PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Negocios Internacionales
- **Código del Programa de Formación**:2143002
- **Nombre del Proyecto:** Diagnostico De Las Oportunidades De Mercados Internacionales Para Las Mipymes Del Departamento Del Cauca
- **Fase del Proyecto**: Ejecucion
- **Actividad de Proyecto:** Presentar Propuestas De Oportunidad En Negociacion Internacional Para Las Mipymes
- **Competencia:** DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques.

- Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, Cobertura y capacidad financiera

- Duración de la Guía: 50 Horas.

2. PRESENTACIÓN

En la actualidad los Negocios Internacionales, se han vuelto muy importantes para el crecimiento de un país y para la apertura internacional de las empresas, esto ha hecho que las empresas en el mundo logren un crecimiento, una penetración en los mercados internacionales y un intercambio comercial de sus productos, entre otras. La economía de los países, ha salido a ver a sus alrededores, para encontrar nichos de oportunidad, y después del TLC (Tratado de Libre Comercio) que hizo que se abrieran las fronteras, y bajaran las tarifas arancelarias, le dio una oportunidad muy grande al mundo de los negocios.
Es un proceso de interacción e integración entre la gente, las empresas y los gobiernos de diferentes naciones. Es un proceso en función del comercio y la inversión en el ámbito internacional, el cual cuenta con el respaldo de las tecnologías de información.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Plan de Trabajo:

El siguiente plan de trabajo se aplicará a todos los aprendices asociados al programa de formación. La terminación de todas las actividades por parte de los aprendices se evidenciará en la evaluación de los resultados de Aprendizaje

No.	ACTIVIDAD A DESARROLLAR (Describir la evidencia a presentar)	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA
		FÍSICO	DIGITAL	
1	**3.1** Iniciando el proceso de formación, Es necesario conocer los siguientes conceptos: Conformar grupos de 2 máx. 3 personas para iniciar la creación de un producto tipo exportación para su elaboración y producción se tendrá en cuenta estos conceptos iniciales para su ejecución		X	

	- Qué es un negocio internacional? - Nombre de la Empresa - Introducción - Objetivo General - Objetivos especifico - Logo y Eslogan - Matriz Dofa			
2	**3.1 Actividades de transferencia del conocimiento.** - Realizar exposiciones con referente a - Naturaleza de los objetos - Características de los objetos. - Programación de recibos y despachos - Tipos de documento de recibo y de entrega - Zonificación ABC - Recepción y control - Stock reserva - Picking packing - Salida y verificación - Oficinas y servicios - Otras Zonas - Orden de compra o pedido - Requisiciones o solicitudes de objetos - Clasificación de los proveedores y cliente - Acuerdos Comerciales entre clientes y proveedores - Estándares de calidad de los objetos - Política de servicio al cliente			
3	La globalización ha sido la consecuencia de una serie de factores tales: La caída del Muro de Berlín Desarrollo tecnológico El cuidado ecológico Desarrollo genético El desarrollo del comercio internacional			
4	**Estructurar Sesiones Pedagogicas.** Al obtener los conocimientos para identificar cada uno de los componenetes técnicos, tácticos y de estrategia que se presentan en el contexto de los Negocios Internacionales , proponer sesiones pedagógicas para la enseñanza y orientación de procesos técnicos al mercadeo **20 Horas.**			

	5 EVALUAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DURANTE EL PROCESO DE APRENDIZAJE. Para el desarrollo de esta actividad el Aprendiz debe presentar una socializacion de conceptos de técnica, táctica y estrategia apliacdos al deporte dominante. **1 Hora**			

Ambiente requerido para la actividad de aprendizaje: Aula dotada de mobiliaria con buena iluminación, cancha de futbol y canchas múltiples.

Material de apoyo para la actividad de aprendizaje: Computador, Video Beam, Acceso a Internet, Tablero, Marcadores, Papel, Cronometros, pantalla HDMI, portátil.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Respuestas a preguntas relacionadas con fundamentos técnico tácticos. **Evidencias de Desempeño** Estructuración de y aplicación de sesiones de acuerdo con la	Selecciona y valora los fundamentos técnico–tácticos según el programa pedagógico y/o planificación. Estructura los fundamentos técnico-tácticos del programa pedagógico de acuerdo con	**Conocimiento:** Socializacio argumentativa **Desempeño:** Técnica: observación directa, instrumento lista de chequeo.

edad, sexo y etapa de formación. **Evidencias de Producto:** Presentación de informes, videos.	las tendencias del deporte y/o modalidad deportiva.	**Técnica:** Informe Final, **Instrumento:** Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Aprendizaje global: movimiento de destrezas y ofertas de productos de las subsidiarias extranjeras a la matriz y entre esas subsidiarias.

Arancel: impuesto cobrado a las importaciones.

Arancel ad valorem: tarifa impuesta como proporción del valor de un bien importado.

Arancel específico: tarifa establecida como cobro fijo por cada unidad de un bien importado.

Aranceles compensatorios: aranceles para contrarrestar el dumping.

Arbitraje: compra de instrumentos financieros en un mercado para revenderlos de inmediato en otro y obtener una utilidad por la diferencia de precios.

Área de libre comercio: grupo de países comprometidos a eliminar todas las barreras al libre tránsito de bienes y servicios entre ellos, pero que siguen políticas de comercio exterior independientes.

Argumento de la industria infante: doctrina de las nuevas industrias en los países en desarrollo deben protegerse temporalmente de la competencia internacional para que alcancen una posición en la que pueden competir en los mercados mundiales con las empresas de las naciones desarrolladas.

Arquitectura organizacional: totalidad de la organización de una empresa.

Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN): asociación formada en 1967 para establecer un área de libre comercio entre Brunei, Darussalam, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Vietnam, Tailandia y Camboya.

Asociación Europea de Libre Comercio (ALCE): asociación de libre comercio que comprende Noruega, Islandia, Leichtenstein y Suiza.

Aspectos relacionados con los derechos de propiedad intelectual: acuerdo de la OMC para supervisar normas más estrictas de propiedad intelectual.

Banco Mundial: institución internacional establecida para promover el desarrollo económico general en las naciones más pobres del mundo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

BLÁZQUEZ DOMINGO. Documento Perspectivas de la evaluación en educación física y deporte. Editorial INEFC Barcelona España.

SAMPEDRO JAVIER. Evaluación técnica, táctica y estratégica.Hernández, R & Torres, G. (2011). Preparación física integrada en deportes de combate. En: e-balonmano.com: revista de ciencias del deporte. Núm.: 7. PP: 31-38.

Álvarez Bedolla A. Definición del Campo Táctico del Taekwondo. Revista Digital http://www.efdeportes.com - Buenos Aires - Año 8 - N° 51 - Agosto de 2002.

Álvarez Bedolla A., *Selección y organización de los contenidos de entrenamiento en Taekwondo para las categorías Juvenil y Mayores.* Tesis de Maestría en Entrenamiento Deportivo, La Habana, ISCF "Manuel Fajardo" 2002.

Dietrich Martín y Col. *Manual del Entrenamiento Deportivo.* 2001. Pág. 267 – 289

Mahlo, Friedrich. *La acción táctica en el Juego.* Editorial: Pueblo y Educación, La Habana, 1983.

P. A. Rudik. *Psicología, Libro de texto.* Editorial: Pueblo y Educación, La Habana, 1988.

P. Degtrariov. *Boxeo.*

Riera Riera J., *Estrategia, táctica y técnica deportiva.* Apunts. Educación física y deportes, 1995. Pág. 45 - 56.

Zaragoza Javier. *La importancia de los mecanismos de percepción y decisión de los mecanismos de percepción y decisión en el baloncesto.* 20

Web Grafia.

https://www.efdeportes.com/efd54/inicd4.htm

https://www.google.com/search?q=imagenes+de+tactica+y+estrategia+en+futbol&tbm=isch&ved=2ahUKEwiot_LUzI3pAhVqVjABHWnAB2UQ2-cCegQIABAA&oq=imagenes+de+tactica+y+estrategia+en+futbol&gs_lcp=CgNpbWcQA1DbpQtY3MoLYLDSC2gAcAB4AIABsQKIAc8TkgEIMC4xMS4yLjGYAQCgAQGqAQtnd3Mtd2l6LWltZw&sclient=img&ei=_m2pXqjADuqswbkP6YCfqAY&bih=657&biw=1366

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructor**	**C.T.P.I**	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Negocios Internacionales
- **Código del Programa de Formación**:2186644
- **Nombre del Proyecto:** Diagnostico De Las Oportunidades De Mercados Internacionales Para Las Mipymes Del Departamento Del Cauca
- **Fase del Proyecto**: Ejecucion
- **Actividad de Proyecto:** Definir plan de trabajo en el área de talento humano, administrativa, financiera, servicio al cliente, informacion, Negocios, seguridad, salud y medio ambiente.
- **Competencia:** Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:

- Evaluar social y económicamente las alternativas de solución propuestas a la decisión, teniendo en cuenta la ponderación, criterios técnicos, el resultado que se persiga, las metodologías y tecnología disponible
- Verificar y caracterizar los procesos y procedimientos administrativos y de logística empresarial, en la toma de decisiones para el logro de los resultados, utilizando metodologías matemáticas y de simulación, teniendo en cuenta la tecnología disponible y la legislación vigente.
- Formular el proyecto productivo y/o plan de negocios teniendo en cuenta la metodología adoptada, las normas y la legislación vigente, para la organización, y el inversionista
- Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto,aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción.
- Proyectar con responsabilidad y ética la situación financiera de la empresa teniendo en cuenta, los estados de balance general, usos y fuentes, resultados y flujos de caja y efectivo, de acuerdo con las normas vigentes, y la metodología adoptada.

- Duración de la Guía: 50 Horas.

2. PRESENTACIÓN

La gestión empresarial base de toda empresa, si se realiza una buena gestión la empresa crece, por el contrario si se realiza una mala gestión la empresa decaerá.

La gestión implica un sinfín de requerimientos que necesita cumplir la empresa, para lograr sus objetivos organizacionales. Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la empresa sucede todo

lo contrario, se necesita una persona (gestor) que esté completamente capacitado y sepa hacer correctamente su trabajo.

Una correcta y buena gestión no solo se enfoca a la empresa y a lo que sucede dentro de esta, si no por el contrario, trata de encontrar problemas organizacionales que estén afectando su desempeño, trata de mantener a un cliente satisfecho, pero sobretodo, se encarga de aprovechar al máximo todos los recursos con los que cuenta la empresa, para maximizar sus ganancias y reducir costos, sin dejar de lado la calidad y el cliente.

La comunicación es la base de las relaciones humanas, al igual que en la sociedad una buena, correcta y clara comunicación nos puede ahorrar muchos malentendidos, en una empresa sucede lo mismo, un clima de cordialidad y de buena comunicación, nos permitirá desarrollarnos más y mejor en nuestro ambiente de trabajo, haciendo más y mejores cosas, pero si en lugar de llevar una cordial y buena comunicación, el trabajo se verá mermado por los problemas más comunes y mas importantes dentro de cualquier organización, la incorrecta comunicación.

Aunque existan diferentes tipos de empresas y cada una tenga una manera de administrar sus recursos de manera diferente, todos a final de cuentas buscan una sola cosa, vender más y mejor y en consecuencia obtener más ganancias, y solo hay una manera de hacerlo, a través de la gestión, que nos ayudará y nos impulsara a poder realizar nuestros sueños realidad. Hay que recordar que nunca es demasiado tarde para llevar a la práctica la gestión empresarial, que siempre va haber algo que podamos mejorar, pero sobretodo, que debemos buscar a las personas adecuadas para que realicen este delicado estudio.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Plan de Trabajo:

El siguiente plan de trabajo se aplicará a todos los aprendices asociados al programa de formación. La terminación de todas las actividades por parte de los aprendices se evidenciará en la evaluación de los resultados de Aprendizaje

No.	ACTIVIDAD A DESARROLLAR (Describir la evidencia a presentar)	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA
		FÍSICO	DIGITAL	
1	**3.1** Iniciando el proceso de formación, Es necesario conocer los siguientes conceptos: Conformar grupos de 2 máx. 3 personas para iniciar la creación de un producto tipo exportación para su elaboración y producción se tendrá en cuenta estos conceptos iniciales para su ejecución - Qué es una Gestion Empresarial? - Nombre de la Empresa - Introducción - Objetivo General - Objetivos especifico - Logo y Eslogan - Matriz Dofa		X	
2	**3.1 Actividades de transferencia del conocimiento.** - Realizar exposiciones con referente a - Naturaleza de los objetos - Características de los objetos. - Programación de recibos y despachos - Tipos de documento de recibo y de entrega - Zonificación ABC - Recepción y control - Stock reserva - Picking packing - Salida y verificación - Oficinas y servicios - Otras Zonas - Orden de compra o pedido - Requisiciones o solicitudes de objetos - Clasificación de los proveedores y cliente - Acuerdos Comerciales entre clientes y proveedores - Estándares de calidad de los objetos			

	- Política de servicio al cliente			
3	La globalización ha sido la consecuencia de una serie de factores tales: La caída del Muro de Berlín Desarrollo tecnológico El cuidado ecológico Desarrollo genético El desarrollo del comercio internacional			
4	**Estructurar Sesiones Pedagogicas.** Al obtener los conocimientos para identificar cada uno de los componenetes técnicos, tácticos y de estrategia que se presentan en el contexto de los Negocios Internacionales , proponer sesiones pedagógicas para la enseñanza y orientación de procesos técnicos al mercadeo **20 Horas.**			
	5 EVALUAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DURANTE EL PROCESO DE APRENDIZAJE. Para el desarrollo de esta actividad el Aprendiz debe presentar una socializacion de conceptos de técnica, táctica y estrategia apliacdos al deporte dominante. **1 Hora**			

Ambiente requerido para la actividad de aprendizaje: Aula dotada de mobiliaria con buena iluminación, cancha de futbol y canchas múltiples.

Material de apoyo para la actividad de aprendizaje: Computador, Video Beam, Acceso a Internet, Tablero, Marcadores, Papel, Cronometros, pantalla HDMI, portátil.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Respuestas a preguntas relacionadas con fundamentos técnico tácticos. **Evidencias de Desempeño** Estructuración de y aplicación de sesiones de acuerdo con la edad, sexo y etapa de formación. **Evidencias de Producto:** Presentación de informes, videos.	Selecciona y valora los fundamentos técnico–tácticos según el programa pedagógico y/o planificación. Estructura los fundamentos técnico-tácticos del programa pedagógico de acuerdo con las tendencias del deporte y/o modalidad deportiva.	**Conocimiento:** Socializacio argumentativa **Desempeño:** Técnica: observación directa, instrumento lista de chequeo. **Técnica:** Informe Final, **Instrumento:** Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

En este Glosario se definen algunos de los términos sobre gestión empresarial que con frecuencia aparecen en este blog.

Amenazas – se define como toda fuerza del entorno que puede impedir la implantación de una estrategia, o bien reducir su efectividad, o incrementar los riesgos de la misma, o los recursos que se requieren para su implantación, o bien reducir los ingresos esperados o su rentabilidad.

Análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades) **–** su objetivo consiste en ayudar a una empresa a encontrar sus factores estratégicos críticos, para usarlos, una vez identificados, y apoyar en ellos los cambios organizacionales: consolidando las fortalezas, minimizando las debilidades, aprovechando las ventajas de las oportunidades y eliminando o reduciendo las amenazas.

Análisis de los grupos de interés (*stakeholders*) – el análisis del grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la organización.

Análisis externo de la empresa – se trata de ir indicando los diferentes elementos del ENTORNO (macro y micro entorno) que influyen a la empresa.

Análisis interno de la empresa – consiste en el estudio o análisis de los diferentes factores o elementos que puedan existir dentro de una empresa.

Análisis del entorno de la empresa – el análisis que incluye la exploración de los factores, que forman el entorno en el cual actúa la empresa.

Análisis ETOP – el análisis que constituye un perfil de amenazas y oportunidades provenientes del entorno externo de la empresa.

Benchmarking – el proceso que consiste en la medición y comparación de las operaciones o los procesos internos de la organización con los del mejor representante de su clase, proveniente del interior o exterior de la industria.

Capacidad gerencial – es el conjunto de conocimientos, experiencias, habilidades, actitudes y aptitudes (inteligencia) que permite a las personas influir con medios no coercitivos sobre otras personas para lograr objetivos con efectividad, eficiencia y eficacia.

Capacidad productiva. Estimación de cuánto podrá producir una empresa para determinar así sus condiciones para atender el mercado.

Competencia. La información sobre la competencia que tiene mayor interés para la empresa es el número de competidores, su cuota de mercado, su tamaño, sus precios, los productos que ofrece, etc.

Control. Proceso de observación y medida, consistente en comparar los resultados que se han obtenido con los objetivos que se querían alcanzar. De esta manera se ven las diferencias, es decir, las desviaciones, y se estudia por qué han existido y cómo se pueden solucionar.

Control estratégico tiene como finalidad asegurar el cumplimiento del plan estratégico y comprobar que se están alcanzando los objetivos previstos en el mismo. El proceso de control implica medir los resultados de las acciones emprendidas, diagnosticar el grado de cumplimiento de los objetivos previstos y, en su caso, tomar medidas correctoras.

Cultura estratégica – un conjunto de normas, valores, actitudes y tipos de conocimientos relacionados con la comprensión de las actividades estratégicas, sobre todo, los objetivos estratégicos y maneras de alcanzarlos, compartidos por todos los miembros de una organización.

Cultura organizacional – un sistema de significado compartido entre sus miembros, que ofrece formas definidas de pensamiento, sentimiento y reacción que guían la toma de decisiones y otras actividades de los participantes en la organización. Es también la interacción de valores, actitudes y conductas compartidas por todos los miembros de una organización.

Curva de experiencia – expresión gráfica del efecto de la experiencia como resultado de la economía de escala, los efectos de especialización, el aprendizaje y la innovación.

Datos internos – cuando la fuente de datos se encuentra dentro de nuestra empresa. Estos tipos de datos pueden ser muy interesantes para realizar análisis que optimicen el funcionamiento de nuestra empresa.

Datos externos – son datos que podemos obtener de otra fuente. Aquí se incluyen todos los datos primarios que reuniremos para resolver nuestras necesidades de información.

Debilidades (también llamadas puntos débiles) – son factores que limitan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo de la estrategia de la empresa, constituyen una amenaza para la empresa y deben, por tanto, ser controladas y superadas.

Directivo. Es quien toma las decisiones para una estrategia conjuntamente con los otros directivos de la empresa. Lleva a cabo las funciones de planificación, organización y control.

Efectividad: es la relación entre los resultados logrados y los que se pro-pusieron previamente, y da cuenta del grado de logro de los objetivos planificados.

Eficiencia: es la relación entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de recursos que se había estimado o programado utilizar.

Eficacia: valora el impacto de lo que hacemos, del producto que entregamos o del servicio que prestamos. No es suficiente producir con 100% de efectividad, sino que los productos o servicios deben ser los adecuados para satisfacer las necesidades de los clientes. Por lo tanto, la eficacia es un criterio relacionado con la calidad (adecuación al uso, satisfacción del cliente).

Ejes estratégicos son las áreas, campos, procesos claves o dimensiones prioritarias que encontramos en la visión y en las que debemos trabajar sistemáticamente para alcanzar el desarrollo organizacional. En esas áreas se concentrarán los esfuerzos institucionales e individuales y se organizarán las acciones al largo plazo, teniendo en cuenta los objetivos estratégicos identificados para cada eje. Se puede decir que los ejes estratégicos son cada uno de los ámbitos de actuación en los que se pretende introducir un cambio importante en los próximos años.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://renatamarciniak.wordpress.com/glosario-de-terminos-sobre-gestion-empresarial/

https://www.ntxpro.net/erp/que-es-la-gestion-empresarial-y-cual-es-su-importancia/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructor**	**C.T.P.I**	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Negocios Internacionales
- **Código del Programa de Formación**:2294033
- **Nombre del Proyecto:** Diagnostico De Las Oportunidades De Mercados Internacionales Para Las Mipymes Del Departamento Del Cauca
- **Fase del Proyecto**: Ejecucion
- **Actividad de Proyecto:** Presentar Propuestas De Oportunidad En Negociacion Internacional Para Las Mipymes
- **Competencia:** PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES
- Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA..
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**: Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, por cada canal en un tiempo determinado de acuerdo con las características de los productos y/o servicios, la tecnología, tipo de empaques.

- Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado, las variables evaluadas en cada canal analizando el mercado, tamaño, volumen, venta, Cobertura y capacidad financiera

- Duración de la Guía: 50 Horas.

2. PRESENTACIÓN

En la actualidad los Negocios Internacionales, se han vuelto muy importantes para el crecimiento de un país y para la apertura internacional de las empresas, esto ha hecho que las empresas en el mundo logren un crecimiento, una penetración en los mercados internacionales y un intercambio comercial de sus productos, entre otras. La economía de los países, ha salido a ver a sus alrededores, para encontrar nichos de oportunidad, y después del TLC (Tratado de Libre Comercio) que hizo que se abrieran las fronteras, y bajaran las tarifas arancelarias, le dio una oportunidad muy grande al mundo de los negocios.
Es un proceso de interacción e integración entre la gente, las empresas y los gobiernos de diferentes naciones. Es un proceso en función del comercio y la inversión en el ámbito internacional, el cual cuenta con el respaldo de las tecnologías de información.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Plan de Trabajo:

El siguiente plan de trabajo se aplicará a todos los aprendices asociados al programa de formación. La terminación de todas las actividades por parte de los aprendices se evidenciará en la evaluación de los resultados de Aprendizaje

No.	ACTIVIDAD A DESARROLLAR (Describir la evidencia a presentar)	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA
		FÍSICO	DIGITAL	
1	**3.1** Iniciando el proceso de formación, Es necesario conocer los siguientes conceptos: Conformar grupos de 2 máx. 3 personas para iniciar la creación de un producto tipo exportación para su elaboración y producción se tendrá en cuenta estos conceptos iniciales para su ejecución		X	

	- Qué es un negocio internacional? - Nombre de la Empresa - Introducción - Objetivo General - Objetivos especifico - Logo y Eslogan - Matriz Dofa			
2	**3.1 Actividades de transferencia del conocimiento.** - Realizar exposiciones con referente a - Naturaleza de los objetos - Características de los objetos. - Programación de recibos y despachos - Tipos de documento de recibo y de entrega - Zonificación ABC - Recepción y control - Stock reserva - Picking packing - Salida y verificación - Oficinas y servicios - Otras Zonas - Orden de compra o pedido - Requisiciones o solicitudes de objetos - Clasificación de los proveedores y cliente - Acuerdos Comerciales entre clientes y proveedores - Estándares de calidad de los objetos - Política de servicio al cliente			
3	La globalización ha sido la consecuencia de una serie de factores tales: La caída del Muro de Berlín Desarrollo tecnológico El cuidado ecológico Desarrollo genético El desarrollo del comercio internacional			
4	**Estructurar Sesiones Pedagogicas.** Al obtener los conocimientos para identificar cada uno de los componenetes técnicos, tácticos y de estrategia que se presentan en el contexto de los Negocios Internacionales , proponer sesiones pedagógicas para la enseñanza y orientación de procesos técnicos al mercadeo **20 Horas.**			

	5 EVALUAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DURANTE EL PROCESO DE APRENDIZAJE. Para el desarrollo de esta actividad el Aprendiz debe presentar una socializacion de conceptos de técnica, táctica y estrategia apliacdos al deporte dominante. **1 Hora**			

Ambiente requerido para la actividad de aprendizaje: Aula dotada de mobiliaria con buena iluminación, cancha de futbol y canchas múltiples.

Material de apoyo para la actividad de aprendizaje: Computador, Video Beam, Acceso a Internet, Tablero, Marcadores, Papel, Cronometros, pantalla HDMI, portátil.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Respuestas a preguntas relacionadas con fundamentos técnico tácticos. **Evidencias de Desempeño** Estructuración de y aplicación de sesiones de acuerdo con la	Selecciona y valora los fundamentos técnico–tácticos según el programa pedagógico y/o planificación. Estructura los fundamentos técnico-tácticos del programa pedagógico de acuerdo con	**Conocimiento:** Socializacio argumentativa **Desempeño:** Técnica: observación directa, instrumento lista de chequeo.

edad, sexo y etapa de formación. **Evidencias de Producto:** Presentación de informes, videos.	las tendencias del deporte y/o modalidad deportiva.	**Técnica:** Informe Final, **Instrumento:** Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Aprendizaje global: movimiento de destrezas y ofertas de productos de las subsidiarias extranjeras a la matriz y entre esas subsidiarias.

Arancel: impuesto cobrado a las importaciones.

Arancel ad valorem: tarifa impuesta como proporción del valor de un bien importado.

Arancel específico: tarifa establecida como cobro fijo por cada unidad de un bien importado.

Aranceles compensatorios: aranceles para contrarrestar el dumping.

Arbitraje: compra de instrumentos financieros en un mercado para revenderlos de inmediato en otro y obtener una utilidad por la diferencia de precios.

Área de libre comercio: grupo de países comprometidos a eliminar todas las barreras al libre tránsito de bienes y servicios entre ellos, pero que siguen políticas de comercio exterior independientes.

Argumento de la industria infante: doctrina de las nuevas industrias en los países en desarrollo deben protegerse temporalmente de la competencia internacional para que alcancen una posición en la que pueden competir en los mercados mundiales con las empresas de las naciones desarrolladas.

Arquitectura organizacional: totalidad de la organización de una empresa.

Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN): asociación formada en 1967 para establecer un área de libre comercio entre Brunei, Darussalam, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Vietnam, Tailandia y Camboya.

Asociación Europea de Libre Comercio (ALCE): asociación de libre comercio que comprende Noruega, Islandia, Leichtenstein y Suiza.

Aspectos relacionados con los derechos de propiedad intelectual: acuerdo de la OMC para supervisar normas más estrictas de propiedad intelectual.

Banco Mundial: institución internacional establecida para promover el desarrollo económico general en las naciones más pobres del mundo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

BLÁZQUEZ DOMINGO. Documento Perspectivas de la evaluación en educación física y deporte. Editorial INEFC Barcelona España.

SAMPEDRO JAVIER. Evaluación técnica, táctica y estratégica.Hernández, R & Torres, G. (2011). Preparación física integrada en deportes de combate. En: e-balonmano.com: revista de ciencias del deporte. Núm.: 7. PP: 31-38.

Álvarez Bedolla A. Definición del Campo Táctico del Taekwondo. Revista Digital http://www.efdeportes.com - Buenos Aires - Año 8 - N° 51 - Agosto de 2002.

Álvarez Bedolla A., *Selección y organización de los contenidos de entrenamiento en Taekwondo para las categorías Juvenil y Mayores.* Tesis de Maestría en Entrenamiento Deportivo, La Habana, ISCF "Manuel Fajardo" 2002.

Dietrich Martín y Col. *Manual del Entrenamiento Deportivo.* 2001. Pág. 267 – 289

Mahlo, Friedrich. *La acción táctica en el Juego.* Editorial: Pueblo y Educación, La Habana, 1983.

P. A. Rudik. *Psicología, Libro de texto.* Editorial: Pueblo y Educación, La Habana, 1988.

P. Degtrariov. *Boxeo.*

Riera Riera J., *Estrategia, táctica y técnica deportiva.* Apunts. Educación física y deportes, 1995. Pág. 45 - 56.

Zaragoza Javier. *La importancia de los mecanismos de percepción y decisión de los mecanismos de percepción y decisión en el baloncesto.* 20

Web Grafia.

https://www.efdeportes.com/efd54/inicd4.htm

https://www.google.com/search?q=imagenes+de+tactica+y+estrategia+en+futbol&tbm=isch&ved=2ahUKEwiot_LUzI3pAhVqVjABHWnAB2UQ2-cCegQIABAA&oq=imagenes+de+tactica+y+estrategia+en+futbol&gs_lcp=CgNpbWcQA1DbpQtY3MoLYLDSC2gAcAB4AIABsQKIAc8TkgEIMC4xMS4yLjGYAQCgAQGqAQtnd3Mtd2l6LWltZw&sclient=img&ei=_m2pXqjADuqswbkP6YCfqAY&bih=657&biw=1366

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructor**	**C.T.P.I**	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Negocios Internacionales
- **Código del Programa de Formación**:2325277
- **Nombre del Proyecto:** Diagnostico De Las Oportunidades De Mercados Internacionales Para Las Mipymes Del Departamento Del Cauca
- **Fase del Proyecto**: Ejecucion
- **Actividad de Proyecto:** Presentar Propuestas De Oportunidad En Negociacion Internacional Para Las Mipymes
- **Competencia:** DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS
- TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:

  - Aplicar las técnicas, métodos y procedimientos de evaluación de ideas en el proceso de selección, de acuerdo con las necesidades del mercado.
  - 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.
  - Evaluar las ideas de los productos y servicios frente a las necesidades y requerimientos establecidos en el estudio de mercado, teniendo en cuenta las necesidades, requerimientos, ajustando las ideas a los mercados a partir del análisis.
  - Seleccionar las ideas de productos o servicios teniendo en cuenta la disponibilidadeconómica y tecnológica que responden a las necesidades del mercado en relación con el uso y beneficio del producto,

- Duración de la Guía: 50 Horas.

2. PRESENTACIÓN

En la actualidad los Negocios Internacionales, se han vuelto muy importantes para el crecimiento de un país y para la apertura internacional de las empresas, esto ha hecho que las empresas en el mundo logren un crecimiento, una penetración en los mercados internacionales y un intercambio comercial de sus productos, entre otras. La economía de los países, ha salido a ver a sus alrededores para encontrar nichos de oportunidad, y después del TLC (Tratado de Libre Comercio) que hizo que se abrieran las fronteras, y bajaran las tarifas arancelarias, le dio una oportunidad muy grande al mundo de los negocios.

Es un proceso de interacción e integración entre la gente, las empresas y los gobiernos de diferentes naciones. Es un proceso en función del comercio y la inversión en el ámbito internacional, el cual cuenta con el respaldo de las tecnologías de información.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Plan de Trabajo:

El siguiente plan de trabajo se aplicará a todos los aprendices asociados al programa de formación. La terminación de todas las actividades por parte de los aprendices se evidenciará en la evaluación de los resultados de Aprendizaje

No.	ACTIVIDAD A DESARROLLAR (Describir la evidencia a presentar)	FORMA DE ENTREGA		FECHA DE ENTREGA
		FÍSICO	DIGITAL	
1	**3.1** Iniciando el proceso de formación, Es necesario conocer los siguientes conceptos: Conformar grupos de 2 máx. 3 personas para iniciar la creación de un producto tipo exportación para su		X	

	elaboración y producción se tendrá en cuenta estos conceptos iniciales para su ejecución - Qué es un negocio internacional? - Nombre de la Empresa - Introducción - Objetivo General - Objetivos especifico - Logo y Eslogan - Matriz Dofa			
2	**3.1 Actividades de transferencia del conocimiento.** - Realizar exposiciones con referente a - Naturaleza de los objetos - Características de los objetos. - Programación de recibos y despachos - Tipos de documento de recibo y de entrega - Zonificación ABC - Recepción y control - Stock reserva - Picking packing - Salida y verificación - Oficinas y servicios - Otras Zonas - Orden de compra o pedido - Requisiciones o solicitudes de objetos - Clasificación de los proveedores y cliente - Acuerdos Comerciales entre clientes y proveedores - Estándares de calidad de los objetos - Política de servicio al cliente			
3	Análisis dofa. - sectores y subsectores económicos. - entorno económico, social, tecnológico y empresarial. - mercado potencial y cambios en los consumidores. - auditoria del mercado. - nichos de mercado. - generación de ideas. - proceso creativo. - técnicas y procedimientos para la generación de ideas. - técnicas de diseño y dibujo. - objetivos y políticas institucionales.			

	- estrategias de producto. - dificultad en la generación de ideas. - modelos de análisis de oportunidades de mercado y unidades estratégicas de negocios. - ampliación de la línea de productos y penetración del mercado. - análisis de información. - técnicas de dibujo y diseño. - aspectos legales y jurídicos para el negocios y comercio internacional. - métodos y técnicas de selección y evaluación de ideas. - tipos de productos y servicios. - entorno político y legal de la región o país seleccionado. - entorno social. - tipos de oportunidades de mercados. - variables de reglamentación del mercado. - la competencia, los factores políticos y tributarios y la demanda. - clasificación de las regiones o países según riesgo económico. - obstáculos no tarifarios: Límite mínimo de precios, restricciones voluntarias de exportación, derechos antidumping, Subsidios a la exportación. - la estructura y el entorno geográfico. - modelos de selección de mercado: Modelo del cruce de criterios, modelo clúster y prodes, modelo de escala de temperatura, Otros modelos. - variables culturales del mercado: El idioma, las creencias, los valores, los procesos mentales, el sistema de aprendizaje. - sistemas de distribución. - eventos feriales: nacionales, internacionales.			
4	**Estructurar Sesiones Pedagogicas.** Al obtener los conocimientos para identificar cada uno de los componenetes técnicos, tácticos y de estrategia que se presentan en el contexto de los Negocios Internacionales , proponer sesiones pedagógicas para la enseñanza y orientación de procesos técnicos al mercadeo **20 Horas.**			

	5 EVALUAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS DURANTE EL PROCESO DE APRENDIZAJE. Para el desarrollo de esta actividad el Aprendiz debe presentar una socializacion de conceptos de técnica, táctica y estrategia apliacdos al deporte dominante. **1 Hora**			

Ambiente requerido para la actividad de aprendizaje: Aula dotada de mobiliaria con buena iluminación, cancha de futbol y canchas múltiples.

Material de apoyo para la actividad de aprendizaje: Computador, Video Beam, Acceso a Internet, Tablero, Marcadores, Papel, Cronometros, pantalla HDMI, portátil.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Respuestas a preguntas relacionadas con fundamentos técnico tácticos. **Evidencias de Desempeño**	Selecciona y valora los fundamentos técnico–tácticos según el programa pedagógico y/o planificación. Estructura los fundamentos técnico-tácticos del programa pedagógico de acuerdo con	**Conocimiento:** Socializacio argumentativa **Desempeño:** Técnica: observación directa, instrumento lista de chequeo.

Estructuración de y aplicación de sesiones de acuerdo con la edad, sexo y etapa de formación. **Evidencias de Producto:** Presentación de informes, videos.	las tendencias del deporte y/o modalidad deportiva.	**Técnica:** Informe Final, **Instrumento:** Lista de chequeo.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Aprendizaje global: movimiento de destrezas y ofertas de productos de las subsidiarias extranjeras a la matriz y entre esas subsidiarias.

Arancel: impuesto cobrado a las importaciones.

Arancel ad valorem: tarifa impuesta como proporción del valor de un bien importado.

Arancel específico: tarifa establecida como cobro fijo por cada unidad de un bien importado.

Aranceles compensatorios: aranceles para contrarrestar el dumping.

Arbitraje: compra de instrumentos financieros en un mercado para revenderlos de inmediato en otro y obtener una utilidad por la diferencia de precios.

Área de libre comercio: grupo de países comprometidos a eliminar todas las barreras al libre tránsito de bienes y servicios entre ellos, pero que siguen políticas de comercio exterior independientes.

Argumento de la industria infante: doctrina de las nuevas industrias en los países en desarrollo deben protegerse temporalmente de la competencia internacional para que alcancen una posición en la que pueden competir en los mercados mundiales con las empresas de las naciones desarrolladas.

Arquitectura organizacional: totalidad de la organización de una empresa.

Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN): asociación formada en 1967 para establecer un área de libre comercio entre Brunei, Darussalam, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Vietnam, Tailandia y Camboya.

Asociación Europea de Libre Comercio (ALCE): asociación de libre comercio que comprende Noruega, Islandia, Leichtenstein y Suiza.

Aspectos relacionados con los derechos de propiedad intelectual: acuerdo de la OMC para supervisar normas más estrictas de propiedad intelectual.

Banco Mundial: institución internacional establecida para promover el desarrollo económico general en las naciones más pobres del mundo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)		**Instructor**	**C.T.P.I**	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

LISTADO DE ASISTENCIA MES DE NOVIEMBRE

Ficha de Caracterización: 2143002

Tipo de	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Estado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
TI	1002821665	JORGE IVÁN	NARVÁEZ GARCÍA		jorgenarvaez316@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
CC	1061813759	DANIELA FERNANDA	RENGIFO SOLIS		danielarengifo98@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
TI	1002820751	ALEX MAURICIO	MACIAS BETANCURT		4lexmau@gmail.com	EN FORMACION		X							X	X						X	X						X	X						X
CC	1002796742	MARYERI	CARVAJAL		marycastiblancoc29@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
TI	1002967781	JOSELYN	ZUÑIGA ASTAIZA		astaizajocelin@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
TI	1089478041	JONYER EDILSON	DIAZ MOLINA		jhonierdias20@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
CC	1061730019	JONATHAN STEVEN	HERNANDEZ BAENA		stevenhdezb@gmail.com	EN FORMACION		X							X	X						X	X						X	X						X
TI	1002877076	ALMA ROCIO	MAZABUEL ISIQUITA		mazabuelalmarocio@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
CC	1061807593	STIVEN DARIO	LEYTON IBARRA		darioes1997@hotmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X							X	X						X
CC	1061791771	ANGIE MARCELA	QUINCHOA TISOY		marcela-tisoy@hotmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
CC	1061812824	SEBASTIAN	CEBALLOS LOPEZ		sebasceballos19@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X							X	X						X
TI	1003103525	ANA MARIA	LONGO ANACONA		anamarialongo747@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
CC	1004731773	JEAN CARLOS	URBANO ORTEGA		vanesajean2001@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
TI	1003418398	GLORIA ESPERANZA	CANTERO SANCHEZ		gloriakantt592@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X							X	X						X	X						X
TI	1061684631	JUAN CAMILO	GAVIRIA BURBANO		burbanojuanca123@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
TI	1002777453	ANDREA CAMILA	UCUE ARCOS		camiarcos0910@gmail.com	EN FORMACION		X	X							X						X	X						X	X						X
CC	1002971605	CRISTIAN DANIEL	QUINTERO OBANDO		cristian.qui.oba@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X						X	X						X	X						X
CC	1002957720	YINNER ADRIAN	QUINTERO PABON		yinerquintero07@gmail.com	RETIRO																X	X						X	X						X
CC	1061801528	ESTHER LILIANA	RODRIGUEZ MUÑOZ		lilirodriguez0997@gmail.com	EN FORMACION		X	X						X	X																				
CC	1061798976	NATALIA HELENA	CASTRO ACOSTA		**naticastro97@gmail.com**	EN FORMACION		X	X						X							X	X						X	X						X

(X)	ASISTIO
	NO ASISTIO

LISTADO DE ASISTENCIA MES DE NOVIEMBRE

Ficha de Caracterización: 2186644

Tipo de	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Estado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
	CC - 1061737142	CRISTHIAN ADRIAN	BELALCAZAR DURAN	3167747930	alexita_889@hotmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 1061745511	CRISTIAN CAMILO	COTAZO MARIACA	3135128908	yamilepc@outlook.com	FORMACION																														
	CC - 34330203	CRISTINA	SAMBONI SANDOVAL	3146116909	Jimenapotosi@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 1061789793	DIEGO ALEXANDER	ACOSTA OLAVE	3107022791	Manuelaluligo09@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 1061724535	DORIANA ALEXIS	BOLAÑOS ZUÑIGA	3215973859	jimgarcs.yg@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	C.C 1002965298	JHOAN STEVEN	POLINDARA CORDOBA	3135189863	Alexander-a27@hotmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC. 1002922884	JHON JAIDER	LLANTEN VELASCO	3235812928	guzmanmarcela61@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 1002955987	JHONATAN ALEXANDER	MOSQUERA SOLARTE	3135500136	pjhoansteven@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 1061757276	JULIAN ESTEBAN	VIVAS QUIÑONES	3008675820	Carito16-16@hotmail.es	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 1061744459	LEIDY CAROLINA	HURTADO JARAMILLO	3116110561	cristiancotazo586@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 1002970073	LUCIA SOLARTE	BAMBAGUE	3117321437	crisadri91@hotmail.com	FORMACION		X		X							X					X		X					X		X					X
	CC - 1061781528	LUCY JIMENA	POTOSI PACHECO	3135500136	Jimenapotosi@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 34658196	YAMILE	PALADINES CAIZA	3008675820	yamilepc@outlook.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	TI - 1002953911	YESSICA MANUELA	LULIGO DIAZ	3116110561	Manuelaluligo09@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X
	CC - 76327944	YIMMY GARZON	CASTILLO	3117321437	jimgarcs.yg@gmail.com	FORMACION		X		X					X		X					X		X					X		X					X

(X)	ASISTIO
	NO ASISTIO

LISTADO DE ASISTENCIA MES DE NOVIEMBRE

Ficha de Caracterización: 2294033

Tipo de	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Estado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
CC	CC 1002952658	KARYM YUSSEP	IBARRA AVILA	3226560176	yussepavila@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	CC 1002877360	MARIA CAMILA	FERNANDEZ MANQUILLO	3215191634	cami21ferm@gmail.com	EN FORMACION	X				X							X			X				X			X				X			X	
CC	CC 1193260003	LAURA MERCEDES	SALAS OSSA	3044550717	lauraossa100518@gmail.com	RETIRO																														
CC	TI 1061684467	JENIFER	LOPEZ CHILITO			EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	TI 1006308549	ANDREA	FRANCO ALBADAN	3108382456	albadanandrea03@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	TI 1003103819	MARIA JOSE	MIRANDA CHUGA	3127712079	mirandamariajose46@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	CC 1144131884	PAULA ANDREA	ARANGO CATUCHE	3215279252	Pauaarango11@misena.edu.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	TI 1061825278	CESAR CAMILO	AYALA CAMPO	3148336916	camilo0700ayala@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	TI 1002821842	YOJAN ESTIEBN	SANCHEZ CALDERON	3137299044	yojandh003@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	CC 1061772328	JORGE LUIS	PITO RENGIFO			EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	CC 1002966006	GERALDIN FERNANDA	SERNA SOLARTE	3137278369	sernaf364@gmail.com	RETIRO																														
CC	TI 1058546171	DAYANA ESTEFANIA	HERNANDEZ RIVERA	3142050967	tefiriv1012.com@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X							X				X			X				X			X	
CC	CC 1004748837	PAULA ANDREA	JURADO GOMEZ	3128599851	jurgopan10@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
CC	CC 1007352512	NANSLY GISSELLE	VELASCO GUENGUE	3145083870	nangiveg2@gmail.com	RETIRO																														
TI	CC 1002821484	DANIELA MARCELA	GUTIERREZ RUIZ	3127853686	MarcelaDGR3445@hotmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
TI	CC 1002877573	ASDRID FERNANDA	PIZO BOLAÑOS	3205512381	fernandabolanos999@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
TI	CC 1193253140	STEVEN GABRIEL	PAREDES FLOREZ	3155586328	gabrielsteven100@hotmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
TI	TI 1059234774	RUTH JINETH	RIVERA VALLEJO			EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	
TI	CC 1002797005	SANTIAGO	GUERRERO MUÑOZ			RETIRO																														
TI	CC 1061791722	GERALDIN TATIANA	MEDINA PACHECO	3122164305	gtmpacheco@gmail.com	RETIRO																														
TI	CC 1061803566	NATALIA ANDREA	RODRIGUEZ CHANTRE	3215959223	natarochantre@gmail.com	EN FORMACION	X				X			X				X			X				X			X				X			X	

(X)	ASISTIO
	NO ASISTIO

LISTADO DE ASISTENCIA MES DE NOVIEMBRE

Ficha de Caracterización: 2325277

Tipo de	Número de Documento	Nombre	Apellidos	Celular	Correo Electrónico	Estado	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
CC	1002776529	JUAN ESTEBAN	RAMOS MEDINA	3185156414	jerm132002@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	1002777546	PAULA ANDREA	ESCOBAR ALVEAR	3175206695	paulaescobar133@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	1002871080	SARAY	MONTENEGRO GUTIERREZ	3105372096	saraymontenegro25@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	1002971670	KEVIN SEBASTIAN	BENAVIDES ASTAIZA	3235119322	kevin.sebastian2000.14@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	1004580657	BRAYAN ALEXANDER	CHINGUAD CHINGUAD	3206338124	chinguadbrayan@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	10303034	RICARDO ANDRES	MOPAN CUMBAL	3233681304	raikokku@hotmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	1061774616	DUVAN ANDRES	MORA IMBACHI	3116650065	andresmora932@gmail.com	EN FORMACION						X														X							X			
CC	1061785805	CLAUDIA MARCELA	JIMENEZ CAMILO		cj849400@gmail.com	RETIRO						X							X						X							X			
CC	1061818004	WILMAR LEONARDO	QUILINDO CAMPO	3148309738	quilindoleonardo1804@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	1086107579	VILMA YANIRA	MORAN BRAVO	3137152363	vilmamoran05@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
CC	1140879922	CATERINE YOJANA	RODRIGUEZ PEDROZO	3014073400	caterine.rodriguez@outlook.es	RETIRO																														
CC	25283846	DARSSY AMALFY	PEREZ ORDOÑEZ		diapo_79@hotmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
TI	1000731947	LIZETH DAYANNA	LONDOÑO VANEGAS	3016757529	lizethlondono18@gmail.com	RETIRO						X							X						X							X			
TI	1001220078	LAURA NATALIA	HUERTAS SANCHEZ	3115400735	lauranatalia410@gmail.com	EN FORMACION						X														X							X			
TI	1002967755	DIANA SOFIA	RAMOS SANCHEZ	3175559836	dr5866828@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
TI	1003865695	JUAN JOSE	CAICEDO POLO	3857697	junior251003@outlook.com	RETIRO																														
TI	1061684149	LUISA VALENTINA	MORENO QUINTERO	3222254096	quinteroluisa2003a@gmail.com	RETIRO																														
TI	1081281566	MARIO ALONSO	MADROÑERO RIVERA	3165808528	mario125xd@gmail.com	EN FORMACION						X							X						X							X			
TI	1110285838	MIGUEL ANGEL	GIRON CORREA	3134261942	miguelangelgironcorrea@gmail.com	EN FORMACION													X						X							X			

(X)	ASISTIO
	NO ASISTIO