402428
11/14/2020 19:02:25	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra San	80083762	3115274909
11/14/2020 19:03:27	ochoasharon05@gmail.co	Sharon Camila Ochoa Cor	1004356958	3003546726
11/14/2020 19:03:38	sr06122002@gmail.com	Silvia daniela ramirez guar	1005371709	3238509151
11/14/2020 19:04:08	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	3115402148
11/14/2020 19:05:43	mvr_2006@hotmail.com	Magnolia Vivas	52954845	3112971663
11/14/2020 19:23:16	candrade01@misena.edu.	Camila Andrade Acevedo	1010075210	3166231589
11/21/2020 19:01:45	anfelipeyes@gmail.com	andres felipe perdomo jara	1075302267	3208674013
11/21/2020 19:02:05	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez Góme	1019026504	3108134196

11/21/2020 19:02:43	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur		1193114979		3192652157
11/21/2020 19:03:57	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ		46380831		3115402148
11/21/2020 19:04:12	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R		1000618494		3022236004
11/21/2020 19:07:24	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan		1002652158		3125471486
11/21/2020 19:08:04	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero		1023872381		3012690872
11/21/2020 19:08:53	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P		1192756055		3145608715
11/21/2020 19:09:55	edgaredu3@hotmail.com	Edgar eduardo parra sanc		79835670		3118419051
11/21/2020 19:41:01	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti		1032381724		3187424921
11/21/2020 20:05:07	Aldaircantillo95@hotmail.c	Aldair jose cantillo bulasco		1128226587		3168619298
11/21/2020 20:05:32	fredysonmahecha@gmail.	Fredyson Mahecha Calvo		1010179468		3142402438
11/21/2020 20:05:46	eliana.vega24@hotmail.co	Yuri eliana vega		1062299008	313 7039688	
11/21/2020 20:07:57	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32 195 499			3104427583
11/28/2020 19:00:53	anfelipeyes@gmail.com	Andrés Felipe perdomo jar		1075302267		3208674013
11/28/2020 19:01:56	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra San		80083762		3115274909
11/28/2020 19:02:22	donnapinilla@gmail.com	Donna Pinilla		52717777		3005683292
11/28/2020 19:05:09	edgaredu3@hotmail.com	Edgar Eduardo Parra Sánc		79835670		3118419051
11/28/2020 19:10:34	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan		1002652158		3125471486
11/28/2020 19:10:46	sr06122002@gmail.com	Silvia Daniela Ramírez Gu		1005371709		3228509151
11/28/2020 19:12:59	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P		1192756055		3145608715
11/28/2020 19:14:04	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth Cuero Mosc		1007946845		3216298786
11/28/2020 19:15:58	Aldaircantillo95@hotmail.c	Aldair jose cantillo bulasco		1128226587		3168619298
11/28/2020 19:16:09	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero		1023872381		3012690872
11/28/2020 19:16:32	fredysonmahecha@gmail.	Fredyson Mahecha Calvo		1010179468		3143402438
11/28/2020 19:16:57	sepulvedamaria2003@gm	MARIA CAMILA RUGELE	T.I 1005484058			3043927127
11/28/2020 19:17:04	fredysonmahecha@gmail.	Fredyson Mahecha Calvo		1010179468		3142402438
11/28/2020 19:17:36	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria		32195499		3104427583
11/28/2020 19:33:26	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti		1032381724		3187424921
11/28/2020 19:50:29	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez		16286168		3117193450
11/28/2020 19:55:53	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutierrez R		1000618494		3022236004
12/3/2020 19:03:28	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R		1000618494		3022236004
12/3/2020 19:04:36	donnapinilla@gmail.com	Donna Pinilla		52717777		3005683292
12/3/2020 19:04:45	fredysonmahecha@gmail.	Fredyson Mahecha Calvo		1010179468		3142402438
12/3/2020 19:08:27	anfelipeyes@gmail.com	Andrés Felipe perdomo jar		1075302267		3208674013

12/3/2020 19:08:50	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth Cuero Mosc		1007946845	3216298786
12/3/2020 19:11:16	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti		1032381724	3506709705
12/5/2020 19:02:36	mvr_2006@hotmail.com	Magnolia vivas		52954845	3112971663
12/5/2020 19:02:45	sr06122002@gmail.com	Silvia Daniela Ramírez Gu		1005371709	3228509151
12/5/2020 19:03:23	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R		1000618494	3022236004
12/5/2020 19:16:23	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ		46380831	3115402148
2/6/2021 19:05:01	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutierrez R		1000618494	3022236004
2/6/2021 19:05:10	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P		1192756055	3145608715
2/6/2021 19:05:27	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez Góme		1019026504	3108134196
2/6/2021 19:05:45	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán		80083762	3115274909
2/6/2021 19:05:49	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ		46380831	3115402148
2/6/2021 19:05:49	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth Cuero Mosc		1007946845	3216298786
2/6/2021 19:11:28	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32 195 499		3104427583
2/6/2021 19:16:02	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR EDUARDO parra		79835670	3118419051
2/6/2021 19:32:15	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti		1032381724	3505709705
2/6/2021 19:35:11	sr06122002@gmail.com	Silvia daniela ramirez guar		1005371709	3228509151
2/6/2021 19:35:43	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan		1002652158	3125471486
2/6/2021 19:35:44	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero		1023872381	3012690872
2/6/2021 19:36:00	donnapinilla@gmail.com	Donna Pinilla		52717777	3005683292
2/6/2021 19:39:00	vianmaro06@gmail.com	Vivian Andrea Mantilla Roc		1102380219	3205802172
2/6/2021 19:50:19	eliana.vega24@hotmail.co	Yuri vega		1062299008	3137039688
2/11/2021 19:02:24	anfelipeyes@gmail.com	Andrés Felipe perdomo jar		1075302267	3208674013
2/11/2021 19:03:04	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varon Hur		1193114979	3192652157
2/11/2021 19:08:51	joismr78@gmail.com	Nini Johanna Martinez Ria		46380831	3115402148
2/11/2021 19:42:19	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan		1002652158	3125471486
2/11/2021 19:42:26	sr06122002@gmail.com	Silvia daniela ramirez guar		1005371709	3228509151
2/11/2021 19:42:29	luisa05202@gmail.com	Luisa Fernanda Montaña A		1001077880	3143303476
2/11/2021 19:42:31	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez Góme		1019026504	3108134196
2/11/2021 19:42:42	luiscat39@hotmail.com	luis carlos escorcia		1032381724	3506709705
2/13/2021 19:04:13	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán		80083762	3115274909
2/13/2021 19:04:20	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur		1193114979	3192652157
2/13/2021 19:04:22	luisa05202@gmail.com	Luisa Fernanda Montaña A		1001077880	3143303476
2/13/2021 19:04:32	jhonharoldsuarezgomez@	Jarold Suárez		1019026504	3108134196

2/13/2021 19:05:04	sofiamarulanda91@gmail.(	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158		3125471486
2/13/2021 19:05:16	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R(	1000618494		3022236004
2/13/2021 19:05:56	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499		3104427583
2/13/2021 19:08:10	leslyriascos128@gmail.co(	Lesly	1192756055		3145608715
2/13/2021 19:09:40	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ(	46380831		3115402148
2/13/2021 19:09:47	vianmaro06@gmail.com	vivian andrea mantilla rodr	1102380219		3205802172
2/13/2021 19:10:13	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381		3012690872
2/13/2021 19:10:58	sr06122002@gmail.com	Silvia Daniela Ramírez Gu	1005371709		3228509151
2/13/2021 19:22:56	donnapinilla@gmail.com	Donna Pinilla	52717777		3005683292
2/13/2021 19:36:41	orgullopatrio1@hotmail.co(	Milton Lon Chávez	16286168		3117193450
2/18/2021 19:01:54	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157
2/18/2021 19:06:06	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ(	46380831		3115402148
2/18/2021 19:07:25	anfelipeyes@gmail.com	andres felipe perdomo jara	1075302267		3208674013
2/18/2021 19:36:02	leslyriascos128@gmail.co(	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
2/18/2021 19:36:09	luiscat39@hotmail.com	luis carlos escorcia bastida	1032381724		3506709705
2/20/2021 19:03:52	sr06122002@gmail.com	Silvia daniela ramirez guar	1005371709		3228509151
2/20/2021 19:04:08	sofiamarulanda91@gmail.(	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158		3125471486
2/20/2021 19:07:14	juanparra1080@hotmail.c(	Juan Alexander Parra Sán	80083762		3115274909
2/20/2021 19:07:24	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ(	46380831		3115402148
2/20/2021 19:07:33	orgullopatrio1@hotmail.co(	Milton Lon Chávez	16286168		3117193450
2/20/2021 19:09:21	vianmaro06@gmail.com	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219		3205802172
2/20/2021 19:09:40	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R(	1000618494		3022236004
2/20/2021 19:09:59	kendravelez22@gmail.con	Queisi Yaneth Cuero Mosc	1007946845		3216298786
2/20/2021 19:15:37	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157
2/20/2021 19:17:51	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381		3012690872
2/20/2021 19:24:17	alecantillo610@gmail.com	María Alejandra Cantillo C(	1005179227		3138736332
2/20/2021 19:33:56	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR eduardo parra Sái	79835670		3118419051
2/20/2021 20:03:46	anfelipeyes@gmail.com	Andrés Felipe perdomo	1075302267		3208674013
2/25/2021 19:20:06	kendravelez22@gmail.con	Queisi Yaneth Cuero Mosc	1007946845		3216398786
2/25/2021 19:20:56	carli13@homail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499		3104427585
2/25/2021 19:21:47	alecantillo610@gmail.com	María Alejandra Cantillo C(	1005179227		3138736332
2/25/2021 19:27:50	anfelipeyes@gmail.com	Andrés Felipe perdomo jar	1075302267		3208674013
2/25/2021 19:35:25	eliana.vega24@hotmail.co	Yuri vega	1062299008	313 7039688	

2/25/2021 19:42:11	aldaircantillo95@hotmail.c	Aldair jose cantillo bulasco	1128226587		3168619298
2/25/2021 19:43:41	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724		3506701905
2/25/2021 19:46:35	joismr78@gmail.com	NINI JOHANNA MARTINE	46380831		3115402148
2/27/2021 19:03:54	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762		3115274909
2/27/2021 19:03:56	jhonharoldsuarezgomez@	Harold Suárez	1019026504		3108134196
2/27/2021 19:12:47	edgaredu3@hotmail.com	edgar eduardo parra sanch	79835670		3118419051
2/27/2021 19:19:57	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157
2/27/2021 20:31:31	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381		3012690872
2/27/2021 20:31:37	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831		3115402148
2/27/2021 20:31:39	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158		3125471486
2/27/2021 20:31:45	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez	16286168		3117193450
2/27/2021 20:32:51	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	31o4427583	
2/27/2021 21:41:00	vivianandrea_11@hotmail.	Vivian Andrea Mantilla Roc	110380219		3205802172
3/4/2021 19:01:12	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varon Hur	1193114979		3192652157
3/4/2021 19:02:37	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
3/4/2021 19:04:04	joismr78@gmail.com	Nini Johanna Martínez	4638083		3115402148
3/6/2021 19:00:35	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth Cuero Mosc	1007946845		3216298786
3/6/2021 19:02:21	anfelipeyes@gmail.com	Andrea Felipe perdomo	1075302267		3208674013
3/6/2021 19:02:27	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth Cuero Mosc	1007946845		3216298786
3/6/2021 19:05:50	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762		3115274909
3/6/2021 20:16:42	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381		3012690872
3/6/2021 20:16:57	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR parra	79835670		3118419051
3/6/2021 20:17:00	jhonharoldsuarezgomez@	Harold Suárez	1019026504		3108134196
3/6/2021 20:17:08	vianmaro06@gmail.com	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219		3205802172
3/6/2021 20:28:40	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724		3506709705
3/11/2021 19:03:32	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
3/11/2021 19:06:49	luiscat39@hotmail.com	luis carlos escorcia	1032381724		3506709705
3/11/2021 19:42:23	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157
3/11/2021 19:48:50	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth cuero mosq	1007946845		3216298786
3/18/2021 19:05:42	camilaandrade857@gmail.	Camila Andrade	1010075210		3166231589
3/18/2021 19:08:44	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
3/18/2021 19:25:06	aldaircantillo95@hotmail.c	Aldair jose cantillo bulasco	1128226587		3168619298
3/20/2021 18:56:03	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157

3/20/2021 19:02:40	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
3/20/2021 19:03:08	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R	1000618494	3022236004
3/20/2021 19:07:08	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR eduardo parra Sá	79835670	3118419051
3/20/2021 19:07:25	jhonharoldsuarezgomez@	Jhon Jarold Suárez	1019026504	3108134196
3/20/2021 19:08:22	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez rianc	46380831	3203048219
3/20/2021 19:12:50	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez	1002652158	3125471486
3/20/2021 19:13:14	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274900
3/20/2021 19:13:27	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth Cuero Mosc	1007946845	3216298786
3/20/2021 19:13:46	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia renteria	32195499	3104427583
3/20/2021 20:29:16	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724	3506709705
3/20/2021 20:29:45	alecantillo610@gmail.com	Maria Alejandra Cantillo C	1005179227	3138736332
3/27/2021 19:08:14	jhonharoldsuarezgomez@	Jarold Suárez	1019026504	3108134196
3/27/2021 19:08:34	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158	3125471486
3/27/2021 19:08:43	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724	3506709705
3/27/2021 19:09:03	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909
3/27/2021 19:10:03	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
3/27/2021 19:10:17	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR eduardo parra Sá	79835670	3118419051
3/27/2021 19:15:00	kendravelez22@gmail.com	Queisi Yaneth Cuero Mosc	1007946845	3216298786
3/27/2021 19:15:14	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
4/10/2021 18:58:34	vianmaro06@gmail.com	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219	3205802172
4/10/2021 19:01:55	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	315274909
4/10/2021 19:09:12	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañc	46380831	3115402148
4/10/2021 19:09:15	mvr_2006@hotmail.com	Magnolia Vivas	52954845	3112971663
4/10/2021 19:09:38	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez	16286168	3117193450
4/10/2021 19:10:15	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
4/10/2021 19:16:58	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR eduardo parra Sá	79835670	3118419051
4/10/2021 19:32:31	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724	3506709705
4/10/2021 19:32:37	jhonharoldsuarezgomez@	Harold Suárez	1019026504	3108134196
4/10/2021 19:33:01	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
4/10/2021 19:34:15	alecantillo610@gmail.com	María Alejandra Cantillo C	1005179227	3138736332
4/10/2021 19:39:24	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
4/21/2021 19:04:13	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909
4/21/2021 19:05:35	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR eduardo parra Sá	79835670	3118419051

4/21/2021 19:06:15	jhonharoldsuarezgomez@	Harold Suárez	1019026504	3108134196
4/21/2021 19:08:28	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
4/21/2021 19:09:22	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
4/21/2021 19:36:09	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	3115402148
4/21/2021 19:57:08	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724	3506709705
4/21/2021 19:57:32	anfelipeyes@gmail.com	Andrés Felipe perdomo	1075302267	3208674013
4/24/2021 18:58:25	leslyriascos128@gmail.co	lesly Alexandra Riascos Pa	1192756055	3145608715
4/24/2021 19:00:26	donnapinilla@gmail.com	Donna del Pilar Pinilla Rei	52717777	3005683292
4/24/2021 19:08:12	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724	3506709705
4/24/2021 19:08:13	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909
4/24/2021 19:08:28	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
4/24/2021 19:08:36	vianmaro06@gmail.com	Vivian Andrea Mantilla Roc	1102380219	3205802172
4/24/2021 19:09:51	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	3115402148
4/24/2021 19:09:51	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
4/24/2021 19:10:00	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR eduardo parra Sár	79835670	3118419051
4/24/2021 19:10:14	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979	3192652157
4/24/2021 19:20:34	jhonharoldsuarezgomez@	Jarold Suárez	1019026504	3108134196
4/24/2021 19:41:47	orgullopatrio1@hotmail.co	Milton Lon Chávez	16286168	3117193450
4/24/2021 19:42:01	alecantillo610@gmail.com	María Alejandra Cantillo C	1005179227	3138736332
4/28/2021 18:56:43	donnapinilla@gmail.com	Donna del Pilar Pinilla Rei	52717777	3005683292
4/28/2021 19:03:24	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055	3145608715
4/28/2021 19:06:06	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158	3125471486
4/28/2021 19:06:10	juanparra1080@hotmail.c	Juan Alexander Parra Sán	80083762	3115274909
4/28/2021 19:06:17	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	3203048219
4/28/2021 19:06:23	edgaredu3@hotmail.com	EDGAR eduardo parra Sár	79835670	3118419051
4/28/2021 19:06:58	jhonharoldsuarezgomez@	Harold Suárez	1019026504	3108134196
4/28/2021 19:07:42	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
5/5/2021 19:03:51	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	3147437595
5/5/2021 19:04:15	camilaandradeacevedo@g	Camila Andrade	1010075210	3166231589
5/5/2021 19:09:33	mvr_2006@hotmail.com	Magnolia vivas	52954845	3112971663
5/5/2021 19:09:45	carli13@hotmail.es	Benicia Heredia Renteria	32195499	3104427583
5/5/2021 19:09:58	jguerrariza@gmail.com	Alex Guerrero	1023872381	3012690872
5/5/2021 19:11:31	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724	3506709705

5/5/2021 19:53:57	anfelipeyes@gmail.com	Andrés Felipe perdomo jar	1075302267		3208674013
5/5/2021 19:57:05	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutiérrez R	1000618494		3022236004
5/12/2021 19:00:43	bsgr707@gmail.com	Brayan Stiven Gutierrez R	1000618494		3022236004
5/12/2021 19:01:33	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
5/12/2021 19:21:21	camilaandradeacevedo@g	Camila Andrade Acevedo	1010075210		3166231589
5/12/2021 19:21:31	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia	1032381724		3506709705
5/12/2021 19:21:46	carli13@hotmail.es	Buenas Heredia Renteria	32195499		3104427583
5/12/2021 19:22:08	orgullopatrio1@gmail.com	Milton Lon Chávez Rojas	16286168		3117193450
5/12/2021 20:03:55	alecantillo610@gmail.com	María Alejandra Cantillo C	1005179227		3138736332
5/12/2021 20:05:53	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez riañ	46380831	314 7437595	
5/19/2021 19:03:07	leslyriascos128@gmail.co	Lesly Alexandra Riascos P	1192756055		3145608715
5/19/2021 19:04:09	sofiamarulanda91@gmail.	Laura Sofia Velez Marulan	1002652158		3125471486
5/19/2021 19:05:22	varoncarlos39@gmail.com	Carlos Augusto Varón Hur	1193114979		3192652157
5/19/2021 19:06:40	mvr_2006@hotmail.com	Magnolia vivas	52954845		3112971663
5/19/2021 19:07:51	joismr78@gmail.com	nini johanna martinez	46380831		3147437995
5/19/2021 19:13:13	luiscat39@hotmail.com	Luis Carlos Escorcia Basti	1032381724		3506709705

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 1

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Análisis.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Realizar diagnóstico del mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta el entorno y objetivos de la empresa.	Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
260101011-01: Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidad económica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la	**260101011:** Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa.

capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa. **260101011-02:** Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, aplicando técnicas y procedimientos existentes que estén de acuerdo con las políticas, necesidades y objetivos de la empresa. **260101011-04:** Estudiar el nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento y los posibles tratados internacionales con otros mercados, regiones o países, previamente seleccionados analizando las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y cultural, antes de determinar las posibilidades de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización.	
210101008-02: Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación, teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo.	**210101008:** Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.
240201500-04: Redimensionar permanentemente su proyecto de vida, de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.	**240201500:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

240201501-01: Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. **240201501-02:** Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
Duración de la guía (en horas):	238 horas.

2. INTRODUCCIÓN

Teniendo en cuenta que el mundo se encuentra cada vez más globalizado, la inserción a escenarios internacionales es un proceso que día a día es más natural y fluido, por lo que las empresas necesitan afrontar los retos que dicho proceso exige, saber identificar oportunidades en la dinámica mundial, implementando nuevas ideas de negocios o reestructurándose para enfrentar este reto.

Como primera ventana al cumplimiento de lo propuesto en el programa de formación **Tecnólogo en Negociación Internacional**, usted debe identificar las oportunidades de mercado a nivel nacional, mediante el análisis de los sectores y subsectores de la economía colombiana con una visión exportadora; a través del desarrollo de los contenidos, también debe prepararse para ser capaz de leer en los hechos económicos y políticos, las nacientes tendencias de consumo y el comportamiento de los ciudadanos.

Además, aprenderá a determinar y seleccionar los productos y servicios que son objeto de oferta en los mercados internacionales y analizar posibles acuerdos comerciales con países según su actividad económica; es importante también como proceso integral, saber la importancia de elaborar un proyecto de vida, lo que se busca con este, es planear a futuro las cosas que se necesitan y las que se quieren hacer en la vida.

Cabe mencionar que adicionalmente se adquirirá la capacidad de producir y comprender textos en inglés, mejorar la práctica regular del uso de estructuras gramaticales que le permitan tener un valor adquirido en su formación para abrirse campo hacia el mundo laboral y contribuir la optimización de su productividad laboral y su capacidad de concentración.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 238 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a

realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales de apoyo y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso que realice las actividades que se encuentran en el espacio Saberes previos:

- Actualización de los datos personales.
- Diligenciamiento del Sondeo de conocimientos previos.
- Presentación ante el instructor y los compañeros en el Foro social.
- Participación en el foro de reconocimiento de la plataforma.

Además, consulte el botón Tutoriales, en el menú del programa de formación, para visualizar los videos de la plataforma virtual de aprendizaje.

- **Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales**

> El temor de que la inserción en la economía mundial condujera a un colapso empresarial resultó infundado. Por el contrario, la economía colombiana ha crecido y se ha diversificado en la medida en que se ha abierto hacia el exterior. Han surgido nuevos renglones de exportación. La inversión extranjera está aportando tecnología y creando nuevas fuentes de empleo formal. Las empresas han respondido a la

> competencia externa mejorando la productividad y adoptando prácticas gerenciales de clase mundial. El incremento de importaciones de maquinaria y equipo ha permitido modernizar el aparato productivo nacional. Las importaciones también han puesto al alcance de los consumidores una mayor variedad de bienes a precios razonables. (Botero, 2014)

Teniendo en cuenta el texto anterior resulta importante profundizar un poco sobre el tema, por ende, a manera de reflexión personal resuelva las preguntas que se le plantean a continuación:

- ¿Cómo considera que la internacionalización de la economía colombiana ha beneficiado al sector exportador?
- ¿Cree que las importaciones han afectado o beneficiado al sector productivo colombiano?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 1, por lo tanto no es calificable.

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

- **Evidencia: Tratados comerciales**

El estado actual de la globalización hace necesario que los países reglamenten de manera coordinada sus relaciones comerciales con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión, es por esto que se suscriben tratados para verificar que las condiciones sean de igualdad y transparencia.

Por lo anterior, a través de esta evidencia se incentiva al análisis sobre los tratados comerciales, consultando e investigando en fuentes confiables todo lo concerniente con cinco acuerdos suscritos actualmente en Colombia, bien sean vigentes o en proceso, para hacerlo tenga en cuenta lo siguiente:

- Países participantes.
- Fecha de suscripción del tratado.
- Fecha en la que entró o entrará en vigencia.

- Principales productos incluidos en la negociación.
- Beneficios esperados para Colombia con el tratado.
- Desventajas para Colombia con la firma del tratado.

Nota: este ejercicio tiene como finalidad encaminarlo y motivarlo en el desarrollo de los temas de esta actividad de aprendizaje, por tal razón no es calificable pero si muy importante para su proceso de aprendizaje.

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

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: *Summary "Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise"***

Gran parte de los documentos importantes relacionados con el desarrollo de este programa de formación, vienen en inglés y para muchos la herramienta del traductor se convierte en el único medio para entenderlos. Lamentablemente, esta herramienta no provee con exactitud el verdadero significado del mensaje que se quiere transmitir en el texto, es por eso que el resumen se convierte en una forma de comprender un texto de manera significativa.

Para dar cumplimiento al propósito de esta evidencia realice lo siguiente:

- Lea y analice el material complementario denominado ***Guidelines for writing a summary with in-text citations***, de esta actividad de aprendizaje.
- Posteriormente y basados en dicho material, elabore un resumen en inglés sobre el texto que encuentra en el documento denominado ***Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise***, disponible también en el material complementario.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 1: *Summary "Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise"*. **Total horas: 15, 4(D) y 11(I).**

- **Evidencia 2: Foro "Oportunidades de exportación"**

Colombia cuenta con ventajas competitivas y comparativas que lo sitúan con condiciones privilegiadas, posibilitando la negociación internacional a lo largo y ancho de los sectores.

En este orden de ideas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, consulte el material de formación denominado **La oferta exportable de bienes y servicios** correspondiente a esta actividad de aprendizaje, específicamente el tema **Sectores económicos** y adicionalmente el siguiente material complementario:

- Colombia: balance 2015 y perspectivas 2016.
- Región Caribe.
- Región centro-oriente.
- Región centro-sur.
- Región Eje Cafetero.
- Región Eje Cafetero sin Antioquia.
- Región Llano.
- Región Pacífico.

Luego de estas consultas, seleccione ideas de productos, dos por cada uno de los diferentes sectores: manufacturero, agroindustrial y servicios, incluyendo sus principales características (ejemplo: zapatos deportivos para caballero) y el tipo de subsector al que pertenece.

Finalmente y de acuerdo con la selección de los productos que realizó, participe en este foro dando respuesta a las siguientes preguntas:

- ¿Qué criterios utilizó para seleccionar estos productos o servicios?

- ¿Por qué considera que cada uno de estos productos o servicios tienen el potencial para ser exportados? Justifique su respuesta.

Lea cuidadosamente las publicaciones de sus compañeros y comente respetuosamente dos que llamen su atención, argumentando por qué está o no de acuerdo con la opinión dada por ellos.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 2: Foro "Oportunidades de exportación". **Total horas: 10, 1(D) y 9(I).**

- **Evidencia 3: Taller "Análisis DOFA"**

Es muy importante en la vida de cualquier ser humano diseñar o proyectar el presente y el futuro, teniendo en cuenta las características especiales de cada persona, lo que conduce a evitar errores o situaciones que ponen en riesgo las diferentes etapas de la vida; construir o proyectarse a edad temprana le permite aprovechar las oportunidades que la vida le ofrece en el camino, pero si no lo tiene claro, será imposible identificar estas circunstancias, por lo tanto, se perderán sin darles el valor que se merecen.

De acuerdo a la reflexión anterior se le sugiere consultar el material de formación denominado **Planeación estratégica DOFA para el proyecto de vida**, perteneciente a esta a actividad de aprendizaje y luego de su análisis, desarrolle un taller escrito que dé respuesta a los siguientes planteamientos:

1. Identifique y describa dos ideas que reflejan la planeación estratégica personal.
2. Mencione tres elementos de lo que representa la planeación estratégica para el individuo.
3. ¿En su vocación a qué debe responder el proyecto de vida?
4. ¿Qué necesita la persona para elaborar su proyecto de vida?
5. Escriba tres condiciones que se deben tener en cuenta en el proyecto de vida.
6. ¿Cuáles son los dos factores de gran relevancia que se deben tener en cuenta antes de iniciar el análisis DOFA?
7. ¿Con qué fin se desarrollan estrategias tipo FO?

8. ¿Qué se quiere mejorar con las estrategias tipo DO?

9. ¿Con qué fin se desarrollan las estrategias tipo FA?

10. ¿Qué se quiere derribar con las estrategias tipo DA?

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 3: Taller "Análisis DOFA". **Total horas: 13, 3(D) y 10(I).**

- **Evidencia 4: Evaluación "Sectores económicos"**

Resuelva esta evaluación con el propósito de poner en evidencia sus conocimientos con relación a la identificación de las principales características de los sectores y subsectores de la economía colombiana y su oferta exportable.

Esta evaluación consta de quince (15) preguntas, responda correctamente cada una de ellas, esto le permitirá demostrar los conocimientos aprendidos durante la actividad de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 4: Evaluación "Sectores económicos". **Total horas: 20, 1(D) y 19(I).**

- **Evidencia 5: Estudio de caso "La importancia de aprender un idioma"**

En la actualidad, el avance de la tecnología, la globalización y el crecimiento del comercio han sobrepasado los límites a través del conocimiento del idioma, por lo tanto, aprender inglés es de suma importancia en el crecimiento profesional de toda persona.

Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte en internet u otra fuente de investigación, el video denominado ***Les Luthiers* - Radio Tertulia - Parte VI**, donde se observan las particularidades de una situación real entre dos interlocutores que hablan idiomas diferentes, lo que dificulta establecer una buena comunicación.

Posteriormente, responda y argumente en inglés las preguntas que se le plantean a

continuación:

- ¿Qué problema de comunicación encontró entre las dos partes?
- ¿La información dada por los locutores fue correcta? Justifique su respuesta.
- Enumere otras situaciones similares que conozca donde se presente este problema.
- ¿Qué concluye de esta situación?

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 5: Estudio de caso "La importancia de aprender un idioma". **Total horas: 10, 3(D) y 7(I).**

- **Evidencia 6: Ejercicio práctico "Piensa positivo"**

Es necesario realizar cambios de paradigma y pensamiento para ver las cosas desde una perspectiva más positiva, pensar con optimismo a pesar de las dificultades, ayuda a que las cosas vayan bien.

Si fracasa, es necesario levantarse y prepararse para un nuevo camino teniendo la confianza de que todo va a salir bien, pero ahora con un nuevo aliado, la sabiduría.

Por lo tanto, es necesario confiar en que se va a lograr y tener un pensamiento positivo constante, ya que este cambia la realidad, resalta las cosas buenas en cada situación aparentemente mala y observa lo bueno dentro de lo malo, esta es una forma de enfrentar los inconvenientes de la vida, plantearlos como retos y no como impedimentos.

Para la presente evidencia debe leer y analizar el documento complementario denominado **Las historias de vida como método de acercamiento a la realidad social**, específicamente **El caso de Ahmed**, tome las situaciones de dificultad del protagonista de esta lectura y como ejercicio práctico en un documento escrito realice lo siguiente:

- ¿Por qué el protagonista tuvo que pasar por esa diversidad de dificultades?
- ¿Cuáles son las fortalezas y las debilidades personales del protagonista de la lectura?

- Describa las actividades o retos que pudo proponerse **Ahmed** para superar las dificultades.
- Mencione qué alternativas hubiera tomado usted frente a estas situaciones.
- ¿Qué cree que hubiera pasado con el protagonista de la lectura si hubiera tenido un plan estratégico desde el comienzo?
- Finalmente emita un concepto de lo vivido por **Ahmed**.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 6: Ejercicio práctico “Piensa positivo”. **Total horas: 16, 5(D) y 11(I).**

- **Evidencia 7: Mapa mental “Variación de la tasa de cambio”**

Las exportaciones e importaciones están muy expuestas al riesgo económico por un aspecto que no es la esencia del negocio como lo es la tasa de cambio, este es un factor externo cuyo impacto no puede controlar el empresario, pero sí puede aminorarlo.

Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta los siguientes pasos:

- Consulte y analice el material complementario denominado **Divisa y la tasa de cambio, constantes compañeras de nuestra vida cotidiana**.
- Una vez estudiado el anterior documento, elabore un mapa mental en el cual incluya lo siguiente:
  - Idea central: tasa de cambio.
  - Ideas principales: ¿Qué es? ¿Cuál es su historia? ¿Cómo funciona el mercado cambiario en Colombia? Comportamiento e influencia de la tasa de cambio en la vida cotidiana.
  - El mapa debe incluir imágenes.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 7: Mapa mental "Variación de la tasa de cambio". **Total horas: 15, 4(D) y 11(I).**

- **Evidencia 8: Evaluación "*Yes/No questions and Wh- questions"***

  Tener un conocimiento sobre los tipos de preguntas en inglés permite realizar actividades importantes como: hoja de vida, entrevista laboral, una conversación con posibles clientes extranjeros, entre otras; consiguiendo con esto un mejor desempeño en la vida laboral y profesional.

  Teniendo en cuenta lo anterior, resuelva esta evaluación que consta de dieciséis (16) preguntas, con el propósito de poner en evidencia estos conocimientos. Para hacerlo, consulte previamente los siguientes materiales complementarios:

  - *Question types.*
  - *10 tips on writing a successful CV.*

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 8: Evaluación "*Yes/No questions and Wh- questions"*. **Total horas: 10, 1(D) y 9(I).**

- **Evidencia 9: Estudio de caso "Riesgos en la negociación internacional"**

  Cuando las empresas deciden incorporarse al mercado internacional, aumentan su nivel competitivo y su imagen de marca se posiciona con más fuerza, se impulsan al intercambio de productos y servicios mediante innovaciones tecnológicas y crecen no solo a nivel internacional sino también a nivel nacional, al asumir este reto las empresas se enfrentan a muchos riesgos.

  Para el desarrollo de esta evidencia es importante la lectura y análisis previo del material de formación denominado **La oferta exportable de bienes y servicios**, así como el material complementario **Colombia régimen cambiario**.

  En esta evidencia se dan a conocer dos situaciones que debe leer con atención, analizarlas y posteriormente resolver las indicaciones propuestas en la misma.

  Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la

herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 9: Estudio de caso "Riesgos en la negociación internacional". **Total horas: 15, 5(D) y 10(I).**

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"**

El propósito de esta evidencia es elegir un producto o servicio para comercializar en el mercado exterior, este será el que se utilice de aquí en adelante en otras evidencias que se desarrollarán durante este proceso de formación.

El método de selección de ideas por ponderación le ayudará seleccionar sistemáticamente la mejor opción, porque como se menciona en el material que ya ha sido consultado por usted, la búsqueda de ideas no debe ser aleatoria, es decir, no puede ser espontánea, ni de inspiración y tampoco puede ser por casualidad.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta los siguientes pasos:

1. Desarrolle el modelo **Método selección de ideas por ponderación**, que se encuentra adjunto a esta evidencia descargable en una hoja en formato Excel la cual debe diligenciar en su totalidad.

2. Con los resultados que arroje el método de selección, elabore un informe donde indique los tres productos seleccionados y exponga porqué el producto seleccionado es la mejor opción para exportar de acuerdo a los criterios, explique cómo el método de ponderación lo ayudó a tomar esta decisión.

3. El informe debe presentarse con normas APA e incluir los siguientes puntos:

    - Portada.

- Tabla de contenido.
- Introducción.
- Cuerpo del informe.
- Conclusiones.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas". **Total horas: 20, 4(D) y 16(I).**

- **Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA**

Las empresas de hoy se enfrentan a un mundo globalizado en el cual el entorno afecta su operación, necesitan analizar todos los factores económicos, políticos, legales, geográficos, económicos y buscar elementos que sean útiles para la empresa y determinantes en su situación competitiva, en esta evidencia se presenta una situación que requiere de la intervención de un grupo de trabajo conformado con otros dos compañeros con el fin de obtener un buen diagnóstico de mercado al producto seleccionado por usted.

Antes de iniciar este trabajo en grupo, es necesario que cada uno reconozca cómo funciona el espacio de "Grupo de trabajo" en la plataforma virtual de aprendizaje, por eso, antes de desarrollar esta evidencia, debe leer con atención el documento **Guía para una participación exitosa en un grupo de trabajo**, disponible en el material complementario, el cual explica lo siguiente:

- Acceso a Grupo de trabajo.
- Inscripción a un Grupo de trabajo.
- Herramientas disponibles en el espacio del Grupo de trabajo.
- Recomendaciones para una participación exitosa en un grupo de trabajo.

Cada uno de los integrantes de este grupo de trabajo debe asumir con responsabilidad

su rol para realizar en conjunto lo siguiente:

1. Elijan uno de los productos seleccionados para el proceso de exportación en la evidencia anterior, **Informe "Método de selección de ideas"**, y luego elaboren un documento donde realicen el diagnóstico del macroentorno teniendo en cuenta los siguientes ámbitos: económico, político, legal, demográfico, tecnológico, sociocultural, ecológicos y geográficos.

2. Luego construyan la matriz DOFA (Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas) del producto seleccionado.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tenga en cuenta las indicaciones referidas en la evidencia descargable **Pautas claves para el trabajo en grupo**.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el documento final en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA. **Total horas: 30, 5(D) y 25(I).**

- **Evidencia 12: Sesión virtual *"My CV"***

Para nuestra vida profesional, la hoja de vida es nuestra carta de presentación inicial y una hoja de vida en inglés es el valor agregado que permite más opciones en el campo laboral, si se desea ocupar un lugar en el mercado internacional, además de esta es muy importante estar preparados para la entrevista laboral en este idioma, la práctica constante de estas preguntas permite que se sienta y se transmita más confianza hacia quien lo entrevista, lo cual genera una excelente impresión para la empresa que desee contratarle.

Teniendo en cuenta lo anterior, la esencia de esta evidencia es construir su hoja de vida en inglés y adicionalmente preparar la entrevista laboral, por lo que debe elaborar una serie de preguntas y respuestas en Inglés, enviarlas al instructor a través de la plataforma, luego presentar la entrevista en la **Sesión virtual *"My CV"*** con el fin de afianzar su pronunciación y el uso adecuado de la estructura para hacer preguntas. De igual manera, tenga presente que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

Para el desarrollo de esta evidencia tenga en cuenta lo aprendido con la lectura y análisis previo del material de formación ***Personal information***, en el tema titulado ***Questions for a CV***, además lo realizado en la evidencia 8 de esta guía de aprendizaje.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 12: Sesión virtual *"My CV"*. **Total horas: 15, 2(D) y 13(I).**

- **Evidencia 13: La DOFA en mi proyecto de vida**

Tomando como referencia lo aprendido sobre metodología DOFA, se aplicarán estos conceptos con el fin de analizar su propia vida en cuanto a aquellos aspectos que contribuyen o no, a llevar a cabo sus metas, sueños y expectativas.

Para el desarrollo de esta evidencia, en un documento escrito resuelva los siguientes puntos:

1. En primer lugar identifíquese como el actor principal de su vida, quién es usted en su entorno familiar, laboral y/o académico y piense en el rol que cumple actualmente en esos contextos.

2. Describa las metas, sueños y expectativas que tenga claras en este momento de su vida.

3. Analice las variables internas preguntándose y escribiendo:

   - ¿Qué fortalezas tengo como persona que contribuyen a lograr mis metas, sueños y expectativas?

   - ¿Qué debilidades tengo como persona para alcanzar mis metas, sueños y expectativas?

   - En estas preguntas tenga en cuenta aspectos de su personalidad, carácter, actitudes, forma de reaccionar y de actuar frente a las diferentes circunstancias de la vida.

4. Piense en las variables externas que pueden ser una solución o un obstáculo para su

realización personal en los diferentes ámbitos de su vida, teniendo en cuenta la conceptualización de oportunidad y amenaza señalada en el material de formación.

5. Estructure la planeación estratégica para alcanzar sus objetivos, sueños y expectativas, planteando las actividades o acciones que deba desarrollar en DO, FO, DA y FA para su proyecto de vida.

6. Finalmente identifique tres objetivos o sueños que tenga como proyecto de vida y para cada uno de estos, elabore una matriz teniendo en cuenta el modelo planteado.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 13: La DOFA en mi proyecto de vida. **Total horas: 19, 5(D) y 14(I).**

- **Evidencia 14: Ejercicio práctico "Comportamiento del mercado de capitales"**

El propósito de esta evidencia es tener las bases y argumentos suficientes para analizar y evaluar oportunidades comerciales que le permitan diseñar estrategias acordes y con ello tomar buenas decisiones al incursionar en el mercado internacional.

Teniendo en cuenta el material de formación y complementario analizado con anterioridad y con el fin de demostrar lo aprendido hasta el momento, desarrolle como ejercicio práctico lo siguiente:

1. Investigue y documéntese sobre un caso real de exportación de un producto desde Colombia hacía un país europeo, tenga en cuenta lo investigado en la **Evidencia: Tratados comerciales**.

2. Asuma que usted es el exportador y está expuesto al riesgo de transferibilidad; explique porqué se presenta este tipo de riesgo y describa detalladamente las opciones que existen para disminuirlo.

3. Posteriormente y teniendo en cuenta el punto 1, elija un producto a exportar que ya exista en el mercado europeo y demuestre cómo puede vencer los riesgos del mercado para que su producto sea elegido por encima de la competencia.

4. Indique y explique brevemente el tipo de riesgo que asume el exportador cuando el mercado colombiano sufre desequilibrios en la balanza de pagos y la divisa se

deprecia respecto a la europea.

5. Elabore para su posible comprador un pequeño resumen sobre el régimen cambiario de Colombia, con el fin de que obtenga un mayor conocimiento de la normatividad de este país, este resumen debe contener lo siguiente:

   - Propósito de este régimen dentro de las negociaciones internacionales.
   - Manera de evitar las sanciones cambiarias.
   - Con base en directrices y categorías señaladas en el Artículo 4 de la Ley 9 de 1991, mencione cada una de las operaciones de cambio y explique de manera breve porqué deben ser canalizadas a través del mercado cambiario.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 1: Determinar la oferta exportable teniendo en cuenta el comportamiento del mercado y los tratados internacionales vigentes / Evidencia 14: Ejercicio práctico “Comportamiento del mercado de capitales”. **Total horas: 30, 4(D) y 26(I).**

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 2: Foro “Oportunidades de exportación”.	• Selecciona las ideas de producto que respondan a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa. • Genera ideas de productos y/o servicios, teniendo en cuenta los	**Lista de chequeo:** Foro.

	sistemas de información provenientes de los mercados y que respondan a los objetivos propuestos por la empresa.	
Evidencia de conocimiento: Evidencia 4: Evaluación "Sectores económicos".	• Selecciona las ideas de producto que respondan a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto, a partir de la capacidad productiva y objetivos trazados por la empresa. • Genera ideas de productos y/o servicios, teniendo en cuenta los sistemas de información provenientes de los mercados y que respondan a los objetivos propuestos por la empresa.	**Cuestionario:** Evaluación.
Evidencia de conocimiento: Evidencia 8: Evaluación *"Yes/No questions and Wh-questions"*.	Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.	**Cuestionario:** Evaluación.

Evidencia de desempeño: Evidencia 12: Sesión virtual *"My CV"*.	Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.
Evidencia de producto: Evidencia 1: *Summary "Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise"*.	Elabora resúmenes cortos sobre textos sencillos y con contenido técnico.	**Lista de verificación:** Resumen.
Evidencia de producto: Evidencia 3: Taller "Análisis DOFA".	• Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. • Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: Evidencia 5: Estudio de caso "La importancia de aprender un idioma".	Elabora resúmenes cortos sobre textos sencillos y con contenido técnico.	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

Evidencia de producto: Evidencia 6: Ejercicio práctico “Piensa positivo”.	• Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. • Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.
Evidencia de producto: Evidencia 7: Mapa mental “Variación de la tasa de cambio”.	• Analiza los objetivos, las estrategias y formas de negociación internacional teniendo en cuenta el movimiento de divisas a mediano y largo plazo y el comportamiento del mercado de capitales y factores de riesgo. • Evalúa el comportamiento de los mercados financieros y monetarios, sus índices según los objetivos y estrategias de negociación y el movimiento del mercado internacional a corto, mediano y largo plazo para tomar decisiones de un negocio de acuerdo con el plan y los	**Lista de verificación:** Mapa mental.

	objetivos de la negociación. • Verifica los procedimientos de los sistemas financieros y monetarios en los procesos de importación y exportación según las políticas del gobierno y las políticas comerciales, las tasas de cambio y los tipos de monedas, y la devaluación para la toma de decisiones de un negocio.	
Evidencia de producto: Evidencia 9: Estudio de caso "Riesgos en la negociación internacional".	• Analiza los objetivos, las estrategias y formas de negociación internacional teniendo en cuenta el movimiento de divisas a mediano y largo plazo y el comportamiento del mercado de capitales y factores de riesgo. • Evalúa el comportamiento de los mercados financieros y monetarios, sus índices según los objetivos y estrategias de negociación y el movimiento del mercado internacional a corto, mediano y	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

	largo plazo para tomar decisiones de un negocio de acuerdo con el plan y los objetivos de la negociación. • Verifica los procedimientos de los sistemas financieros y monetarios en los procesos de importación y exportación según las políticas del gobierno y las políticas comerciales, las tasas de cambio y los tipos de monedas, y la devaluación para la toma de decisiones de un negocio.	
Evidencia de producto: Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas".	Aplica las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto o servicio, que respondan a los objetivos de la empresa.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de producto: Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA.	• Analiza las características económicas, de estabilidad política, comportamiento legal y	**Lista de verificación:** Trabajo de grupo.

	cultural, antes de determinar la posibilidad de ingreso y definir el ambiente de un mercado que se ajuste a las políticas y objetivos de la organización. • Identifica la extensión del territorio, ubicación, clima, temperatura, fronteras, infraestructura y sistemas de comunicación para proyectar la demanda de los productos o servicios que estén acorde con la oferta y objetivos de la organización. • Identifica las oportunidades comerciales y financieras, de acuerdo con el plan de negocios, antes del ingreso a un mercado, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y que se cumplan los objetivos de la compañía. • Identifica la reglamentación relativa al establecimiento de organizaciones locales de ventas y servicios, los requisitos de salud,	

	higiene, seguridad y medio ambiente de la región o país seleccionado, teniendo en cuenta los objetivos de la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 13: La DOFA en mi proyecto de vida.	• Identifica e integra los elementos de su contexto que le permiten redimensionar su proyecto de vida. • Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.	**Lista de verificación:** Documento escrito.
Evidencia de producto: Evidencia 14: Ejercicio práctico “Comportamiento del mercado de capitales”.	• Analiza los objetivos, las estrategias y formas de negociación internacional teniendo en cuenta el movimiento de divisas a mediano y largo plazo y el comportamiento del mercado de capitales y factores de riesgo. • Evalúa el comportamiento de los mercados financieros y monetarios, sus índices según los objetivos y estrategias de negociación y el	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.

	movimiento del mercado internacional a corto, mediano y largo plazo para tomar decisiones de un negocio de acuerdo con el plan y los objetivos de la negociación. • Verifica los procedimientos de los sistemas financieros y monetarios en los procesos de importación y exportación según las políticas del gobierno y las políticas comerciales, las tasas de cambio y los tipos de monedas, y la devaluación para la toma de decisiones de un negocio.	

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Realizar diagnóstico del mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta el entorno y objetivos de la empresa.	238					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	3	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en ciencias humanas. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Autodiagnóstico: es la evaluación que hace una persona de sí misma para identificar sus potencialidades y dificultades al momento de alcanzar sus objetivos.

Bancoldex: es el banco de desarrollo empresarial y comercio exterior de Colombia.

Cámara de Comercio Internacional (CCI): es la única organización empresarial que representa mundialmente los intereses empresariales, se constituyó en París en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. Tiene personalidad propia y su naturaleza jurídica es asociativa, sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un comercio abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conduzcan a una prosperidad general y a la paz entre los países. Los miembros de la CCI son empresas que efectúan transacciones internacionales y también organizaciones empresariales. En la actualidad, las miles de empresas que agrupa proceden de más de 130 países y se organizan como comités nacionales en cerca de 80 de ellos.

> **Cambios demográficos:** la demografía es el análisis de las comunidades humanas a partir de la estadística. El concepto procede de un vocablo griego compuesto que puede traducirse como “descripción del pueblo”. Esta disciplina estudia el tamaño, la estratificación y el desarrollo de una colectividad, desde una perspectiva cuantitativa.
>
> **Comercio internacional:** del latín *commercĭum*, el comercio es una actividad que consiste en la compra o venta de bienes para su transformación, su reventa o su utilización. Es una transacción que implica el cambio de una cosa por otra, generalmente dinero. Internacional, por su parte, es aquello perteneciente o relativo a dos o más países o que ha trascendido las fronteras de una nación. Estas dos definiciones hacen referencia a la noción de comercio internacional, que es la actividad comercial entre dos países. En este sentido, un país exportador envía productos y/o servicios a un país importador. (Definición.de, s.f.)

Confianza en sí mismo: es creer en lo que se piensa y hace porque se tienen principios y valores positivos.

***CV*:** hoja de vida.

Demográfico: es el estudio de la población humana y sus características, las tendencias de consumo en los hogares y las naciones.

Diseño de investigación: es la estructura o plano de ejecución que sirve para llevar a cabo el proyecto de investigación, donde se detallan los procedimientos necesarios para obtener la información requerida.

Exportación: acción de vender mercancías al exterior.

Geográfico: es la ubicación geográfica del país que sirve para determinar oportunidades de acceso a mercados internacionales.

Investigación de mercados: la investigación de mercados puede ayudar a crear el plan estratégico de la empresa, preparar el lanzamiento de un producto o soportar el desarrollo de los productos lanzados dependiendo del ciclo de vida. Con la investigación de mercados, las compañías pueden aprender más sobre los clientes en curso y potenciales.

Macroentornos: son aquellas fuerzas no controlables que se encuentran fuera de las organizaciones, además afectan la capacidad de una empresa para desarrollar operaciones, transacciones y relaciones internacionales con éxito, entre ellos están: lo sociocultural, la economía, lo político y legal, la demografía y lo geográfico.

"**Matriz:** sociedad que ostenta el control o dominio o poder de decisión sobre otra llamada subordinada" (Bancolombia, s.f.).

Metas personales: es lo que se debe hacer para lograr los objetivos personales.

"**Negociación:** es un proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales o colectivas, o procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses" (Moreno y Renner, 2007).

Objetivos personales: es la identificación de los logros que se quieren alcanzar en la vida.

Pensar positivo: es la actitud que se debe tener ante situaciones de dificultad para ponderar posibles soluciones, en lugar de dar pensamiento a lamentaciones.

Planteamiento del problema: incluye formular un objetivo, presentar modelos analíticos, formular hipótesis, identificar características o factores que puedan influir en el diseño de la investigación.

Proyecto de vida: es plasmar de manera ordenada las acciones que se deben realizar para alcanzar los sueños y los objetivos que se quieren lograr en la vida, a partir de un conjunto de valores positivos que se han integrado y jerarquizado al interior de las personas por sus

vivencias y aprendizaje.

> **Riesgo:** es el grado de variabilidad o contingencia del retorno de una inversión. En términos generales se puede esperar que, a mayor riesgo, mayor rentabilidad de la inversión. Existen varias clases de riesgos: de mercado, solvencia, jurídico, de liquidez, de tasa de cambio y riesgo de tasa de interés. (Asobancaria, 2014)

***Summary*:** resumen.

***Wh-questions*:** preguntas de respuesta abierta.

***Work interview*:** entrevista laboral.

***Yes/No questions*:** preguntas de respuesta sí o no.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Andere, E. y Kessel, G. (1992). *México y el tratado trilateral del libre comercio: impacto sectorial*. México, México D.F.: MacGraw-Hill.
- ANDI. (2015). *Colombia balance 2015 y perspectivas 2016*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.andi.com.co/Paginas/Index.aspx
- Arjona, A. y Checa, J. (1998). *Las historias de vida como método de acercamiento a la realidad social.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://digibug.ugr.es/
- Asobancaria. (2014). *Riesgo*. Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.asobancaria.com
- Banco de la República. (2005). *Sectores económicos*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.banrepcultural.org
- Banco de la República. (s.f.). *Divisa y la tasa de cambio, constantes compañeras de nuestra vida cotidiana.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.banrep.gov.co/
- Bancoldex. (2006). *Colombia régimen cambiario.* Consultado el 14 de julio de 2016, en https://www.bancoldex.com/portal/default.aspx

- Bancolombia. (s.f.). *Matriz*. Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.valoresbancolombia.com/cs/Satellite?c=Page&cid=1259764072905&pagename=ValoresBancolombia%2FVB_TemplateGeneral
- Barón, J. (2002). *Las regiones económicas de Colombia: un análisis de clusters.* Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.banrep.gov.co/
- Bauer, C. (2015). *Guidelines for writing a summary with in-text citations.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.smcvt.edu/academics/
- Behrens, L. y Rosen, L. (2003). *Writing and reading across the curriculum.* (8ª ed.). Nueva York, Estados Unidos: Pearson Education.
- Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de España. (s.f.) *¿Qué es el riesgo comercial?* Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.plancameral.org/web/portal-internacional
- Colombia.com. (s.f.) *¿Cuáles son los sectores beneficiados y perjudicados por el TLC?* Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.colombia.com
- Creative boom. (s.f.). *10 tips on writing a successful CV.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.creativeboom.com
- Definición.de. (s.f.). *Demografía*. Consultado el 14 de julio de 2016, en http://definicion.de
- El Tiempo. (2004). *El TLC es un juego de intereses difícil con reglas que usted debe conocer*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.eltiempo.com
- Englisclub. (s.f.). *Question types.* Consultado el 14 de julio de 2016, en https://www.englishclub.com/
- English Grammar. (s.f.). *Guide to English Grammar*. Consultado el 11 de julio de 2016, en http://bluelook.net
- Fernández, C., Llorente, A. y Pérez, E. (2007). *Economía*. Madrid, España: EDITEX S.A.
- Fourastié, J. (1956). *La gran esperanza del siglo XX 1956*. Barcelona, España: Luis Miracle.
- LanguageGuide.org. (s.f.). *Gramática*. Consultado el 11 de julio de 2016, en http://www.languageguide.org/

- Meléndez, I. (2016). *Cómo contribuyen los sectores económicos a la producción nacional de Colombia*. Bogotá, Colombia.
- Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2016). *Modelo de inteligencia de mercado*. Bogotá, Colombia: Impresol Ediciones Ltda.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Región Caribe*. Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.mincit.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Región centro-oriente.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.mincit.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Región centro-sur.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.mincit.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Región Eje Cafetero sin Antioquia*. Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.mincit.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Región Eje Cafetero.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.mincit.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Región Llano.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.mincit.gov.co
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Región Pacífico.* Consultado el 14 de julio de 2016, en http://www.mincit.gov.co
- Moreno, A. y Renner, I. (2007). *Gestión integral de cuencas*. Lima, Perú: Visión PC.
- Morgan, G. (2007). *Les Luthiers - Radio Tertulia - Parte VI*. Consultado el 14 de julio de 2016, en https://www.youtube.com
- Palacios, L. (2010). *Dirección estratégica*. Bogotá, Colombia: D´Vinni Impresos.
- Piñeiro, L. (s.f.). *Principales riesgos de los negocios internacionales*. Consultado el 12 de julio de 2016, en https://www.bancoldex.com
- Portafolio. (2016). *Los 68 productos ganadores con la Alianza del Pacífico*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.portafolio.co
- ProColombia. (2011). *Oferta colombiana en exportaciones*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.procolombia.co

- ProColombia. (2012). *Inversión en el sector Agroindustrial de Colombia*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.inviertaencolombia.com.co
- ProColombia. (s.f.). *Inversión en el sector servicios en Colombia*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.inviertaencolombia.com.co
- Proexport Colombia. (2013). *Guía legal para hacer negocias en Colombia*. Bogotá, Colombia: Building a better working world.
- RCN Radio. (2015). *La industria colombiana crecerá 3,5% en 2016, estima la Andi*. Consultado el 12 de julio de 2016, en http://www.rcnradio.com
- Resumengenius. (s.f.). *Common Interview Questions and Answers.* Consultado el 11 de julio de 2016, en https://resumegenius.com/
- Rouco, A. (1997). *Economía agraria*. Murcia, España: EDITUM.
- Serrano, S. (2012). *Análisis DOFA*. Bogotá, Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (s.f.). *Análisis DOFA*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Shapran, E. (s.f.). *Approach to diagnostics of marketing complex of industrial enterprise.* Lugansk, Ukraine: Ukrainian National University.
- Vargas, R. (2005). *Proyecto de vida y planeamiento estratégico personal*. Lima, Perú.
- Warp Theme Framework. (s.f.). *English Grammar*. Consultado el 11 de julio de 2016, en http://www.mu.edu.et

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertos técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío

Mayo de 2016.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Mayo de 2016.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Mayo de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Mayo de 2016.

Jairo Figueroa Chaparro
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Mayo de 2016.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Mayo de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Julio de 2016.

Guionista
Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Julio de 2016.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 2

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Análisis.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de negociación.	Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
260101011-03: Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los	**260101011:** Determinar oportunidades de mercado de acuerdo con las tendencias del entorno y los objetivos de la empresa.

mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entrada tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización.	
260101027-01: Clasificar los datos obtenidos mediante la asignación de números de formularios de estudio y códigos, según respuestas de los diferentes ítems de acuerdo con las variables y parámetros requeridos en la investigación. **260101027-02:** Procesar el conjunto de datos con el apoyo de tecnologías de la información teniendo en cuenta la amplitud, profundidad de contenidos, el problema y objetivos de investigación según el plan esquema básico de publicación de resultados. **260101027-03:** Registrar la información apoyado por tecnologías de información aplicando el inglés al manejo informático de datos dentro del tiempo establecido según el plan de investigación y los resultados obtenidos. **260101027-04:** Analizar la información a partir del desarrollo de elementos de lógica matemática y la aplicación de métodos de inferencia estadística para proyectar los datos cuantitativos según técnicas proyectivas.	**260101027:** Procesar la información recolectada de acuerdo con los manuales de manejo de información.
240201500-02: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.	**240201500:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

240201501-04: Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
240201502-02: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.	**240201502:** Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
Duración de la guía (en horas):	255 horas.

2. INTRODUCCIÓN

La naturaleza cada vez más global de los mercados y la competencia han incrementado la necesidad de realizar investigación de mercados en entornos internacionales, adquiriendo importancia el conocimiento del conjunto de características que presentan los mercados para incursionar en los mismos con garantías y posibilidades de éxito, evitando la pérdida de esfuerzos y recursos.

Conducir la investigación del marketing internacional es mucho más complejo que la investigación de mercados al interior de un país, sin embargo, los pasos para la investigación de mercados son aplicables en la investigación de mercados internacionales, puesto que el ambiente que prevalece en los países, las unidades culturales y los mercados internacionales son considerados en ambas. Para tener un acercamiento con el mercado meta al cual quiere incursionar, es recomendable realizar un análisis sobre las estadísticas comerciales de las exportaciones e importaciones, los índices de precios, los socios comerciales y los canales de comercialización; también es necesario incluir los ambientes comerciales, gubernamentales, legales, económicos, estructurales, informativos, tecnológicos y socioculturales de los países.

Por otro lado, una organización está compuesta por individuos y el conflicto es inherente al ser humano; entonces la presencia de conflictos y su solución funcional y constructiva genera un aprendizaje personal, grupal y organizacional. Sin dejar de lado el papel que desempeña el uso del inglés en el manejo y registro de datos con la ayuda de la tecnología.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 255 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a

realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales de apoyo y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: Efectos de la economía colombiana en los mercados internacionales**

  Antes de comenzar con este proceso de formación, le invitamos a reflexionar sobre lo siguiente:

  Las nuevas tecnologías permiten que las empresas puedan realizar investigaciones, midiendo el nivel de actividad de las redes sociales, estas se han convertido en una herramienta importante que brinda la oportunidad a las empresas de obtener información y datos estadísticos sobre los mercados y adquirir un conocimiento más ajustado de lo que piensan las personas.

  Teniendo en cuenta el texto anterior, reflexione sobre las siguientes preguntas:

  - ¿Ha respondido alguna vez una encuesta?
  - ¿Para qué tipo de producto o servicio?
  - ¿Conocía el objetivo del estudio?
  - ¿Fue totalmente honesto al responderla?
  - ¿Considera que la gente se comporta de la misma manera cuando responde una encuesta que al sostener una conversación con amigos, compañeros del trabajo o en el anonimato de un foro?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 2, por lo tanto no es calificable.

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

- **Evidencia: Cambio de nombre**

El propósito de esta evidencia es contextualizarlo sobre la importancia de conocer el mercado al que oferta sus productos o servicios, garantizando así mayores probabilidades de éxito para la empresa.

Lea y analice el siguiente caso:

> En 1985 Coca-Cola Company cometió un error de marketing garrafal. Tras 99 años de éxito, la empresa abandonó su fórmula original de la bebida, apareciendo en su lugar la Nueva Coca-Cola, con un sabor más dulce y suave.
>
> Al principio se vendió bien, sin embargo, las ventas pronto se ralentizarían cuando el público empezó a reaccionar. La empresa empezó a recibir sacos de cartas y más de 1500 llamadas diarias de consumidores enfadados.
>
> Existía la amenaza de recibir demandas si no se volvía a la antigua fórmula. Tras 3 meses, la empresa resucitó al antiguo refresco, recibiendo el nombre de Coca-Cola Clásica y compartiéndolo con la Nueva Coca-Cola. A finales de ese año, las ventas de Coca-Cola Clásica desbancaban a las de la nueva en una proporción de 2 contra 1. La Coca-Cola Clásica volvió a ser la principal bebida refrescante líder del país.
>
> A principios de los 80, aun siendo Coca-Cola el refresco líder, estaba perdiendo cuota de mercado frente a Pepsi. Coca-Cola tenía que hacer algo, porque la tendencia era que Pepsi acabara siendo líder si todo seguía así.
>
> La empresa inició un estudio de productos colosal, con más de 200.000 catas y

30.000 sólo sobre la fórmula definitiva, obteniéndose unos resultados que revelaban que el 60% de consumidores preferían la Nueva Coca-Cola antes que la antigua, y el 52% la preferían antes que Pepsi. Los estudios revelaban que la Nueva Coca-Cola sería un éxito.

Este estudio únicamente se centraba en el sabor, pero no abordaba los sentimientos de los consumidores respecto a abandonar la antigua Coca-Cola y sustituirla por la nueva versión. No prestaron ninguna atención a los valores intangibles, como el nombre, la historia, el embotellado, el legado cultural y la imagen.

Para muchos, Coca-Cola se sitúa a la altura del beisbol y de los perritos calientes en EEUU como instituciones de dicho país: representan la esencia de los EEUU. El significado simbólico de Coca-Cola resultó para muchos consumidores más importante que su sabor. Esto es lo que la investigación de mercados no detectó, las fuertes emociones vinculadas a la marca.

Además, parece que los resultados obtenidos no se interpretasen de la forma adecuada. Si se obtuvo que el 60% prefería la Nueva Coca-Cola, eso significa que el 40 restante seguiría con la antigua y, al eliminar la Coca-Cola Tradicional, la empresa estaba pisoteando el gusto de los bebedores del refresco tradicional que no deseaban tal cambio. (Kotler y Armstrong, 2003)

Teniendo en cuenta el texto anterior y sus conocimientos sobre marketing, a manera de enriquecimiento personal analice y responda las siguientes preguntas:

- ¿Cuál considera que fue el posible error cometido por Coca-Cola, al querer cambiar la fórmula de su producto insignia?
- Según su criterio ¿cuáles aspectos a considerar eran los más adecuados antes de realizar este cambio?
- ¿Considera que los resultados obtenidos en el estudio de productos estuvieron bien interpretados?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la

Actividad de aprendizaje 2, por lo tanto no es calificable.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Barreras de ingreso a los mercados**

Dentro de los factores a considerar para la selección de un nuevo mercado, se incluyen las barreras de entrada al país (que pueden ser de tipo tarifario y no tarifario), ya que a pesar del desarrollo del comercio internacional y de la globalización, sigue siendo un recurso muy utilizado por los diferentes países para equilibrar la balanza comercial y proteger algunos sectores productivos.

El propósito de esta evidencia es identificar este tipo de barreras antes del ingreso a un mercado, ya que se hace indispensable para conocer la incidencia que las posibles regulaciones tendrán sobre los productos o servicios a comercializar.

Para dar cumplimiento a esta evidencia consulte el material de formación denominado **El comportamiento del mercado**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario: **Barreras en mercados exteriores**.

Posteriormente y basados en dicho material, analice el texto que se encuentra en la evidencia descargable y resuelva las preguntas allí planteadas.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 1: Barreras de ingreso a los mercados. **Total horas: 10, 2(D) y 8(I).**

- **Evidencia 2: *Workshop "Products and services"***

  La lectura es una de las habilidades más utilizadas en el mundo, pero a la vez es la menos motivante, dado que en ocasiones hay textos muy extensos y con vocabulario complejo que dificulta su comprensión y le resta interés al texto; afortunadamente existen nuevos métodos que facilitan obtener la información necesaria y con ello aumentar el léxico personal.

  En este orden de ideas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, consulte el material complementario denominado ***Integration of products and services***.

  Luego de esta consulta, resuelva el taller sobre comprensión lectora que encuentra en la evidencia descargable.

  Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 2: *Workshop "Products and services"*. **Total horas: 22, 3(D) y 19(I).**

- **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"**

  A la hora de definir los mercados de destino más adecuados para el producto o servicio objeto de una negociación internacional, deben tomarse en cuenta diferentes elementos claves en la determinación del mercado, aspectos como: el riesgo, la competencia, los recursos, entre otros.

  El desarrollo de esta evidencia le permitirá empezar a medir la dimensión y la potencialidad de un mercado, por esto debe consultar el material de formación denominado **El comportamiento del mercado**, perteneciente a esta a actividad de aprendizaje y luego con su grupo de trabajo creado en la actividad de aprendizaje 1 y con el cual debe desarrollar todas la evidencias grupales que se presenten durante este programa de formación, desarrollen el siguiente ejercicio práctico:

  1. Identifiquen tres países que consideren como mercados potenciales para la comercialización del producto o servicio previamente determinado en la **Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA**, de la actividad de aprendizaje1, también tengan en cuenta los países pertenecientes a los diferentes tratados suscritos o vigentes actualmente en Colombia y que fueron material de estudio en la actividad de

aprendizaje anterior.

2. Evalúen a cada país, aplicando los criterios directos e indirectos sugeridos en la tabla denominada **Criterios utilizados para la preselección de un mercado** que se encuentra en el tema **4. Cómo elegir un destino de exportación** del material de formación consultado.

3. Posteriormente planteen mínimo cinco criterios adicionales a los expuestos en la tabla del material de formación y aplíquenlos para la preselección del país de mercado potencial.

4. Analicen los resultados de la aplicación de los criterios y definan cuál sería el país mercado con mayor potencial para realizar la exportación de su producto o servicio; tenga en cuenta que este país destino de la exportación se seguirá trabajando a lo largo de este programa de formación.

5. Finalmente, soporten todo el ejercicio en un documento escrito donde además presenten las conclusiones del ejercicio y el país seleccionado para exportar el producto o servicio elegido.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el documento escrito en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 3: Ejercicio práctico “Evaluar mercados potenciales”. **Total horas: 10, 4(D) y 6(I).**

- **Evidencia 4: Propuesta “Planeación para investigación de mercados”**

Toda investigación de mercados debe iniciar con un esquema básico que le permita determinar la finalidad de la investigación y los recursos necesarios para desarrollarla, por lo tanto, la presente evidencia tiene como finalidad determinar las variables relacionadas a la etapa de planeación del proceso de investigación de un mercado, planteando el problema base de la investigación, los objetivos y la manera en que se

obtendrá la información como plataforma para estructurar las demás fases investigativas.

Después de leer el material de formación correspondiente a esta actividad de aprendizaje y tomando como referencia el producto o servicio a exportar elegido con anterioridad y que será objeto de la negociación internacional, elabore con su grupo de trabajo una propuesta de planeación de investigación de mercados, que contenga lo siguiente:

1. Título de la investigación.

2. Definición del problema (plantear el problema que se abordará en la investigación).

3. Objetivos y alcance de la investigación.

4. Planteamiento de la hipótesis.

5. Esquema o diseño de la investigación.

6. Utilizar fuentes de datos primarias y secundarias para resolver el problema de investigación.

7. Metodología de investigación a implementar: fuentes, técnicas y tipos de datos a utilizar (debe contener una breve explicación de cómo se recolectarán los datos, cuáles serán las formas de recopilación, entre otros).

8. Recurso humano requerido para la investigación.

9. Fases del estudio.

10. Tiempo requerido para la investigación por cada una de las fases.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la propuesta en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la

oferta y la demanda / Evidencia 4: Propuesta "Planeación para investigación de mercados". **Total horas: 30, 5(D) y 25(I).**

- **Evidencia 5: Plan de muestreo "Recolección de información"**

  La encuesta constituye el término medio entre la observación y la experimentación; esta sirve para conocer la opinión y sus comportamientos, de igual manera debe ser analizada, editada y codificada para lograr no solo que los datos estén completos, sean confiables y legibles, sino que cada una de las respuestas cuente con un indicador numérico que permita su tabulación y graficación.

  En esta evidencia se tiene la oportunidad de realizar una investigación concreta, en la que puede medirse los aspectos de un diseño metodológico como son: la población, las características que deben poseer los elementos para formar parte del estudio, el número de elementos que conforman la población, si este número se conoce con certeza o se puede estimar, el tipo de muestreo y la técnica utilizada, el tamaño de la muestra y el error de muestreo establecido.

  Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte el material de formación **El comportamiento del mercado**, así como los materiales complementarios que se relacionan a continuación:

  - ¿Cómo elaborar encuestas?
  - Técnicas de muestreo y determinación del tamaño de la muestra en investigación cuantitativa.
  - Ejecución de la investigación de mercados.

  Luego de estas lecturas y con su grupo de trabajo realicen lo siguiente:

  1. Tomen como referencia el resultado obtenido en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"** de esta guía de aprendizaje, después diseñen y formulen, la encuesta que les permita medir el grado de aceptación del producto o servicio dentro del país elegido.
  2. Planteen los objetivos que esperan alcanzar con esta encuesta.
  3. Elaboren el plan de muestreo y determinen el tamaño de la muestra.
  4. Apliquen la encuesta a la población objetivo (mínimo 20 encuestas).

5. Posterior a la aplicación de las encuestas, realicen la validación, edición y codificación de los resultados de las mismas.

6. En un documento recopilen el desarrollo de todos los puntos solicitados en esta evidencia, incluyendo fotografías (si las tienen) que demuestren la aplicación de la encuesta.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el plan de muestreo en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 5: Plan de muestreo “Recolección de información”. **Total horas: 30, 8(D) y 22(I).**

- **Evidencia 6: Estudio de caso “Solución de conflictos grupales”**

La presencia de conflictos en las empresas y la búsqueda de soluciones funcionales y constructivas generan un aprendizaje personal, grupal y organizacional; concebir el conflicto como algo positivo y remediarlo de manera acertada y cooperativa, constituye una experiencia formativa proactiva.

El manejo de situaciones de conflictos está determinada por el interés propio y la relación entre las partes, por lo tanto, es importante alcanzar conocimientos básicos en la búsqueda de habilidades para confluir los intereses de las partes con los propios, por lo tanto, con esta evidencia se espera que adquiera habilidades para analizar, argumentar y resolver conflictos mediante el uso de la racionalidad en los contextos productivos y sociales.

Para desarrollar esta evidencia es importante la lectura y el análisis previo del material de formación denominado **Solución de conflictos**, perteneciente a esta actividad de aprendizaje, posteriormente consulte la evidencia descargable donde encuentran los diferentes puntos de vista de cada uno de los gerentes de las áreas de venta, producción y publicidad de una empresa que produce refrescos y los distribuye en los mercados internacionales de la zona caribe y que no ha alcanzado los niveles de ventas

esperados; posteriormente a este análisis, elabore una propuesta o una agenda de trabajo donde se planteen diferentes actividades, debidamente justificadas para solucionar el conflicto con las características que en la evidencia le indican.

La propuesta debe contener:

- Título.
- Introducción.
- Análisis de la situación de conflicto entre los gerentes de área.
- Actividades a desarrollar para solucionar el conflicto.
- Justificación de cada una de las actividades a desarrollar para solucionar el conflicto.
- Descripción de cómo se van a desarrollar cada una de las actividades.
- Conclusiones.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 6: Estudio de caso “Solución de conflictos grupales”. **Total horas: 48, 10(D) y 38(I).**

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 7: Informe “Variables de la investigación”**

Tabular es la forma más exacta de presentar la información y al graficarla proporciona una comprensión más rápida de los datos arrojados.

Por lo anterior, la finalidad de esta evidencia es construir un informe con la interpretación de los resultados arrojados en la **Evidencia 5: Plan de muestreo "Recolección de información"** donde aplicaron la encuesta a la población objeto de la investigación, por lo tanto desarrolle esta evidencia nuevamente con su grupo de trabajo.

Este informe debe incluir lo siguiente:

- Propósito del informe.
- Soportes del trabajo de aplicación de encuestas realizado (imágenes, audio o video).
- Descripción de la ejecución de la aplicación de las encuestas.
- Resultados obtenidos en la recolección de la información.
- Análisis de la comparación de resultados arrojados con el plan de muestreo y los objetivos propuestos.
- Aspectos positivos a destacar.
- Aspectos negativos a tener en cuenta.
- Tabulación y gráficos con resultados de la recolección de la información.
- Conclusiones (estas deben presentarse tanto en inglés como en español).
- Anexos (incluir encuestas diligenciadas).

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el informe en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 7: Informe "Variables de la investigación". **Total horas: 50, 15(D) y 35(I).**

- **Evidencia 8: Video *"My job"***

  Para presentar las conclusiones de un reporte o informe, no solo debe ser escrito sino sustentado, ya que se pueden aclarar dudas en el momento de su presentación; tenga en cuenta que la clave de tener una buena fluidez verbal en inglés consiste en la práctica constante de este idioma.

  Teniendo en cuenta lo anterior, el propósito de esta evidencia es perfeccionar su pronunciación en inglés, por lo tanto, elabore un video donde exponga en inglés el informe realizado en la evidencia anterior.

  Envíe al instructor el video o el enlace de este con el desarrollo de la evidencia a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 8: Video *"My job"*. **Total horas: 25, 2(D) y 23(I).**

- **Evidencia 9: Sesión virtual "Sustentación de resultados"**

  El análisis de los resultados permite deducir con éxito la viabilidad del proceso de investigación de mercados y tener claridad sobre el grado de aceptación del producto dentro del país, con el fin de conducir la oferta comercial exportable.

  Por lo anterior, con su grupo de trabajo, condensen en una presentación los resultados del proceso de investigación de mercados desarrollado durante el transcurso de esta actividad de aprendizaje y establecer si el producto o servicio objeto de la oferta internacional, tendrá aceptación en el mercado del país objetivo y sustentar su respuesta con los resultados arrojados, por lo tanto, apóyense para esta presentación en las siguientes evidencias:

  - Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales".
  - Evidencia 4: Propuesta "Planeación para investigación de mercados".
  - Evidencia 5: Plan de muestreo "Recolección de información".

  Compartan la presentación en la sesión virtual "Sustentación de resultados" y expónganla a su instructor y grupo de compañeros. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la presentación en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Análisis / Actividad de aprendizaje 2: Analizar el comportamiento del mercado potencial según la oferta y la demanda / Evidencia 9: Sesión virtual “Sustentación de resultados”. **Total horas: 30, 2(D) y 28(I).**

3.5 Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 1: Barreras de ingreso a los mercados.	• Evalúa las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, políticas y objetivos determinados por la empresa. • Ajusta las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entradas tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización.	**Cuestionario:** Cuestionario.

	• Identifica las barreras de entradas tarifarías y no tarifarías, considerando una región o país como mercado potencial de los productos o servicios que sean de interés y se encuentren dentro de los objetivos de la empresa. • Evalúa los mercados aplicando las técnicas, variables y criterios de investigación de mercados, teniendo en cuenta las normas vigentes del país y que se ajusten a las necesidades y objetivos de la empresa.	
Evidencia de desempeño: Evidencia 8: Video *"My job".*	Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno.	**Lista de chequeo:** Video.
Evidencia de desempeño: Evidencia 9: Sesión virtual "Sustentación de resultados".	Interpreta el resultado del comportamiento de los datos mediante la aplicación del análisis estadístico de los resultados de las variables para la toma de decisiones.	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.
Evidencia de producto:	• Puede extraer información adecuada y	**Lista de verificación:**

Evidencia 2: *Workshop "Products and services".*	precisa, y tomar nota de una conversación, programa, clase, etc.; referido a su profesión. • Puede completar frases basado en información leída previamente en un texto.	Taller.
Evidencia de producto: Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales".	• Evalúa las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, políticas y objetivos determinados por la empresa. • Ajusta las ideas a los mercados a partir del análisis de las variables del entorno y las barreras de entradas tarifarias y no tarifarias, que se ajusten a las necesidades y políticas de la organización. • Identifica las barreras de entradas tarifarías y no tarifarías, considerando una región o país como mercado potencial de los productos o servicios que sean de interés y se encuentren dentro de los objetivos de la empresa.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.

	• Evalúa los mercados aplicando las técnicas, variables y criterios de investigación de mercados, teniendo en cuenta las normas vigentes del país y que se ajusten a las necesidades y objetivos de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 4: Propuesta "Planeación para investigación de mercados".	Clasifica los ítems en categorías mediante la escala e instrumento apropiado considerando su validez, confiabilidad y factibilidad, teniendo en cuenta la asignación de códigos a factores y variables según la naturaleza de los datos.	**Lista de verificación:** Propuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 5: Plan de muestreo "Recolección de información".	Determina los elementos de un resumen de datos mediante la aplicación de formatos y tablas de frecuencias, teniendo en cuenta el plan de tabulación y la codificación asignada para el análisis de la información según la necesidad de la organización.	**Lista de verificación:** Plan de muestreo.
Evidencia de producto: Evidencia 6: Estudio de caso "Solución de conflictos	• Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

grupales”.	resolución de problemas, según los requerimientos de los contextos productivos y sociales. • Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad. • Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas, según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.	
Evidencia de producto: Evidencia 7: Informe “Variables de la investigación”.	• Construye variables de forma lógica a partir de las ya existentes, mediante la aplicación de conectores lógicos y argumentos válidos dentro del contexto de la lógica matemática para analizar la información. • Aplica el idioma inglés y español apoyado en la interpretación del software estadístico y en la generación de documentos y archivos, teniendo en cuenta los	**Lista de verificación:** Informe.

	requerimientos de la organización. • Fracciona la información considerando el comportamiento de las variables cuantitativas, según la medida de tendencia central requerida para el análisis de la investigación.	

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Realizar la investigación de mercados con base en el producto o servicio objeto de negociación.	255					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	3	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en ciencias humanas. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

***Bussines report*:** reporte de negocios.

Canal: es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran.

"**Capital:** es la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizados para la constitución y puesta en marcha de una empresa. Es su razón económica. Cantidad invertida en una empresa por los propietarios, socios o accionistas" (Bancolombia, s.f.).

***Client*:** Cliente.

Conflicto: es una situación en la que dos o más individuos con intereses contrapuestos o diferentes, entran en confrontación, oposición y emprenden acciones mutuamente antagonistas con el propósito de neutralizar e imponerse a la contraparte.

Datos primarios: se originan por el propósito específico de la investigación para atender el problema que se enfrenta, pueden ser costosos y requieren tiempo.

"**Datos provisionales:** información no definitiva suministrada por el exportador en la SAE, en los casos permitidos en la norma, en espera de ser confirmados o suministrados de manera definitiva, mediante la presentación de la Declaración de Exportación" (Gestión global, 2016).

"**Datos secundarios:** son aquellos que ya se han recolectado para fines distintos al problema que se enfrenta. Estos datos se pueden obtener de manera rápida y poco costosa" (Malhotra, 2004).

> **Demografía:** la demografía es el análisis de las comunidades humanas a partir de la estadística. El concepto procede de un vocablo griego compuesto que puede traducirse como "descripción del pueblo". Esta disciplina estudia el tamaño, la estratificación y el desarrollo de una colectividad, desde una perspectiva cuantitativa. (Definición.de, 2008)

DIAN: la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, es la entidad encargada de garantizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias en Colombia; además facilita las operaciones de comercio internacional del país.

Diseño de investigación: es la estructura o plano de ejecución que sirve al momento de llevar a cabo el proyecto de investigación, detalla los procedimientos necesarios para obtener la información requerida.

Encuesta: es un instrumento que contiene una secuencia de preguntas relacionadas con un tema de investigación, pero la forma de plantearlas y el mecanismo utilizado para registrar las respuestas conforman la escala de medida.

Estrategia: conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión.

Información: es un conjunto organizado de datos procesados que constituyen un mensaje que cambia el estado de conocimiento del sujeto o sistema que lo recibe.

Investigación cualitativa: tiene como objetivo facilitar o proporcionar información de grupos reducidos de personas que no son representativos de la población objeto de estudio, por lo tanto, no se trata de realizar análisis numéricos que sean estadísticamente significativos, sino que la finalidad principal es conocer y comprender las actividades, las opiniones, los hábitos y motivaciones de las personas.

Investigación cuantitativa: el objetivo de la investigación cuantitativa es recoger información primaria para estudiar qué cantidad de elementos de una población poseen una determinada característica, cuántos son consumidores o tienen establecimientos que siguen unas determinadas estrategias, entre otros. Estas técnicas trabajan con grupos relativamente grandes de elementos y persiguen en todo momento, extraer datos que sean representativos estadísticamente de la población objeto de estudio.

Investigación de mercados: es el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a temas relacionados con la mercadotecnia como los clientes, los competidores y el mercado.

> **Mediación:** es un proceso confidencial y voluntario de resolución de conflictos donde un tercero, el mediador, de forma neutral e imparcial, ayuda a las personas implicadas a comunicarse entre sí de una forma adecuada y positiva con el fin de alcanzar acuerdos satisfactorios y aceptados por todos los participantes. (Pastor, Escobar, Mayoral y Ruiz, 2015)

Medición: asignación de números u otros signos a las características de los objetos, de acuerdo con ciertas reglas.

Muestra: población o mercado meta sobre el que se aplican los instrumentos de investigación.

Negociación: es un esfuerzo de interacción orientado a generar beneficios; sus objetivos pueden ser resolver puntos de diferencia, ganar ventajas para una persona o grupo, diseñar resultados para satisfacer varios intereses, mejorar situaciones actuales, resolver conflictos o llegar a un punto neutral.

Relaciones humanas: es el nombre dado al conjunto de interacciones que se da en los individuos que pertenecen a una sociedad, la cual tiene grados de órdenes jerárquicos. Las relaciones humanas se basan principalmente en los vínculos existentes entre los miembros de la comunidad.

***Report*:** Reporte.

Resolución de conflictos: es el conjunto de conocimientos y habilidades para comprender e intervenir en la solución pacífica y no violenta de los conflictos.

***Scanning*:** escanear una lectura en busca de palabras claves.

***Skimming*:** echar una ojeada a una lectura.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Airola, A., Hawkins, J., Huotilainen, S. y Stenroos, A. (2000). *How to write a report*. Paris, Francia: Universidad de Mompelier.
- Bancolombia. (s.f.). *Valores Bancolombia*. Consultado el 25 de julio de 2016, en http://www.valoresbancolombia.com
- Banz, C. (2008). *Aprender a resolver conflictos de forma colaborativa y autónoma: un objetivo educativo fundamental*. Consultado el 20 de mayo de 2016, en http://www.educarchile.cl
- Cantoni, N. (2009). Técnicas de muestreo y determinación del tamaño de la muestra en investigación cuantitativa. *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales, 7*(2), 1-10.
- Chisnall, P. (1999). *La esencia de la investigación de mercados*. México, México D.F.: Prentice Hall Hispanoamericana.

- Definición.de. (2008). *Demografía*. Consultado el 25 de julio de 2016, en http://definicion.de/
- Departamento de enseñanza de Cataluña. (s.f.) *¿Cómo elaborar encuestas?* Madrid, España: Autor.
- Dirección General de Comercio Exterior e Inversiones. (2015). Barreras en mercados exteriores*. En portada, 3061*, 3-25.
- Domínguez, R. (s.f.). *Ejecución de la investigación de mercados*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Education and Training. (s.f.). *Reading comprehension*. Consultado el 19 de julio de 2016, en http://www.education.vic.gov.au
- El 42% de las firmas, afectadas por medidas no arancelarias. (2015, 06 de Marzo). *Portafolio*.
- European Commission. (2015). *Integration of products and services.* Consultado el 25 de julio de 2016, en http://ec.europa.eu/epsc/
- Ewiss, J., Weiss, L. y Silver, J. (2016). *Easy EMG*. (2ª ed.). Nueva York, Estados Unidos: ELSEVIER.
- García, F. (1992). *El análisis de la realidad social: métodos y técnicas de investigación*. Madrid, España: Alianza Universidad.
- Gestión global. (2016). *Glosario*. Consultado el 25 de julio de 2016, en http://www.gestionglobalacg.com/
- González, Y. (2010). El conflicto organizacional: una solución constructiva. *Revista Pensando Psicología, 6*(11), 11-27.
- Hair, J. (2010). *Investigación de mercados.* Madrid, España: McGraw-Hill Interamericana.
- Hand in Hand Education. (2016). *5 Types of Reading Comprehension*. Consultado el 19 de julio de 2016, en http://www.handinhandhomeschool.com
- IBM. (2012). *Guía breve de IBM SPSS Statistics 21*. Nueva York, Estados Unidos: Autor. Nueva York, Estados Unidos: Autor.
- Instituto de Tecnologías Educativas. (2016a). *Gráficos de líneas.* Consultado el 21 de

julio de 2016, en http://educalab.es/intef

- Instituto de Tecnologías Educativas. (2016b). *Gráficos de círculos.* Consultado el 21 de julio de 2016, en http://educalab.es/intef
- Instituto de Tecnologías Educativas. (2016c). *Gráficos de barras.* Consultado el 21 de julio de 2016, en http://educalab.es/intef
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2003). *Fundamentos de marketing*. (6ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Kotler, P., y Keller, K. (2012). *Dirección de marketing*. (14ª ed.). México, MéxicoD.F.: Pearson Education.
- Malhotra, N. (2004). *Investigación de mercados*. (4ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Mochón, F. (2012). *Principios de economía*. (4ª ed.). Madrid, España: McGraw-Hill.
- Muñiz, R. (2016). *Proceso de investigación de mercados*. Consultado el 21 de julio de 2016, en http://www.marketing-xxi.com
- Nagy, J. y Wolff, R. (2013). *Caja de herramientas comunitarias, Capacitar para la resolución de conflictos*. Consultado el 06 de Agosto de 2016, en http://ctb.ku.edu/es
- Orozco, A. (1999). *Investigación de mercados, concepto y práctica*. Bogotá, Colombia: Norma S.A.
- Pastor, A., Escobar, D., Mayoral, E. y Ruiz, F. (2015). *Comunicación y sociedad II*. Madrid, España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Reading and Study Skills Lab. (s.f.). *Skimming and Scanning*. Consultado el 19 de julio de 2016, en https://www.aacc.edu
- Universidad ICESI. (2009). *Barreras al comercio*. Consultado el 21 de julio de 2016, en https://www.icesi.edu.co
- Universidad Interamericana para el Desarrollo. (s.f.). *Investigación de mercados*. México, México D.F.: Autor.
- Whitehead, A. (1967). *The aims of education*. Nueva York, Estados Unidos: The Free Press.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertos técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Junio de 2016.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Junio de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Junio de 2016.

Jairo Figueroa Chaparro
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Junio de 2016.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Junio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Julio de 2016.

Guionista
Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Julio de 2016.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 3

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	Segmentar el mercado según características de los consumidores.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
260101001-01: Realizar la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables	**260101001:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.

para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, identificando el segmento de mercado con base en características, intereses, preferencias y opiniones de la población a la que se desea llegar con el producto o servicio a mercadear basado en las políticas establecidas por la organización. **260101001-02:** Recopilar la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos, fotografías definiendo el segmento objetivo, dividiendo los países en grupos homogéneos con el fin de que las estrategias definidas sean válidas en distintos países por las similitudes económicas y culturales, geográficas, climas, costumbres, religión teniendo en cuenta las normas legales para vender los productos en el mercado internacional de acuerdo con los objetivos propuestos por la organización. **260101001-03:** Seleccionar los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, determinando el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución de acuerdo con las normas legales, son determinados para segmentar el mercado y el potencial de compradores de los productos o servicios de acuerdo con la misión y visión de la empresa.	

260101016-01: Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. **260101016-02:** Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización. **260101016-03:** Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización. **260101016-04:** Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**260101016:** Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
240201501-03: Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. **240201501-05:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.	**240201501:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
Duración de la guía (en horas):	380 horas.

2. INTRODUCCIÓN

En esta actividad de aprendizaje adquirirá conocimientos que le permitirán implementar el plan de acción de mercadeo y conocer más sobre las estrategias de aprendizaje necesarias para garantizar la identificación de las oportunidades de negocio; así como establecer indicadores y estándares de gestión según metas y objetivos de la empresa, los cuales son parámetros de control en la planeación de mercadeo y que responden a los requerimientos de un mercado potencial determinado por la organización.

En la proyección de mercados no se puede obviar la trascendencia del idioma inglés en este proceso, debido a que toda empresa sueña con cruzar fronteras y crecer con nuevos clientes en otros países, pero la falta de conocimiento del inglés impide que se cumplan estos proyectos, por lo tanto, conocer vocabulario para describir una población, aprender expresiones referentes a opiniones, preferencias y comprender textos en dicha lengua sobre este tema, son herramientas útiles para proyectar mercados en nuevos países.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 380 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales de apoyo y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: El riesgo como estrategia**

  Mark Zuckerberg creador de Facebook mencionó la siguiente frase:

"El mayor riesgo es no correr ningún riesgo. En un mundo que cambia rápidamente, la única estrategia que garantiza fallar es no correr riesgos".

En muchos ámbitos de la vida y en un mundo que cambia rápidamente, se plantea si una estrategia para alcanzar el éxito es correr riesgos.

Teniendo en cuenta lo anterior reflexione sobre las siguientes preguntas:

- ¿Se considera una persona que asume riesgos?
- ¿Qué riesgos ha asumido para alcanzar una meta que se haya propuesto?
- ¿Ha dejado de alcanzar un logro por el temor a asumir algún riesgo?
- ¿Quién cree que puede lograr más, una persona arriesgada o una más cautelosa?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

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

- **Evidencia: Caso "Toyota Corolla"**

En los años 70 cuando Toyota iba a realizar el lanzamiento del Toyota Corolla, previamente tuvo años de preparación en la estrategia, realizó estudios de carretera y de condiciones climáticas, encuestas de satisfacción entre los clientes, estudió la competencia (Ford y Chevrolet) y los precios, entre otros aspectos; pero todo lo que realizó rindió sus frutos ya que posicionó su producto tan fuerte que hoy sigue siendo la marca y modelo preferido por quienes adquieren su primer vehículo. Todo esto es el resultado de una buena planeación de mercado.

Según lo comentado anteriormente y como enriquecimiento personal, analice los siguientes interrogantes:

- ¿Qué considera hubiera sucedido si Toyota no hubiera preparado su estrategia?
- Según su criterio ¿la planeación es importante en cualquier proyecto que se emprenda?
- ¿Considera que la planeación es una técnica que utilizan exclusivamente las grandes

empresas?

- ¿Qué aspectos tendría en cuenta al momento de planear?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 3, por lo tanto no es calificable.

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

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Taller "Global Country"**

Global Country es la simulación de una situación de mercado, en la cual se describen las características geográficas, económicas y comportamentales de su población, que con su análisis permitirá definir los criterios de segmentación de un mercado y desarrollar estrategias de mercadeo, teniendo en cuenta las características específicas de la población de estudio.

Para dar cumplimiento a esta evidencia consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- Caso Global Country.
- ¿Cómo desarrollar Plan Exportador?
- Factores que influyen en la conducta del consumidor.
- Guía para exportar servicios.

Posteriormente y basado en dichos materiales, desarrolle el siguiente taller:

1. Defina los criterios de segmentación con sus respectivas variables y con ello diligencie la tabla que se encuentra en la evidencia descargable.

2. Describa qué segmentos de clientes de consumo o de inversión, se pueden encontrar en Global Country.

3. Elabore una matriz mercado-producto para un producto que considere se pueda vender en Global Country exitosamente.

4. Qué acciones de mercadeo se pueden implementar para llegar a cada uno de los segmentos que definió para Global Country, sea cliente de consumo o de inversión.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 1: Taller "Global Country". **Total horas: 30, 5(D) y 25(I).**

- **Evidencia 2: *Market Projection***

Todo logro requiere de un plan para alcanzarlo, sin una buena organización de ideas es imposible conseguir las metas propuestas en la proyección de un mercado, afortunadamente existen recursos que apoyan y orientan este proceso, especialmente en inglés.

En este orden de ideas y con la finalidad de cumplir con el propósito de esta evidencia, consulte el material de formación denominado ***Expressing opinions and preferences*** correspondiente a esta actividad de aprendizaje y adicionalmente el siguiente material complementario:

- *Market share projection tips for small business.*

- *8 steps for the success of a marketing plan.*

Luego de estas consultas, realice lo siguiente:

- Elabore en inglés un mapa conceptual del tema visto en el primer material complementario indicado.

- Realice un resumen en inglés que contenga como mínimo dos párrafos, de la lectura del segundo material complementario mencionado anteriormente.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al

instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 2: *Market Projection*. **Total horas: 25, 5(D) y 20(I).**

- **Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa"**

Las estrategias corporativas son acciones que se llevan a cabo con el fin de alcanzar determinados objetivos, pero que presentan cierto grado de dificultad en su formulación y ejecución.

Esta evidencia le enseñará a diferenciar los tipos de estrategias que se pueden definir en una empresa para lograr los objetivos trazados; para esto es indispensable consultar el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema: **Estrategia**, correspondiente a esta actividad de aprendizaje.

Luego de esta lectura, presente un cuadro en el que incluya el tipo de estrategia y un ejemplo de una empresa real que sepa que la aplica. Las estrategias a incluir en el cuadro son:

1. Estrategias de integración:
   - Hacia adelante.
   - Hacia atrás.
   - Horizontal.
2. Estrategia intensiva:
   - Penetración de mercado.
   - Desarrollo de producto.
   - Desarrollo de mercado.
3. Estrategia de diversificación:
   - Concéntrica.
   - Conglomerada.

- Horizontal.

4. Estrategia defensiva:

- Alianza estratégica.
- Atrincheramiento.
- Desinversión.
- Liquidación.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 3: Ejercicio práctico “La mejor estrategia corporativa”. **Total horas: 60, 12(D) y 48(I).**

- **Evidencia 4: Control de gestión**

Los indicadores le permiten observar el comportamiento en el corto, mediano y largo plazo de la empresa, proyectando lo que sucedería en el tiempo bajo ciertas circunstancias y hacer los ajustes y correcciones requeridas en el momento oportuno.

Esta evidencia le permitirá conocer cómo realizar control y seguimiento a las acciones de mercadeo que se ejecuten en la organización.

Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte el material de formación denominado **Segmentación y plan de acción de mercadeo**, específicamente el subtema **Indicadores de gestión de mercadeo**.

Teniendo en cuenta el producto o servicio seleccionado para el proceso de exportación en la **Evidencia 10: Informe “Método de selección de ideas”** realizado en la actividad de aprendizaje 1 y basados en las lecturas anteriores, elabore con su grupo de trabajo un documento escrito que contenga la evaluación del plan de mercadeo de dicho producto o servicio, por lo que deben diseñar los indicadores para medir la gestión; dicho documento debe contener los siguientes puntos:

- Objetivo de los indicadores.

- Estrategias que se emplearán para lograr los objetivos.
- Definir los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer los indicadores de gestión para los factores críticos de éxito (FCE).
- Establecer el estado, umbral y rango de gestión para cada indicador.
- Diseñar la medición.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el documento escrito en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 4: Control de gestión. **Total horas: 30, 8(D) y 22(I).**

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”**

Al tomar la decisión de exportar, las empresas deben definir el segmento objetivo para llevar a cabo una estrategia de marketing adecuada enfatizando sobre las características y las necesidades del cliente de cada segmento.

Esta evidencia le permitirá definir los criterios de segmentación para el producto o servicio a exportar y que fue seleccionado con anterioridad, y así plantear las estrategias

concretas para este mercado objetivo.

Para lograr el objetivo de esta evidencia se requiere de la intervención del grupo de trabajo con el que ha venido trabajando desde la actividad de aprendizaje 1, por lo que deben tener en cuenta, tanto el producto o servicio que seleccionaron, como el país objetivo a exportar y con ello realizar lo siguiente:

1. Elaborar una tabla que incluya los criterios de segmentación que se mencionan a continuación y las variables correspondientes a cada uno de ellos, estos son:

   - Criterios geográficos: región, país, número de habitantes, densidad de la población y condiciones geográficas.

   - Criterios demográficos: edad, género, estado civil, tamaño de la familia, ingreso, educación, raza, ocupación, religión, nacionalidad y generación.

   - Criterios psicográficos: clase social, estilo de vida, personalidad y valores.

   - Criterios conductuales: frecuencia de uso, lealtad de marca, tasa de uso, ocasión de uso, tipo de usuario, actitud hacia el producto y beneficios esperados.

2. De acuerdo al desarrollo del punto anterior, definir cuál es la variable de segmentación más importante para su producto o servicio a exportar y explicar el por qué.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la tabla de datos en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 5: Tabla de datos “Identificación del segmento”. **Total horas: 40, 10(D) y 30(I).**

- **Evidencia 6: *Segmentation “Describing potential clients”***

En la proyección de mercados, la segmentación permite identificar las necesidades y el

comportamiento de los consumidores para satisfacer sus deseos, teniendo en cuenta que la idea es exportar el producto seleccionado a un país de habla inglesa ya establecido, entonces es importante tener en cuenta el vocabulario y las estructuras necesarias en inglés para elaborar una adecuada consulta y así lograr un mayor conocimiento de las necesidades y expectativas de los clientes, y con ello obtener una mejor visión de lo que se pretende ofrecer al mercado internacional.

Por lo anterior y con la finalidad de cumplir con esta evidencia, desarrolle lo siguiente:

1. Resuelva en inglés las preguntas que se le presentan en la evidencia descargable.

2. Describa en inglés el tipo de población a la que pretende proyectar el producto o servicio, de acuerdo con el país ya seleccionado.

3. En base a la población descrita con anterioridad elabore una encuesta en inglés para ser aplicada a esta población.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*. **Total horas: 25, 4(D) y 21(I).**

- **Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado"**

Conocer la oferta y la demanda del producto en el mercado es de gran importancia porque se describe la interacción entre comprador y vendedor en relación con el precio y las ventas del producto.

Esta evidencia tiene como finalidad conocer cuál es la oferta y demanda para su producto o servicio en el país a exportar, por lo tanto la debe desarrollar en base al producto o servicio ya seleccionado en la actividad de aprendizaje 1 y al país que eligió como destino a exportar en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"** de la actividad de aprendizaje 2.

Posteriormente y teniendo en cuenta lo aprendido con el material de formación y complementario de esta actividad de aprendizaje, elabore nuevamente con su grupo de trabajo, un informe con el análisis de la oferta y la demanda, el cual debe incluir lo siguiente:

1. Describir brevemente el producto o servicio a exportar.

2. Para el tema de la oferta desarrollar lo siguiente:

   - Definir los factores que afectarían la oferta de su producto o servicio en el país destino de exportación.
   - Investigar a través de fuentes primarias y secundarias, a cuánto ascienden las ventas de su sector en el país destino de exportación.
   - Calcular la capacidad de producción total de su producto y proyectarla a cinco años.
   - Mencionar cómo el incremento o disminución de precios afecta la oferta.

3. Para el tema de la demanda desarrollar lo siguiente:

   - Informar la cantidad de habitantes del país al cual va a exportar su producto o servicio.
   - Calcular el número de personas que componen su segmento de mercado.
   - Definir los motivos por los cuales sus consumidores potenciales adquirirán su producto o servicio.
   - Mencionar los factores que afectarían la demanda de su producto en el país destino.
   - Determinar la demanda anual de su producto o servicio en el mercado del país destino y proyéctela a cinco años.
   - Mencionar como el incremento o disminución de precios afecta la demanda.
   - Establecer el punto de equilibrio.

4. Adicionar en el informe el mapa del país destino de exportación para el cual se realizó la segmentación, en el que se identifique o señale la ubicación del mercado meta.

5. Incluir imágenes que reflejen las características comunes a todos los consumidores que conforman su segmento de mercado.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el informe en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado". **Total horas: 60, 11D) y 49(I).**

- **Evidencia 8: Proyecciones del mercado**

  Es de gran importancia que las empresas proyecten sus ventas y crecimiento en el corto, mediano y largo plazo, con el fin de determinar su comportamiento y cómo este se ve influenciado por las diferentes variables del mercado y que la pueden afectar de manera positiva o negativa.

  Por lo anterior, en esta evidencia debe realizar las proyecciones del mercado a cinco años en el país y para el producto o servicio que ya fueron seleccionados anteriormente, grafíquelas de acuerdo con las variables y situaciones planteadas para cada una de estas, que las encuentra en la evidencia descargable de manera detallada.

  Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 8: Proyecciones del mercado. **Total horas: 20, 4D) y 16(I).**

- **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo**

  El plan de mercadeo es fundamental en la estrategia de la organización, por lo que es importante conocer el contenido de este, las principales herramientas utilizadas en su elaboración y los tipos de estrategias que se pueden desarrollar; estos son algunos de los aspectos básicos que se deben tener en cuenta para que el plan de mercadeo contribuya a lograr los objetivos deseados.

  Dado lo anterior, su grupo de trabajo (con el que ha venido desarrollando evidencias anteriores) ha sido contratado por la empresa que se encargará de exportar el producto o

servicio ya elegido anteriormente al país meta, y su primer trabajo como grupo asesor será el de elaborar una propuesta del plan estratégico de mercadeo que incluya los siguientes puntos:

1. Misión y visión de la empresa.

2. Políticas corporativas.

3. Análisis de la situación actual: análisis interno y externo (tenga en cuenta la **Evidencia 11: Diagnóstico del mercado y análisis DOFA**, realizado en la actividad de aprendizaje 1).

4. Objetivos del plan estratégico de mercadeo.

5. Estrategias corporativas.

6. Mezcla de mercadeo:

   - Producto: atributos, políticas, factores de estandarización, etiquetado, marca, garantía y factores que favorecen la adaptación del producto.

   - Precio: políticas, objetivos y estrategias de precios.

   - Plaza: tipo de canal y alternativas de acceso.

   - Promoción: formas de promoción a utilizar.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la propuesta del plan estratégico en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo. **Total horas: 50, 14D) y 36(I).**

- **Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo"**

  Es de gran importancia que el plan estratégico de mercadeo se socialice al interior de las organizaciones, ya que esta no debe ser una actividad aislada, sino por el contrario debe estar perfectamente unida al resto de departamentos de la empresa, por lo tanto y continuando como el grupo asesor de la empresa que los ha contratado, deben socializar el plan de acción de mercadeo para el producto objeto de exportación que desarrollaron en la evidencia anterior.

  Para el desarrollo de esta evidencia, con su grupo de trabajo deben realizar lo siguiente:

  1. Elaborar una presentación para el plan estratégico de mercadeo realizado en la evidencia anterior.

  2. Compartir esta presentación en la sesión virtual "Plan de acción de mercadeo" y exponerla a su instructor y grupo de compañeros. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

  3. De las sustentaciones que realicen los demás grupos de trabajo, deben elaborar un documento, que dé respuesta a las siguientes preguntas:

     - ¿Cuál es la mayor fortaleza que encuentran en los planes de mercadeo presentados por los otros grupos?

     - ¿Qué sugerencias le harían a cada uno de los grupos con respecto a su plan de mercadeo?

  Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

  Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la presentación en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 3: Segmentar el mercado según características de los consumidores / Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo". **Total horas: 40, 3(D) y 37(I).**

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 2: *Market Projection*.	Interpreta un texto sencillo y puede construir un mapa conceptual basado en el mismo.	**Lista de verificación:** Mapa conceptual.
Evidencia de desempeño: Evidencia 10: Sesión virtual "Plan de acción de mercadeo".	• Prepara los informes relacionados con el comportamiento del consumidor, teniendo en cuenta el contexto mercadológico de acuerdo con los planes y objetivos determinados por la empresa. • Elabora el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.
Evidencia de producto: Evidencia 1: Taller "Global Country".	Selecciona los criterios de segmentación dependiendo si se trata de segmentación de clientes de consumo o segmentación de clientes de inversión teniendo en cuenta normas nacionales e internacionales, teniendo	**Lista de verificación:** Taller.

	en cuenta las políticas de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 3: Ejercicio práctico "La mejor estrategia corporativa".	Diseña las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo, teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.
Evidencia de producto: Evidencia 4: Control de gestión.	Determina los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo, teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un periodo de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.	**Lista de verificación:** Documento escrito.
Evidencia de producto: Evidencia 5: Tabla de datos "Identificación del segmento".	Realiza la segmentación a partir de características psicográficas, demográficas, culturales, geográficas, psicológicas y socioeconómicas de cada estrato social combinando las variables para producir el nivel de aceptación de un producto o servicio, de acuerdo con las políticas de la organización.	**Lista de verificación:** Tabla de datos.
Evidencia de producto:	Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema	**Lista de verificación:**

Evidencia 6: *Segmentation "Describing potential clients"*.	conocido de su especialidad.	Encuesta.
Evidencia de producto: Evidencia 7: Informe "Análisis del mercado".	• Recopila la información sobre comportamiento, relaciones de causalidad, tamaño de muestra son recopiladas para base de datos de población por edades, mapas, planos y fotografías, con el fin de seleccionar el segmento objetivo, teniendo en cuenta los objetivos de la empresa. • Define las cantidades de oferta y la demanda de acuerdo con la tendencia de ventas, los eventos y actividades especiales, la participación de la empresa y peso del producto o servicio en el mercado, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. • Determina los criterios de fijación de precios de los productos y servicios teniendo en cuenta factores externos e internos, punto de equilibrio y las estrategias para ser colocados en el mercado nacional e internacional, teniendo	**Lista de verificación:** Informe.

	en cuenta los parámetros del mercado y los establecidos por la empresa. • Pronostica la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado, análisis de informes para definir la oferta y demanda de un producto o servicio determinado, y verificando el resultado del cumplimiento del producto que responda a las necesidades de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 8: Proyecciones del mercado.	• Define el plan de acción de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**Lista de verificación:** Informe gráfico.
Evidencia de producto:	• Define el plan de acción	**Lista de verificación:**

Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.	de mercadeo, teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. • Realiza el diagnóstico de mercados que identifique oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	Propuesta.

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Elaborar plan de mercadeo según segmentación del mercado.	380					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

***Brochure*:** catálogo comercial para mostrar productos o servicios de una empresa.

***Concept map*:** mapa conceptual.

***Customer*:** cliente.

Demográfico: es el estudio de la población humana y sus características. Las tendencias de consumo en los hogares y las naciones.

"**Estrategia:** conjunto de acciones planificadas sistemáticamente en el tiempo que se llevan a cabo para lograr un determinado fin o misión" (Escudero, s.f.).

***Features*:** rasgos, características.

Feria internacional: son espacios donde confluyen varios actores de la cadena de un producto, en la cual una empresa puede asistir como expositor o visitante para identificar clientes, tendencias, competidores y precios de los productos.

Franquicia: forma parte de las redes de comercio exterior y es aquella situación en que una persona natural o jurídica adquiere acciones; el *goodwill* o el *know-how* de una empresa ya posicionada en el mercado para poner una filial en el país de residencia de la empresa o persona que la adquiere y así comercializar de manera legal.

Geográfico: la ubicación geográfica del país y personas para determinar oportunidades de acceso a mercados internacionales.

***Joint venture*:** dentro de las redes de comercio exterior, es la asociación de dos o más empresas a largo plazo para trabajar en común sin necesidad de formar una nueva.

Macroentornos: son aquellas fuerzas no controlables que se encuentran fuera de las organizaciones. Además afectan la capacidad de una empresa para desarrollar operaciones, transacciones y relaciones internacionales con éxito.

Marcas: se refiere a la información exterior que debe incluir el embalaje de la carga.

***Market*:** mercado.

Mercancías: productos que se exportan o importan.

Objetivos específicos: es la información que se necesita para lograr el objetivo general,

por ejemplo: identificar el mercado meta, conocer gustos y preferencias del mercado meta y determinar los canales de distribución, entre otros.

Objetivos generales: es lo que se pretende lograr una vez terminada la investigación, por ejemplo, establecer la aceptación del producto en un determinado país. Los objetivos se redactan con verbos en infinitivo y buscan ampliar el conocimiento.

Precio unitario: precio individual de los productos.

Producto: nombre del bien u objeto de importación o exportación.

***Segmentation*:** segmentación.

Tasa de cambio: tasa de cambio con que se liquida la moneda facturada a pesos colombianos.

Vendedor: es quien realiza el proceso de exportar.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Bahamón, J. (2003). *Construcción de indicadores de gestión bajo el enfoque de sistemas*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.icesi.edu.co
- Baptiste, Y. (s.f.). *Useful expressions.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://yvanbaptiste.pagesperso-orange.fr
- Bhasin, H. (2016). *8 steps for the success of a marketing plan.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.marketing91.com/
- Colectivo de autores. (2010). *Mercadotecnia*. México, México D.F.: Editorial B-Pro México.
- Creative Commons. (s.f.). *Licencias*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://co.creativecommons.org
- Departamento Administrativo de la Función Pública. (2015). *Guía para la construcción de indicadores de gestión*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://www.funcionpublica.gov.co
- Dimitri, R. y Rodríguez, S. (2005). *Planeación estratégica*. Córdoba, Colombia: El Cid

Editor.

- Drive your success. (s.f.). *Market share projection tips for small business*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.driveyoursuccess.com/
- Escudero, M. (s.f.). *Marketing en la actividad comercial*. Madrid, España: EDITEX.
- Fernández, R. (2007). *Manual para elaborar un plan de mercadotecnia*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fernández, R. (2009). *Segmentación de mercados*. (3ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Fisher, L. y Espejo, J. (2011). *Mercadotecnia*. (4ª ed.). México, México D.F.: McGraw Hill.
- Guinart, J. (2004). Indicadores de gestión para las entidades públicas. *Revista de Administración Pública, 110*(2), 315-334.
- Kerin, R. (2014). *Marketing*. (11ª ed.). México, México D.F: McGraw Hill Interamericana Editores.
- Kotler, P. y Armstrong, G. (2008). *Fundamentos de Marketing*. (8ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Kotler, P. y Keller, P. (2012). *Dirección de marketing*. (14ª ed.). México, México D.F.: Pearson Education.
- Ledesma, C. y Domínguez, M. (2004). *Consorcios de exportación: el despegue regional Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Osmar D. Buyatti Librería Editorial.
- Lerma, A. y Márquez, E. (2004). *Comercio y mercadotecnia internacional.* México, México D.F.: Cengage Learning.
- Limas, S. (2012). *Marketing empresarial*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Maddala, G. y Miller, E. (2005). *Microeconomía*. México, México, D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Minervini, N. (2002). *La ingeniería de la exportación: herramientas para actuar con éxito en los mercados internacionales*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- Moreno, A. (s.f.). *Caso Global Country*. Armenia, Colombia: Autor.

- Moreno, J. (1995). *Marketing internacional: contenido, políticas y estrategias exitosas*. (2ª ed.). Buenos Aires, Argentina: Macchi Group Editor, S.A.
- Oshima, A. y Hogue A. (2006). *Writing academic English*. Nueva York, Estados Unidos: Pearson Education Inc.
- Palacios, L. (2009). *Dirección estratégica.* Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- ProColombia. (2016) *¿Cómo desarrollar Plan Exportador?* Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.procolombia.co/
- ProColombia. (2016). *Guía para exportar servicios*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colombiaexportaservicios.co/
- RAE. (2016). *Estrategia*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://dle.rae.es
- Rojas, M. y Medina, L. (2011). *Planeación estratégica: fundamentos y casos*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Ruibal, A. (1994). *Gestión logística de la Distribución Física Internacional.* Madrid, España: Editorial Norma.
- Sahui, J. (2008). *Factores que influyen en la conducta del consumidor*. Consultado el 02 de agosto de 2016, en http://www.colparmex.org/
- Santesmases, M. (2012). *Marketing: conceptos y estrategias.* (6ª ed.). Madrid, España: Larousse - Ediciones Pirámide.
- Stanton, W. (2007). *Fundamentos de marketing*. México, México D.F.: McGraw Hill Interamericana.
- USU Libraries Reference Service Department. (s.f.). *How to create a concept map.* Consultado el 02 de agosto de 2016, en https://library.usu.edu
- Velasco, E. (1994). *El precio*. México, México D.F.: McGraw Hill.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Junio de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Junio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Guionista
Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 4

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación.	Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
260101004-01: Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, cobertura y capacidad financiera	**260101004:** Desarrollar los canales de distribución a partir del mercado, idiosincrasia, cultura y necesidades de los clientes.

siguiendo procedimientos en la revisión del informe de acuerdo con la mezcla de productos y las políticas de la organización. **260101001-03:** Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.	
240201502-03: Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.	**240201502:** Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
Duración de la guía (en horas):	102 horas.

2. INTRODUCCIÓN

Los canales de distribución física son de gran importancia ya que a través de estos, las compañías logran presencia en el mercado nacional e internacional, teniendo en cuenta que los lugares donde se hallan los clientes y las oportunidades de llegar a ellos están muy disgregados, lo que hace que su selección sea uno de los retos de mayor trascendencia que ha de afrontar la gerencia de las organizaciones, porque establecer políticas o lineamientos para la selección adecuada de un canal de distribución no es una tarea sencilla, debido a que no siempre es posible conseguir los canales esperados, acordes con las necesidades del consumidor, los intereses del fabricante y los distribuidores.

Por consiguiente, es importante elegir un canal de distribución eficiente y acorde con las necesidades de la organización. Dentro de esta elección se encontrará que al buscar un canal de distribución en otros países se puede enfrentar a barreras como el idioma, haciendo muy importante que tenga un manejo adecuado de las herramientas lingüísticas y en especial del inglés, ya que este es el idioma más usado para la realización de negocios y

acuerdos entre los diferentes países alrededor del mundo.

Es importante que estudie el material propuesto en la presente actividad de aprendizaje y obtenga así los resultados esperados para su conocimiento y aplicación en el contexto internacional de los mercados, ya que la competitividad de las organizaciones dedicadas a la ampliación de los mercados está en continuo desarrollo y la obtención de canales de distribución es cada vez más acorde con la expansión de la demanda externa de los productos que se desean acercar a los consumidores de dicho mercado meta.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 102 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales complementarios y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: La carrera de la entrega *"Express"***

La inmediatez se impuso en el mundo del comercio minorista el día en que internet redujo la distancia entre fabricantes y compradores. La logística, el sector que se dedica al transporte y entrega de paquetes, vive de los *clicks* de los usuarios. Las ventas por internet son su principal palanca de crecimiento, y a la vez su mayor desafío. Cada pedido es un pistoletazo de salida hacia una carrera contra el tiempo, en la que calidad y rapidez son sinónimos que tienen que ir de la mano.

El centro logístico de Seur en Madrid opera tarde y noche. Está sincronizado con la

hora en la que se realizan el grueso de las compras por internet, a partir de las seis o siete de la tarde, cuando los españoles salen del trabajo. Unos 400 operarios trabajan a ritmo frenético entre pilas de paquetes. Los montacargas suben y bajan grandes cajas que se enviarán al norte y al sur del país. Las primeras, a la derecha de la nave. Las segundas, hacia la izquierda. Cintas transportadoras con 68 puertas de salida llevan paquetes a una velocidad de dos metros por segundo. Los sistemas de clasificación automáticos (con láser y fotografías) y manuales analizan hasta 28.000 bultos cada hora, que se entregarán con 24 horas de media. “Si algo o alguien está parado es que es un responsable o que algo falla”, comentan los encargados de dirigir este tráfico.

Seur tiene dos grandes centros logísticos en Madrid y Barcelona, donde los camiones salen rebosantes. La mayoría de estos productos ha sido elegida y pagada a través de internet, el canal que ha relanzado el consumo en la era tecnológica. “Antes el diálogo era con la empresa productora, ahora es con el consumidor final”, explica Carlos Cavero Mestre, director general de logística en Seur, para describir los cambios generados por el comercio electrónico.

Las compras por internet en España siguen siendo inferiores por volumen a las de países como Francia o Reino Unido. Pero la tendencia es al alza. Solo en el tercer trimestre del año pasado -los últimos datos oficiales disponibles- se registraron cerca de 74 millones de transacciones, un 27,4% más que en el mismo periodo del año anterior. El marketing directo; los discos, libros, periódicos y papelería y las prendas de vestir lideran la tabla por número de compraventas (9,2%, 7,7% y 7,3% respectivamente).

En la batalla para liderar este negocio, las empresas que se dedican a la logística son a la vez aliadas y competidoras de los gigantes del comercio electrónico, como Amazon u otras grandes cadenas, que cada vez más apuestan por mecanismos propios de entrega. Este es, por ejemplo, el caso de El Corte Inglés. El grupo presidido por Dimas Gimeno lanzó en diciembre un servicio de entrega exprés de productos

propios en un plazo de dos horas, y desde ayer se ha añadido la posibilidad de elegir la hora exacta en la que el cliente quiere recibir el pedido. De momento está disponible en un total de 27 ciudades españolas y permite elegir entre más de 120.000 artículos.

Amazon, el gigante estadounidense del comercio electrónico, aspira a entregar paquetes en un tiempo aún más reducido. Quiere llegar a las casas de sus clientes en una hora. Ya ha llevado a cabo alguna prueba en determinadas ciudades como Milán y de cara al futuro experimenta con drones.

La entrada del grupo de Jeff Bezos a España en 2011 representó una verdadera revolución. Su apuesta por un enorme catálogo y la rapidez en la entrega modificó los parámetros clásicos del comercio minorista. Su expansión en España le llevó a abrir un almacén en Madrid, que está ampliando. Planea otro en Barcelona, cerca del aeropuerto. Y ha alquilado un edificio en la calle Rosselló de la capital catalana para entregas *express* en el centro.

Seur, que tiene un acuerdo con Amazon, ve en el comercio electrónico una palanca para crecer. E intensifica su presencia en el segmento aún emergente, pero que podría ser la nueva punta de lanza del sector: el negocio de la comida rápida a domicilio. “En EE UU este mercado está funcionando muy bien, y creemos que en España tiene un gran margen de crecimiento”, afirma Pedro Gallego, director corporativo de operaciones de Seur, que revela que, tras el acuerdo con la aplicación JustEat, el grupo prevé triplicar su flota de repartidores para llevar comida en un plazo máximo de 40 minutos. "Y todo con vehículos eléctricos", especifica. (El País, 2016)

Basado en el texto anterior, reflexione como enriquecimiento personal sobre lo siguiente:

- ¿Por qué es importante conocer y dominar el proceso de Distribución Física Internacional?
- ¿Qué cambios deben aplicar las empresas para entrar a la vanguardia del siglo XXI?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la

Actividad de aprendizaje 4, por lo tanto no es calificable.

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

- **Evidencia: Caso *"System Technology"***

Los intermediarios son un conjunto de organizaciones independientes que participan en el proceso de poner un producto o servicio a disposición del consumidor o de un usuario industrial y a esto se le denomina "canal de distribución". Pocos productores venden sus bienes directamente a los usuarios finales, en vez de eso usan los intermediarios para llevar sus productos al mercado o cliente final de una manera más rápida y en algunos casos más económica.

El siguiente texto tiene como finalidad contextualizarlo sobre "definir canales de distribución, según el mercado y tipo de producto", por lo que debe leer el siguiente caso:

Manuel es el gerente de "*System Technology*", empresa que fabrica equipos informáticos, componentes de ordenador, periféricos y es distribuidor en exclusiva de varias marcas de informática con una buena relación calidad - precio. El día de hoy Manuel tiene una importante reunión con la junta directiva de la empresa para exponer el plan de negocios, en la cual se estudiará y seleccionará el canal de distribución más apropiado para los productos que ofrece la compañía.

Manuel considera que deben buscar representantes en el exterior para que estos se encarguen de ofrecer sus productos en otros países, pero algunos miembros de la junta están pensando que es mejor que la empresa venda directamente sus productos al mercado final sin necesidad de intermediarios, es decir, a través de tiendas propias.

Analice el caso expuesto y desde su experiencia y conocimiento previo, cuestiónese sobre los siguientes interrogantes:

- ¿Cuál sería su posición sobre el tema, estaría de acuerdo con Manuel o con la junta directiva?
- ¿Cuál considera representaría mayor facilidad para llegar a los clientes y menores costos para la empresa?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 4, por lo tanto no es calificable.

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

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional"**

  El punto de partida para seleccionar el plan de canal de distribución más efectivo, se encuentra en la clara identificación del objetivo de mercado para la acción de marketing de la compañía, y en la identificación de las necesidades y preferencias del mercado objetivo.

  Para desarrollar esta evidencia ingrese a la actividad interactiva "La Distribución Física Internacional" ubicada en la plataforma en el espacio destinado para ella y siga las instrucciones allí descritas; también es importante la lectura y análisis previo del material de formación denominado **La Distribución Física Internacional** y de los siguientes materiales complementarios:

  - Transporte y logística internacional.
  - Motivaciones de compra y tipología de clientes.
  - Canales de distribución física.

  Para acceder a la actividad interactiva, remítase al menú principal, dando clic en el botón: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto / Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional". **Total horas: 7, 1(D) y 6(I).**

- **Evidencia 2: *Workshop "Distribution channels"***

  Conocer en qué consiste la selección de los canales de distribución y manejar este tema en el idioma inglés le permite ampliar el campo de acción hacia otros países de cualquier empresa que desee exportar un producto o servicio y con ello aumentar sus ingresos; en caso de contar con clientes o socios de habla inglesa.

  Por lo anterior y para desarrollar esta evidencia, consulte el material de formación denominado ***Distribution channels*** y los siguientes materiales complementarios:

- *Vocabulary.*
- *English prepositions*.

Luego de estas consultas, desarrolle en inglés el taller que se encuentra en la evidencia descargable, cuya finalidad es afianzar el manejo de contenidos en inglés con respecto al tema canales de distribución.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto / Evidencia 2: *Workshop "Distribution channels"*. **Total horas: 12, 2(D) y 10(I).**

- **Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal"**

La distribución física tiene por finalidad descubrir la solución más satisfactoria para llevar la cantidad correcta de producto desde su origen hasta su lugar de destino, en el tiempo necesario y al mínimo costo posible, compatible con la estrategia de servicio requerida.

Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte el material de formación denominado **La Distribución Física Internacional**, así como los materiales complementarios que se relacionan a continuación:

- Indicadores logísticos.
- Tecnologías de la información en la cadena de suministro.
- Política de distribución.

Luego del análisis de estos materiales, revise el estudio de caso expuesto en la evidencia descargable y realice lo que allí se le indica.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de

producto / Evidencia 3: Estudio de caso “Estándares para seleccionar el canal”. **Total horas: 40, 7(D) y 33(I).**

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 4: Sesión virtual *“Prepositions”***

  En el proceso de aprendizaje de una segunda lengua, es de suma importancia afianzar las cuatro competencias que son: leer, escribir, escuchar y pronunciar. Sin embargo, es necesario practicar esta última habilidad para mejorar la calidad en la pronunciación de las palabras en inglés.

  Para lograr el objetivo de esta evidencia se requiere que prepare una lista de diez oraciones relacionadas con el tema de los canales de distribución, utilizando en cada oración por lo menos una preposición; adicionalmente escuche el audio que se encuentra adjunto a esta evidencia descargable con el nombre ***Learn English Teens*** y prepárese para algunas preguntas que el instructor le hará al respecto en la sesión virtual. Recuerde que el instructor es el encargado de crear y habilitar esta sesión en línea.

  Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto / Evidencia 4: Sesión virtual *“Prepositions”*. **Total horas: 10, 2(D) y 8(I).**

- **Evidencia 5: Informe “Selección del tipo de canal”**

  La distribución se refiere a la manera como la empresa lleva sus productos o servicios al mercado y todo el proceso que atraviesa para lograrlo.

  Teniendo en cuenta el material de formación y complementario correspondiente a esta actividad de aprendizaje y con el fin de demostrar lo aprendido hasta el momento elabore un informe con su grupo de trabajo, en el que identifiquen qué tipo de canal de distribución deben aplicar y sus ventajas, para el producto o servicio que se escogió en la

actividad de aprendizaje 1 en la **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y el país que seleccionaron en la actividad de aprendizaje 2 en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"**, además debe tener en cuenta el plan de acción de mercadeo desarrollado en la actividad de aprendizaje 3 en la **Evidencia 9: Plan estratégico de mercadeo.**

Tengan en cuenta que el informe debe contener lo siguiente:

1. Objetivos del canal de distribución.

2. Políticas.

3. Estrategias teniendo en cuenta la longitud y la cobertura del mercado.

4. Selección del canal de distribución: largo o corto.

5. Mencionen los criterios por los cuales tomaron la decisión.

   - Naturaleza del producto.
   - Naturaleza del mercado.
   - Situación financiera de la empresa.
   - Competencia.
   - Conveniencia económica.

6. Diseñen los indicadores de gestión para el canal de distribución seleccionado:

   - Indicadores de eficiencia.
   - Indicadores de eficacia.
   - Indicadores de productividad.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el informe en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en

plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 4: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto / Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal". **Total horas: 33, 8(D) y 25(I).**

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional".	• Implementa las políticas y estrategias de distribución de acuerdo con el plan de mercadeo. • Estructura la red de los sistemas de información de los canales de distribución, fundamentada sobre las características específicas, el entorno tecnológico, político, sociológico, jurídico y reglamentario de la organización. • Define el sistema de distribución y venta, de acuerdo con el tipo de canal, las características del producto o servicio y el plan de mercadeo, teniendo en cuenta procedimientos y elección de un sistema de distribución.	**Cuestionario:** Cuestionario.

	• Selecciona los canales de distribución de acuerdo con la naturaleza del producto y el segmento del mercado, teniendo en cuenta los procedimientos que se siguen en la revisión del informe de selección en relación con las variables evaluadas en cada canal, de acuerdo con las políticas de la organización. • Clasifica los canales de distribución con base en su magnitud, metas de participación en el segmento de mercado, tamaño, volumen de venta, cobertura, capacidad financiera, combinación o mezcla de productos y experiencia en la distribución. • Selecciona el sistema de distribución considerando los de producción y marketing, factores de entrega y costo de los productos o servicios con base en el mercado objetivo, los canales, el ciclo de vida del producto y la estrategia promocional de la organización.	

	• Elabora el plan de distribución teniendo en cuenta el potencial de la demanda, las fechas y eventos especiales, número de mayoristas o tiendas que se empleará para la distribución de los productos fundamentada en los cambios geográficos, el desarrollo de nuevos productos, el transporte, la tecnología, la competencia y los canales, de acuerdo con las estrategias de la compañía. • Establece los sistemas de distribución con base en el mercado objetivo, los canales y el ciclo de vida del producto y estrategia promocional de la organización. • Define el número de elementos por escalón de acuerdo con las estrategias de cobertura, el medio de distribución para introducirse en los mercados elegidos, a partir del análisis del riesgo económico o de recursos y ayuda de los organismos públicos y de acuerdo con las políticas de la organización.	

	• Diseña la red geográfica de distribuidores de acuerdo con el tamaño del mercado, los costos, distancias y centros de unidades de negocio, teniendo en cuenta los indicadores de gestión, con base los objetivos trazados por la organización.	
Evidencia de desempeño: Evidencia 4: Sesión virtual *"Prepositions".*	• Puede realizar actividades de verdadero o falso, basados en una conversación que ha escuchado o en un texto que ha leído. • Puede responder cuestionarios de selección múltiple, escritos en inglés.	**Lista de chequeo:** Sesión virtual.
Evidencia de producto: Evidencia 2: *Workshop "Distribution channels".*	• Puede realizar actividades de verdadero o falso, basados en una conversación que ha escuchado o en un texto que ha leído. • Puede responder cuestionarios de selección múltiple, escritos en inglés.	**Lista de verificación:** Taller.

Evidencia de producto: Evidencia 3: Estudio de caso “Estándares para seleccionar el canal”.	• Establece los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta el número de pedidos, la cantidad de unidades compradas, el espacio de venta por metro cuadrado, la rotación y número de visitas, participación y crecimiento del mercado, el número de devoluciones y averías de producto por cada canal en un tiempo determinado. • Calcula los estándares aplicando los procedimientos técnicos y tecnológicos existentes, de acuerdo con las estrategias aplicadas en la distribución, el nivel de servicio, el cumplimiento en la entrega, la calidad, los precios y el número de quejas y reclamos. • Implementa las políticas y estrategias de los canales de distribución de acuerdo con el plan de mercadeo, teniendo en cuenta las características de los productos y servicios, de acuerdo con la tecnología, tipos de empaques, precio,	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

	fletes, tiempos para la distribución y penetración.	
Evidencia de producto: Evidencia 5: Informe “Selección del tipo de canal”.	• Implementa las políticas y estrategias de distribución de acuerdo con el plan de mercadeo. • Estructura la red de los sistemas de información de los canales de distribución, fundamentada sobre las características específicas, el entorno tecnológico, político, sociológico, jurídico y reglamentario de la organización. • Define el sistema de distribución y venta, de acuerdo con el tipo de canal, las características del producto o servicio y el plan de mercadeo, teniendo en cuenta procedimientos y elección de un sistema de distribución. • Selecciona los canales de distribución de acuerdo con la naturaleza del producto y el segmento del mercado, teniendo en cuenta los procedimientos que se	**Lista de verificación:** Informe.

	siguen en la revisión del informe de selección en relación con las variables evaluadas en cada canal, de acuerdo con las políticas de la organización. • Clasifica los canales de distribución con base en su magnitud, metas de participación en el segmento de mercado, tamaño, volumen de venta, cobertura, capacidad financiera, combinación o mezcla de productos y experiencia en la distribución. • Selecciona el sistema de distribución considerando los de producción y marketing, factores de entrega y costo de los productos o servicios con base en el mercado objetivo, los canales, el ciclo de vida del producto y la estrategia promocional de la organización. • Elabora el plan de distribución teniendo en cuenta el potencial de la demanda, las fechas y eventos especiales, número de mayoristas o tiendas que se empleará para la distribución de	

	los productos fundamentada en los cambios geográficos, el desarrollo de nuevos productos, el transporte, la tecnología, la competencia y los canales, de acuerdo con las estrategias de la compañía. • Establece los sistemas de distribución con base en el mercado objetivo, los canales y el ciclo de vida del producto y estrategia promocional de la organización. • Define el número de elementos por escalón de acuerdo con las estrategias de cobertura, el medio de distribución para introducirse en los mercados elegidos, a partir del análisis del riesgo económico o de recursos y ayuda de los organismos públicos y de acuerdo con las políticas de la organización. • Diseña la red geográfica de distribuidores de acuerdo con el tamaño del mercado, los costos, distancias y centros de unidades de negocio, teniendo en cuenta los indicadores de gestión,	

	con base los objetivos trazados por la organización.	

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negociación.	102					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Aéreo: se refiere al modo de transporte.

Aeropuerto: terminal aéreo dispuesto para cargar mercancías y pasajeros, que ingresan y salen del territorio.

Agente comercial: persona natural o jurídica que gestiona por cuenta ajena las operaciones de compra - venta. Interviene con poder suficiente en las operaciones de contrato de carácter comercial, gestionando incluso las operaciones de cobros y de pagos.

Agente de carga: operador que se encarga del manejo de la carga, que es objeto de negociación internacional.

Almacén: lugar o espacio físico donde se depositan las materias primas, el producto semiterminado o el terminado, a la espera de ser transferido al siguiente eslabón de la cadena de suministro.

Bien de capital: son los vehículos, las herramientas, los equipos, las máquinas, y las herramientas que están destinadas directa o indirectamente, para la producción o comercialización de bienes y servicios.

Bodegaje: el costo que se genera al mantener la mercancía almacenada.

Buque motonave: vehículo de transporte marítimo o fluvial.

Cadena logística: proceso de flujo de materiales e información entre proveedores y clientes.

Canal: circuito a través del cual los fabricantes, o productores, ponen a disposición de los consumidores, usuarios finales, los productos para que los adquieran.

Cantidad: número de unidades facturadas.

Comercializadora internacional: en Colombia, son empresas privadas con régimen especial, previa autorización de la DIAN, bajo la cual pueden efectuar compras de mercancías del mercado nacional, con destino a la exportación pero libres del impuesto a las ventas IVA y/o de la retención en la fuente.

Competitividad: capacidad de reducir los costos de una operación, manteniendo su eficiencia.

Contratos globales: tipo de negociación que se debe aplicar a nivel mundial, para un mismo cliente o a producto.

Costo: gasto que se genera al mover y/o transportar la carga.

Defecto: carencia de las cualidades propias o naturales de una cosa. Es la imperfección natural o moral.

Distribución Física Internacional (DFI): herramienta logística que se desarrolla para situar un producto en el mercado internacional, cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. El objetivo primordial de la DFI es reducir los tiempos, los costos y el riesgo que se pueda generar.

Documentos: papeles que se deben emitir para los procesos de exportación e importación.

Entrega: acción del vendedor, de entregar la carga al comprador.

Exportación: acción de vender mercancías al exterior.

Franquicia: formato de negocio en el que una parte llamada franquiciarte, cede al franquiciado la licencia de una marca a cambio de un derecho de entrega *franchise fee*, y los métodos de hacer negocios, a cambio de una tarifa periódica o regalía. En algunos casos, el franquiciarte percibe también una regalía o un canon, por concepto del manejo publicitario de la marca.

Frontera: punto común entre dos países.

Giro directo: opción de pago donde se gira el dinero anticipadamente, para liberar el empaque.

Granel: carga que pos sus características, se maneja en grandes cantidades.

Importación: transporte legítimo de bienes y de servicios del extranjero, los cuales son adquiridos por un país para distribuirlos en el interior del mismo.

Incremento: porcentaje que se estima, puede aumentar los precios después de aplicar costos.

Infraestructura de servicios: conjunto de servicios que se requieren para desarrollar una operación.

Logística de distribución: proceso que se requiere para la comercialización y el traslado de la propiedad de las mercancías o productos terminados; va desde el productor hasta los

clientes.

Logística: fragmento del proceso de gestión de la cadena de suministro que se encarga de la planificación, la implementación y el control eficiente del flujo de materiales y/o productos terminados. Además, se encarga del flujo de información, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes y generando los mínimos costos operativos.

Marcas: se refiere a la información exterior, que debe incluir el embalaje de la carga.

Marítima: se refiere al medio de transporte marítimo o por vías navegables.

Mayorista: el distribuidor mayorista es un componente de la cadena de distribución, en el cual la empresa no se pone en contacto directo con los consumidores o usuarios finales, sino que entrega dicha tarea a un especialista. El mayorista es intermediario entre el fabricante, o proveedor, y el usuario final.

Minorista: el distribuidor minorista, venta en menudeo o detallista, es la empresa comercial o persona, que vende productos al consumidor final.

Origen: país de origen de la mercancía de exportación.

País de destino: país que compra o importador.

País de origen: país que vende o exportador.

Producto: nombre del bien objeto de importación o de exportación.

Riesgo: la posibilidad de siniestro a la que se expone la mercancía de una transacción internacional, bien sea una importación o una exportación.

Tangible: carga física o que puede tocarse.

Tasa de cambio: es la tasa con la cual se liquida la moneda facturada a pesos colombianos.

Tiempo de producción: período de tiempo entre la iniciación y el término de un proceso de producción.

Tiempo de tránsito: período de tiempo, entre la salida de planta del producto y su llegada al destino final.

Transferencia de riesgo: cuando se transfiere la responsabilidad de la carga, del vendedor al comprador.

Transportador: persona natural o jurídica que efectúa el transporte de los bienes y/o servicios.

Transporte local: servicio de movilizar la carga dentro del territorio nacional.

Transporte principal: medio seleccionado para movilizar la carga de un lugar a otro, en un vehículo principal.

Unidad de empaque: unidades en las que se facturan los productos.

Utilidad proyectada: utilidad estimada de un producto exportado o importado.

Vendedor: quien realiza el proceso de exportar.

Volumen: espacio que ocupa la carga debidamente empacada y embalada.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Belio, J. y Sainz, A. (2007). *Claves para gestionar precio, producto y marca*. Madrid, España: Wolkers Klumer.
- British Council. (s.f.). *Learn english teens*. Consultado el 09 de agosto de 2016, en http://learnenglishteens.britishcouncil.org/
- Buhalis, D. y Laws, E. (2001). *Tourismo Distribution Channels*. Cornwall, Reino Unido: Thomson Learning.
- Carpintero, L. (2014). *Políticas de marketing internacional*. Madrid, España: Ediciones Paraninfo S.A.
- Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Bogotá, Colombia: Universidad del Norte.
- Ceipa. (s.f.). *Canales de distribución física*. Consultado el 09 de agosto de 2016, en https://campus.ceipa.edu.co
- Cobb, W. y Johnson, M. (2012). *Vocabulary.* Bloomington, Estados Unidos: Liberty Drive.
- Correa, A. y Gómez, R. (2008). Tecnologías de la información en la cadena de suministro. *Dyna, 76*(157), 37-48.

- Dorta, P. (2013). *Transporte y logística internacional.* Las palmas, España: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.
- El País. (2016). *La carrera de la entrega 'express' agita los almacenes*. Consultado el 09 de agosto de 2016, en www.elpais.com
- English grammar online. (s.f*.). Prepositions*. Consultado el 18 de agosto de 2016, en www.academia.edu
- Kirberg, A. (2014). *Desarrollo de nuevos productos creatividad, innovación y marketing*. México, México D.F.: McGraw-Hill Interamericana.
- Lamb, C., Hair, J. y McDaniel, C. (2002). *Marketing*. México, México D.F.: Thompson Editores S.A.
- Mestre a casa. (s.f.). *Motivaciones de compra y tipología de clientes*. Consultado el 09 de agosto de 2016, en http://mestreacasa.gva.es/web/guest/inicio
- Peñalver, P. (s.f.). *Política de distribución*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Perea, N. (2013). *English prepositions*. Bogotá, Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).
- Pixabay. (2012). *Dinero, costos y negocios*. Consultado el 18 de agosto de 2016, en www.pixabay.com
- Pixabay. (2015). *Paquetes de transporte*. Consultado el 18 de agosto de 2016, en www.pixabay.com
- Quintero, M. (2011). *Indicadores logísticos*. Bogotá, Colombia: Proexport.
- Salas, R. (s.f.). *Un modelo de referencia del comercio electrónico en la red*. Consultado el 09 de agosto de 2016, en http://winred.com/
- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). (s.f.). *Channels of distribution*. Bogotá, Colombia: Autor.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Julio de 2016.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Julio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Guionista
Paola Andrea Bobadilla Gutiérrez
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 5

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Planeación.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Definir rutas de transporte según canal de distribución seleccionado.	Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
210101026-01: Elaborar las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y	**210101026:** Coordinar el transporte según medios y modos.

recorrido fijando tiempos en el ruteo, elaborando el plan de ruta crítica con el apoyo de Software especializado, de acuerdo con el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de basado en las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. **210101026-02:** Soportar las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes elaborando las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas trazadas por la empresa. **210101026-03:** Asignar las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación, determinando las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.	
240201500-11: Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.	**240201500:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

240201502-01: Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.	**240201502:** Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
Duración de la guía (en horas):	160 horas.

2. INTRODUCCIÓN

Los empresarios que buscan comercializar sus productos en el exterior, deben prepararse para que estos y la mercancía en general, tengan buena aceptación y cumplan con la normatividad internacional, pues esto se verá reflejado en el posicionamiento que se logre en los mercados externos. Todas las organizaciones deben procurar que sus actividades y operaciones sean procesos perfectamente controlados y presupuestados, para ello, es preciso comprender la dinámica y oportunidades que brindan los mercados internacionales, conocer las rutas, los medios y los modos de transporte; igual que determinar las ventajas y los tipos de productos que se requieren en esos mercados.

Después de haber determinado el mercado potencial para el ingreso del producto a exportar, hay que enfocarse en la tarea de analizar, desarrollar y ejecutar las estrategias de distribución física necesarias, estructurando los medios, los mecanismos y los canales al interior de la organización.

Sumado a ello, si los países donde se va a exportar son de habla inglesa, se hace indispensable manejar dicho idioma, con el fin de seleccionar unas rutas adecuadas que permitan llevar los productos a los sitios donde están los compradores y consumidores en el menor tiempo posible y con la mejor calidad de servicio, siempre velando porque el producto conserve sus condiciones óptimas a través de operaciones logísticas con alto grado de competitividad en las que haya control y seguimiento.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 160 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales complementarios y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: Cumplir lo pactado**

La selección adecuada de las rutas según el canal de distribución permite que los productos sean llevados en el menor tiempo posible a los sitios donde están los compradores y consumidores, además con la mejor calidad de servicio.

Por lo anterior y como enriquecimiento personal, reflexione sobre la siguiente pregunta:

¿Qué implicaciones trae para un exportador no entregar la mercancía en la fecha estipulada?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 5, por lo tanto no es calificable.

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

- **Evidencia: Costos del sistema logístico**

En la sesión inaugural del XI Congreso Internacional de Logística que se celebra en Bogotá, el presidente de Analdex, Javier Díaz, señaló que el promedio de América Latina es de USD1.283, lo que significa que Colombia está USD1.072 por encima de la media.

Mientras que en Colombia enviar un contenedor del centro del país a un puerto cuesta en promedio USD2.355, esa misma operación en Chile vale USD980, México USD1.450 y Perú USD1.890, dijo Díaz, quien aseguró que los altos costos castigan la

competitividad del país. El dirigente gremial recomendó modernizar el sector y trabajar en alertas rápidas, pagos telemáticos y un nuevo estatuto aduanero sobre un sistema electrónico que maneje de manera más eficiente los bienes perecederos.

Díaz también considera que el atraso puede mejorar si el país afronta retos en materia de seguridad y gestión del riesgo, así como una mejora en aeropuertos y carreteras e incluso recuperar los ferrocarriles y la navegación fluvial. En su intervención, el presidente de la Asociación de Empresas Seguras, Carlos Farfán, que agrupa a 220 compañías de varios países del continente americano, señaló que el narcotráfico para Colombia es una de las amenazas y problemas más graves en la operación logística.

Por otro lado, el director del Departamento Nacional de Planeación (DNP), Simón Gaviria, adelantó los primeros resultados de la Encuesta Nacional Logística, elaborada por esta entidad a empresarios del sector. Los primeros resultados indican que las dos principales barreras que impactan la logística son los altos costos de transporte y la infraestructura (vial, de puertos y aeropuertos), detalló Gaviria.

Asimismo, Gaviria dijo que el 67,7% de los empresarios exportadores encuestados respondió que la legislación aduanera actual no les brinda la suficiente seguridad jurídica que requieren las operaciones en el exterior. (EFE, 2015)

Después de leer el anterior texto y como enriquecimiento personal, analice los siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles son las problemáticas que están afectando los costos logísticos de Colombia?
- ¿De qué manera puede impactar al desarrollo de un país los altos costos logísticos y una mala infraestructura vial?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 5, por lo tanto no es calificable.

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

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Autoevaluación "Mejoramiento personal"**

El hecho de que se deba recurrir a los términos de libertad, justicia respeto, responsabilidad, entre otros, como marco conceptual para el ejercicio social y profesional, hace que surja la inquietud de que estos saberes se conviertan en conocimientos activos y que sean utilizados de forma continua en el actuar diario y no solo en el campo laboral sino también en el social y familiar, por lo tanto el objetivo de esta evidencia es que se apropie de estos conceptos realizando una autoevaluación para su mejoramiento personal.

Para el desarrollo de esta autoevaluación lea los conceptos que se encuentran formulados en la tabla que aparece en la evidencia descargable, luego diligénciela en su totalidad, colocando al frente de cada uno de estos, su autoevaluación teniendo en cuenta que debe escoger uno de los siguientes niveles de valoración y justificar su respuesta:

- Bueno.
- Por mejorar.
- Bueno y puedo mejorar.

Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte / Evidencia 1: Autoevaluación "Mejoramiento personal". **Total horas: 12, 2(D) y 10(I).**

- **Evidencia 2: Evaluación "Programación del transporte"**

  Resuelva esta evaluación con el propósito de poner en evidencia sus conocimientos con relación a la identificación de las rutas, medios y modos de transporte para determinar las ventajas en el envío de los diferentes tipos de productos que se requieren en esos mercados.

  Esta evaluación consta de diez (10) preguntas, responda correctamente cada una de ellas, para ello lea y analice el material de formación de esta actividad de aprendizaje denominado **Modos y medios de transporte,** así como el material complementario **Hablemos de empaques y envases para productos perecederos**.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte / Evidencia 2: Evaluación "Programación del transporte". **Total horas: 10, 1(D) y 9(I).**

- **Evidencia 3: Taller "Cubicaje y liquidación de fletes"**

  Realizar un correcto proceso de cubicaje permite optimizar el espacio utilizado en los contenedores, lo que disminuye costos en los fletes y en la cadena de distribución, ayudando a mantener el buen estado de la mercancía durante su transporte.

  Por lo tanto, el objetivo de esta evidencia es que desarrolle la habilidad de hacer los cálculos para cubicar los contenedores de carga, tanto de forma manual, como con un software especializado, es decir, con diferentes simuladores que podrá encontrar en la web y así realizar con estos datos la liquidación de los respectivos fletes necesarios para programar el transporte de su producto.

  Para desarrollar esta evidencia es importante que consulte y analice el material de formación denominado **Modos y medios de transporte**, al igual que los siguientes materiales complementarios:

  - Documento Conpes 3547.

  - Infraestructura logística y transporte de carga en Colombia 2015.

  Adicionalmente puede descargar alguno de los software gratuitos que se encuentran en la web, por ejemplo: Softtruck, easycargo3d o explorar la página SeaRates, estos le servirán de ejemplo para aprender a cubicar directamente en los contenedores. Tenga en cuenta que una vez descargado el software, sólo estará disponible por un número determinado de días.

Luego del análisis de estos materiales, lea el caso que se expone a continuación:

La empresa comercializadora “Dicomex” está manejando 5 líneas de productos para exportación y necesita realizar el respectivo cubicaje, el factor estiba, el peso total de la carga de cada línea, entre otros cálculos, para poder establecer los costos a cancelar, contemplando como opciones contenedores de 20” y contenedores de 40”.

Basado en lo anterior:

1. Consulte la tabla que se encuentra adjunta a esta evidencia descargable en una hoja en formato Excel y complete los recuadros que aparecen resaltados de color amarillo.

2. Elabore un documento donde determine el transporte más adecuado según la naturaleza y lugar de destino de cada producto, teniendo en cuenta que:

   - La carga general va a enviarse a Canadá.
   - Las barras de acero van a Chile.
   - Las pacas de algodón a China.
   - Los sacos de café a Japón.
   - Las flores a Estados Unidos.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe los archivos (Tabla en Excel y documento) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte / Evidencia 3: Taller “Cubicaje y liquidación de fletes”. **Total horas: 30, 6(D) y 24(I).**

- **Evidencia 4: Plan de mejoramiento “Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión”**

Cuando se hace referencia a los derechos humanos como aquellas libertades, inmunidades y beneficios que todos pueden reclamar como un derecho de la sociedad, son reclamaciones que deben estar animadas invariablemente desde la ética y necesariamente sustentadas por la leyes y la Declaración Universal de Derechos

Humanos (DUDH) de las Naciones Unidas; para un profesional es importante saber ejercer sus derechos, al igual que contar con las competencias necesarias para su ejercicio laboral, logrando un desarrollo integral; por lo tanto se espera que con esta evidencia adquiera las habilidades éticas para el ejercicio de su profesión y que también identifique los derechos que le son procedentes.

Para dar cumplimiento al objetivo de esta evidencia, consulte el material de formación denominado **Ética profesional: un deber, un derecho** y posteriormente desarrolle lo siguiente:

1. Observe el mapa conceptual de los derechos humanos que encuentra en la evidencia descargable y con base a este identifique cuáles de estos derechos puede ejercer como Tecnólogo en Negociación Internacional y de qué manera lo haría.

2. Escoja los cinco (5) valores éticos que crea más importantes y para cada uno de ellos elabore una ficha conceptual con lo siguiente:

   - Definición de valor.
   - Ejemplo de valor.
   - Relación del valor con su cotidianidad.
   - Aplicación del valor a una situación práctica en su proyecto de vida.

3. Elija cinco (5) principios éticos y para cada uno de ellos elabore una ficha conceptual que contenga:

   - Definición del principio.
   - Ejemplo del principio.
   - Relación del principio con su cotidianidad.
   - Aplicación del principio a una situación práctica como Tecnólogo en Negociación Internacional.

4. A partir de los valores éticos que escogió, construya un resumen corto sobre cómo dichos valores los puede orientar hacia su mejoramiento personal.

5. Basándose en los principios éticos que eligió, elabore un resumen corto sobre cómo puede utilizar esos principios para el mejoramiento de sus competencias ciudadanas.

6. Finalmente presente en un documento escrito los puntos anteriores y adicionalmente el plan de mejoramiento con lo siguiente:

   - Título.
   - Introducción.
   - Fichas de valores éticos.
   - Fichas de principios éticos.
   - Propuesta de mejoramiento personal.
   - Propuesta de mejoramiento en competencias ciudadanas.
   - Conclusiones.

   Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

   Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte / Evidencia 4: Plan de mejoramiento "Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión". **Total horas: 36, 6(D) y 30(I).**

- **Evidencia 5: Investigación "Ruteador"**

  Dentro de la Distribución Física Internacional (DFI), el transporte es uno de los componentes más importantes ya que en su correcto diseño e implementación radica el éxito del suministro de los productos a entregar, en la medida en que estos lleguen a tiempo, en buen estado y en las cantidades acordadas con el cliente, lo que lo convierte a su vez en un costo representativo para el precio del producto.

  El uso de herramientas informáticas, como ruteadores o enrutadores, genera mayor facilidad en el diseño y en la toma de decisiones, ya que logran optimizar la asignación de rutas de acuerdo con las condiciones climáticas, el estado de las vías, la capacidad de los vehículos a utilizar, minimizando así el tiempo y los costos en la actividad logística de transporte.

  Esta evidencia le permitirá establecer las características de este tipo de software, sus aplicaciones y beneficios dentro del proceso de programación del transporte.

Para lograr el objetivo de esta evidencia se requiere de la lectura del material de formación de esta actividad de aprendizaje y del material complementario denominado **Gastos de transporte en el valor en aduana**, adicionalmente investigue lo siguiente:

- ¿Qué es un software de ruteo, también llamado enrutador o ruteador? Dé algunos ejemplos.
- ¿Cuáles son sus aplicaciones y sus beneficios?
- ¿Dicho software cómo aporta valor agregado al producto?
- ¿Qué es un plan de ruta crítica?

Luego de esta investigación y de las lecturas de los materiales, suponga que tiene tres puntos de producción de su artículo a comercializar, ubicados en las siguientes ciudades: Cali, Bogotá, Medellín y que debe realizar un despacho hacia la Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla (SPRB). Por lo anterior, realice un plan de ruta que incluya las siguientes variables:

- Tiempo en horas de viaje.
- Distancia en kilómetros.
- Estado de las vías.
- Gastos y fletes estimados de transporte: gasolina, peajes y gastos adicionales.

Finalmente, elija la mejor opción de ruta terrestre para el envío de su producto y justifique su elección.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte / Evidencia 5: Investigación “Ruteador”. **Total horas: 20, 5(D) y 15(I).**

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la

plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 6: Informe "Definición de rutas"**

  El proceso globalizador de los mercados y de la producción que contribuye a la desaparición de las barreras al comercio entre los países, actualmente está llevando a que las naciones desarrollen estrategias logísticas para aprovechar el ingreso a dichos mercados, las cuales requieren de un transporte más eficiente para el traslado de las mercancías, desde los centros de producción hasta los centros de consumo y/o de transferencia al comercio exterior como puertos, aeropuertos y pasos fronterizos.

  Con la presente evidencia se busca consolidar los conocimientos adquiridos hasta el momento sobre el componente físico de la logística, es decir, el transporte que se despliega a través de sus diferentes modos y medios en un contexto geográfico.

  Tomando como referencia el producto previamente seleccionado en la Actividad de aprendizaje 1 / **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y el país destino de la exportación establecido en la Actividad de aprendizaje 2 / **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"** y con el grupo de trabajo con el que viene desarrollando algunas evidencias, realicen un informe que determine lo siguiente:

  1. El tipo y naturaleza del producto a exportar y las características de la carga.

  2. El tipo de empaque y embalaje a utilizar.

  3. Las restricciones para el transporte del producto (si las hay) tanto nacionales como internacionales.

  4. El corredor logístico del país para movilizar el producto seleccionado, a partir del origen o centro de producción/región productiva, hasta el nodo de transferencia para el comercio exterior (puerto, aeropuerto, frontera terrestre) en Colombia.

  5. Modos y medios de transporte requeridos para movilizar el producto por el corredor logístico en Colombia.

  6. Tiempo estimado en días que se demorará la carga en llegar al puerto, aeropuerto o frontera terrestre en Colombia si no se presentan contratiempos.

7. Suponiendo que van a entregar la carga en el país de destino, determinen el lugar, la ciudad específica, a la que llegará el producto, los modos y los medios de transporte utilizados para el tránsito internacional hasta la ciudad destino en el país comprador.

8. Realicen un cuadro de costos estimados de la DFI de sus productos, teniendo en cuenta empaques y embalaje, cubicaje, especificando qué tipo de contenedor utilizará, y paletización.

9. Diagnostiquen cuáles serían los posibles inconvenientes que podría sufrir el envío de la carga durante el proceso de transporte, qué consecuencias traería y planteen las acciones necesarias para prevenirlos.

10. Deben apoyar este informe con recursos como: imágenes, fotografías y mapas.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el informe en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte / Evidencia 6: Informe “Definición de rutas”. **Total horas: 30, 6(D) y 24(I).**

- **Evidencia 7: *Dialogue “Coordinating trucking”***

En el uso de una lengua extranjera, es importante saber aplicar y utilizar el vocabulario para afianzar la competencia comunicativa, por tal razón, la presente evidencia tiene como finalidad la producción verbal en inglés y con esto fortalecer su pronunciación.

Para desarrollar esta evidencia debe tener en cuenta lo aprendido con el material de formación denominado ***Means of transportation*** y elabore un diálogo en inglés con las siguientes características:

- El tema central debe ser la definición del transporte terrestre que realizó para su producto en la **Evidencia 5: Investigación “Ruteador”** de esta guía de aprendizaje.

- En el diálogo deben participar por lo menos tres personajes y cada uno de ellos debe

tener como mínimo 10 intervenciones.

- Grabe un audio con el diálogo elaborado.

Envíe al instructor el audio a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 5: Gestionar la red de distribución de acuerdo con modos de transporte / Evidencia 7: *Dialogue "Coordinating trucking"*. **Total horas: 22, 6(D) y 16(I).**

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 2: Evaluación "Programación del transporte".	• Elabora las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, de acuerdo con las políticas de la organización. • Elabora el plan de ruta crítica con el apoyo de software especializado de ruteo, teniendo en cuenta el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.	**Cuestionario:** Evaluación.

	• Contempla la programación del transporte de acuerdo con la naturaleza, peso, volumen de la carga, el medio y el modo de transporte, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes y las necesidades de la empresa.	
Evidencia de desempeño: Evidencia 7: *Dialogue "Coordinating trucking".*	• Saluda en inglés utilizando expresiones de cortesía de acuerdo con el momento del día. • Dramatiza en inglés una historia breve utilizando verbos regulares e irregulares. • Puede iniciar un discurso, tomar la palabra y terminar una conversación técnica de su profesión.	**Lista de chequeo:** Audio.
Evidencia de producto: Evidencia 1: Autoevaluación "Mejoramiento personal".	• Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas. • Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el	**Lista de verificación:** Autoevaluación.

	mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.	
Evidencia de producto: Evidencia 3: Taller “Cubicaje y liquidación de fletes”.	• Asigna las rutas de transporte según las vías asignadas para la movilización de la carga teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes de importación y exportación y de acuerdo con lo establecido por la empresa. • Asigna las rutas de transporte elaboradas según las vías asignadas para la movilización de la carga de importación y exportación, teniendo en cuenta las normas vigentes y objetivos fijados por la empresa. • Define las rutas de acuerdo con el servicio en puertos, aeropuertos y terminales de carga, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes para la importación y exportación teniendo en cuenta las políticas de la empresa.	**Lista de verificación:** Taller.

	• Tiene en cuenta la trazabilidad del servicio al cliente en la elaboración de rutas de transporte de mercancías de importación y exportación, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes y los objetivos fijados por la organización. • Determina las rutas con base en los volúmenes de carga de compra y venta de importación y exportación cubriendo las necesidades de la empresa. • Programa el transporte de acuerdo con las estrategias de distribución, el plan de estibas de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes a partir de las rutas establecidas por la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 4: Plan de mejoramiento “Derechos y principios éticos en ejercicio de mi profesión”.	• Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas.	**Lista de verificación:** Plan de mejoramiento.

	• Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.	
Evidencia de producto: Evidencia 5: Investigación “Ruteador”.	• Elabora las rutas de transporte teniendo en cuenta la naturaleza de los objetos o elementos que se van a transportar, infraestructura, el origen, destino, tiempo, distancia y recorrido fijando tiempos en el ruteo, de acuerdo con las políticas de la organización. • Elabora el plan de ruta crítica con el apoyo de software especializado de ruteo, teniendo en cuenta el clima, la seguridad aérea, marítima, terrestre, fluvial infraestructura de acuerdo con las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización. • Contempla la programación del transporte de acuerdo con la naturaleza, peso, volumen de la carga, el medio y el modo de	**Lista de verificación:** Investigación.

	transporte, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales vigentes y las necesidades de la empresa.	
Evidencia de producto: Evidencia 6: Informe “Definición de rutas”.	• Soporta las rutas asignadas para el transporte de carga y reglamentadas con los mapas respectivos de vías y recorridos, teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes ajustadas a las políticas de la organización. • Elabora las rutas para cada fase de transporte de destino a destino, simulando y verificando el cumplimiento de los parámetros establecidos en la ruta, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y de acuerdo con las políticas trazadas por la empresa. • Tiene en los costos y aplicación de tarifas de fletes dependiendo del modo de transporte, las rutas, tiempos y necesidades de los importadores y exportadores, de acuerdo con las necesidades de la	**Lista de verificación:** Informe.

	empresa. • Establece los horarios y tiempos en la programación del transporte según rutas de origen y destino de la carga y terminales marítimos, de acuerdo con normas nacionales e internacionales teniendo en cuenta las políticas de la organización. • Diseña la programación de transporte según las diferentes técnicas y metodologías teniendo en cuenta la disponibilidad de los medios modos de transporte y el tiempo de cargue y descargue, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y las políticas establecidas por la organización. • Tiene en cuenta en la programación del transporte las restricciones internas y externas, centro de acopio, plantas y situación vial de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y los de la organización.	

	• Tiene en cuenta la programación del transporte y las formas de consolidación de la carga según normas nacionales e internacionales y las políticas de la organización. • Clasifica las empresas que manejan seguros y fletes, deben estar certificadas y habilitadas frente a las autoridades competentes nacionales e internacionales.	

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Definir rutas de transporte según canal de distribución seleccionado.	160					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	3	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en ciencias humanas. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Agente comercial: Persona natural o jurídica que tiene por oficio gestionar por cuenta ajena las operaciones de compra-venta. Interviene con poder suficiente en las operaciones de contrato de carácter comercial, gestionando incluso las operaciones de cobros y pagos.

Agente de aduanas: operador logístico autorizado por la aduana o habilitado ante esta por la autoridad competente, para despachar mercancías por cuenta ajena. También llamado agente aduanal o aduanero, despachante de aduana o corredor aduanero.

> **Agente de Carga Internacional:** persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, para actuar exclusivamente en el modo de transporte marítimo, cuyo objeto social incluye coordinar y organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación, emitir y recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad, se puede ahondar en el artículo 1 del decreto 2685 de 1999. (DIAN, s.f.).

Agente de carga: operador que se encarga del manejo de la carga objeto de negociación internacional.

Arancel: impuesto o tasa que se aplica a los productos de exportación o importación.

Área logística de distribución: son plataformas logísticas de carácter regional con todos los servicios y equipamientos necesarios para llevar a cabo actividades de almacenamiento y distribución.

Avería Gruesa: es el acto voluntario, donde el capitán de la nave ordena la echazón de mercancías al mar, en caso de inminente riesgo para la comunidad marítima, donde cada uno debe contribuir proporcionalmente para resarcir las pérdidas, tanto reparación del buque como las pérdidas de mercancías. Para esto se toma un seguro.

Bodegaje: costo que se genera al mantener la mercancía almacenada.

Cabotaje: navegación o tráfico que hacen los buques entre los puertos de su nación sin perder de vista la costa. La legislación marítima y la aduanera de cada país suelen alterar sus límites en el concepto administrativo, pero sin modificar por lo común su concepto técnico.

Cadena logística: proceso continuo de flujo de materiales e información entre proveedores

y clientes.

Canal: es el circuito a través del cual los fabricantes, productores, ponen a disposición de los consumidores o usuarios finales, los productos para que los adquieran.

Carga suelta: carga que por sus características de peso y volumen son de menor capacidad para emplear un solo contenedor.

Carga unitarizada: reunión de agrupaciones de cierto número de artículos o bultos en un sólo conjunto, con el propósito de facilitar su manipulación, la estiba, el almacenamiento, el transporte o la utilización posterior de su contenido.

Carrier: transportador.

Centros de carga aérea: centros logísticos intermodales aéreo-carreteros vinculados a grandes terminales de carga aérea con sus correspondientes instalaciones para la conexión terrestre, habitualmente dotadas de infraestructura aduanera y controles de comercio exterior.

Centros de transporte terrestre: son plataformas de servicios al transporte de carácter local, metropolitano o de soporte al tránsito interurbano de media y larga distancia por carretera; cuentan con servicios a la carga, al vehículo y al transportador.

Comercializadora internacional: empresas privadas con régimen especial, previa autorización de la DIAN, bajo el cual pueden efectuar compras de mercancías del mercado nacional con destino a la exportación, libres del impuesto a las ventas IVA y/o de la retención en la fuente.

Consideración: el concepto de consideración dispone en nuestra lengua de varias referencias sin duda, una de las más difundidas es aquella que dice que la consideración es una conducta típicamente humana y que se caracteriza por la expresión de respeto, de cortesía hacia alguien en situación de condición difícil o porque se lo admira.

Corredores logísticos: aquel que articula de manera integral orígenes y destinos en aspectos físicos y funcionales como la infraestructura de transporte, los flujos de información y las comunicaciones, las prácticas comerciales y de facilitación del comercio.

Croos Docking: manipulación de mercancías que están en tránsito hacia un punto de ventas, también es un sistema de distribución de mercancías que son recibidas en un centro de distribución, preparadas, empacadas y distribuidas a diferentes puntos de entrega, según la logística de cada centro.

Customer: cliente.

Deberes: son las actividades, actos y circunstancias que implican una determinada obligación moral o ética, que todos los seres humanos, estamos obligados a cumplir a modo de asegurar al resto de la humanidad la posibilidad de vivir en dignidad.

> **DFI:** Distribución Física Internacional, es la herramienta logística que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador. Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.

Documentos de embarque: conjunto de documentos requeridos para realizar un embarque.

Embarcador: operador logístico que facilita la gestión de preparación y embarque de la mercancía.

Empatía: es la capacidad cognitiva de percibir (en un contexto común) lo que otro ser puede sentir. También es descrita como un sentimiento de participación afectiva de una persona con otra donde se establecen lasos de identidad en realidades circundantes.

Features: rasgos o características.

Liquidación del flete: es el resultante de la tarifa básica más los recargos y/o descuentos si da lugar a ellos.

Logística de distribución: es el proceso que se requiere para la comercialización y traslado de la propiedad de las mercancías o productos terminados, desde el productor hasta los clientes.

Logística: parte del proceso de gestión de la cadena de suministro encargada de la planificación, implementación y control eficiente del flujo de materiales y/o productos terminados, así como el flujo de información relacionada, desde el punto de origen hasta el punto de destino, cumpliendo al máximo con las necesidades de los clientes y generando los mínimos costos operativos.

Mercancías peligrosas: productos declarados peligrosos que tienen restricciones de embarque.

Multimodal: se refiere al manejo de carga donde se combinan diferentes medios de transporte.

Operador logístico: persona o empresa que coordina todas las actividades de dirección del flujo de los materiales y productos que necesite una empresa, desde la fuente de suministro de los materiales hasta su utilización por el consumidor final.

Paletización: es el sistema de almacenaje o transporte de mercancías mediante el empleo de paletas, permite aplicar diversos embalajes sobre un elemento llamado paleta, con la que puede manipularse un peso considerable en una sola operación, en lugar de tener que manipular los embalajes uno a uno. Por regla general, se utiliza en el modo aéreo de transporte.

Plataformas logísticas: es el conjunto de instalaciones inmobiliarias y el transporte físico de mercancías entre los diversos agentes, en donde se involucra totalmente a la infraestructura de transporte como medio de conexión entre ellos.

Retailer: minorista.

Sistema logístico nacional: sinergia de todos y cada uno de los involucrados en la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de mercancías y el control de las mismas; así como todo el flujo de información asociado a través de encauzar rentabilidad presente y futura en términos de costos y efectividad en el uso, prestación, facilitación de servicios logísticos y de transporte.

Supply chain: cadena de abastecimiento.

Tolerancia: valor moral que implica el respeto íntegro hacia el otro, hacia sus ideas, prácticas o creencias, aun cuando sean diferentes o contrarias a las propias, es también el reconocimiento de las diferencias inherentes a la naturaleza humana, a la diversidad de las culturas, las religiones, las maneras de ser o de actuar.

Zonas logísticas multimodales: las terminales ferroviarias intermodales pueden combinarse con los centros de transporte conformando grandes plataformas logísticas intermodales, especialmente ferrocarril - carretera, con una mayor complejidad funcional.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Academic Success Center. (s.f.). *List of adjectives*. Tennessee, Estados Unidos: ASC.
- Afnor groupe. (s.f.). *Norma Afnor*. Francia: Autor.
- Aragón. (2001). *Estudio de la situación logística en las empresas*. Autor.

- Arecco, A. (2013). *Logística del transporte internacional*. Perú: Autor.
- Argandoña, A. (2009). *Manual de la empresa responsable y sostenible: conceptos, ejemplos y herramientas de la responsabilidad social corporativa o de la empresa*. Madrid, España: McGraw Hill España.
- Beltrán, A. (2013). *Means of transportation*. Bogotá, Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).
- Benavidez, M., Sánchez, L. y Trujillo, A. (2009). *Gastos de transporte en el valor en aduana*. Bogotá, Colombia: DIAN.
- Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Bogotá, Colombia: ECOE ediciones.
- Christopher, M. (s.f.). *The council of logistics management*. Reino Unido: Universidad británica Cranfield.
- Concha, A., Umaña, L. y Vargas, M. (2011). *El seguro de transporte de carga*. Colombia: Autor.
- Cooper, B., Bowersox, D. y Closs, M. (2007). *Administración y logística de la cadena suministro*. México: McGraw Hill.
- Cortina, A. (1994*). Ética de la empresa: claves para una nueva cultura empresarial*. Madrid, España: Editorial Trotta.
- DIAN. (s.f.). *Glosario de términos en materia aduanera*. Bogotá, Colombia: Autor.
- EFE (2015). *Las zonas francas de República Dominicana exportaron unos USD 5.242 millones en el 2014*. Consultado el 29 de agosto de 2016, en www.legiscomex.com
- Enríquez, J. (1994). *Transporte internacional de mercancías*. Madrid, España: Instituto español de comercio exterior.
- Espinosa, C. (2013). *Barra nacional de comercio exterior*. Autor.
- Fundación Étnor. (2011). *Ética de los negocios y las organizaciones ¿Cómo aplicar la ética a la empresa?* Valencia, España: Autor.
- Galarce, E. (2016). *¿Por qué una ética profesional en nuestros tiempos?* Medellín,

Colombia: Universidad de Antioquia.

- Gómez, M. (2014). *Fundamentación tomista de la ética profesional: manual introductorio al pensamiento ético de Santo Tomás de Aquino*. Santiago de Chile, Chile: Ril editores.
- López, B. (s.f.). *Cross Docking*. Colombia: Universidad Nacional Abierta y a Distancia.
- López, O. (2014). *Gestión logística de los negocios internacionales*. Autor.
- Ministerio de transporte., Ministerio de Comercio., Industria y Turismo., DIAN. y DNP. (2008). *Documento Conpes 3547*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Mora, G. (2008). *Gestión logística*. Bogotá, Colombia: Editorial ECOE.
- Murillo, J. (2001). *Exportar e internacionalizarse, guía práctica para acceder a los mercados internacionales*. Bogotá, Colombia: 3R Editores.
- Páramo, E. (2013). *Cubicaje*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Paternina, C. (2014). *Adecuación de la carga para el transporte*. Barranquilla, Colombia: Autor.
- Perea, N. (2012). *Product distribution network*. Bogotá, Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).
- Pixabay. (2013). *Valores y ética*. Consultado el 24 de agosto de 2016, www.pixabay.com
- Pixabay. (2016). *Valor de justicia*. Consultado el 25 de agosto de 2016, www.pixabay.com
- Procolombia. (2015). *Infraestructura logística y transporte de carga en Colombia 2015*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Procolombia. (2016). *Empaques y embalajes para exportación*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Rodríguez, D., Cruz, C. y Lam, F. (2009). *Logística para la exportación de productos agrícolas, frescos y procesados*. San José, Costa Rica: IICA.
- Rosario, E. (2016). *¿Por qué una ética profesional en nuestros tiempos?* Medellín, Colombia: Universidad de Antioquia.
- Ruibal, A. (2004). *Gestión logística de la Distribución Física Internacional*. Colombia:

Grupo editorial Norma S.A.

- Select USA. (s.f.). *Logistics and transportation spotlight*. Consultado el 23 de agosto de 2016, en www.selectusa.gov
- Trejos, L. (2012). *Liquidación de fletes internacionales*. Medellín, Colombia: Autor.
- Valencia, M. (2009). *Código de ética profesional*. Córdoba, Argentina: El Cib editor.
- Villamizar, C. y Gómez, D. (1992). *Hablemos de empaques y envases para productos perecederos*. Bogotá, Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).
- Villamizar, M. (s.f). *Logística y Distribución Física Internacional*. Bogotá, Colombia: Cámara de Comercio de Bogotá.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertos técnicos

Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Julio de 2016.

Aida Carmenza Torres Vargas
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Julio de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Julio de 2016.

Jairo Figueroa Chaparro
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Julio de 2016.

Asesora Pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Guionista
Leidy Johana Navarro Ríos
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.