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.