**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO**

**FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Fonseca, Mayo 2021

Señor (a)
**JORGE LUIS DAZA ACOSTA**
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.2271519
COORDINADOR ACADEMICO
CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA
Fonseca

**Asunto:** Informe mensual de ejecución contractual Mayo del año 2021

**Referencia**: No. CO1.PCCNTR.2271519 del año 2021

GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO , identificado con la cédula de ciudadanía No.1.120.740.893 de Fonseca , en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agroempresarial y Acuicola, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

**Valor y forma de Pago**: El valor total del presente contrato asciende a la suma de Once Millones Setecientos once mil, quinientos sesenta y dos Pesos (11.711.562)M/Cte. Esta sumaserá pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a. Un Primer pago correspondientea once (11) días del mes de Febrero por valor de Un Millon Cuatrocientos Treinta y un mil, cuatrocientos trece Pesos ($1.431.413) Mda/Cte. b. Segundo pago Correspondiente al mes de Marzo por valor de 3 Millones novecientos tres mil, ochocientos cincuenta y cuatro Pesos($3.903.854) Mda/Cte. C. Un Tercer pago Correspondiente al mes de Abril por un valor de 3Millones novecientos tres mil, ochocientos cincuenta y cuatro Pesos($3.903.854) Mda/Cte y (1) último pago correspondiente a diecinueve (19) días del mes de Mayo por valor de Dos millones cuatrocientos setenta y dos mil, cuatrocientos cuarenta y un pesos ($2.472.441) Mda/Cte.

**Plazo:** Será hasta el 19 de mayo de 2021.

| **OBJETO:** |
| --- |
| Prestar los servicios personales de carácter temporal de Artesanos Técnicos Tecnólogos y/o Profesionales que se desempeñen como instructores en los programas de Formación Titulada y Complementaria de la Programación Regular ejecutando horas directas a formación y otras actividades relacionadas con la Formación Profesional en el Centro Agroempresarial y Acuicola de la Regional Guajira. |

**CLÁUSULA** (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

| No | Obligaciones | Acciones realizadas | Evidencias |
|---|---|---|---|
| 1 | Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual. | No se realizaron actividades relacionadas con esta obligación. | Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 2 | Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato. | No se realizaron actividades relacionadas con esta obligación. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 3 | Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación, puesto que las fichas aún están en las fases iniciales. |
| 4 | Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los | **Programa de Formacion**:Tecnologo Gestion Logistica.<br>**Ficha** : 2104773 | a- Planeación pedagógica, guía de aprendizaje https://drive.google.com/drive/folders/1MI4WINm2MSks25PPi2SnyLHpKVeueDmF?usp=sharing |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | programas del área temática objeto del contrato. | **Competencia:** - 210101004 Evaluar los resultaos de todos los **Programa de Formacion**:Tecnologo Gestion Logistica. **Ficha** : 2104773 **Competencia:** - 210101004 Evaluar los resultaos de todos los procesos según indicadores de gestión establecidos por la organización. **Resultados de aprendizaje:-**<br>- Elegir los canales de distribución a partir de la contextualización del mercadeo, característicos de los contactos comerciales, la competencia y la empresa de acuerdo con la definición de los acuerdos comerciales.<br>- Identificarlas variables que se debn tener en cuenta para la distribución de acuerdo con las estrategias de mercadeo<br>- Aplicar técnicas de contacto con el cliente tenieno e cuenta el niver de satisfacción, inquietues y solicitudes según políticas de servicio al cliente | b- Portafolio de evidencias<br>https://drive.google.com/drive/folders/1YW1-wxlMRHUlYi5WAn5pVEM5KCk5-X6z?usp=sharing<br><br>https://drive.google.com/drive/folders/1usVb8iEGthFdSqbtxJi1h3E7nxi4zn93?usp=sharing<br><br>https://drive.google.com/drive/folders/1neKl9x426tWk-MeWTuH-7seT27k4T4G_?usp=sharing |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | **Actividad del proyecto:** Estructurar procesos integrados dentro del Plan Maestro de Logística Comercial. | |
| 5 | Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad. | Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 6 | Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato. | Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 7 | Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | Para este mes no se calificaron resultados por aprendices pendiente por actividades. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina | | |
| 8 | Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 9 | Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. | | |
| 10 | Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 11 | Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 12 | Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 13 | Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa. | Cumplir con las políticas del SIGA y los protocolos | https://drive.google.com/drive/folders/1hWsh-QMUsKlH8NV_lVXcsXy-uoslPlRw?usp=sharing |
| 14 | Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 15 | Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 16 | Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 17 | Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia “ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE | Por certificar | Por certificar |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización. “ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020. | | |
| 18 | Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 19 | Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación Prestar apoyo en las supervisiones de contratos de bienes y servicios, suscritos por el Centro de Formación en los cuales se les designe. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 20 | . Impartir Formación Profesional Integral en el Área designada en sus diferentes modalidades y niveles con un alcance mínimo de 120 y/o 160 horas mensuales de acuerdo a lo acordado. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |
| 21 | Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual. | Desarrollar actividades formativas de acuerdo a la programación asignada por el coordinador académico | |
| 22 | Desarrollar las actividades adicionales que se requieran para la ejecución del contrato, tales como ajustarse a las políticas de comunicación del SENA y aplicación de las TIC (Manejar los sitios Web oficiales, Manejo Secop II, utilizar correctamente los correos electrónicos, revisarlos periódicamente y contestar Desarrollar las actividades adicionales que se requieran para la ejecución del contrato, tales como ajustarse a las políticas de comunicación del SENA y aplicación de las TIC (Manejar los | Utilizar herramientas TIC como correo electrónico, compromiso, Sistema de Información Contratistas y secop para la gestión contractual | Utilizar herramientas TIC como correo electrónico, compromiso, Sistema de Información Contratistas y secop para la gestión contractual |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | sitios Web oficiales, Manejo Secop II, utilizar correctamente los correos electrónicos, revisarlos periódicamente y contestar requerimientos); El contratista deberá ejecutar su contrato conforme al Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol “SIGA” del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma CompromISO, para lo cual deberá conocer apoyar y participar en las actividades propias del SIGA y del MIPG, velar por la correcta utilización de la imagen institucional, reportar al área de comunicaciones de la Regional los eventos o actividades a realizar que requieran divulgación. | | |
| 23 | Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual. | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación | En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación |

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

| ITEM | No DE LA ORDEN DE VIAJE | LUGAR DE DESPLAZAMIENTO | FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS | |
|---|---|---|---|---|
| | | | INICIO | FINALIZACIÓN |
| 1. | | | | |
| 2. | | | | |

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

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No.49427389- 49110119 de la planilla, mes de abril de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “ *Decreto Ley Antitrámites”*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,

Firma
**GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO.**
**Contratista**
**C.C. No. 1.120.740.893**

Recibí a satisfacción:

Firma
**JORGE LUIS DAZA ACOSTA**
**Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.1892922 del 2021**
**Cargo Coordinador Académico**

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**
**INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**
**CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

---

**CONTRATO No**. CO1.PCCNTR. 2271519

**NOMBRE DEL CONTRATISTA:** GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO

**IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA**: C.C. No. 1.120.740.893

**OBJETO DEL CONTRATO:** Contratar los servicios personales de carácter temporal de Técnicos, Tecnólogo y/o Profesionales para que se desempeñe como Instructor en el área de **GESTION LOGÍSTICA** en la programación Regular, ejecutando **160** horas mensuales para un total de **352 horas** directas a formación y otras actividades relacionadas con la formación profesional en el Centro Agroempresarial y Acuícola Regional Guajira**.**

**OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:** El CONTRATISTA, además de las obligaciones que por su índole y la naturaleza del contrato de prestación de servicios le son propias, se obliga para con EL SENA: **OBLIGACIONES ESPECÍFICAS**: **1.** Realizar Actividades de Formación y tutorías para la ejecución y consolidación de los proyectos productivos. 2. Elaborar y aplicar el proyecto de formación, guías de aprendizaje, de instrumentos de evaluación con técnicas didácticas activas para garantizar el cumplimiento de los resultados de aprendizaje, según formatos establecidos. 3 Entregar los reportes mensuales estadísticos y registros inherentes al proceso formativo y productivo de los proyectos en ejecución. 4. Entregar el plan de ejecución mensual y avances de los proyectos. 5. Acompañar la formalización de la forma asociativa que adopten para la explotación de la unidad productiva. 6. Presentar un plan de estrategias de fortalecimiento que permitan la sostenibilidad de los proyectos productivos ejecutados. 7. Mantener los registros en forma oportuna en el aplicativo Sofía Plus.8.Compromiso de aplicar, durante el período de duración del contrato, al proceso de Certificación de competencias según normas de competencias que aplican a la función del instructor, así como a los procesos que el SENA adelante para certificar habilidades pedagógicas.9.Compromiso de capacitarse, durante el período de duración del contrato, en el idioma Inglés y aplicar a la certificación como mínimo del nivel A2.10. Compromiso de aplicar al proceso de certificación de las normas de competencias "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TECNICO Y NORMATIVO" y aportar el respectivo certificado aprobado, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo correspondiente a junio 30 de 2020.11. Apoyar técnicamente en cuanto se requiera en la elaboración de las fichas técnicas de los materiales de formación relacionados con la red de conocimiento para la que se contrató. 12. Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**
**INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**
**CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

**LUGAR DE EJECUCIÓN:** El lugar de ejecución del presente Centro Agroempresarial y Acuícola

| | |
|---|---|
| Valor total del contrato | $ 11.711.562 |
| Valor Ejecutado | $ 11.711.562 |
| Saldo de pendiente de cancelar al contratista | $0 |
| Saldo a liberar | $ 0 |

Reginal Guajira.

**PLAZO DE EJECUCIÓN:** Plazo de ejecución: tres (3) meses, sin exceder el 19 de Mayo de 2021.

**FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO:** **18 DE FEBRERO DE 2.021**
(Día) (Mes) (Año)

**FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO:** **19 DE MAYO DE 2.021**
(Día) (Mes) (Año)

**VIGENCIA DEL CONTRATO:** Un (3) meses y 19 dias a partir del 18 de Febrero al 19 de Mayo de 2.021.

**VALOR DEL CONTRATO:** Once millones setecientos once mil, quinientos sesenta y dos pesos ($11.711.562.00) M/Cte.

**SUPERVISOR:** JORGE LUIS DAZA ACOSTA

**IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR**: C.C. No. **84038595**

**SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO X**

| ACTAS No. | TIEMPO | CAUSALES |
|---|---|---|
| | | |
| | | |

**BALANCE FINANCIERO:**

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**
**INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN**
**CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES**

**PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS**

| No. | NOMBRE DEL PROGRAMA DE FORMACION | DURACION EN HORAS | FICHA No. | Número Aprendices |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Gestión Logística | 112 | 2281723 | 35 |
| 2 | Gestión Logística | 132 | **2104773** | 35 |
| 3 | Gestión de Mercados | 108 | 2281676 | 35 |
| | **TOTAL HORAS EJECUTADAS** | 352 | | |

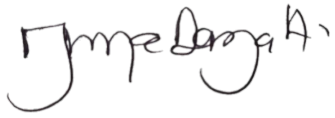
**OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS**

**SANCIONES: SI___NO_X_**

**CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_X_ NO___**

**GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE_X_ BUENO___ REGULAR___ INSUFICIENTE___**

Atentamente,



**Firma**
**JORGE LUIS DAZA ACOSTA C.C. 84038595**
**Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR. 2271519 de 2021**

# TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

**INSTRUCTOR:** GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

**FECHA INICIAL:** 01/05/2021 00:00:00

**FECHA FINAL:** 19/05/2021 23:59:59

## ACTIVIDADES ACADÉMICAS

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2281723 - GESTIÓN LOGÍSTICA

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA. |

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LOS MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE A PARTIR DE LA NATURALEZA DE LA CARGA Y LA CAPACIDAD REQUERIDA TENIENDO EN CUENTA LOS EMBALAJES DE LOS OBJETOS Y EL TRAYECTO A RECORRER CONSIDERANDO TRANSPORTE

DETERMINAR LAS REDES DE TRANSPORTE MUNDIAL ÓPTIMAS EN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL APOYADAS POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS MERCADOS Y PROVEEDORES, SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y EL NIVEL DE SERVICIO ASOCIADOS A LOS MISMOS.

DETERMINAR LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LOS FACTORES AMBIENTALES, LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, LEGALES Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A DISTRIBUIR, TENIENDO EN CUENTA LA FORMA DE ENTREGA DEL PRODUCTO, EL COSTO, EL TIEMPO, EL LUGAR Y EL NIVEL PROGRAMADO DE SERVICIO AL CLIENTE.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LA CONTEXTUALIZACIÓN DEL MERCADEO, CARACTERÍSTICOS DE LOS CONTACTOS COMERCIALES, LA COMPETENCIA Y LA EMPRESA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DE LOS ACUERDOS

ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN, OBJETIVOS, VARIABLES DE MERCADEO Y LOS OBJETIVOS DE LA LOGÍSTICA DE LA

ORGANIZAR EL CANAL EN LA RED DE DISTRIBUCIÓN CONSIDERANDO VENDEDORES, LOGÍSTICA, CUBRIMIENTO, ALCANCE, FORTALEZA ECONÓMICA Y TRADICIÓN EN EL MERCADO, ASEGURANDO QUE LOS ACTORES CUMPLAN FUNCIONES, DEBERES Y RESPONSABILIDADES PARA GARANTIZAR LA EFECTIVIDAD DEL DESARROLLO DEL CANAL.

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 26,00

**FICHA DE APRENDIZAJE:** 2281676 - GESTIÓN DE MERCADOS

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE |

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTITUIR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADEO SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LAS ACTIVIDADES DEL PLAN DE MERCADO

MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN.

RECOLECTAR Y CLASIFICAR INFORMACIÓN CON VERACIDAD, FIDEDIGNIDAD DE LAS FUENTES, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA. |

| | |
|---|---|
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL. |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS |
| • COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: | RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA |

**HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :** 26,00

**TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:** 52,00

## EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

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

**TOTAL TIEMPO EDT´s:** 0,00

## ACTIVIDADES ADICIONALES

| FECHA INICIAL | FECHA FINAL | ACTIVIDAD | HORAS |
|---|---|---|---|

**TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:** 0,00

**INSTRUCTOR:** GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO

**CENTRO DE FORMACIÓN:** CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

# EVIDENCIA PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

DAYIS ANDREA VALCARCEL RINCON

GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO
INSTRUCTORA TÉCNICA

CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA
TECNOLOGIA EN GESTION DE MERCADOS
YOPAL - CASANARE
2021

# CLAVES PARA LA INVESTIGACIÓN DE UN PROYECTO

## ¿Existen diferencias entre un problema de investigación y un problema de mercado?

Según Tamayo un problema de investigación se define como una situación conflictiva en la que es posible identificar los elementos que la causan, según Tamayo esta situación se presenta por: vacíos en el conocimiento, resultados contradictorios y explicación de un hecho a partir de la identificación del problema.
Según Malhotra los problemas de investigación de mercados son los que buscan determinar qué información se requiere para tomar decisiones y cómo puede obtenerse dicha información; y que los problemas de mercadeo son los problemas que enfrentan las personas que toman decisiones. las preguntas tienen que ver con lo que se tiene que hacer.

Desde mi punto de vista el problema de investigación es lo que se busca solucionar con la recopilación sistemática, registro, análisis y distribución de datos e información sobre los problemas y oportunidades de mercadotecnia, radica en la recolección de datos por medio de los diferentes instrumentos de investigación; hay unas fases que componen una investigación de mercado las cuales son:

1. Proyecto de investigación
2. Recolección de la información
3. Análisis de la información
4. Problema del mercado

En cambio un problema de mercado, aunque requiere siempre de una investigación, ésta se realiza con los datos necesarios para un modelo de mercado o producto ya conocido.

## ¿Qué implica plantear correctamente una investigación?

Plantear una investigación correctamente implica la elaboración de un proyecto de investigación el cual se puede desarrollar mediante los siguientes pasos o etapas:

- ➔ La idea de investigación
- ➔ Planteamiento del problema
- ➔ Elaboración del marco teórico (Conceptual y contextual)
- ➔ Marco metodológico o metodologia
- ➔ Plan de trabajo
- ➔ Seguimiento y desarrollo del proyecto de investigación

La Investigación de Mercados, primordialmente, está diseñada para la búsqueda de información que permita detectar problemas que puedan afectar el mercado, o para la identificación de posibilidades de ajuste y mejoramiento, de acuerdo con nuevas tendencias y variabilidad del mercado.

Podemos decir que este tipo de investigación parte del análisis de algunos cambios en el entorno y las acciones de los consumidores. Permite generar un diagnóstico acerca de los recursos, oportunidades, fortalezas, capacidades, debilidades y amenazas de una organización.
La investigación de mercados especifica la información que se requiere para realizar esos temas, diseña las técnicas para recabar la información, dirige y aplica el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados y comunica los hallazgos y sus implicaciones.
La investigación de mercados nos proporciona un análisis más detallado de la información del mercado y las necesidades de los clientes definiendo cuales son los productos o servicios que realmente necesitan.
La investigación de mercados analiza y clasifica los datos del estudio de mercado para utilizar diferentes técnicas de investigación de mercado , y analizar qué métodos se puede implementar para cumplir con el objetivo de la investigación de mercados, mediante el análisis de los datos recolectados y este análisis de los datos nos permite determinar si tiene viabilidad la idea de proyecto.

**TECNOLÓGICA EN GESTIÓN LOGÍSTICA**

**2104773**

**Actividad de aprendizaje 7**

**Evidencia 3**

# IDENTIFICACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LAINFORMACIÓN

**Aprendiz**

**FERIBEN MACHADO PRESIGA**

**Fecha**

**MAYO 7-2020**

## IDENTIFICACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE LAINFORMACIÓN

Continuando con el caso de la empresa utilizada en las evidencias 1y2 de esta guía de aprendizaje, relacione nuevamente las áreas dela empresa, los procesos y su relación con el flujo de información:

**AREAS DE LA EMPRESA PROCESOS**

**GERENCIA**
Sistema de informes.
Sistema financiero.
Sistemas de mantenimiento
Sistema operativo de la empresa
Sistemas de calidad.

**SISTEMA INTEGRADO DE GESTION**
Mantenimiento estándares de calidad
Presentaciones auditorias
Realización auditorías internas de calidad.

**OPERACIONES**
Programación de vehículos
Despacho de vehículos
Revisión documentación
Control carga propia y tercerizada.
Mantenimiento vehículos
Control de tráfico
Seguimiento vehículos y carga.
Geolocalización de la carga.

**COMERCIAL**
Reclutamiento de clientes
Mantenimiento clientes
Soporte a cliente
Asesoría a clientes

**AREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA**
Nomina
Gastos e inversiones
Mantenimientos a vehículos e instalaciones.
Estado pérdida y ganancias

**SERVICIO AL CLIENTE**

Atención a usuarios
Quejas reclamos
Informar correctamente los procesos a quien los considere.

Realice una descripción detallada sobre la funcionalidad de cada software propuesto, justificando su selección:

**Google maps:**

- Programa para localización, y ubicación de direcciones, Zonas y lugares dentro de la geografía Colombiana, la cual nos sirve para nuestros conductores apoyarse para sus entregas de carga.

**SATRACK:**

- Monitoreo de toda la flota propia y tercerizada con el GPS satelital; lo cual permite al área de Tráfico y Seguridad la Empresa realizar monitoreo en tiempo real de la operación y tener ubicación e información permanente con los operadores de la flota.

**SITCA**

- Sistema Integrado de trabajo de la empresa, que permite que cada área realice su labor desde diferentes partes del país de acuerdo a su área encargada, logrando así registrar todo en tiempo real.

**INTRANET:**

- Red informática que utiliza la tecnología del protocolo de Internet para compartir información, sistemas operativos o servicios de computación dentro de una organización. Suele ser interna, en vez de pública como internet, por lo que solo los miembros de esa organización tienen acceso a ella.

**HOJAS DE CÁLCULO:**

- Excel la hoja de cálculo más utilizada a nivel mundial permite organizar, seleccionar, agrupar, calcular, y formular datos dispuesto en forma de tablas compuestas por celdas para optimizar los procesos financieros y administrativos.

Ahora, basado en los datos obtenidos tras el desarrollo de los ítems anteriormente descritos, proceda con la elaboración del informe solicitado para la evidencia. Para esto, debe analizar e incluir la información obtenida en los puntos previamente desarrollados y luego detallar de forma específica la manera como la plataforma informática escogida puede aportar al mejoramiento de los procesos desarrollados en cada una de las áreas de la empresa, incluyéndolos eslabones de la cadena, el tratamiento de datos y

manejo de clientes. Finalmente indique cómo estas mejoras pueden incidir en el desarrollo del plan maestro de logística internacional.

Con el pasar del tiempo las exigencias han aumentado en el entorno empresarial, las crecientes de los consumidores, el incremento de la oferta y la demanda de los diversos productos y/o servicios, la eficacia y eficiencia son conjuntos de requisitos que muchos de los consumidores tienen en petición, estas anécdotas han convocado que las empresas empiecen a dedicarle más tiempo a la logística para cumplir al pie de la letra con cada una de las indicaciones expuestas, hacen necesario que las entidades encargadas tengan una visión coordinada e integrada de las mejores prácticas logísticas enmarcadas dentro del contexto delos diferentes tipos de negocios. Es esencial que en la actualidad la diversidad empresarial deba contar con un apropiado personal capacitado para realizar cada uno de los planes logísticos, un buen equipo de proveedores es clave, de allí parte el éxito de un adecuado funcionamiento. Lograr que el producto o servicio sea el adecuado para el tipo de evento. Además, al trabajar con este software, la empresa obtiene beneficios tales como, información en tiempo real las 24 Horas.

Para ello la empresa se involucra en una serie de sistemas que abarquen cada tipo de información establecida y que se involucre en los diversos sectores de tal compañía, sistemas que tengan presente el funcionamiento y diligenciamiento del producto en las tres etapas en las que el producto tiene que pasar, de tal forma este proceso se caracteriza por los eslabones de la cadena logística. Manejo de cada proceso por el cual el producto se desarrolla desde su punto de aprovisionamiento hasta su punto de distribución, toda la información queda almacenada en el sistema operativo de datos. La empresa trabaja con un sistema SICAT, es un sistema cliente/servidor de tres capas, toda la información que surge de operar el sistema está almacenada en una base de datos y esta es una capa, la lógica del negocio (los programas que dicen que se va a hacer con esos datos) están en otra capa separada, y la presentación de la información está en una tercer capa y es la que le muestra al usuario el resultado de esos programas y su interfaz de usuario. La seguridad de las tecnologías de la información en las múltiples áreas de la entidad se enfoca en la protección de la infraestructura computacional y todo lo relacionado con esta, especialmente, la información contenida, y de vital importancia en cada proceso y en la toma de decisiones pertenecientes en las diferentes áreas y las herramientas utilizadas en cada proceso significan una gran optimización en el funcionamiento informático de la empresa, las cuales son concebidas para minimizar los posibles riesgos a la infraestructura o a la información, comprende de software (bases de datos, metadatos, archivos),

Hardware y todo lo que la organización valore (activo) y signifique un riesgo siesta información confidencial llega a manos de otras entidades circulantes. Todas estas mejoras inciden en el desarrollo del plan maestro de logística internacional, proporcionando un incremento comercial, mayor productividad en la actividad empresarial, mayor control de los servicios prestados a cada tipo de nivel, y una ilimitada aumentación en la oferta y la demanda de la producción. Solo de forma ordenada es que se alcanza el éxito, cada entidad tiene el poder de la elección, y solo cada una de ellas sabe que tan valiosa es la información privada y que método es el más acertado para su almacenamiento y perduración

**Actividad de aprendizaje 1**

**Evidencia 5: Propuesta comercial**

Entender, relacionar e interpretar los indicadores económicos, ayuda a los empresarios, y a los ciudadanos en general, a pronosticar el futuro económico y a anticiparse a los cambios. La cultura económica ya no es un lujo sino una herramienta. Si no se quiere ser víctima de los errores, de otro *crash* bursátil, o de una devaluación, hay que entender los indicadores macroeconómicos.

Basado en lo anterior, para esta evidencia desarrolle una propuesta comercial, teniendo en cuenta el comportamiento financiero de un país. Para ello debe realizar un análisis de los indicadores económicos más representativos y definir la viabilidad, desde el punto de vista económico, para establecer o no, negociaciones logísticas comerciales con ese país.

Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta los siguientes pasos:

- Seleccione un posible cliente de otro país con el cual estaría interesado en establecer relaciones comerciales.

- Una vez cuente con la información del punto anterior, proceda a diligenciar las tablas que encuentra a continuación.

**1. Comportamiento del PIB**

**1.1.** Diligencie la siguiente tabla y analice el comportamiento, en los últimos 8 años, del PIB del país seleccionado. **MEXICO**

2.

| Año | PIB Constantes (miles de millones de pesos) | Crecimiento del PIB en el año | Crecimiento del PIB per cápita durante el año |
|---|---|---|---|
| 2020 | 943.009.M. | -2.2% | 7.379 |
| 2019 | 1.069.981.41.M | -0.1% | 8.577.26 |
| 2018 | 9.924.790.805.M | 2.0% | 31462.58 |
| 2017 | 3.890375.567.20.M | 2.1% | 31496.65 |
| 2016 | 3.684.354.70.M | 2.9% | 30133.98 |
| 2015 | 3.986.273.609.20.M | 3.3% | 32942.60 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 2014 | 3746360.08.M | 2.8% | 31296.03 |
| 2013 | 3631929.68.M | 1.4% | 30675.28 |

**1.2.** Análisis:

En el 2013 tiene una gran caída, a diferencia de los años anteriores como el 2015 que tuvo una buena alza a los años 2016fue buenos aunque este país no tiene una estabilidad respecto a si PIB.

## 2. Inflación y devaluación

**2.1.** A través de la siguiente tabla, muestre los datos de devaluación, inflación y aumento o pérdida del poder adquisitivo, durante los últimos 8 años del país seleccionado.

| Año | INPC final | Inflación | Valor del dólar | Devaluación | Salario mínimo final | % variación | + o - del poder de compra |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 2020 | 109.2710 | 3.15% | $19.84 | -5.63 | 185.26 | -5.63% | 30% |
| 2019 | 104.5030 | 3.79% | $39.120.75 | -16.62 | 103.476 | -16.62 | 26.9% |
| 2018 | 103.02000 | 4.90% | $19.91 | -18.22 | 100.255 | -18.22 | 4.8% |
| 2017 | 98.27288 | 6.04% | $2.900 | -20.71 | 95.573 | -20.71 | -67.20% |
| 2016 | 92.03903 | 2.82% | $3.300 | -27.58 | 90.1279 | -27.58 | -68.57% |
| 2015 | 89.04682 | 2.72% | $2.400 | -14.77 | 87.6546 | -14.77 | -68.82% |
| 2014 | 87.18898 | 4.02% | $1.900 | -1.08 | 85.333 | -1.08 | -69.38% |
| 2013 | 83.77006 | 3.81% | $1.700 | 7.99 | 82.0362 | 7.99 | -69.38% |

**2.2.** Análisis:

RTA: Esto presenta en la inflación a un campo, cada año, este país no tiene un poder de compra grande, ya que va en aumento el salario, pero el poder de compra disminuye aunque debemos tener clara que en todo el mundo hubo una devaluación por la las consecuencia del covid y la pandemia afecto bastante.

**2.3.** Investigue en qué período presidencial se presentó la principal devaluación:

RTA: Enrique Peñalosa Nieto aunque ya el país venía con una devaluación bastante importante en su candidatura a presentando años de bastantes devaluación considerada pero a realizado buenas labores para  no dejar decaer.

**3. Riesgo país y el EMBI** (si el país seleccionado es un país emergente)

**3.1.** A través de la siguiente tabla, muestre los datos de Riesgo País durante los últimos 8 años en el país seleccionado.

| Año | Valor | Variación |
|---|---|---|
| 2020 | 361 | 4.7% |
| 2019 | 230 | 2.3% |
| 2018 | 251 | 2.5% |
| 2017 | 189 | 1.8% |
| 2016 | 232 | 2.3% |
| 2015 | 232 | 2.3% |
| 2014 | 181 | 1.8% |
| 2013 | 155 | 1.5% |

**3.2.** Análisis:
Aunque México tubo caídas ha ido recuperándose su puntuación atraves de los a los por el buen manejo de los presidentes y la buena economía del país.

**Nota:** para complementar esta información puede realizar consultas en la web u otras fuentes de información confiables, indagando sobre los siguientes indicadores económicos: PIB, inflación, devaluación, riesgo país y EMBI.

Una vez diligencie y cuente con la información solicitada anteriormente, realice un análisis sobre la viabilidad de negociación con el país escogido. Finalmente, utilizando esta información, elabore una propuesta comercial que incluya los siguientes puntos:

- Referencias comerciales.
- Instrumento de pago a utilizar.
- Riesgo a asumir.
- Alternativa y plazo de pago.

- Beneficios para el vendedor/exportador.

- Beneficios para el comprador/importador.

## PROPUIESTA COMERCIAL

La propuesta comercial la realizare a la empresa ALPINA, empresa con alta trayectoria en el mercado nacional en producción de derivados de lácteos y bebidas, desde el yogur, queso, gelatinas, compotas, ariquipes, leche. Utilizando los más altos estándares de calidad.

La propuesta comercial va dirigida hacia la empresa Mexicana MAXILACTEOS. La cual representa la cadena de almacenes de más cobertura en el país. Maxi lácteos es una
Es una empresa dedicada a fabricar o elaborar productos lácteos, es de constante crecimiento, facilitando a las familias una selección de productos y servicios para el consumo en el hogar que superan sus expectativas de calidad.

### ➢ REFERENCIAS COMERCIALES

POLIMAX MR ES CONSTITUIDA EN EL AÑO 1997
Somos reconocidas por una empresa sustentable y nuestra marca está registrada ante el instituto Mexicano de la propiedad Industrial (IMP). Además contamos con la certificación como industria limpia Nº 386651
Y lo más importante estamos regidos por la norma de SSM nuestra capacidad de producción radica en contar con tecnología adecuada que nos ayuda a mejorar la competitividad y posicionamiento en el mercado.

### ➢ INSTRUMENTO DE PAGO A UTILIZAR

La carta de crédito es el instrumentó de pago a utilizarse, debido a la que más es utilizada en las empresas Mexicanas y al igual es el negociaciones comerciales brinda seguridad a ambas partes como exportadores e importadores.

### ➢ RIESGOS A SUMIR

Se consideran qué no se asumirán riesgos dado que el instrumento de pago escogido fue la carta de crédito la cual mitiga o disminuye en gran medida los riesgos comerciales y de mercados.

- **ALTERNACIA Y PLAZOS DE PAGOS**

La alternativa fijada en coordinación con el cliente fue pago fijo a la vista, con un plazo de 90 días, tal cual lo especifica la carta de crédito.

- **BENEFICIOS PARA EL VENDEDOR Y EXPORTADOR**

Los beneficios generados por la empresa Maxi lácteos son apropiadamente, el poder realizar una negociación de tal magnitud con responsabilidad y credibilidad, con el fin de cumplirle a los clientes y brindarles los mejor servicios. Así mismo se generan un reconocimiento en el mercado internacional atrayendo más clientes potenciales y posicionándose como una empresa u organización siendo líder de negociaciones internacionales. El mayor beneficio es el `poder que los productos de nuestra empresa se conozcan a nivel nacional en Mexica y sea consumidos.

- **BENEFICIOS PARA EL COMPRADOR**

Es adquirir productos de excelente calidad, innovadores con el fin de presentar una nueva propuesta en productos lácteos con más variedad de ellos. Y así atraemos clientes o triplicando las compras de los ya existentes, con el fin de seguir posicionando como una de las más grandes empresas comercializadoras de estos productos del país, y darles el gusto a los clientes en qué se sientas satisfecho con el producto.

| Criterios de evaluación |
|---|
| • Verifica el comportamiento de los mercados financieros, monetarios, sus índices y el movimiento del mercado internacional en el corto, mediano y largo plazo, para tomar decisiones de un negocio de acuerdo con los planes de negociación y los objetivos de la empresa.<br><br>• Evalúa el comportamiento de los procesos de los sistemas financieros y monetarios, las políticas del gobierno y las comerciales, las tasas de cambio, los tipos de monedas, la devaluación y revaluación, para establecer su incidencia en las actividades de importación y exportación según los criterios de decisión de un negocio, establecidos por la organización. |

# Tecnólogo en Gestión Logística



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE