GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO DESARROLLO CURRICULAR
GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Análisis y Desarrollo de Sistemas de Información.
- **Código del Programa de Formación:** 228106
- **Nombre del Proyecto**: Diseño y construcción de software a la medida para el sector empresarial.
- **Fase del Proyecto**: Desarrollo
- **Actividad de Proyecto:** AP8. Determinar el cumplimiento de las buenas prácticas de calidad en el desarrollo de software.
- **Competencias**:

220501009. Participar en el proceso de negociación de tecnología informática para permitir la implementación del sistema de información.

220501035. Aplicar buenas prácticas de calidad en el proceso de desarrollo de software, de acuerdo con el referente adoptado en la empresa.

240201501. Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

240201502. Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje:**

22050100903. Elaborar el informe sobre el cumplimiento de los términos de referencia previstos en la negociación, de acuerdo con la participación de cada uno de los actores en relación con la satisfacción de los bienes informáticos contratados y recibidos, según normas y protocolos de la organización.

22050103502. Elaborar instrumentos e instructivos, requeridos por el aseguramiento de la calidad, para documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software, de acuerdo con las normas y procedimientos establecidas por la empresa.

22050103505. Evaluar procesos y productos de desarrollo de software, documentar y concertar acciones a seguir, para garantizar el cumplimiento de las normas establecidas, de acuerdo con el plan definido y con los criterios de medición, métricas y políticas determinados por la empresa.

24020150106. Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.

24020150201. Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

24020150202. Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

- **Duración de la Guía:** 217 horas / 1,2 meses.

2. PRESENTACIÓN

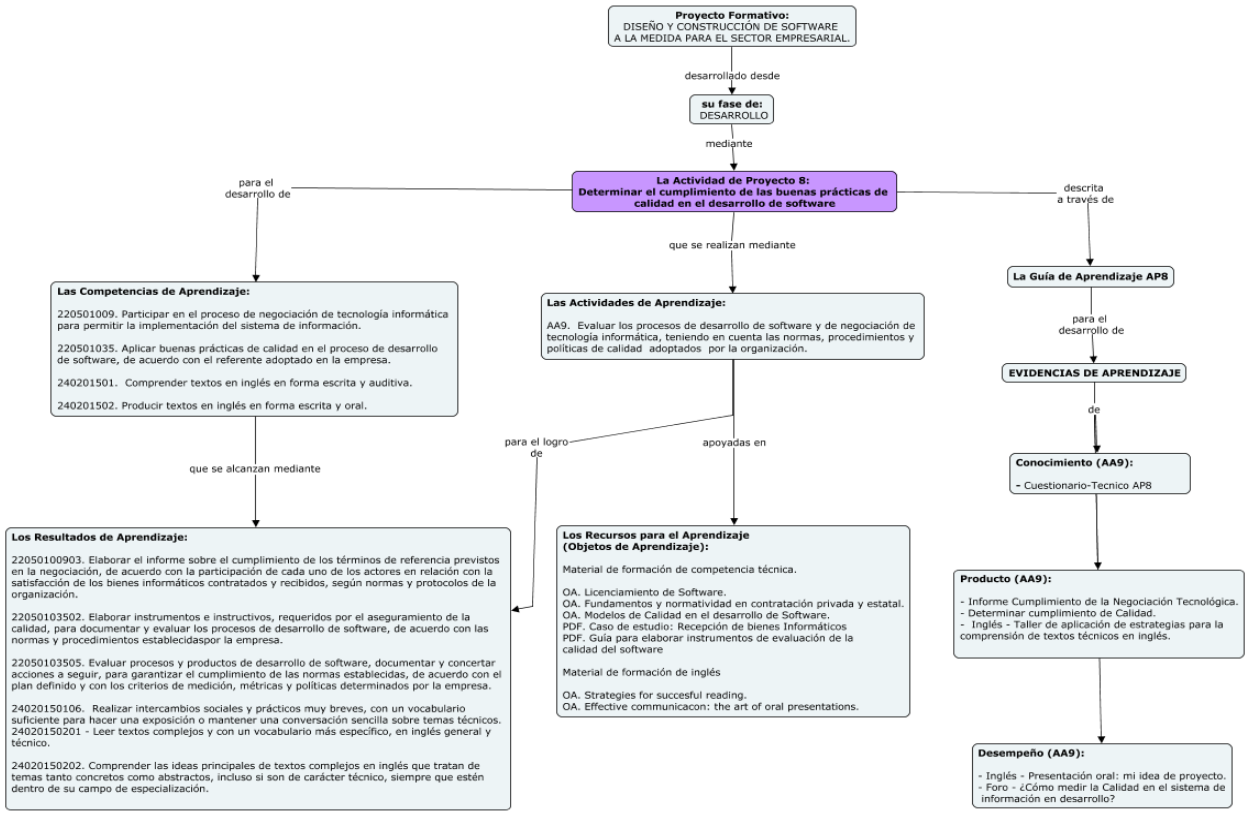
La presente guía de aprendizaje orienta el desarrollo de la actividad de proyecto 8. ***"Determinar el cumplimiento de las buenas prácticas de calidad en el desarrollo de software"***, en ella, el aprendiz abordará temáticas que le permitirán de acuerdo con su proyecto formativo, elaborar los aspectos que le permiten documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software de acuerdo a las pautas de aseguramiento de calidad, del sistema de información en desarrollo. Así mismo, el aprendiz abordará temática de recepción de bienes informáticos con base

Adicionalmente, la actividad de proyecto en su visión integradora, contempla el abordaje de contenidos referidos a la comprensión de textos en inglés, tanto en forma escrita como auditiva, y desarrollar procesos comunicativos asertivos y eficaces que mejoren la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva de conocimientos en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

El desarrollo de la presente actividad de proyecto contempla llevar a cabo la actividad de aprendizaje: ***"AA9. Evaluar los procesos de desarrollo de software y de negociación de tecnología informática, teniendo en cuenta las normas, procedimientos y políticas de calidad adoptados por la organización".*** Para lograr lo planteado en la actividad de proyecto, se hace necesario que el aprendiz realice la actividad de aprendizaje establecida siguiendo las indicaciones del instructor, teniendo en cuenta la relación y la secuencia lógica relacionadas con las fases que intervienen en el desarrollo de un sistema de información.

Realizando lo anteriormente mencionado, se busca formar un tecnólogo en análisis y desarrollo de sistemas de información con la capacidad de llevar a cabo las actividades que comprenden la fase de ***Desarrollo***, en la cual se determina el cumplimiento de las buenas prácticas de calidad en el desarrollo del sistema de información.

Para un mejor entendimiento por parte del aprendiz sobre los procesos y conocimientos asociados a esta guía de aprendizaje, en su Fase 4: Desarrollo, correspondiente a la actividad de proyecto: **"*AA9. Evaluar los procesos de desarrollo de software y de negociación de tecnología informática, teniendo en cuenta las normas, procedimientos y políticas de calidad adoptados por la organización";*** se hace necesario que estudie y comprenda el **esquema de contenidos de la guía presentada a continuación**, donde se muestran las actividades de aprendizaje a realizar, frente a los contenidos, resultados de aprendizaje, competencias y evidencias a desarrollar.



Dedicación horaria

La Actividad de Proyecto 8 tiene una duración de 217 horas y se proyecta realizar en 1,2 meses, con un promedio de trabajo académico diario de 6 a 8 horas, para el desarrollo de las actividades contará con acompañamiento de instructores de competencia técnica y de inglés. Es importante que el aprendiz organice su tiempo dada la dedicación horaria que demanda la realización de las actividades y las evidencias que se mencionan a continuación.

Evidencias
AP08-AA9-EV01. Cuestionario técnico AP8.
AP08-AA9-EV02. Informe cumplimiento de la negociación tecnológica.
AP08-AA9-EV03. Determinar cumplimiento de calidad.
AP08-AA9-EV04. Foro - ¿Cómo medir la calidad en el sistema de información en desarrollo?
AP08-AA9-EV05. Inglés - Taller de aplicación de estrategias para la comprensión de textos técnicos en inglés.
AP08-AA9-EV06. Inglés - Presentación oral: mi idea de proyecto.

Orientación del Instructor: para el desarrollo de las actividades de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros) dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará realimentación oportuna sobre los resultados de aprendizaje y competencias en desarrollo.

Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de ejercicios prácticos; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, de respeto a los derechos de autor y de acción basada en la calidad.

Encuentros sincrónicos: mediante plataforma virtual (Collaborate) el equipo de instructores programarán y realizarán encuentros sincrónicos para dar a conocer el objetivo de la actividad de proyecto, su temática, la dinámica del proceso formativo, las actividades a realizar, las evidencias que se deberán aportar, su forma de entrega y los criterios de evaluación a aplicar, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y permitir espacios para sustentación de evidencias.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

El desarrollo de las actividades de aprendizaje que se abordan en la presente actividad de proyecto, se estructura de la siguiente manera: inicialmente, se plantea ejercicio de reflexión inicial basada en preguntas integrales sobre saberes previos aplicables a la actividad de aprendizaje y una actividad de apropiación de conocimiento; se describen cada una de las actividades de aprendizaje junto con las actividades a realizar y las evidencias asociadas, se menciona los recursos requeridos y el material de estudio vinculado.

Descripción de la(s) Actividad(es)

- **Actividades de reflexión inicial**

En la actividad de aprendizaje 8 se codificaron los módulos que componen el sistema de información, con base en los requerimientos del cliente, utilizando alguno de los siguientes lenguajes de programación (Java, .Net o PHP). Así mismo, en esa misma actividad de aprendizaje se realizó el desarrollo de la base de datos de acuerdo a las necesidades del sistema de información en desarrollo.

En esta actividad de aprendizaje se utilizan los resultados anteriores para que apoyados en el aseguramiento de la calidad se realice la validación de los procesos de desarrollo de software. Igualmente, con base en los términos de referencia previstos en la negociación de tecnología, se realice el informe de cumplimiento de los bienes informáticos contratados y recibidos.

Antes de iniciar esta etapa de desarrollo, es necesario que el aprendiz se plantee las siguientes preguntas:

- ¿Entiende la importancia de aplicar el Aseguramiento de la Calidad en el desarrollo de software?
- ¿Qué conjunto de buenas prácticas aplicarías para el proceso de construcción del sistema de información?
- ¿Cómo cree usted que el Cliente percibe si un producto de desarrollo de software tiene Calidad?
- ¿Cree usted que, al aplicar técnicas de Calidad en el desarrollo de software, se permite disminuir los costos de mantenimiento y es más flexible al añadir nuevas funcionalidades al sistema de información? explique por qué?
- ¿Enumere y explique los pasos de que intervienen en una negociación tecnológica?
- ¿Por qué es importante validar la recepción de los bienes informáticos?
- ¿Quién es el responsable de la calidad del software? (Cliente, Desarrollador, Gerente de Proyecto).
- ¿Cómo mediría usted la calidad en un software desarrollado por un tercero?
- ¿Cómo se estructura un texto en inglés en forma oral y escrita?
- ¿Por qué es importante hacer la comprensión de textos en inglés de forma escrita y auditiva?

La validación de los bienes informáticos recibidos como parte de una negociación informática, permite evaluar el cumplimiento de los requerimientos plasmados en los términos de referencia y en el cual el proveedor se obliga a entregar. Este ejercicio de validación utilizando la “Matriz de Trazabilidad de Requerimientos” permite medir el grado de cumplimiento de lo pactado con el proveedor.

Por otro lado, al aplicar buenas prácticas de calidad en el ciclo de vida del desarrollo del software, permitirá entregar un producto que no solo cumpla con los requerimientos y especificaciones del cliente, sino que este producto sea mantenible, flexible y confiable para disminuir los costos de mantenimiento y perfeccionamiento durante el tiempo de utilización y durante las etapas del ciclo de vida del software.

La actividad de reflexión inicial ha generado inquietudes, y muy seguramente, suscitado alternativas para el adecuado aseguramiento de calidad del sistema de información que en este momento el aprendiz proyecta realizar, con el ánimo de brindar una solución específica a una necesidad o problema en particular.

Esta posibilidad de introspección, abre el camino hacia un espacio de contextualización en el que se acomete la identificación y rescate de los saberes que el aprendiz ha construido a lo largo de sus particulares vivencias y desempeño laboral.

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el estudio y aplicación de la presente guía de aprendizaje, son pieza clave para determinar el aseguramiento de calidad del sistema de información, por tanto, es preciso avanzar en el proceso, teniendo en cuenta que cada elemento estudiado es un requisito en el alcance completo de las competencias que propone el programa de formación, para ello es importante que el aprendiz en formación tenga en cuenta:

- Fortalecer sus conocimientos a través de la consulta de los diferentes objetos de aprendizaje y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual; igualmente válida como herramienta de apoyo, resulta la obtención de información a partir de búsqueda y consulta propia.

- Construir todas las evidencias requeridas y aplicar el proceso de autoevaluación a través de los instrumentos de evaluación proporcionados, con el fin de verificar el cumplimiento de las exigencias pedidas.
- Publicar las evidencias en la plataforma virtual de aprendizaje con el fin de que sean evaluadas por el instructor, o equipo de instructores que apoyan la ejecución del proceso; como resultado de esta evaluación recibirá la realimentación de logros alcanzados, de tal manera que pueda reflexionar frente a su aprendizaje y avance en el proceso formativo**.**

- **Actividad de apropiación**

Para lograr el desarrollo de las actividades de aprendizaje que se proponen en la actividad de proyecto 8, es necesario que el al aprendiz realice la lectura de los materiales de formación y se apropie de los contenidos y conocimientos dispuestos en los diversos recursos que se encuentran en plataforma virtual, en cada objeto de aprendizaje (OA), encontrará una actividad de didáctica como instrumento de retroalimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general.

Material de formación de competencia técnica.
OA. Licenciamiento de Software.
OA. Fundamentos y normatividad en contratación privada y estatal.
OA. Modelos de Calidad en el desarrollo de Software.
PDF. Caso de estudio: Recepción de bienes Informáticos.
PDF. Guía para elaborar instrumentos de evaluación de la calidad del software.

Material de formación de inglés
OA. Strategies for succesful reading.
OA. Effective communicacon: the art of oral presentations.

Durante el proceso de lectura tendrá acompañamiento de los instructores, deberá ponerse en contacto para la programación de encuentros sincrónicos donde puede aclarar dudas e inquietudes que se presenten respecto del material de formación.

Una vez haya apropiado conocimientos y conceptos proceda con la presentación de la siguiente evidencia:

Evidencia (De Conocimiento)

AP08-AA9-EV01. Cuestionario Técnico AP8. Con el fin de obtener evidencia de esta actividad de apropiación, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los objetos de aprendizaje dispuestos en plataforma, se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los

conceptos sobre licenciamiento de software, modelos de calidad en el desarrollo de software, introducción a la normatividad en contratación estatal, recepción de bienes informáticos; y de competencia de Inglés strategies for succesful reading effective communicacion: the art of oral presentations.

Resultados de Aprendizaje. Todos los RAP que están vinculados a la Actividad de Proyecto 8, a excepción de los RAP de competencias.

22050100903. Elaborar el informe sobre el cumplimiento de los términos de referencia previstos en la negociación, de acuerdo con la participación de cada uno de los actores en relación con la satisfacción de los bienes informáticos contratados y recibidos, según normas y protocolos de la organización.

22050103502. Elaborar instrumentos e instructivos, requeridos por el aseguramiento de la calidad, para documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software, de acuerdo con las normas y procedimientos establecidas por la empresa.

22050103505. Evaluar procesos y productos de desarrollo de software, documentar y concertar acciones a seguir, para garantizar el cumplimiento de las normas establecidas, de acuerdo con el plan definido y con los criterios de medición, métricas y políticas determinados por la empresa.

Forma de entrega: en el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Desarrollo*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP08-AA9-EV01. Cuestionario Técnico AP8.**

- **ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 9**. *"*AA9. Evaluar los procesos de desarrollo de software y de negociación de tecnología informática, teniendo en cuenta las normas, procedimientos y políticas de calidad adoptados por la organización".

Actividad. Evaluar el cumplimento de los términos de referencia.

El aprendiz debe de elaborar un informe del cumplimiento de los bienes recibidos versus los términos de referencia contratados y, por otro lado, evaluar el aseguramiento de calidad de los procesos y productos de desarrollo de software desarrollado de acuerdo a las buenas prácticas establecidas por la organización.

A continuación, se describen las actividades a realizar y las evidencias asociadas que el aprendiz debe entregar.

LO QUE DEBE CONTENER LA EVIDENCIA

A partir de la lectura del "Caso de Estudio de Recepción de Bienes Informáticos para contratos de Desarrollo de Software", el aprendiz deberá elaborar documento que permita validar los bienes recibidos, para esto deberá:

- Descargar el archivo de Excel de Matriz de Trazabilidad de Requisitos.

- Consultar los Requerimientos documentados en los Términos de Referencia
- Al final de la Infografía Caso de Estudio de Recepción de Bienes Informáticos, se encuentra las instrucciones de diligenciamiento de la Matriz de Trazabilidad de Requisitos.
- Diligenciar la Matriz de Trazabilidad de Requisitos con base en los Requerimientos solicitados versus los bienes recibidos.

Paso 1. Abrir el documento de términos de referencia.

En la actividad de proyecto 4, existe un recurso de aprendizaje llamado: "Términos de referencia para contratos de desarrollo de software". En este recurso se muestra un ejemplo de los términos de referencia con los requerimientos solicitados a un proveedor externo. El aprendiz con base en este material de estudio debió haber realizado un documento con los términos de referencia de los bienes o productos a contratar.

Recuerde que los términos de referencia son la base para realizar la invitación a cotizar (mínimo tres proveedores), la calificación de las propuestas, la selección del proveedor y la elaboración del contrato.

Paso 2. Recepción de bienes informáticos e Informe.

Una vez realizado el contrato y formalizado con el proveedor seleccionado, se debe de realizar un control periódico de las actividades y entregables según el cronograma de trabajo establecido y acordado entre las partes.
Para la recepción y validación de los bienes informáticos recibidos se puede utilizar la "Matriz de Trazabilidad de Requisitos" que permitirá verificar si lo solicitado en los Términos de Referencia es lo que efectivamente ha entregado el proveedor. Esta Matriz de Trazabilidad de Requisitos hace parte del material complementario entregado de esta actividad de proyecto.

En esta actividad de proyecto 8, existe un recurso de aprendizaje llamado: "Caso de estudio: Recepción de bienes Informáticos", al final de este caso de estudio se detalla las instrucciones de diligenciamiento de la plantilla de "Matriz de Trazabilidad de Requisitos".

El aprendiz debe de realizar el diligenciamiento de la matriz de trazabilidad de requisitos que será el informe del cumplimiento de los bienes recibidos versus los términos de referencia contratados.

Evidencia (De producto)

AP08-AA9-EV02. Informe cumplimiento de la negociación tecnológica. Para cumplir con esta evidencia, es importante que haya realizado la actividad de apropiación referida a la comprensión al material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Resultados de Aprendizaje.

- 22050100903. Elaborar el informe sobre el cumplimiento de los términos de referencia previstos en la negociación, de acuerdo con la participación de cada uno de los actores en relación con la satisfacción de los bienes informáticos contratados y recibidos, según normas y protocolos de la organización.

Documentos asociados a la evidencia: siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV02-Informe-Cumplimiento-Negociación-Tecnológica.
- Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV02-Informe-Cumplimiento-Negociación-Tecnológica.
- Documento: Matriz de Trazabilidad de Requisitos.

Forma de entrega: en el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Desarrollo*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP08-AA9-EV02. Informe Cumplimiento de la Negociación Tecnológica.**

Actividad. Evaluar la calidad del producto de desarrollo de software.

Con base en el objeto de aprendizaje "Modelos de Calidad en el Desarrollo de Software" y "Guía para Elaborar Instrumentos de Evaluación de la Calidad del Software", el aprendiz deberá preparar el informe de cumplimiento de las buenas prácticas de calidad del sistema de información desarrollado.

A continuación, se describen las actividades a realizar y las evidencias asociadas que el aprendiz debe entregar.

Paso 1. Elaboración de métricas de calidad.

A partir del recurso "Guía para elaborar instrumentos de evaluación de la calidad del software" de esta actividad de proyecto, el aprendiz deberá elaborar las siguientes métricas de calidad:

-Funcionalidad: las métricas de funcionalidad son usadas para predecir si el producto de software analizado cumplirá con los requerimientos y las necesidades del cliente.

-Confiabilidad: las métricas de confiabilidad son usadas para predecir si el software en revisión cumplirá con las necesidades de confiabilidad solicitadas.

-Facilidad de Uso: las métricas de facilidad de uso son usadas para predecir si el software en revisión puede ser entendido, aprendido, operado y además es agradable al usuario.

Paso 2. Elaboración del Informe de las Métricas de Calidad.

En cada una de estas métricas a desarrollar existe un ejemplo en el material Guía para elaborar instrumentos de evaluación de la calidad del software". En este punto el aprendiz determina el valor de cada métrica de acuerdo con la evaluación que se realice sobre el producto de software. Este paso califica el cumplimiento por parte del software de una subcaracterística de software.

Para cada métrica de calidad seleccionada se debe determinar el nivel de calidad esperado por el cliente. De esta forma se pueden identificar las visiones de calidad a saber: la calidad esperada, la calidad medida y la calidad implementada o realizada.

Los datos pueden ser tabulados como en la siguiente tabla:

	Característica	Sub característica	Métrica	Nivel requerido	Nivel obtenido	Nivel de cumplimiento C: Cumple NC: No cumple NR: No se requiere
1						
2						
3						

Los resultados de la evaluación se deben presentar en un informe que contenga tanto los resultados de las métricas como el análisis de los resultados y proponer oportunidades de mejora del software desarrollado.

Evidencia (De producto)

AP08-AA9-EV03. Determinar cumplimiento de calidad. Para cumplir con esta evidencia, es importante que haya realizado la actividad de apropiación referida a la comprensión al material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Resultados de Aprendizaje.

- 22050103502. Elaborar instrumentos e instructivos, requeridos por el aseguramiento de la calidad, para documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software, de acuerdo con las normas y procedimientos establecidas por la empresa.
- 22050103505. Evaluar procesos y productos de desarrollo de software, documentar y concertar acciones a seguir, para garantizar el cumplimiento de las normas establecidas, de acuerdo con el plan definido y con los criterios de medición, métricas y políticas determinados por la empresa.

Documentos asociados a la evidencia: siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV03-Determinar-Cumplimiento-Calidad.
- Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV03-Determinar-Cumplimiento-Calidad.
-

Forma de entrega: en el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Desarrollo*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP08-AA9-EV03. Determinar cumplimiento de calidad.**

Actividad. La importancia de medir la calidad en el sistema de información en desarrollo.

Una vez se hayan apropiado los conocimientos provistos en los materiales de la actividad de proyecto 8 y se hayan realizado las evidencias de conocimiento y producto el aprendiz deberá participar en un foro para responder a las siguientes preguntas:

a. ¿Entiende la importancia de aplicar el Aseguramiento de la Calidad en el desarrollo de software? Sustente la respuesta.

b. ¿Qué conjunto de buenas prácticas aplicarías para el proceso de construcción del sistema de información? Sustente la respuesta.

c. ¿Cómo cree usted que el cliente percibe si un producto de desarrollo de software tiene buena calidad? Sustente la respuesta.

d. ¿Cree usted que, al aplicar técnicas de Calidad en el desarrollo de software, permite disminuir los costos de mantenimiento y es más flexible al añadir nuevas funcionalidades al sistema de información? Sustente la respuesta.

e. ¿Quién es el responsable de la calidad del software? (Cliente, Desarrollador, Gerente de Proyecto). Sustente la respuesta.

f. ¿Cómo mediría usted la calidad en un software desarrollado por un tercero? Sustente la respuesta.

2. Posteriormente debe ingresar al foro que se encuentra en el menú principal de la plataforma y ubíquese en el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Desarrollo*", allí encontrará el enlace para participar en el foro temático donde debe socializar su información con sus compañeros.

3. Además de hacer su participación, deberá revisar los aportes de al menos dos compañeros a quienes formulará realimentación, argumentación o inquietudes sobre sus participaciones y propuestas planteadas.

Evidencia (De desempeño)

AP08-AA9-EV04. Foro - ¿Cómo medir la calidad en el sistema de información en desarrollo? De acuerdo con la experiencia del aprendiz en el desarrollo del sistema de información, se plantea este foro que pretende generar discusión acerca de Cómo medir la Calidad en el sistema de información en desarrollo.

Resultados de aprendizaje:

- 22050103502. Elaborar instrumentos e instructivos, requeridos por el aseguramiento de la calidad, para documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software, de acuerdo con las normas y procedimientos establecidas por la empresa.
- 22050103505. Evaluar procesos y productos de desarrollo de software, documentar y concertar acciones a seguir, para garantizar el cumplimiento de las normas establecidas, de acuerdo con el plan definido y con los criterios de medición, métricas y políticas determinados por la empresa.

Documentos asociados a la evidencia: siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV04-Foro-Medición-Calidad-SI.
- Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV04-Foro-Medición-Calidad-SI.

Forma de entrega: en el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Desarrollo", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: "ADSI-AP08-AA9-EV04-Foro - Cómo medir la calidad en el sistema de información en desarrollo". Para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Actividad. Aplicación de estrategias para la comprensión de lectura en inglés.

Leer y escribir en una lengua extranjera pueden llegar a ser tareas un poco complejas si no se desarrollan y cultivan las habilidades lingüísticas necesarias que le permitan decodificar e interpretar correctamente la información contenida en un texto para, posteriormente, a partir de esta, construir nuevos conocimientos y significados mediante la producción de textos de mayor complejidad.

Durante la vida académica, es muy común enfrentarse a todo tipo de textos en los que usualmente se presenta información de carácter técnico relacionada con el área de estudios en la que nos desempeñamos. Gran parte de este compilado de textos se encuentra escrito en lengua inglesa por ser esta una de las más utilizadas en las comunidades científicas y académicas a nivel internacional. Por lo anterior, es importante que desarrolle habilidades de comprensión de lectura que le permitan relacionarse con textos académicos y técnicos escritos en la lengua extranjera con facilidad. Tenga en cuenta que la lectura de estos textos no se limita al solo reconocimiento de palabras, sino que debe tener habilidades más complejas como los son identificar ideas implícitas, hacer inferencias, encontrar argumentos y opiniones, extraer ideas principales y secundarias, así como identificar vocabulario e información específica.

Con el propósito de ayudarle a desarrollar estas habilidades, se ha propuesto la presente evidencia de aprendizaje la cual consiste en aplicar las cuatro estrategias de comprensión de lectura que se abordaron en el material de aprendizaje.

Al finalizar, deberá guardar el documento y adjuntarlo para enviarlo mediante el enlace de la evidencia mencionada.

Recuerde emplear las recomendaciones proporcionadas en el material de estudio para realizar la comprensión de lectura del texto y redactar el resumen solicitado.

LO QUE DEBE CONTENER LA EVIDENCIA

Para llevar a cabo esta evidencia, usted deberá realizar lo siguiente:

1. Revisar cada una de las cuatro estrategias de comprensión de lectura que se presentaron en el material de aprendizaje “Strategies for succesful reading”.
2. Ingresar al sistema de bibliotecas del SENA y consultar la base de datos “Read it”. Para hacerlo, debe ingresar con su número de documento en ambos campos “usuario” y contraseña”. Una vez allí, haga clic en el botón “bases de datos” y acceda al repositorio mencionado. Allí encontrará textos de temáticas variadas escritos en lengua inglesa.
3. Seleccionar cuatro textos diferentes en esta base de datos y aplicar por cada texto una de las estrategias expuestas en el material de aprendizaje. Estas estrategias son:

- *Using an English dictionary for improving reading (aplicar la estrategia a 5 palabras mínimo)*
- *Identifying implied main ideas*
- *Finding arguments in your reading*
- *Making outlines of readings*

4. Consolidar las lecturas y el desarrollo de cada estrategia en un documento Word y enviarlo a su tutor de acuerdo con el procedimiento establecido.

Al finalizar, deberá guardar el documento y adjuntarlo para enviarlo mediante el enlace de la evidencia mencionada.

PRODUCTO(S) ENTREGABLE(S)

Documento Word con el desarrollo del taller y la aplicación de las 4 estrategias de comprensión de lectura.

Evidencia (De producto)
AP08-AA9-EV05. Inglés - Taller de aplicación de estrategias para la comprensión de textos técnicos en inglés. Para cumplir con esta evidencia, es importante que haya realizado la actividad de apropiación referida a la comprensión al material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Resultados de aprendizaje:

- 24020150201. Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.

- 24020150202. Comprender las ideas principales de textos complejos en inglés que tratan de temas tanto concretos como abstractos, incluso si son de carácter técnico, siempre que estén dentro de su campo de especialización.

Documentos asociados a la evidencia: siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV05-Taller-Aplicación-Estrategias-Comprensión-Textos-Técnicos-Inglés.
- Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV05-Taller-Aplicación-Estrategias-Comprensión-Textos-Técnicos-Inglés.
- Documento: FORMATO-Taller-Aplicación-Estrategias-Comprensión-Textos-Técnicos-Inglés

Forma de entrega: en el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Desarrollo*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP08-AA9-EV05. Inglés - Taller de aplicación de estrategias para la comprensión de textos técnicos en inglés.**

Actividad. Presentación oral: mi idea de proyecto.

En nuestra vida laboral o personal, es muy común enfrentarnos a situaciones en las que se requiere realizar exposiciones o presentaciones orales ante un público o una audiencia determinada, con el fin de lograr un propósito específico, el cual puede ser desde lograr vender un producto, exponer y argumentar una opinión, liderar una reunión de trabajo, hasta persuadir a una persona o grupo de personas con respecto a un tema determinado. En cualquiera de esto casos, será necesario que tengamos un buen dominio de la expresión oral y una muy buena capacidad de comunicación, ya que de nada sirve tener una idea o un conocimiento, si no somos capaces de transmitir efectivamente.

Considerando la importancia que lo anterior tiene para el contexto académico y laboral, se ha propuesto la siguiente evidencia de aprendizaje en la que usted deberá preparar y realizar una presentación oral en la que relata a su tutor y compañeros cuál es la idea en la que se encuentra trabajando como parte de su proyecto formativo.

Al finalizar, deberá guardar el documento y adjuntarlo para enviarlo mediante el enlace de la evidencia mencionada.

Recuerde emplear las recomendaciones proporcionadas en el material de estudio para realizar la comprensión de lectura del texto y redactar el resumen solicitado.

LO QUE DEBE CONTENER LA EVIDENCIA

Para desarrollar la evidencia de presentación oral: *mi idea de proyecto*, tenga en cuenta las siguientes recomendaciones:

1. Revise con atención el objeto de aprendizaje *Effective communication: the art of oral presentations* y tome atenta nota de las pautas y recomendaciones que allí se introducen para llevar a cabo la preparación de exposiciones o presentaciones orales.
2. Descargue el formato que contiene el esquema de preparación de su presentación y diligéncielo de acuerdo con las instrucciones que allí se presentan. Asegúrese de diligenciarlo en su totalidad e incluir toda la información que considere pertinente.
3. Al preparar su presentación, tenga en cuenta que el propósito de la misma es dar a conocer a los demás compañeros la idea o solución en la que usted ha estado trabajando en su proyecto formativo, para lo cual es importante que incluya información que permita dar respuesta a los siguientes interrogantes.
    - ¿Cuál es la idea o solución en la que ha trabajado?
    - ¿Cuáles son sus principales características?
    - ¿Cómo ha sido el proceso para su desarrollo?
    - ¿Qué ventajas o beneficios puede aportar esa idea o solución?
    - ¿Por qué razón decidió trabajar en esa idea o solución?

4. Prepare las ayudas visuales que utilizará durante su presentación. Estas pueden ser posters, presentaciones en Power Point, fotografías, videos etc.
5. Realice una grabación de video en la que realice la presentación que preparó en el paso anterior.
6. Utilice el vocabulario, las expresiones y los elementos gramaticales vistos en el objeto de aprendizaje para realizar presentaciones orales en inglés.
7. Sea claro y concreto con la información que presentará en su exposición. Utilice el esquema que preparó para guiarse.
8. Envíe el esquema que preparó y el archivo de video a su tutor por medio del enlace dispuesto en plataforma para este fin.
9. Participe en el encuentro sincrónico que programará su tutor para socializar su presentación y la de los demás aprendices. Recuerde que deberá realizar preguntas y responder aquellas que le hagan sus compañeros o tutor sobre lo expuesto en su presentación.

Al finalizar, deberá guardar el documento y adjuntarlo para enviarlo mediante el enlace de la evidencia mencionada.

PRODUCTO(S) ENTREGABLE(S)

Grabación de video con la presentación oral de la idea de proyecto

Evidencia (De producto)
AP08-AA9-EV06. Inglés - Presentación oral: mi idea de proyecto. Para cumplir con esta evidencia, es importante que haya realizado la actividad de apropiación referida a la comprensión al material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Resultados de aprendizaje:

- 24020150106. Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para

hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.

Documentos asociados a la evidencia: siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV06-Presentación-Oral-Proyecto-SI.
- Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV06-Presentación-Oral-Proyecto-SI.
- Formato: OralPresentationOutline.

Forma de entrega: en el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Desarrollo*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP08-AA9-EV06. Inglés - Presentación oral: mi idea de proyecto.**

Ambiente Requerido

Para el desarrollo de las actividades y evidencias es necesario contar con acceso a plataforma virtual para revisión de contenidos, ámbito laboral para identificación de necesidad o problema a solucionar, ambientes de formación del SENA cuando sea necesario.

Materiales

Los materiales de estudio se encuentran en plataforma virtual, en cada objeto de aprendizaje (OA), encontrará una actividad de didáctica como instrumento de realimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general. Recuerde que la revisión de los materiales de estudio es fundamental para su proceso formativo.

Material de formación de competencia técnica.
OA. Licenciamiento de Software.
OA. Fundamentos y normatividad en contratación privada y estatal.
OA. Modelos de Calidad en el desarrollo de Software.
PDF. Caso de estudio: Recepción de bienes Informáticos.
PDF. Guía para elaborar instrumentos de evaluación de la calidad del software.

Material de formación de inglés
OA. Strategies for succesful reading.
OA. Effective communicacon: the art of oral presentations.

Herramientas informáticas necesarias para realizar las actividades propuestas:

- Procesador de Texto y Hoja electrónica.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO AP08-AA9-EV01. Cuestionario Técnico AP8.	- Elabora y diligencia instrumentos e instructivos, para documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software, de acuerdo a las pautas de aseguramiento de la calidad de la organización. - Evalúa los procesos involucrados en el desarrollo de software, aplicando técnicas de evaluación de procesos, de acuerdo con los referentes de un modelo de calidad, para determinar su nivel de capacidad o madurez.	Enlace a prueba de conocimiento en LMS.
EVIDENCIA DE PRODUCTO AP08-AA9-EV02. Informe cumplimiento de la negociación tecnológica.	- Diseña, elabora y diligencia formatos para evaluar y calificar ofertas y proveedores, de acuerdo a las necesidades informáticas de la organización, siguiendo las políticas de la empresa en los procesos de negociación en tecnología. - Identifica los procesos para el recibo físico de los bienes informáticos, consolidándolos en un plan, que verifique instalación y funcionamiento, de acuerdo con los términos pactados en la negociación, según protocolos de la organización. - Elabora el informe de recepción de bienes informáticos, de acuerdo al plan establecido y de conformidad con los términos del contrato, según normas y protocolos de la organización. - Identifica los procedimientos para la exigencia del cumplimiento de garantías y de las condiciones establecidas por los	Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV02-Informe-Cumplimiento-Negociación-Tecnológica. Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV02-Informe-Cumplimiento-Negociación-Tecnológica. Matriz de Trazabilidad de Requisitos.

	actores de la negociación, según lo estipulado en la ley.	
EVIDENCIA DE PRODUCTO AP08-AA9-EV03. Determinar cumplimiento de calidad.	- Elabora y diligencia instrumentos e instructivos, para documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software, de acuerdo a las pautas de aseguramiento de la calidad de la organización. - Evalúa los procesos involucrados en el desarrollo de software, aplicando técnicas de evaluación de procesos, de acuerdo con los referentes de un modelo de calidad, para determinar su nivel de capacidad o madurez. Define y establece criterios para medir procesos asignados, aplicando fundamentos de medición, de acuerdo con los objetivos organizacionales.	Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV03-Determinar-Cumplimiento-Calidad. Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV03-Determinar-Cumplimiento-Calidad.
EVIDENCIA DE DESEMPEÑO AP08-AA9-EV04. Foro - ¿Cómo medir la calidad en el sistema de información en desarrollo?	- Elabora y diligencia instrumentos e instructivos, para documentar y evaluar los procesos de desarrollo de software, de acuerdo a las pautas de aseguramiento de la calidad de la organización. - Evalúa los procesos involucrados en el desarrollo de software, aplicando técnicas de evaluación de procesos, de acuerdo con los referentes de un modelo de calidad, para determinar su nivel de capacidad o madurez. - Mejora y adecua procesos asignados, de acuerdo con los resultados de las mediciones, evaluaciones y recomendaciones de resolución, de no conformidades.	Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV04-Foro-Medición-Calidad-SI. Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV04-Foro-Medición-Calidad-SI.
EVIDENCIA DE PRODUCTO AP08-AA9-EV05. Inglés - Taller de aplicación de estrategias para la	-Realiza resúmenes de la información relevante y detallada de un texto técnico en inglés.	Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV05-Taller-Aplicación-Estrategias-

comprensión de textos técnicos en inglés.	-Explica claramente su punto de vista sobre un tema técnico de actualidad en su profesión. -Explica claramente las ventajas y desventajas de una posible decisión en lo técnico. -Puede inferir el significado de una palabra u oración dentro de un texto en inglés, así este no esté explícito. -Puede extraer información adecuada y precisa y tomar nota de una conversación, programa, clase, etc.; referido a su profesión. -Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas.	Comprensión-Textos-Técnicos-Inglés. Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV05-Taller-Aplicación-Estrategias-Comprensión-Textos-Técnicos-Inglés. Formato taller: FORMATO-Taller-Aplicación-Estrategias-Comprensión-Textos-Técnicos-Inglés
EVIDENCIA DE DESEMPEÑO AP08-AA9-EV06. Inglés - Presentación oral: mi idea de proyecto.	-Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema conocido de su especialidad. -Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.	Formato para desarrollo de evidencia: AP08-AA9-EV06-Presentación-Oral-Proyecto-SI. Instrumento de evaluación: IE-AP08-AA9-EV06-Presentación-Oral-Proyecto-SI. Formato: OralPresentationOutline.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Acción**: es el derecho de exigir alguna cosa y el modo legal que tenemos para pedir en justicia, lo que es nuestro o se nos debe por otro.
- **Acta**: narración, relato de actos, audiencias, reuniones, etc.
- **Activo comercial**: es todo cuanto posee un comerciante en dinero, muebles, créditos, bienes, raíces, títulos, rentas, etc.
- **Actor**: es el que formula en juicio algún pedido o interpone alguna demanda.
- **Arras**: señal (seña), dinero o cosa que se da cuando se constituye un contrato (especialmente el de compraventa).
- **Acción legitimada:** requisito para presentar una causa de acción, en la que el demandante, además de la capacidad jurídica para demandar, tiene que demostrar un interés legítimo para hacerlo. En inglés significa,

"standing".

- **Agravante:** circunstancia que concurre en la persona que ha cometido un delito y que puede aumentar la responsabilidad penal.
- **Alegaciones:** aserción, declaración o afirmación de una parte en una acción hecha en la demanda o en la contestación a la demanda, en la cual se establece lo que se intenta probar.
- **Alegato:** todo documento presentado en corte por la representación legal de una parte, en el que resume su visión de los hechos de un caso y el derecho que considera aplicable.
- **Amigable composición:** es un mecanismo por medio del cual un tercero imparcial (amigable componedor), toma la decisión sobre un conflicto en virtud de un mandato que le ha sido otorgado por las personas envueltas en el mismo.
- **Aprehensión**: es la acción de prender o coger a una persona. En el Sistema de Justicia Juvenil se utiliza en lugar de arresto.
- **Arbitramento**: procedimiento en el cual las partes envueltas en un conflicto lo resuelven a través de la decisión tomada por un tribunal de arbitramento compuesto por un tercero(s) llamado árbitro(s). Este tercero es un particular.
- **Auto inhibitorio**: es un recurso extraordinario que consiste en una orden dictada por el Tribunal Supremo dirigida al juez y a la parte en un pleito entablado en un tribunal inferior, donde se dispone la paralización de todo procedimiento en el mismo bien porque el caso no sea de la competencia del tribunal o para impedir que éste anule un derecho legal, etc.
- **Bienes**: los objetos inmateriales susceptibles de valor, e igualmente las cosas, que se llaman bienes.
- **Caducidad**: término por el transcurso del cual un derecho, título o beneficio pierde su fuerza o valor. Se diferencia de la prescripción en que el término de caducidad no se interrumpe por ningún motivo, mientras que la prescripción sí.
- **CMM**: acrónimo de Capability Maturity Model o Modelo de Madurez de capacidades.
- **CMMI**: acrónimo de Capability Maturity Model Integration. Modelo para de madurez de capacidades aplicado al proceso del software planteado por el Software Engineering Institute.
- **Coacción**: es la acción o efecto de obligar a otra persona a hacer algo. Se usa para dar poder legítimo mediante el cual, se obliga a alguien a acatar el mandato de la ley de las decisiones que toman a instancias de los operadores de justicia.
- **Comisión o consignación:** llámese así cuando la persona que desempeña por otros negocios individualmente determinados, obra a nombre propio o bajo la razón social que representa.
- **Comodato o préstamo en uso**: contrato a través del cual una de las partes entrega a la otra gratuitamente alguna cosa no fungible, mueble o raíz, con facultad de usarla.
- Compraventa mercantil: contrato por el cual una persona, sea o no propietaria o poseedora de una cosa objeto de la convención, se obliga a entregarla o a hacerla adquirir en propiedad a otra, cuyo compromiso es pagar un precio convenido y la compra para revenderla o alquilar su uso.
- **Condominio**: es el derecho real de propiedad que pertenece a varias personas por una parte indivisa sobre una cosa o inmueble.
- **Contrato**: medio a través del cual varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos.
- **Conciliación**: consagrada en la ley 23/91, Decreto 265/91, Artículo 116 C.N., Ley 446/98 y Ley 640/00, es

un conjunto de actividades a través de las cuales las personas envueltas en un conflicto, lo resuelven con la intervención de un tercero imparcial y facilitador llamado conciliador. Existen dos tipos de conciliación: en derecho y en equidad.

- **Consolidación**: acción y efecto de reunir dos o más casos relacionados a los fines de atenderlos conjuntamente. La determinación de consolidar es judicial.
- **Contencioso**: implica una acción litigiosa entre partes contrapuestas. Distíngase de “caso ex parte o de jurisdicción voluntaria”. No obstante, un caso ex parte puede convertirse en contencioso si otra parte con derecho o alegaciones contrapuestas interviene.
- **Contrato implícito**: contrato en el que la promesa contraída por la parte promitente no es expresa, sino inferida de su conducta o de la ley.
- **Daños**: en Derecho Penal, delito que implica la comisión de actos que lesionan la propiedad ajena. Comúnmente se conoce con el nombre de vandalismo.
- **Denuncia**: querella que formula la policía, base para la determinación de causa probable para arrestar. No es lo mismo que acusación, aunque, en delito menos grave, una vez se ha determinado la existencia de causa probable para arrestar, la denuncia se puede utilizar como pliego acusatorio. Véase acusación.
- **Deposición**: testimonio de cualquier persona en forma de examen oral o de interrogatorio por escrito que se toma fuera de juicio.
- **Derechohabientes**: dicho de una persona: que deriva su derecho de otra.
- **DIAN**: Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia. DNDA: Dirección Nacional del Derecho de Autor en Colombia.
- **Edicto**: voz latina “edicere” que significa prevenir alguna cosa o tomar de antemano alguna determinación que sirva de regla.
- **Enajenar**: pasar o transmitir a alguien el dominio de algo o algún otro derecho sobre ello.
- **Ex contractual:** causa de acción que surge de un contrato. Distíngase de "Ex delictu".
- **Fallo**: la parte dispositiva de una sentencia. Es el pronunciamiento hecho por un tribunal por el que se condena o absuelve al acusado. Distíngase en lo penal de "sentencia" y de "veredicto".
- **Fianza**: habrá contrato de fianza cuando una de las partes se hubiere obligado accesoriamente por un tercero, y el acreedor de ese tercero aceptase su obligación accesoria.
- **Finca**: se llama generalmente así a la propiedad inmueble.
- **Framework**: sinónimo de marco conceptual.
- **Imprescriptible**: que no se puede prescribir.
- **Imputabilidad**: condición mental de una persona imputada de delito al momento de cometerse. Implica que la persona imputada tenía en ese momento la capacidad suficiente para comprender la criminalidad del acto o para conducirse de acuerdo con el mandato de ley. De determinarse que la persona imputada no tenía dicha capacidad, se considera no responsable criminalmente, por lo que nunca podría someterle por tal delito al proceso criminal. Distíngase de “procesabilidad”.
- **Imputado**: persona contra quien se ha presentado una querella o denuncia, pero con respecto a quien no se ha presentado aún, luego de la correspondiente determinación de causa probable para arrestar o para acusar el pliego acusatorio que da base para la celebración del juicio en su contra. Véase “determinación de causa probable para arrestar” y “determinación de causa probable para acusar”.
- **Inalienable**: que no se puede enajenar.

- **Inmuebles**: Son inmuebles por su naturaleza las cosas que están por sí inmovilizadas, como el suelo y todas las partes sólidas o fluidas que forman su superficie y profundidad; todo lo que está incorporado al suelo de manera orgánica, y todo lo que se halla bajo el suelo, sin el hecho del hombre. Impugnación de testigos.
- **Inhibir**: acto de hacer anotar en el registro de la propiedad la imposibilidad que se le crea a una persona de disponer libremente de sus bienes, sin que antes haga desaparecer los motivos que han dado lugar a la referida anotación.
- **ISO**: acrónimo de International Organization for Standarization. Organización Internacional de Normalización.
- **Intervención**: acción y efecto de intervenir o de solicitar permiso del tribunal para participar en un asunto, recurso o pleito.
- **Judicialización**: proceso mediante el cual los conflictos que cuentan con regulación por parte del derecho estatal, entran a ser manejados por los procedimientos previstos por esa normatividad ante las instancias judiciales.
- **Jurisdicción**: en general, la autoridad que tienen los tribunales y los funcionarios judiciales para entender en pleitos o controversias que se sometan a su consideración. En muchos sistemas judiciales existen barreras jurisdiccionales entre tribunales, lo que implica que existen tribunales con autoridad exclusiva para entender en determinada clase o categoría de casos. Por ejemplo: Tribunal de Expropiaciones, Tribunal de Menores, Tribunal de Familia. También existen fuera del Poder Judicial, como, por ejemplo, Tribunales Militares, Tribunales Eclesiásticos, etc.
- **Mediación**: situación en la cual dos o más partes en conflicto aceptan la participación de un tercero como apoyo al proceso, quien no tiene poder de decisión, pero alienta a las partes a plantear alternativas de solución para así llegar a un acuerdo concertado.
- **Norma**: precepto que debe ajustar las conductas, mediante las cuales se orientan los comportamientos sociales.
- **Nulidad**: la nulidad de un acto es manifiesta cuando la ley expresamente lo ha declarado nulo, o le ha impuesto la pena de nulidad. Actos tales se reputan nulos, aunque su nulidad no haya sido juzgada.
- **Perito**: experto en alguna materia o ciencia, cuya actividad es vital en la resolución de conflictos. Existen dos tipos de peritos: el que es nombrado judicialmente y el nombrado por una o ambas partes; ambos peritos ejercen la misma influencia en el juicio.
- **Permuta**: el contrato de trueque o permutación tendrá lugar cuando uno de los contratantes se obligue a transferir a otro la propiedad de una cosa, con tal que éste le dé la propiedad de otra cosa.
- **OMPI**: Organización mundial de la propiedad intelectual.
- **PI**: Propiedad Intelectual.
- **Preceptuar**: dar o dictar un Mandato u orden que el superior hace observar y guardar al inferior o súbdito.
- **Prescribir**: Preceptuar, ordenar, determinar algo.
- **PSP**: acrónimo de Personal Software Process o proceso personal del software.
- **Sentencia**: en lo penal, es el pronunciamiento hecho por el tribunal en cuanto a la pena que se le impone al acusado. Aunque en principio no se aplica a otras determinaciones judiciales finales, como el archivo por fundamentos legales o después de un fallo absolutorio, en la práctica se está aplicando. Se distingue de fallo, que es el pronunciamiento que hace el tribunal por el que se condena o absuelve a un acusado. En lo

civil, es el pronunciamiento hecho por el tribunal que pone fin a un pleito.

- **Seguro**: es un contrato por el cual una de las partes se obliga, mediante cierta prima, a indemnizar a la otra de una pérdida o de un daño, o de la privación de un lucro esperado que podría sufrir por un acontecimiento incierto.
- **SPICE**: acrónimo de Software Process Improvement Capability Determination. Modelo para el mejoramiento del software.
- **SquaRe**: acrónimo de System and Software Quality Requirements and Evaluation. Calidad y evaluación de los requerimientos de calidad de software y sistemas. Modelo de calidad para evaluar el software como producto basado en la norma ISO-25000.
- **Tenencia**: el que tiene efectivamente una cosa, pero reconociendo en otro la propiedad. Es simple tenedor de la cosa, y representante de la posesión del propietario, aunque la ocupación de la cosa repose sobre un derecho.
- **TSP**: acrónimo de Team Software Process o proceso del software en equipo.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Alarcón A, Gonzalez J, Rodríguez (2010). Guía para pymes desarrolladoras de software, basada en la norma ISO/IEC 15504. Revista Virtual Universidad Católica del Norte. Recuperado de http://revistavirtual.ucn.edu.co/index.php/RevistaUCN/article/viewFile/339/651

CECOLDA (Centro Colombiano de Derecho de Autor). (2013). Recuperado de http://www.cecolda.org.co/

Álvarez, María Yolanda; RESTREPO, Luz María. El derecho de autor y el Software. Universidad Pontificia Bolivariana, Biblioteca Jurídica. Medellín.

Bergel, Salvador Darío. Derecho y Tecnología informática: Contratos Informáticos en el derecho privado. Revista No.6, marzo 1.995.

Cárdenas, Germán Eduardo. Guía para la elaboración de contratos, Universidad Pontificia Bolivariana, Biblioteca Jurídica. Medellín, 2006.

CMMI Product Team. (2010). CMMI for Development, Version 1.3 (CMU/SEI-2010-TR-033). Retrieved August 21, 2017, from the Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University website: http://resources.sei.cmu.edu/library/asset-view.cfm?AssetID=9661

Código Civil Colombiano (2017). Recuperado de *https://oas.org/dil/esp/Codigo_Civil_Colombia.pdf*

Constitución Política de Colombia (2017). Recuperado de http://www.constitucioncolombia.com/

Colombia Aprende. (2013). ¿Qué tanto sabe sobre licenciamiento? Recuperado de http://www.colombiaaprende.edu.co/html/docentes/1596/article-73576.html

Escobar GIL, Rodrigo. Teoría general de los contratos de la Administración Pública. Legis Editores. *Santafé de Bogotá, 1.999. P.146.*

International Organization for Standardization. (2017). Recuperado de *https://www.iso.org*

Naik K, Priyadarsi T. (2008). Software Testing and Quality Assurance. Theory and Practice. Wiley:New Jersey.
OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual). (2013). Recuperado de http://www.wipo.int/portal/index.html.es

Peláez V, L., & Buitrago A, C. (2009). El derecho de autor aplicado en Colombia a los programas de ordenador (software) y las bases de datos. Revista Generación Digital. ISSN 1909-9223.Vol 8. No.1. Edición 15. http://sanmartinbaq. edu.co/revistas/index.php/gd/article/view/42

Pomeroy-Huff M, Cannon R, Chick T, Mullaney J,Nichols W. (2009) The Personal Software Process SM (PSPSM) Body of Knowledge, Version 2.0.Retrieved August 18, 2017, from the Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University website:http://resources.sei.cmu.edu/library/asset-view.cfm?assetid=8907

Pressman, R. (2010). Ingeniería del software. Un enfoque práctico. McGraw-Hill:México.

Scalone, F. (2006). Estudio comparativo de los modelos y estándares de calidad del software (Tesis de maestría). Universidad tecnológica nacional. Buenos Aires, Argentina. Recuperado de http://laboratorios.fi.uba.ar/lsi/scalone-tesis-maestria-ingenieria-en-calidad.pdf

Watts H, Chick T, Nichols W, Pomeroy-Huff M. (2010). Team Software Process (TSP) Body of Knowledge (BOK) (CMU/SEI-2010-TR-020). Retrieved August 18, 2017, from the Software Engineering Institute, Carnegie Mellon University website: http://resources.sei.cmu.edu/library/asset-view.cfm?AssetID=9551

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	Rita Rubiela Rincón Badillo	Líder Expertos Temáticos	Centro Industrial de Mantenimiento Integral- CIMI - Regional Santander.	Agosto de 2017
	Edgar Eduardo Vega	Experto Temático		
	Nelson Mauricio Silva	Experto Temático		
	Edward Beltrán Lozano	Experto Temático		

	Ingrid Carolina Flórez Urzola	Competencia Transversal Inglés	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnología de la Información - Regional Distrito Capital.	Agosto de 2017
	Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesor Pedagógico	Centro Industrial de Mantenimiento Integral- CIMI. Regional Santander.	Agosto de 2017
	Claudia Milena Hernández Naranjo	Asesor Pedagógico		

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					No aplica- guías generadas a partir de un formato nuevo en 2017.

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 4

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE				
Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS		Código: 621113 Versión: 2		
Nombre del Proyecto: IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS.		Código: 1239683		
Fase del proyecto: PLANEACIÓN				
Actividad del Proyecto: Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.	**Actividad (es) de Aprendizaje:** AA7. Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo. AA8. Diseñar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo.	Ambiente de formación ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente	MATERIALES DE FORMACIÓN DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo)	CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa)
Resultados de Aprendizaje: 26010100102. Determinar la oferta y la demanda del producto según política empresarial.	**Competencia:** 260101001. Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS).	**N/A**	**N/A**
Resultados de Aprendizaje: 26010101802. Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.	**Competencia:** 260101018. Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los objetivos de la empresa.			
Resultados de Aprendizaje: 26010101803. Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la	**Competencia:** 260101018. Implementar el sistema de información de mercados de acuerdo con las necesidades de información de las sub áreas y los			

investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.	objetivos de la empresa.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150104. Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.	**Competencia:** 240201501. Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150105. Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc**.**	240201501. Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.			
Duración de la guía: 200 horas				

2. INTRODUCCIÓN

Bienvenido a la actividad de proyecto 4: ***"Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados";*** en ella, el aprendiz estudiará y aplicará técnicas para la proyección de cantidades de la oferta y la demanda de producto teniendo en cuenta el mercado y la capacidad interna de la empresa dada por sus inventarios y niveles de producción, entre otros aspectos a estudiar.

El tiempo requerido para desarrollar esta actividad de proyecto será de 200 horas, período en el cual se abordarán dos actividades de aprendizaje; en la primera de ellas: ***"Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo";*** para la aplicación de variables del comportamiento del consumidor dentro del mercado, se revisarán los elementos requeridos dentro del análisis de la operación para a definición de **la oferta y la demanda** de producto o servicio, teniendo en cuenta los gustos, las emociones, el nivel de ingresos y los aspectos culturales y sociales de los consumidores. De igual forma se abordarán algunos **elementos adicionales de mercado** apropiando las leyes de la oferta y la demanda y su punto de equilibrio que permitan definir tendencias dentro de las proyecciones y necesidades del mercado, se conocerán los términos en idioma inglés de los conceptos relacionados con la oferta y la demanda (**supply and demand**).

La segunda actividad de aprendizaje: ***"Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo";*** como herramienta estratégica organizacional los **sistemas de información** son una herramientas que facilita la toma de decisiones, especialmente en la generación del plan de mercadeo, están conformados por datos, hardware, software y usuarios, todos estos relacionados en el control de la información a través de base de datos, organizadas con parámetros de seguridad y aplicando técnicas de comunicación mediante el uso de tecnología con sus usuarios internos y externos, registrando la información en paquetes estadísticos que generen criterios estándar dentro de la empresa con base en registros válidos y confiables.

Esta actividad de proyecto busca que el aprendiz establezca la oferta y la demanda con la utilización de los sistemas de información para la toma de decisiones dentro del mercado, reconozca las tendencias del mismo y aporte su conocimiento en la organización respecto de elementos estratégicos de la misma.

¡Bienvenido!

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados, define el comportamiento del consumidor y recopila información relevante dentro del el estudio del mercado, que brinda elementos claves para la toma de decisiones dentro de la empresa en relación a su entorno real, para así relacionar el estudio de los dos aspectos definidos en la presente guía de aprendizaje:

1. Analizar el mercado teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, para tal efecto es relevante reconocer las tendencias del entorno, para generar un mayor acercamiento a la efectividad del producto o servicio dentro del mercado, para así calcular la tendencia de oferta y demanda de producto dentro del mercado.

2. Que el diseño e implementación de sistemas de información para la empresa, son un instrumento dentro de la relación de datos que permiten centrar la información y organizarla como insumo vital para tener una mayor certeza dentro de la aplicación estratégica organizacional para la planeación del mercadeo. Teniendo en cuenta lo anterior se hace necesario que el aprendiz genere reflexiones y cuestionamientos frente a la situación planteada de la siguiente manera:

- Que para obtener la oferta y la demanda del producto ¿Es necesario identificar el entorno y las tendencias del mercado, para aproximarse a la política empresarial de apertura de producto o servicio?
- ¿Se hace necesario definir la importancia del producto, y sus productos sustitutos dentro del análisis del mercado para relación de oferta y demanda dentro del mismo?
- ¿La recopilación de datos pueden generar una tendencia dentro del mercado alrededor de gustos y necesidades?
- ¿El indicador base para la toma de decisiones estratégicas están dados en primer lugar, por la capacidad de diseñar un efectivo sistema de recopilación de información, y en segundo lugar el uso adecuado que se le brinda a la misma dentro de la aplicación de un plan de mercadeo?

Alrededor de las diferentes reflexiones para establecer la oferta y la demanda a través de sistemas de información de mercados, en función a las necesidades desde la planeación estratégica de las empresas para los mercados, se hace relevante la adquisición de competencias requeridas dentro del proceso de aprendizaje para generar un dominio del tema y su importancia dentro del que hacer de la empresa; para así realizar un ejercicio exploratorio de

autoevaluación definiendo la comprensión y las aptitudes frente al tema de parte del aprendiz.

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

La contextualización inicial tiene que partir desde las reflexiones que el aprendiz se hace de la importancia de la aplicación de las leyes de la oferta y la demanda, que a su vez requiere de una recolección y manejo adecuado de la información, donde es importante concadenar aspectos corporativos alrededor los elementos estratégicos empresariales, la planeación de la empresa y el mercadeo de la misma; estos aspectos coordinados para que el hacer del aprendiz sea construido desde sus propias vivencias y su desempeño laboral.

Para la fase de planeación del proyecto formativo se hace necesario definir los objetivos perseguidos en esta fase; que para el caso de la actividad de aprendizaje AA7 "**Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo",** son los siguientes:

- Manejo adecuado del concepto de demanda, e identificación de la curva de la demanda y su aplicación dentro del mercado.
- Manejo adecuado del concepto de Oferta, e identificación de la curva de la oferta y su aplicación dentro del mercado.
- Las leyes de la oferta y la demanda como elementos determinantes para el análisis de los cambios dentro del mercado.
- El punto de equilibrio como concepto y su importancia dentro de la toma de decisiones para la producción de la empresa.

La profundización de conocimientos para la actividad de aprendizaje AA8 ***"Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo"***, son los siguientes:

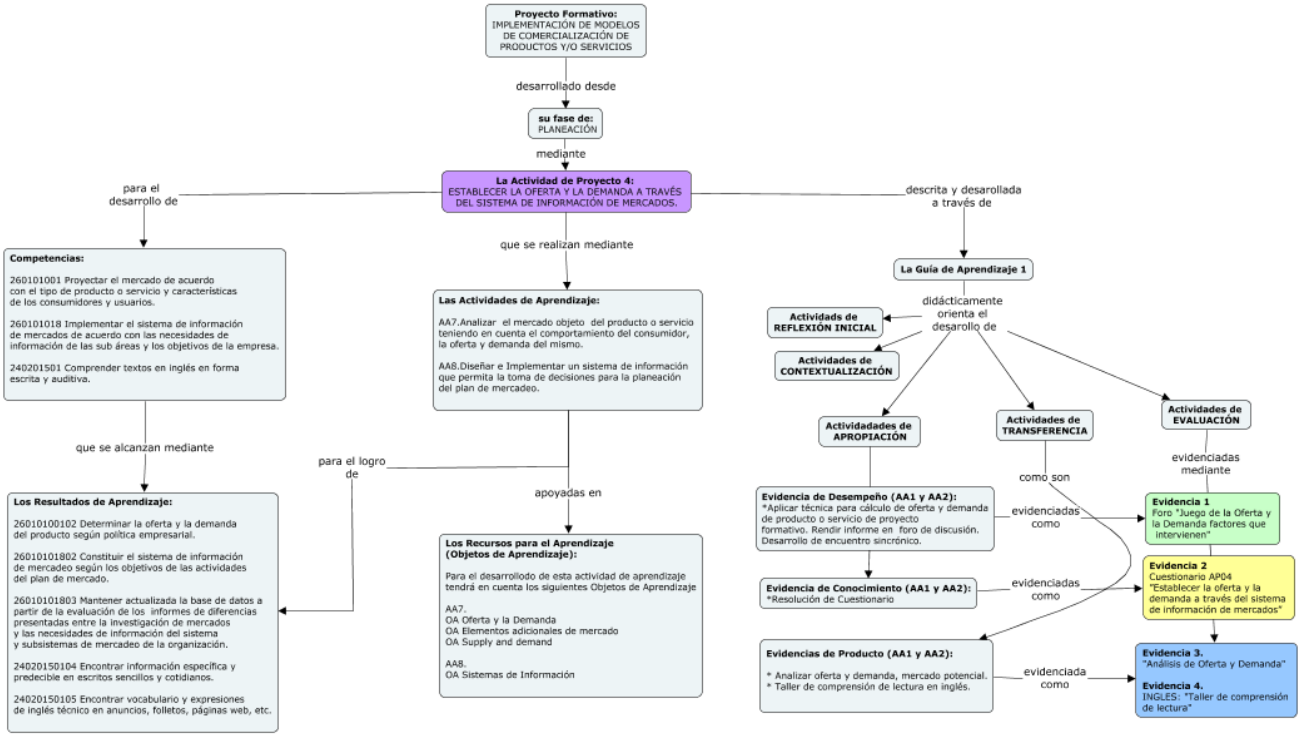
- El adecuado manejo del concepto y las características de sistemas de información y su uso dentro de la organización.
- La identificación de los sistemas de información y el adecuado manejo de la misma como elemento estratégico dentro del mercado
- Los sistemas de información de marketing y sus componentes como herramienta estratégica para la toma de decisiones organizacionales.
- La base de datos y la seguridad de la información desde los procesos de entrada y salida de información.

Los conocimientos de integralidad y transversalidad que cobijan las anteriores actividades de aprendizaje, son los siguientes:

- Escritos en ingles relacionados a la oferta y demanda de productos y sus diferentes relaciones con el Marketing.
- Relacionar desde lo cotidiano, vocabulario y expresiones en ingles técnico.

Considerando que el aprendiz cuenta con mayor claridad sobre los procesos y conocimientos asociados a esta guía de aprendizaje, en su Fase 2 "de Planeación", correspondiente a la Actividad de Proyecto 4: **"Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados."**; se hace necesario que estudie y comprenda el **esquema de contenidos de la guía** presentado a continuación, donde se muestran las actividades

de aprendizaje a realizar, frente a los contenidos, resultados de aprendizaje, competencias y evidencias a desarrollar.



Dedicación horaria

Esta primer actividad de proyecto tiene una duración de **200 horas**, las cuales incluyen tiempo de **trabajo independiente** que debe dedicar el aprendiz para su desarrollo, representado en un 80%; y el tiempo de **acompañamiento directo del instructor** equivalente al 20%.

Relación horaria Actividad de Proyecto en consideración de las evidencias a desarrollar.

Descripción	Peso %	Intensidad Horaria	Evidencia 1 (Foro)	Evidencia 2 (Cuestionario)	Evidencia 3 (Producto)	Evidencia 4 (Producto)	Subtotales
			20%	15%	35%	30%	
Trabajo Independiente del Aprendiz:	80%	160	32	24	56	48	160
Trabajo con acompañamiento directo del instructor:	20%	40	8	6	14	12	40
Tiempo desarrollo de Actividad de Proyecto:	**100%**	**200**	40	30	70	60	200

Conceptos:

- **Trabajo Independiente del Aprendiz:** Corresponde al tiempo que el aprendiz debe dedicar en su proceso de formación de manera independiente al tiempo que normalmente recibe con acompañamiento directo del instructor.
- **Trabajo de acompañamiento directo del Instructor:** Corresponde al tiempo directo que el instructor debe dedicar al aprendiz en el proceso formativo, este acompañamiento se enfoca en el seguimiento, la realimentación, orientación y evaluación.

Orientación del Instructor

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros) dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará retroalimentación oportuna sobre sus resultados de aprendizaje y competencias en desarrollo.

Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de ejercicios prácticos; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, de respeto a los derechos de autor y de acción basada en la calidad; todo esto, circunscrito al concepto de mejoramiento continuo, con el ánimo de añadir valor agregado a la actividad de proyecto encargada de caracterizar el comportamiento del mercado, enfatizando de manera inclusiva y pertinente, un proceso formativo sustentado en principios y valores.

Encuentro Sincrónico Actividad de Proyecto: Cada vez que inicie a una Actividad de Proyecto, el instructor(es) deberá(n) realizar un encuentro sincrónico con el grupo de aprendices donde explicará(n) el objetivo de la Actividad de Proyecto, las actividades de aprendizaje a realizar y las evidencias solicitadas, los criterios de evaluación con que se evaluarán, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias, etc. El encuentro debe realizarse antes del envío de evidencias y publicar su grabación en el foro “Encuentros Sincrónicos”, indicando en el nombre de la secuencia la fecha del encuentro, y al interior de la publicación el detalle de los temas tratados y los documentos soportes utilizados en la sesión, por ejemplo: diapositivas, documentos, artículos, videos, entre otros.

Relación de Actividades de Aprendizaje en consideración de los Resultados de Aprendizaje y las Evidencias a desarrollar.

A continuación se observa la interrelación entre actividades de aprendizaje y los resultados de aprendizaje abordados desde las evidencias que se desarrollarán, las cuales fueron diseñadas para el logro de aprendizajes de forma integral dando respuesta a las actividades de proyecto como elemento integrador del proceso formativo.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Evidencia 1 (Foro) AP04-EV01- Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"	Evidencia 2 (Cuestionario) AP04-EV02- Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados".	Evidencia 3 (Producto) AP04-EV03- "Análisis de Oferta y Demanda".	Evidencia 4 (Producto) AP04-EV04- INGLES: "Taller de comprensión de lectura".
AA7.Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo.	26010100102 Determinar la oferta y la demanda del producto según política empresarial.	X		X	
	26010101802 Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.		X		
	26010101803 Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.			X	
	24020150104 Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.				X
	24020150105 Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.				X
AA8.Diseñar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de	26010101802 Constituir el sistema de información de mercadeo según los objetivos de las actividades del plan de mercado.		X		

mercadeo.	26010101803 Mantener actualizada la base de datos a partir de la evaluación de los informes de diferencias presentadas entre la investigación de mercados y las necesidades de información del sistema y subsistemas de mercadeo de la organización.				
	24020150104 Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.				**X**
	24020150105 Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.				**X**

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

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el estudio y aplicación de la presente guía, son pieza clave para establecer la demanda y la oferta de producto a través del sistema de información de mercados, por tanto, le invitamos a avanzar en el proceso, teniendo en cuenta que cada elemento estudiado es requerimiento en el alcance completo de las competencias que propone el programa de formación.

Para el desarrollo de esta actividad de aprendizaje es importante que usted como aprendiz:

- Fortalezca sus conocimientos a través de la consulta de los diferentes objetos de aprendizaje y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual; igualmente válida como herramienta de apoyo, resulta la obtención de información a partir de búsqueda y consulta propia.
- Construya todas las evidencias requeridas y aplique el proceso de autoevaluación a través de los instrumentos de evaluación proporcionados, con el fin de verificar el cumplimiento de las exigencias pedidas.
- Publique las evidencias en la plataforma virtual de aprendizaje con el fin de que sean evaluadas por el instructor, o equipo de instructores que apoyan la ejecución del proceso; como resultado de esta evaluación recibirá la retroalimentación de logros alcanzados, de tal manera que pueda reflexionar frente a su aprendizaje y avance en el proceso formativo**.**

Para el desarrollo de **la séptima y octava actividad de aprendizaje,** se proporcionan en plataforma LMS una serie de objetos de aprendizaje (OA), que el aprendiz debe leer, comprender y asimilar, toda vez, que en ellos, encontrará la información que le permitirá analizar la conceptualización técnica necesaria para la caracterización del comportamiento de un mercado.

Ahora proceda con la lectura y análisis de los siguientes materiales de estudio:

Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 7

- OA Oferta y la Demanda
- OA Elementos adicionales de mercado
- OA Supply and demand

Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 8

- OA Sistemas de Información

En cada objeto de aprendizaje (OA), usted encontrará una Actividad de Afianzamiento como instrumento de retroalimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general. Recuerde que cada objeto de aprendizaje podrá revisarlo desde su PC previa conexión a internet, podrá descargar el PDF general y el Objeto de Aprendizaje a su computador, de esta forma usted tiene la posibilidad de revisar el material de estudio cuantas veces desee sin necesidad de estar conectado a internet.

A continuación se presenta de forma general los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje (AA7) denominada: "***Analizar el mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo".*** Recuerde que la revisión de los materiales de estudio es fundamental para su proceso formativo como Tecnólogo en Gestión de Mercados.

- **OA. Oferta y la Demanda:** Las economías de mercados hacen que la oferta y la demanda sean fuerzas que interactúen y definan la tendencia del mercado; estos dos elementos relacionan la cantidad de producción y el precio al que debe venderse, y así teniendo en cuenta estos factores las empresas puedan tomar decisiones. Los elemento a tener en cuenta dentro de esta OA son:
  - **Demanda:** Disposición de un agente económico para pagar, pudiendo hacerlo, el precio de una determinada mercancía. Por lo tanto se puede afirmar que la demanda refleja una intensión, mientras que la compra constituye una acción en relación a la adquisición de un producto**.**
  - **La curva de la demanda y la ley de la demanda:** Estas curvas se trazan en un sistema de coordenadas teniendo en cuenta las dos variables, como lo son la cantidad demandada y el precio. Para seguir relacionando el ejercicio se debe tener en cuenta dos conceptos para la interpretación, el primero es Curva de demanda: esta es la representación gráfica de la relación existente entre el precio de un bien y la cantidad demandada. Al trazar la curva de demanda, se supone que se mantiene constates todos los demás factores que pueden afectar la cantidad demandada, excepto el precio.
  - **Oferta:** El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. De esta manera tenemos que definir la cantidad ofrecida que es lo que un vendedor quiere y puede vender; existe una diferencia entre ofrecer y vender en el ofrecer es tener la intensión de vender o disposición de venta, y vender es hacer la venta realmente.
  - **La ley de la Oferta:** Como se conoce en las economías de mercado y se reflejado en la tabla de oferta, cuanto mayor es el precio de los bienes y servicios, mayores son los deseos de venta de estos, en relación a esto cuanto mayor sea el precio del bien o servicio, más beneficiosa será la producción y mayor la cantidad ofrecida; a este principio de se conoce como la ley de la oferta.

- **OA Elementos adicionales de mercado:** Esta información es pertinente para el proceso de formación, ya que ayuda al emprendedor a tener un conocimiento amplio de una manera sencilla acerca de los análisis y los factores que determinan en gran medida la visión de las empresas en el mercado. Los temas a los elementos adicionales de mercado son:
    - **Demanda potencial:** La demanda potencial se define, generalmente, como el punto máximo del nivel de ventas que puede tener un producto o servicio en un mercado determinado y en un tiempo establecido.
    - **Nichos de mercado:** Es un grupo de personas o empresas con necesidades específicas similares y complejas que hacen parte de un segmento de mercado seleccionado por la empresa.
    - **Potencial de exportación:** Se define generalmente como la capacidad de una empresa en el aprovechamiento de las oportunidades que ofrece el mercado internacional para exportar productos o servicios.
    - **Oferta exportable:** La oferta exportable se refiere a los productos que hacen parte del portafolio de productos o servicios de la empresa que están en condiciones de ser exportados.

- **OA. Supply and demand**: El objeto de aprendizaje ha sido diseñado con representaciones (audio, escucha, escritura y comprensión lectora) en las que se incluyen diversas posibilidades y situaciones en el mundo del mercadeo. El objeto de aprendizaje está construido en idioma inglés referido sobre términos y vocabulario en relación con la temática de oferta y demanda, destacando y apropiando para la comprensión del idioma y la producción de textos base sobre el mismo.

Los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje (AA8) "***Diseñar e Implementar un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo",*** son los siguientes:

- **OA: Sistemas de Información:** Los sistemas de información permiten conocer la importancia que tiene la información en toda organización, ya que estos son el eje principal para la toma de decisiones. El Objetivo del presente Objeto Virtual es lograr que el aprendiz adquiera los fundamentos de como reunir, clasificar, analizar, evaluar y distribuir la información con el fin de lograr un posicionamiento de su producto o servicio dentro de su entorno. Los temas de estudio desarrollados son los siguientes:
    - **Que es la Información:** La información es un conjunto de datos que describe una situación o evento, que al ser organizados y procesados tienen un significado, este resultado permite obtener un mayor conocimiento o reducir el grado de incertidumbre de lo que se está evaluando o investigando.
    - **Que es un Sistema de Información:** Un sistema de Información es un conjunto de elementos que interactúan entre si y permiten la administración, tratamiento y gestión de la información, con el fin de ser utilizados en la organizaciones o empresas para la planeación y la toma de decisiones.
    - **Sistema de Información Marketing:** Cuando hablamos del Sistema de Información de Marketing hacemos referencia a un sistema especializado en mercadotecnia, el cual está estructurado con datos, personas, procedimientos, métodos y herramientas informáticas, enfocado para la generación de información relativa a negocios y al entorno o medio ambiente organizacional. El Objetivo del Sistema de Información de Marketing es suministrar información a las áreas o procesos de las organizaciones para la toma de decisiones en las áreas de marketing.
    - **Base de Datos**: Una base de datos es el conjunto de datos informativos organizados en un mismo contexto para su uso y vinculación. Se le llama base de datos a los bancos de información que contienen

datos relativos a diversas temáticas y categorizados de distinta manera, pero que comparten entre sí algún tipo de vínculo o relación que busca ordenarlos y clasificarlos en conjunto.

La conceptualización temática requerida como elementos de integralidad fundamentales para vivir en sociedad, desenvolverse en el ámbito laboral de la gestión de mercados y el análisis comprensivo para la solución de problemas de la vida cotidiana.

Evidencia 1 (De Desempeño)

AP04-EV01- Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen". Para aportar esta evidencia, el aprendiz debe proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios. Conocida la realidad del mercado, debe rendir un informe donde presente el ejercicio con su respectiva gráfica, a través de un encuentro sincrónico programado por el instructor.

Con base en las indicaciones del instructor asignado y después de haber revisado con atención los materiales de estudio y la guía de aprendizaje 4, es importante que participe en el foro de discusión. Para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes la oferta y la demanda y elementos adicionales de mercado. Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

- Cuáles son los factores que influyen en el juego de la oferta y demanda para el caso específico del producto o servicio a comercializar en el marco de su proyecto formativo?
- Identifique las alternativas más favorables en el juego de la oferta y demanda aplicado a su proyecto formativo respecto del producto o servicio a comercializar.

Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 7 y 8; se dispone de un ejercicio donde se evidencie que el aprendiz conoce y aplica los conceptos concernientes a los elementos de la oferta y la demanda y lo proyecte gráficamente.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV01"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **AP04-EV01- Foro "Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen"**, para participar en el

foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Evidencia 2 (De Conocimiento)

AP04-EV02- Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados". Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 7 y 8; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos relacionados con el análisis del mercado objeto del producto o servicio teniendo en cuenta el comportamiento del consumidor, la oferta y demanda del mismo y el diseño e Implementación de un sistema de información que permita la toma de decisiones para la planeación del plan de mercadeo.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV02"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP04-EV02- Cuestionario AP04. "Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados**".

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Posterior a reflexionar y contextualizar los temas en relación con la actividad de proyecto en desarrollo, es importante destacar que el análisis de la oferta y la demanda, y los sistemas de información, requieren del estudio del entorno que se plasma en las tendencias, las cuales podrían tomarse como un punto de referencia para la definición del mercado potencial, y por ende al interior de una organización definir la producción para dar respuesta a las necesidades de la población afectada.

A continuación se describen las evidencias a realizar en este momento de transferencia, es decir, momento de aplicación de lo aprendido hasta ahora.

Evidencia 3 (De Producto)

AP04-EV03- ."Análisis de Oferta y Demanda". Análisis de la oferta y la demanda del Proyecto de Estudio. Para aportar esta evidencia, el aprendiz debe proyectar las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y

complementarios. Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma LMS y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV03"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP04-EV03"**
- Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP04-EV03- ."Análisis de Oferta y Demanda".**

Evidencia 4 (De Producto)
AP04-EV04- INGLES: "Taller de comprensión de lectura". El aprendiz desarrollará un taller sobre términos técnicos de oferta y demanda

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV04"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP04-EV04"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP11-EV04- INGLES: "Taller de comprensión de lectura**"

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir

la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

3.5 Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **AP04-EV02-** Cuestionario AP04. ”Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados”.	Establece procedimientos de alerta para identificar el tiempo de actualización o eliminación de datos periódicamente, de acuerdo con el tipo de registro y través de los diversos medios de comunicación. Maneja y mantiene la información de las bases de datos en forma organizada bajo los parámetros de seguridad, aplicando las técnicas y tecnología existentes para tal fin, catalogando la información para el envío de comunicaciones a clientes o usuarios, archivando sus datos para la identificación de clientes actuales y potenciales de los bienes y servicios de la organización.	Enlace LMS – Prueba de Conocimiento. Formato para desarrollo de evidencia: **“TGM-AP04-EV02”**
Evidencias de Desempeño: **AP04-EV01-** Foro “Juego de la Oferta y la Demanda factores que intervienen”	Determina el potencial de exportación, las dimensiones y característica de la demanda y los canales de distribución, para segmentar el mercado e identificar potenciales compradores de los productos o servicios. Evalúa el comportamiento de la demanda y oferta y sus coeficientes de elasticidad con base en la motivación, conductas y variables que inciden en la compra y venta de productos y servicios. Estima la demanda y la oferta con base en cantidades físicas y monetarias de los productos para un lugar y periodo	Formato para desarrollo de evidencia: **“TGM-AP04-EV01”** Instrumento de evaluación: **“TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion”**

	determinado	
Evidencias de Producto: **AP04-EV03**- "Análisis de Oferta y Demanda".	Proyecta las cantidades de oferta y la demanda teniendo en cuenta el mercado potencial, los inventarios, la capacidad de producción de la empresa, el crecimiento y evolución del sector, las políticas gubernamentales, el poder de la competencia y los volúmenes de productos sustitutos y complementarios. Aplica las técnicas estadísticas para el cálculo de la oferta y la demanda apoyados con los software existentes. Considera los elementos como el precio de los productos o servicios, el costo de producción, el ingreso y egreso de los consumidores, el número de integrantes de cada sector de consumidores en la determinación de la demanda y la oferta. Estructura las bases de datos con guiones para telemercadeo según el medio a utilizar y registra la información en tablas y cuadros para obtener nueva información requerida por el área de mercadeo y las demás áreas de la empresa, desde diferentes perspectivas de la organización. Define las cantidades de oferta y la demanda con base en la tendencia de ventas. Ajusta la oferta y la demanda a partir de la gestión de precios, las ofertas, el almacenamiento de productos y la colocación de los mismos.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV03"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP04-EV03"** Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**
Evidencias de Producto: **AP04-EV04- INGLES: "**Taller de	Escribe o presenta descripciones de sí mismo, su profesión y su entorno. Elabora resúmenes cortos sobre textos	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP04-EV04"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-**

comprensión de lectura".	sencillos, y con contenido técnico.	**AP04-EV04”**

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.	200	NA	NA	**Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 7** • OA Oferta y la Demanda • OA Elementos adicionales de mercado • OA Supply and demand **Objetos de Aprendizaje - Actividad de Aprendizaje 8** • OA Sistemas de Información	4	Mercados Idiomas	2	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS) accedido a través de la plataforma SENA SOFIA PLUS.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Mercado: En términos económicos, se le dice mercado al escenario (físico o virtual) donde tiene lugar un conjunto regulado de transacciones e intercambios de bienes y servicios entre partes compradoras y partes vendedoras que implica un grado de competencia entre los participantes a partir del mecanismo de oferta y demanda.

Economía: La economía es una ciencia social que estudia los procesos de extracción, producción, intercambio, distribución y consumo de bienes y servicios. En sentido figurado, economía significa regla y moderación de los gastos; ahorro.

Precio: En Economía el precio se conoce como la cantidad de dinero que la sociedad debe dar a cambio de un bien o servicio. Es también el monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar o disfrutar un bien o un servicio.

Producto: Del latín productus, se conoce como producto a aquello que ha sido fabricado (es decir, producido). Esta definición del término es bastante amplia y permite que objetos muy diversos se engloben dentro del concepto genérico de producto. De esta manera, una mesa, un libro y una computadora, por ejemplo, son productos.

Servicio: Desde el punto de vista del mercadeo y la economía los servicios son las actividades que intentan satisfacer las necesidades de los clientes. Los servicios son lo mismo que un bien, pero de forma no material. Esto se debe a que el servicio solo es presentado sin que el consumidor lo posea.

Utilidad: Se denomina utilidad a la capacidad que algo tiene para generar beneficio. También puede referir a las ganancias que un negocio, empresa o activo determinado genera a lo largo de un período de tiempo

Producción: La producción puede definirse como el resultado de la acción de producir, o sea, por un lado, de generar un producto, un objeto material o inmaterial, y por el otro, designa el proceso llevado a cabo para que exista la obra.

Venta: La venta es acción y efecto de vender. La venta es la entrega de productos o servicios a cambio de dinero. Las ventas pueden ser por vía personal, por correo, por teléfono, entre otros medios. El término venta es de origen latín “vendita”, participio pasado de “vendere”.

Sistema: Conjunto de elementos que interactúan entre sí para lograr un objetivo

Gestión: Actividad dirigida al mejoramiento de los procesos de una organización, con el objetivo de mejorar su productividad y administración.

Marketing: Disciplina dedicada al análisis del comportamiento de los mercados y el estudio de los

consumidores, su objetivo es captar, retener y la fidelización de los clientes mediante la satisfacción de sus necesidades.

Ofimática: Conjunto de programas informáticos que se aplica a las actividades de las Oficinas.

Toma de Decisiones: Actividad que se realiza de acuerdo al análisis de la información y sus resultados de la información de una entidad u organización.

Base de Datos: Es el conjunto de datos informativos organizados en un mismo contexto para su uso y vinculación, su estructura esta compuestas por tablas.

Dato: Es la representación simbólica de una variables cuantitativa o cualitativa.

Tabla: Es un componente de una Base de Datos que permite el almacenamiento de datos.

Registro: Es un conjunto de datos que se almacenan dentro de una tabla.

Sistema de Información: Un sistema de Información es un conjunto de elementos que interactúan entre si y permiten la administración, tratamiento y gestión de la información, con el fin de ser utilizados en la organizaciones o empresas para la planeación y la toma de decisiones.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOSA

Lapiedra Alcamí, R., Devece Carañana, C., & Guiral Herrando, J. (2011). *Introducción a la gestión de sistemas de información en la empresa.* España: Publicaciones de la Universitat Jaume I.

Muñiz, R. (s.f.). *Sistema de información de marketing*. Recuperado el 28 de 03 de 2016, de MARKETING XXI: http://www.marketing-xxi.com/sistema-informacion-marketing.html

Kotlet, P., & Keller , K. (2006). *Dirección de Marketing.* México: Pearson Educación.

Universidad del Cauca. (s.f.). *CONCEPTOS BÁSICOS DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN*. Recuperado el 22 de 3 de 2016, de Aspectos Organizacionales de los Sistemas de Información: http://fccea.unicauca.edu.co/old/siconceptosbasicos.htm

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADO POR)

Nombre	Cargo	Centro de Formación	Fecha

Raúl Fabián Cadena Vidal	Líder Expertos Temáticos	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	Junio de 2016
John Ricardo Peñuela Vásquez	Expertos Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Julio César Salgado	Experto Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Marina Medina Aguirre	Experta Temática	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Ismari Herrera Jeréz	Experto Competencias de Idioma Inglés	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Jorge Enrique Figueroa Chaparro	Experto Competencia Transversal- Ética y Emprendimiento	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Dary Palomino González	Experto Competencia Transversal- Ambiental	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experto Competencia Transversal- Salud Ocupacional	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	
Luis Orlando Beltrán Vargas	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 5

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE				
Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS		Código: 621113 Versión: 2		
Nombre del Proyecto: IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS		Código: 1239683		
Fase del proyecto: Planeación				
Actividad de Proyecto: Definir las características del producto y/o servicio	**Actividad (es) de Aprendizaje:** AA9.Diseñar la ficha técnica del producto o servicio para el mercado definido en la investigación, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente. AA10.Establecer el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características de los consumidores y el comportamiento del entorno económico, con el fin de lograr su penetración en el mercado meta.	Ambiente de formación ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.	MATERIALES DE FORMACIÓN DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo)	CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa)
Resultados de Aprendizaje: 26010101401 Definir las especificaciones del producto o servicio de acuerdo con los resultados del estudio de factibilidad y el mercado definido. 26010101403 Desarrollar el nombre y la marca del producto o servicio teniendo en cuenta sus características y los resultados de la investigación.	**Competencia:** 260101014 Diseñar prototipos de productos y/o servicios, qué satisfagan las necesidades y requerimientos de los clientes y cumplan la normatividad legal vigente	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS).	**N/A**	**N/A**

Resultados de Aprendizaje: 26010100302 Valorar el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características del consumidor y las variables del mercado.	**Competencia:** 260101003 Implementar las acciones de penetración del producto o servicio en el mercado de acuerdo con la rentabilidad y estrategias de mercadeo.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150106 Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.	**Competencia:** 240201501 Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.			
Duración de la guía: 240 horas				

2. INTRODUCCIÓN

Avanzando en el proceso formativo se continúa con el desarrollo de la Actividad de Proyecto 5 "***Definir las características del producto y/o servicio",*** en ella se revisa la conceptualización de producto identificando tipos y características, usos y aplicaciones, aportando elementos relacionados con la creación de nuevas propuestas que satisfagan necesidades, gustos y deseos como resultado de la investigación en mercados que continuamente deben realizar las empresas.

El tiempo asignado para el desarrollo de esta actividad de proyecto es de 240 horas y en ella se realizarán dos actividades de aprendizaje, así: la primera actividad de aprendizaje ***"Diseñar e implementar la ficha técnica del producto o servicio para el mercado definido en la investigación, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente***", en esta temática se abordan temas como el **Diseño de prototipos de productos o servicios** en relación con aspectos para el diseño, construcción, pruebas y métodos para su evaluación; la **Construcción y desarrollo de la marca** como elemento diferenciador y herramienta para la fidelización de los consumidores teniendo en cuenta las **Especificaciones del producto o servicio** para su desarrollo y posicionamiento; el desarrollo del **Estudio de mercado y el estudio técnico** como herramientas de viabilidad para su comercialización. Es importante que se conozcan los términos y expresiones adecuadas para determinar las características de los productos (**Product features**) en aras de establecer una comunicación efectiva en idioma inglés.

La segunda actividad de aprendizaje "***Establecer el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características de los consumidores y el comportamiento del entorno económico, con el fin de lograr su penetración en el mercado meta"***; una vez identificado el producto o servicio, el análisis se centra en cada una de las fases del **Ciclo de vida del producto o servicio**, observando el comportamiento de las ventas de los bienes o servicios a través de su período de permanencia en el mercado, definiendo y aplicando **Estrategias de mercadeo,** donde se establezcan acciones y se destinen recursos que permitan sortear situaciones en cada uno de los

momentos presentados a lo largo del ciclo de vida del producto o servicio.

Se explicarán los **Lineamientos para el diseño del plan de monitoreo para el seguimiento del ciclo de vida de un producto o de un servicio,** a fin de poder identificar posibles desviaciones que impidan el cumplimiento de los objetivos; y la **Planeación del monitoreo de las fases del ciclo de vida**, como herramienta de seguimiento y control de las variables más representativas, como por ejemplo, el nivel de ventas, participación de la competencia, utilidades, entre otras.

Con la realización de la actividad de proyecto 5, el aprendiz en formación apropiará contenidos para desarrollo de competencias referidas a la elaboración de fichas técnicas de productos, creación de marca, diseño del ciclo de vida de producto o servicio, lineamientos para el diseño del plan de monitoreo y planeación del mismo.

¡Adelante!

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Antes de realizar las lecturas propuestas para el desarrollo de las actividades, y de acuerdo a los temas propuestos para esta guía de aprendizaje como son: el diseño de prototipos, la marca y las características de los ciclos de vida de producto o servicios. Como actividad de reflexión inicial es importante que el aprendiz se responda a sí mismo y mediante un proceso de análisis a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Es la marca un elemento diferenciador a la hora de adquirir un producto? ¿Por qué?
- ¿Las características intrínsecas y extrínsecas de un producto o servicio son importantes al momento de definir su compra?
- ¿En qué radica la importancia de contar con un prototipo? ¿Qué le puede ocurrir a una compañía si no compromete su procedimiento de mercadeo con el previo diseño de un prototipo?
- ¿Se pueden presentar desviaciones en algunas de las fases del ciclo de vida del producto o servicio? ¿Por qué?

La anterior reflexión permitirá al aprendiz identificar componentes que contribuyen a la construcción de su producto y servicio, permitiendo incorporarle elementos diferenciadores frente a los productos o servicios de la competencia.

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

Teniendo en cuenta los interrogantes planteados en las actividades de reflexión inicial, el aprendiz deberá profundizar en temas que le direccionarán sobre la definición de especificaciones tanto para un producto como para un servicio, teniendo como pauta a seguir los resultados arrojados por el estudio de factibilidad y el mercado seleccionado; temas explicativos para el desarrollo de la marca según características establecidas como fruto de la investigación a realizar y, por último, la valoración del ciclo de vida de acuerdo a particularidades del consumidor y variables del mercado.

Para alcanzar los objetivos de contextualización, entorno a los conocimientos de estudio requeridos, se hace necesario desarrollar la Actividad de Aprendizaje (AA9): ***"Diseñar e implementar la ficha técnica del producto o servicio para el mercado definido en la investigación, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente***"

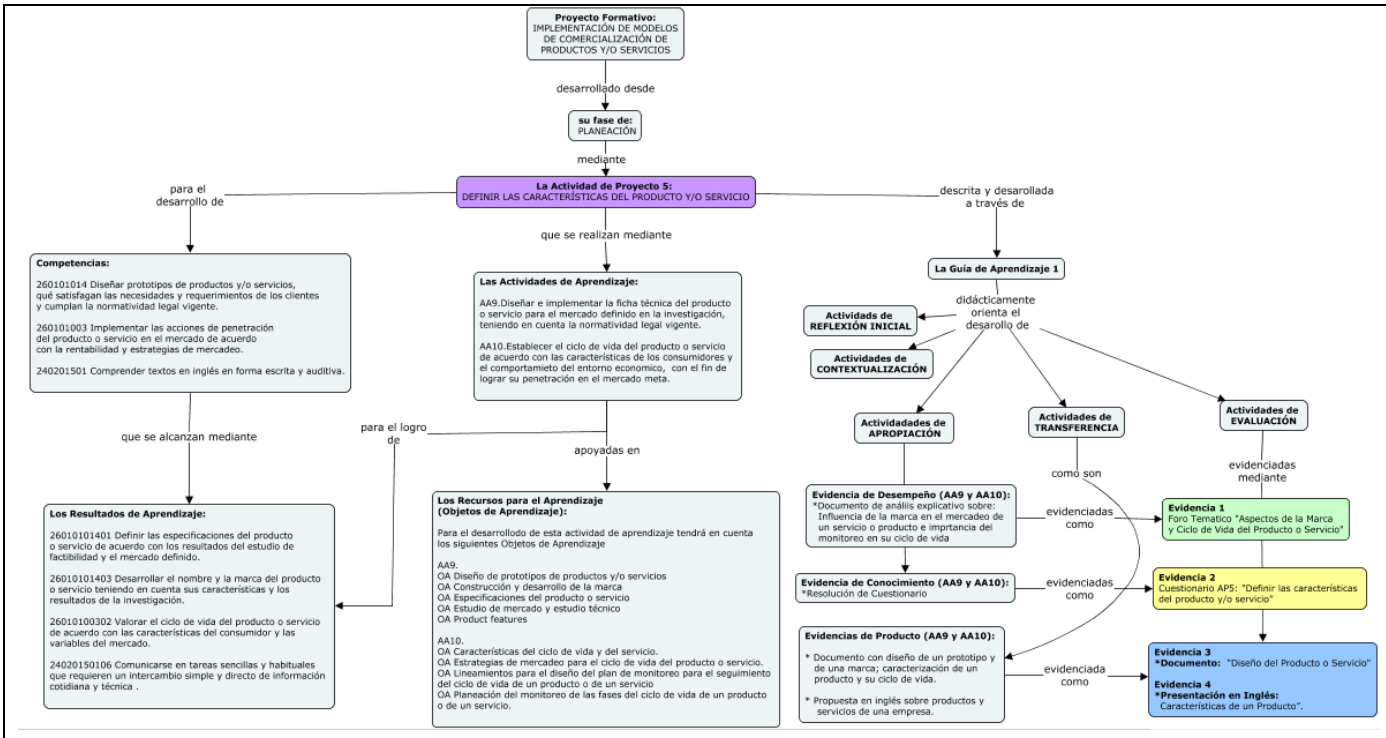
Con el estudio de los contenidos propuestos, el aprendiz estará en capacidad de estructurar un prototipo ya sea para un producto o para un servicio y, de abordar la construcción y desarrollo de la marca que les corresponde. Los procedimientos a seguir son expuestos en los materiales de estudio. Es importante que se exploren otras herramientas y se profundice sobre este tema. Los objetos de aprendizaje propuestos para el desarrollo de la actividad, son los siguientes:

- Diseño de prototipos de productos y/o servicios
- Construcción y desarrollo de la marca
- Especificaciones del producto o servicio
- Estudio de mercado y estudio técnico
- Product features

La propuesta temática que enfoca contenidos sobre el ciclo de vida de un producto o servicio, sus estrategias de mercadeo y el diseño de un plan de monitoreo con aplicación a cada una de esas fases, es desarrollado mediante la Actividad de Aprendizaje (AA10): "***Establecer el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características de los consumidores y el comportamiento del entorno económico, con el fin de lograr su penetración en el mercado meta".*** Estos contenidos son los siguientes:

- Características del ciclo de vida y del servicio.
- Estrategias de mercadeo para el ciclo de vida del producto o servicio.
- Lineamientos para el diseño del plan de monitoreo para el seguimiento del ciclo de vida de un producto o de un servicio.
- Planeación del monitoreo de las fases del ciclo de vida de un producto o de un servicio.

Para un mejor entendimiento por parte del aprendiz quien cuenta con mayor claridad sobre los procesos y conocimientos asociados a esta guía de aprendizaje, en su **Fase II Planeación**, correspondiente a la Actividad de Proyecto 5: ***"Definir las características del producto y/o servicio"***; se hace necesario que estudie y comprenda el **esquema de contenidos de la guía** presentado a continuación, donde se muestran las actividades de aprendizaje a realizar, frente a los contenidos, resultados de aprendizaje, competencias y evidencias a desarrollar.



Dedicación horaria

Esta primer actividad de proyecto tiene una duración de **240 horas**, las cuales incluyen tiempo de **trabajo independiente** que debe dedicar el aprendiz para su desarrollo, representado en un 80%; y el tiempo de **acompañamiento directo del instructor** equivalente al 20%.

Relación horaria Actividad de Proyecto en consideración de las evidencias a desarrollar.

Descripción	Peso %	Intensidad Horaria	Evidencia 1 (Foro)	Evidencia 2 (Cuestionario)	Evidencia 3 (Producto)	Evidencia 4 (Producto)	Subtotales
			25%	20%	35%	20%	
Trabajo Independiente del Aprendiz:	80%	192	48	38,4	67,2	38,4	192
Trabajo con acompañamiento directo del instructor:	20%	48	12	9,6	16.8	9,6	48
Tiempo desarrollo de Actividad de Proyecto:	**100%**	**240**	60	48	84	48	240

Conceptos:

- **Trabajo Independiente del Aprendiz:** Corresponde al tiempo que el aprendiz debe dedicar en su proceso de formación de manera independiente al tiempo que normalmente recibe con acompañamiento directo del instructor.
- **Trabajo de acompañamiento directo del Instructor:** Corresponde al tiempo directo que el instructor debe dedicar al aprendiz en el proceso formativo, este acompañamiento se enfoca en el seguimiento, la realimentación, orientación y evaluación.

Orientación del Instructor

Para el desarrollo de estas actividades de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros) dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará retroalimentación oportuna sobre sus resultados de aprendizaje y competencias en desarrollo.

Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de ejercicios prácticos; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, de respeto a los derechos de autor y de acción basada en la calidad; todo esto, circunscrito al concepto de mejoramiento continuo, con el ánimo de añadir valor agregado a la actividad de proyecto encargada de caracterizar el comportamiento del mercado, enfatizando de manera inclusiva y pertinente, un proceso formativo sustentado en principios y valores.

Encuentro Sincrónico Actividad de Proyecto: Cada vez que inicie a una Actividad de Proyecto, el instructor(es) deberá(n) realizar un encuentro sincrónico con el grupo de aprendices donde explicará(n) el objetivo de la Actividad de Proyecto, las actividades de aprendizaje a realizar y las evidencias solicitadas, los criterios de evaluación con que se evaluarán, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias, etc. El encuentro debe realizarse antes del envío de evidencias y publicar su grabación en el foro “Encuentros Sincrónicos”, indicando en el nombre de la secuencia la fecha del encuentro, y al interior de la publicación el detalle de los temas tratados y los documentos soportes utilizados en la sesión, por ejemplo: diapositivas, documentos, artículos, videos, entre otros.

Relación de Actividades de Aprendizaje en consideración de los Resultados de Aprendizaje y las Evidencias a desarrollar.

A continuación se observa la interrelación entre actividades de aprendizaje y los resultados de aprendizaje abordados desde las evidencias que se desarrollarán, las cuales fueron diseñadas para el logro de aprendizajes de forma integral dando respuesta a las actividades de proyecto como elemento integrador del proceso formativo.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Evidencia 1 (Foro) AP05-EV01-Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"	Evidencia 2 (Cuestionario) AP05-EV02-Cuestionario de Preguntas: "Definir las características del producto y/o servicio"	Evidencia 3 (Producto) AP02-EV03-: "Diseño del Producto o Servicio".	Evidencia 4 (Producto)AP05-EV04 – "Presentación en Inglés: Características de un Producto"
AA9.Diseñar la ficha técnica del producto o servicio para el mercado definido en la investigación, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente.	26010101401 Definir las especificaciones del producto o servicio de acuerdo con los resultados del estudio de factibilidad y el mercado definido.	X	X	X	
	26010101403 Desarrollar el nombre y la marca del producto o servicio teniendo en cuenta sus características y los resultados de la investigación.	X		X	
	26010100302 Valorar el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características del consumidor y las variables del mercado.				
	24020150106 Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.				X
AA10.Establecer el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características de los consumidores y el comportamiento del entorno económico, con el fin de lograr su penetración en el mercado meta.	26010100302 Valorar el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características del consumidor y las variables del mercado.	X	X		
	24020150106 Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.				X

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

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el estudio y aplicación de la presente guía, son fundamentales para establecer y realizar el planteamiento del problema, necesidad u oportunidad del proyecto de formación.

Para el desarrollo de esta actividad de aprendizaje es importante que usted como aprendiz:

- Fortalezca sus conocimientos a través de la consulta de los diferentes objetos de aprendizaje y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual; igualmente válida como herramienta de apoyo, resulta la obtención de información a partir de búsqueda y consulta propia.
- Construya todas las evidencias requeridas y aplique el proceso de autoevaluación a través de los instrumentos de evaluación proporcionados, con el fin de verificar el cumplimiento de las exigencias pedidas.
- Publique las evidencias en la plataforma virtual de aprendizaje con el fin de que sean evaluadas por el instructor, o equipo de instructores que apoyan la ejecución del proceso; como resultado de esta evaluación recibirá la retroalimentación de logros alcanzados, de tal manera que pueda reflexionar frente a su aprendizaje y avance en el proceso formativo**.**

Para el desarrollo de **la novena y décima actividad de aprendizaje,** se proporcionan en plataforma LMS una serie de objetos de aprendizaje (OA), que el aprendiz debe leer, comprender y asimilar, toda vez, que en ellos, encontrará la información que le permitirá analizar la conceptualización técnica necesaria para la caracterización del comportamiento de un mercado.

Ahora proceda con la lectura y análisis de los siguientes materiales de estudio:

Objetos de Aprendizaje de la Actividad de Aprendizaje 9

- Diseño de prototipos de productos y/o servicios
- Construcción y desarrollo de la marca
- Especificaciones del producto o servicio
- Estudio de mercado y estudio técnico
- Product features

Objetos de Aprendizaje de la Actividad de Aprendizaje 10

- Características del ciclo de vida y del servicio
- Estrategias de mercadeo para el ciclo de vida del producto o servicio
- Lineamientos para el diseño del plan de monitoreo para el seguimiento del ciclo de vida de un producto o de un servicio
- Planeación del monitoreo de las fases del ciclo de vida de un producto o de un servicio

En cada objeto de aprendizaje (OA), usted encontrará una Actividad de Afianzamiento como instrumento de realimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general. Recuerde que cada objeto de aprendizaje podrá revisarlo desde su PC previa conexión a internet, podrá descargar el PDF general y el Objeto de Aprendizaje a su computador para la revisión de material de estudio cuantas veces desee.

A continuación se presenta de forma general los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje (AA9) denominada: ***Diseñar e implementar la ficha técnica del producto o servicio para el mercado definido en la investigación, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente".*** Recuerde que la revisión de los materiales de estudio es fundamental para su proceso formativo como Tecnólogo en Gestión de Mercados.

- **OA Diseño de prototipos de productos y/o servicios:** Este objeto de aprendizaje da a conocer los elementos a tener cuenta para el diseño del prototipo, tanto del producto como del servicio a desarrollar dentro del proyecto formativo. Para lo cual se definen los siguientes pasos:

    - **Diseño preliminar del producto o servicio**: Establece los elementos principales a tener en cuenta al momento del diseño preliminar del producto o servicio. Explica los efectos al aplicar las estrategias de competitividad en el desarrollo de bienes y servicios, como son: incremento de la productividad, incremento de los precios, reducción del riesgo e incremento de la cuota de mercado.

    - **Construcción del Prototipo**: Precisa aspectos necesarios para diseñar un prototipo y su proceso. Da a conocer el tipo de pruebas y análisis a los cuales son sometidos, sus conceptos de diferenciación, describe la etapa de la elaboración del boceto final del producto, los métodos para construcción de nuevos productos, la cultura de pertinencia de los prototipos en las empresas y, por último, define el proceso de estructuración de los prototipos de servicios.

- **OA Product Features:** El tema desarrollado por este objeto de aprendizaje enfatiza las características del producto, explicando la importancia de concebir una presentación en donde se dé a conocer el motivo de su creación, los componentes que lo estructuran y los beneficios que le aportan al consumidor. Uno de los principales objetivos al determinar los componentes de un producto, tiene que ver con la definición de las características a involucrar como valor añadido para el usuario final, así como, hacer entender el alcance del producto a todos los actores involucrados en su procesamiento y mercadeo.

- **OA: Construcción y Desarrollo de la Marca**: Da a conocer la contextualización de la marca y su importancia frente la incidencia en el éxito de una empresa o institución de mercado. Dentro de la temática a abordar presenta temas de su evolución, tipos de marca, elementos constitutivos, proceso de construcción, estrategias claves para el éxito, posicionamiento en la WEB y aspectos normativos legales que rigen las marcas en Colombia.

- **OA Especificaciones del Producto o Servicio**: Aborda temas referentes al conocimiento e identificación de las principales características que definen un producto o servicio; esto con el propósito de establecer los objetivos de marketing y la planificación de las estrategias para su logro.

Los subtemas incluidos dentro la temática de estudio son:

- **Tipos de Productos:** Define su clasificación de acuerdo a características, atributos y gustos del consumidor.
- **Ciclo de Vida del Producto:** Contextualiza las fases que intervienen, definiendo características y elementos en cada una de ellas.
- **Características intrínsecas de un producto o servicio:** Explica los elementos físicos propios de los productos, como son: color, forma, olor y tamaño.
- **Características extrínsecas de un producto o servicio:** Define elementos como marca, precio, calidad y seguridad.

- **OA Estudio de Mercado y Estudio Técnico**: Brinda lineamientos para realizar el estudio de mercado y el estudio técnico de un proyecto, con el fin de establecer el horizonte de un proyecto o plan de negocios. Dentro de la temática de estudio de mercados se abordan los siguientes temas: importancia, usos y pasos. Para el caso del estudio técnico se analiza la contextualización, su importancia y componentes.

Los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje (AA10): "***Establecer el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características de los consumidores y el comportamiento del entorno económico, con el fin de lograr su penetración en el mercado meta. ",*** son los siguientes:

- **OA Características del Ciclo de Vida del Producto del Servicio:** El propósito fundamental de este objeto de aprendizaje es que el aprendiz pueda tomar decisiones para el diseño de estrategias competitivas, mediante el conocimiento de las fases del ciclo de vida de un producto o de un servicio, reconociendo sus implicaciones. El estudio de este ciclo genera una planeación y un pronóstico, los cuales permiten minimizar riesgos y aprovechar las oportunidades a futuro, referenciando su acción desde la introducción hasta el declive del producto o del servicio. Dentro de los temas que se abordan en este OA tenemos:

  - **Fundamentos del ciclo de vida:** Se presenta una definición y los beneficios del ciclo de vida del producto.
  - **Fases del Ciclo de Vida de un Producto:** Identifica las cuatro fases del ciclo de vida del producto, definiéndolas, caracterizándolas y clasificándolas.
  - **Fases del Ciclo de Vida de un Servicio**: Permite identificar las cuatro fases del ciclo de vida del servicio, exponiéndolo, caracterizándolo y clasificándolo.

- **OA Estrategias de Mercadeo para el Ciclo de Vida del Producto o Servicio**: Orienta el diseño e implementación de estrategias para el cumplimiento de los objetivos en el ciclo de vida del producto o servicios, junto con las variables internas y externas de cada una de ellas.

- **OA Lineamientos para el Diseño del Plan de Monitoreo para el Seguimiento del Ciclo de Vida de un Producto o de un Servicio:** Explica el plan de monitoreo como herramienta para el seguimiento y control de

procesos y actividades; el objetivo de aprendizaje es el de brindar directrices para su construcción, definición y aplicación en el ciclo de vida del producto o servicio.

- **OA Planeación del Monitoreo de las Fases del Ciclo de Vida de un Producto o de un Servicio**: Describe la planeación y ejecución del monitoreo al ciclo de vida del producto, con el fin de identificar las posibles desviaciones que pueden presentarse en cada una de sus fases. En el desarrollo de la temática planteada se presentan los factores que pueden ser aplicados en cualquiera de las fases y finaliza presentando las diferentes técnicas de monitoreo para el seguimiento al ciclo de vida del producto o servicio.

Evidencia 1 (De Desempeño)
AP05-EV01- Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"; para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes a Diseño de prototipos de productos y/o servicios; Construcción y desarrollo de la marca; Especificaciones del producto o servicio; Características del ciclo de vida y del servicio; Estrategias de mercadeo para el ciclo de vida del producto o servicio. Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, deberá ingresar al Foro temático y dar respuesta a los siguientes interrogantes:

Aspectos de la Marca en cada una de sus fases

- ¿Por qué los consumidores están dispuestos a pagar más por productos o servicios que tengan una marca reconocida?
- ¿Qué aspectos técnicos, legales y de mercado tendría en cuenta a la hora de construir la marca para su proyecto y patentarla?
- ¿Cuál es la mejor forma de posicionar con éxito una marca en la web?

Ciclo de Vida del Producto o Servicio

- ¿Cuáles serían las técnicas de color, de diseño, y normas de composición de texto que utilizaría para diseñar la marca de su producto o servicio?

- ¿Qué aspectos tendría en cuenta a la hora de monitorear el ciclo de vida del producto o servicio? ¿Qué instrumento emplearía para efectuar dicho proceso?

- ¿Cuál es la importancia de los indicadores de desempeño de la industria para hacer seguimiento al ciclo de vida del producto o servicio? Enuncie y argumente los más apropiados para el producto o servicio de su proyecto formativo.

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos, en la participación deberá justificar su respuesta a las preguntas realizadas y efectuar un comentario a la participación de otros aprendices; de esta actividad se evaluará el análisis y la interpretación. El instructor deberá dar respuesta mediante la aplicación de la rúbrica tigre, propiciando que se genere un ambiente de debate e intercambio de conocimientos y criterios.

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia se realizará encuentro sincrónico (videoconferencia), el cual será citado por el(los) instructor(es) a cargo, mediante el cual se darán a conocer las pautas para la correcta interpretación de la evidencia a realizar, aclaración de dudas y explicación de la temática abordada.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP05-EV01"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **AP05-EV01- Foro: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"**, para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

El instructor deberá dar respuesta mediante la aplicación de la rúbrica tigre, propiciando que se genere un ambiente de debate e intercambio de conocimientos y criterios.

Evidencia 2 (De Conocimiento)
AP05-EV02- Cuestionario de Preguntas: "Definir las características del producto y/o servicio". Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 9 y 10; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos aplicados al proceso de diseño del producto o servicio, la construcción y desarrollo de la marca y las características del ciclo de vida.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP05-EV02"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP05-EV02- Cuestionario AP05. "Definir las características del producto y/o servicio".**

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

En este momento, usted como aprendiz, ha logrado reflexionar, contextualizar y apropiar los conceptos más representativos que le permiten reconocer la importancia del diseño e implementación de fichas técnicas acorde con la normatividad que le aplica al producto o servicio objeto de promoción y comercialización, de igual se han revisado los aspectos que intervienen en el ciclo de vida de un producto o servicio, teniendo en cuenta el comportamiento del económico respecto de los consumidores y sus características diferenciadoras, a fin de comprender la necesidad de implementar estrategias que permitan una adecuada penetración del producto en el mercado que lo reviste.

De otro lado, con la revisión de contenidos igualmente se reconoce la importancia de comprender adecuadamente el vocabulario y modismos básicos del idioma inglés necesarios para las actividades de mercadeo como del manejo de un segundo idioma en su desempeño laboral, especialmente para comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.

Evidencia 3 (De Producto)

AP05-EV03: "Diseño del Producto o Servicio". De acuerdo a las indicaciones del instructor sobre el desarrollo de la Actividad d Proyecto 5 **"**Definir las características del producto y/o servicio" y las actividades de aprendizaje AA9. Diseñar e implementar la ficha técnica del producto o servicio para el mercado definido en la investigación, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente y AA10.Establecer el ciclo de vida del producto o servicio de acuerdo con las características de los consumidores y el comportamiento del entorno económico, con el fin de lograr su penetración en el mercado meta. El aprendiz elaborará un documento donde aplique conocimientos y competencias adquiridas; además de conceptos en los temas relacionados a: Diseño prototipos, Diseño de la marca, Especificaciones o características del producto o servicio y la aplicación del ciclo de vida del producto o servicio.

Para cumplir con esta evidencia, es importante que haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia, es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen los encuentros sincrónicos suficientes con los aprendices, específicamente para: describir la evidencia, brindar orientación y resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP05-EV03"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP0-EV03"**
- Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Análisis*",

posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP05-EV03- "Diseño del Producto o Servicio"**

Evidencia 4 (De producto)
AP05-EV04 – "Presentación en Inglés: Características de un Producto". El aprendiz elaborará una presentación en idioma inglés donde muestre las características de un producto o servicio, junto con las opiniones de los clientes. La presentación del documento podrá hacerse en Power Point o en el formato de su preferencia.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP05-EV04"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP05-EV04"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP05-EV04- "Presentación en Inglés: Características de un Producto".**

3.5 Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Desempeño: **AP05-EV01- Foro: "**Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio"	Reporta los resultados de los análisis de los productos estudiados teniendo en cuenta el estudio del ciclo de vida de productos y servicios. Caracteriza las especificaciones del producto o servicio, de acuerdo con el estudio técnico de fabricación y lo compara con los resultados del estudio de mercado y factibilidad técnica. Observa el proceso de creación y desarrollo de nombres y marcas teniendo en cuenta aspectos técnicos, legales y de mercado**.**	Foro Temático: "Aspectos de la Marca y Ciclo de Vida del Producto o Servicio Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP05-EV01"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"**

Evidencias de Conocimiento: **AP05-EV02-** Cuestionario de Preguntas: "Definir las características del producto y/o servicio"	Caracteriza las especificaciones del producto o servicio, de acuerdo con el estudio técnico de fabricación y lo compara con los resultados del estudio de mercado y factibilidad técnica. Observa el proceso de creación y desarrollo de nombres y marcas teniendo en cuenta aspectos técnicos, legales y de mercado.	Enlace LMS – Prueba de Conocimiento Formato para desarrollo de evidencia: "**TGM-AP05-EV02"**
Evidencias de Producto: **AP02-EV03-:** "Diseño del Producto o Servicio**".**	Caracteriza las especificaciones del producto o servicio, de acuerdo con el estudio técnico de fabricación y lo compara con los resultados del estudio de mercado y factibilidad técnica. Observa el proceso de creación y desarrollo de nombres y marcas teniendo en cuenta aspectos técnicos, legales y de mercado.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP05-EV03"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP0-EV03"** Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**
Evidencias de Producto: **AP05-EV04 –** "Presentación en Inglés: Características de un Producto"	Estructura adecuadamente una opinión sobre un tema conocido de su especialidad.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP05-EV04"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP05-EV04"**

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	**ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva)** y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente
Definir las características del producto y/o servicio	240	NA	NA	**Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 9** • Diseño de prototipos de productos y/o servicios • Construcción y desarrollo de la marca • Especificaciones del producto o servicio • Estudio de mercado y estudio técnico • Product features **Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 10** • Características del ciclo de vida y del servicio • Estrategias de mercadeo para el ciclo de vida del producto o servicio • Lineamientos para el diseño del plan de monitoreo para el seguimiento del ciclo de vida de un producto o de un servicio • Planeación del monitoreo de las fases del ciclo de vida de un producto o de un servicio	9	Mercados Idiomas	2	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS) accedido a través de la plataforma SENA SOFIA PLUS.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Actitud: Evaluación que hace una persona de una idea o un objeto.

Análisis de ventas: Estudio de las cifras devenías con objeto de revisar, mejorar o corregir una situación de mercadeo. La información de ventas se disgrega en sus componentes individuales y se examinan en lo tocante a su relación con otros factores que operan dentro de la mezcla de mercadeo.

Aranceles: Publicaciones que indican las tasas de envío de diferentes productos. También se refieren a los impuestos asignados a bienes de importación.

Bienes de consumo: Productos elaborados expresamente para que los utilice el consumidor final, en contraposición a aquellos que se fabrican para revenderlos o utilizarlos en la fabricación de otros artículos. Productos, como cigarrillos, cerveza y goma de mascar que se compran con frecuencia, inmediatamente y con poco esfuerzo de venta.

Compañía: Empresa o sociedad mercantil: una compañía de seguros; una compañía de productos químicos.

Consumidor: Persona que compra productos de consumo. En mercadeo se aplica a todo comprador.

Demanda total: La demanda total del mercado para un producto es el volumen total que adquiriría un grupo de clientes definido, en un área geográfica definida, dentro de un período definido, en un ambiente de mercadeo definido, bajo un programa de mercadeo definido.

Distribución física: Proceso por el que los bienes se transfieren del fabricante, pasando por varios intermediarios, hasta llegar al cliente, que incluye funciones tales como envíos, control de inventario en almacenes, procesamiento de pedidos y servicio a la clientela.

Distribuidor: Comerciante mayorista que adquiere y se hace cargo de la distribución de productos a los detallistas.

Estímulo: Cualquier acontecimiento que un individuo sea capaz de percibir o sentir.

Estrategia: Arte de dirigir operaciones. Arte, traza para dirigir un asunto.

Idea: Se denomina idea a una experiencia mental que relaciona elementos, descubre causas de situaciones o crea a una nueva posibilidad de acción. Las ideas son parte de la capacidad de abstracción del hombre, un rasgo de la inteligencia que les separa del resto de los animales.

Instrumento**:** Elemento o herramienta de apoyo para una actividad.

Investigación de Mercados: Proceso para buscar información acerca de consumidores, el entorno de las

organizaciones, las necesidades de bienes o servicios para tomar decisiones relacionadas con el mercado.

Investigación: De acuerdo a las definiciones que presenta la Real Academia Española (RAE) sobre la palabra investigar (vocablo que tiene su origen en el latín investigare), este verbo se refiere al acto de llevar a cabo estrategias para descubrir algo. También permite hacer mención al conjunto de actividades de índole intelectual y experimental de carácter sistemático, con la intención de incrementar los conocimientos sobre un determinado asunto.

Investigación: Se hace referencia a la indagación de información para buscar solución a una posible situación problémica.

Logística inversa: Acciones tendientes a proteger el medio ambiente, a través del re uso, re manufacturación o reutilización de productos.

Logística: Concepto amplio aplicado a todas las fases de distribución de los productos, incluyendo todos los eslabones de la cadena distribución, requeridos para hacer llegar el producto hasta el cliente final. La logística (término de origen militar) se encarga de optimizar fletes, asegurarse que los productos vayan bien transportados, calcular tiempos de espera y de descarga, manejo y control de almacenamiento. El objetivo final de la logística es disminuir los niveles de inventario y de optimizar el funcionamiento de toda la cadena de distribución.

Mayoreo: Proceso que consiste en comprar las existencias de un fabricante, almacenarlas, venderlas y enviarlas ya sea a usuarios industriales o a establecimientos al menudeo, dependiendo del tipo de productos.

Mercadeo: Proceso de planificación, ejecución, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales **(AMERICAN MARKETING ASOCIATION, 2016).**

Mercado: Todos aquellos compradores de un producto o un servicio.

Mercado: Todos aquellos compradores de un producto o un servicio.

Mercadotecnia: American Marketing Association (AMA), la mercadotecnia es la actividad, conjunto de instituciones y procesos para crear, comunicar, entregar e intercambiar ofertas que tienen valor para los consumidores, clientes, socios y la sociedad en general.

Necesidades: Condiciones insatisfechas o de carencias.

Nichos de mercado: En mercadeo describe pequeños grupos de consumidores que tienen necesidades muy estrechas, o combinaciones únicas de necesidades. Pequeños mercados no atendido por otras empresas.

Proyecto: Término proyecto proviene del latín *proiectus* y cuenta con diversas significaciones. Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un

determinado objetivo.

Prueba de mercado: Proceso por el que se prueba un producto nuevo en una región limitada que se considera representativa del mercado general. La información de cada prueba se extrapola y proyecta al mercado completo para fines de planeación.

Servicio: Cualquier actividad, beneficio o satisfacción que se ofrece a la venta. Es esencialmente intangible y no puede resultar en propiedad de algo concreto. El servicio puede o no estar ligado a un producto físico o tangible.

Sistemático: Que sigue o se ajusta a un sistema o conjunto de elementos ordenados: una investigación sistemática es siempre más fiable.

Tendencias: Curso o direccionamiento que toman diferentes mercados

Utilidad: Valor que posee un bien o servicio para la persona que lo compran.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOSA

Bernal, P. (2009). *Que es prototipo de productos y/o servicios*. Recuperado el 17 de septiembre de 2012, de http://gerentesyemprendedores2009.blogspot.com/2009/03/que-esprototipo-de-productos-o.html

Barba, E. (1993). *La Excelencia en el proceso de desarrollo de nuevos productos*. Barcelona: Ed. EADA Gestión, p. 116 – 125.

Miranda, F. (2000). *La gestión del proceso de diseño y desarrollo de productos*. Recuperado el 17 de septiembre 2012, de http://www.ciberconta.unizar.es/LECCION/desapro/100.HTM.

Cruz, R., & Martínez, C. (s.f.). *Estrategias competitivas dinámicas.* Recuperado el 2 de abril de 2012, de http://www.elprisma.com/apuntes/curso.asp?id=11535.

Customer Care Associates. (s.f). *Estrategias del servicio*. Recuperado el 8 de agosto de 2012, De http://www.customercareassociates.com/index.php?option=com_content&view=article&id=40&Itemid=20

Galicia, L. (2010). *Estadística y Marketing*. Recuperado el 13 de agosto de 2012 de http:// suite101.net/article/la-estadistica-y-el-marketing-a9675

Maurera, C. (s,f). *Aplicabilidad de la investigación de mercados*. Recuperado el 8 de agosto de 2012, de http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/marketing/idm.htm

Muñiz, R. (2010). *Concepto del ciclo de vida del producto. Marketing en el Siglo XXI (3ª Ed).* Recuperado de http://www.marketing-xxi.com/concepto-de-ciclo-de-vida-del-producto-36.

Muñiz, R. (2010). *Política internacional de producto*. Marketing en el Siglo XXI (3ª Ed). Recuperado de http://www.marketing-xxi.com/politica-internacional-de-producto-152.htm

Santesmases, M. (2009). *Fundamentos de Marketing. España*: Pirámide. Itil. (s.f). El ciclo de vida de los servicios. Recuperado el 09 de Abril de 2012, de http://itilv3.osiatis.es/contacto.php

Thomson Business. (2009). *Ciclo de vida en el mercado*. Recuperado el 2 de abril 2012, de http://www.dynamicbusinessplan.com/ciclo-de-vida-en-el-mercado/

Kotler, P., y Amstrong, G. (2010). *Principios de Marketing.* México: Pearson Education.

Kotler, P., y Keller, K. (2012). *Producto. Dirección de Marketing*. México: Pearson Education.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADO POR)

Nombre	Cargo	Centro de Formación	Fecha
Raúl Fabián Cadena Vidal	Líder Expertos Temáticos	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	Julio de 2016
John Ricardo Peñuela Vásquez	Expertos Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Julio César Salgado	Experto Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Marina Medina Aguirre	Experta Temática	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Ismari Herrera Jeréz	Experto Competencias de Idioma Inglés	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Jorge Enrique Figueroa Chaparro	Experto Competencia Transversal- Ética y Emprendimiento	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Dary Palomino González	Experto Competencia Transversal- Ambiental	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	

Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experto Competencia Transversal- Salud Ocupacional	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	
Luis Orlando Beltrán Vargas	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	

GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 8

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE				
Programa de Formación: TECNÓLOGO EN GESTIÓN DE MERCADOS		Código: 621113 Versión: 2		
Nombre del Proyecto: IMPLEMENTACIÓN DE MODELOS DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS		Código: 1239683		
Fase del proyecto: PLANEACIÓN				
Actividad de Proyecto: Proyectar el presupuesto de ventas y costos	**Actividad (es) de Aprendizaje:** AA14. Elaborar presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado. AA15.Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social.	Ambiente de formación ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.	MATERIALES DE FORMACIÓN DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo)	CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa)
Resultados de Aprendizaje: 26010100103 Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado, según tipos de mercados y de productos aplicando métodos de fijación de precios.	**Competencia:** 260101001 Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS).	**N/A**	**N/A**
Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**			

26010102201 Establecer el pronóstico y presupuesto de ventas de acuerdo con el récord histórico de ventas de la empresa.	260101022 Identificar los comportamientos del mercado según resultados de la investigación y tendencias del entorno.			
Resultados de Aprendizaje: 2103010291 Analizar la información de los procesos contables y financieros, para asegurar veracidad en la relación costo beneficio de acuerdo con la política de la organización.	**Competencia:** 210301029 Analizar los resultados contables y financieros según los criterios de evaluación establecidos por la organización.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150107 Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos. 24020150201 Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.	**Competencia:** 240201501 Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva 240201502 Producir textos en inglés en forma escrita y oral.			
Resultados de Aprendizaje: 24020150002 Asumir actitudes críticas y argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social**.**	**Competencia:** 240201500 Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.			
Duración de la guía: 240 horas				

2. INTRODUCCIÓN

En la Actividad de Proyecto 8: ***"Proyectar el Presupuesto de Ventas y Costos"***, el aprendiz estudiará y aplicará técnicas y métodos para la fijación estratégica de precios, así como las herramientas para la construcción del pronóstico y presupuesto de ventas. El pronóstico de ventas servirá para asignar los recursos necesarios para producir las

unidades que se espera vender o los servicios que se espera prestar, además de elaborar el presupuesto de ventas, el cual servirá como base para obtener el presupuesto de los ingresos esperados, asignar las cuotas de ventas por territorios y vendedores, y los gastos necesarios para alcanzar el nivel de ventas presupuestado. Los pronósticos y presupuestos de ventas requieren la previa fijación del precio del producto o servicio, aspecto que influye de manera directa en todas las variables de la mezcla de mercadeo, en el posicionamiento buscado y no menos importante, en temas de impacto en toda la organización, tales como la generación de utilidades y, por consiguiente, de la rentabilidad. Lo anterior exige la coordinación entre las decisiones de mercadeo, de competencia y financieras que demandan establecer un conjunto de políticas y procedimientos de fijación de precios coherente con las metas estratégicas de la empresa.

El tiempo requerido para desarrollar esta actividad de proyecto será de 240 horas, período en el cual se abordarán dos actividades de aprendizaje; en la primera de ellas: AA14 ***"Elaborar presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado";*** se revisarán los la técnicas y métodos para la fijación de precios del servicio o producto del proyecto formativo, así mismo se presenta las herramientas, técnicas para la elaboración del pronóstico y presupuesto de ventas. El material de estudio orientado por esta actividad de aprendizaje trata temas como: Elaboración del pronóstico y presupuesto de ventas, Fijación estratégica de precios, Ciclo de vida del producto o servicio, Análisis de las elasticidades, Fijación de precios para el mercado internacional y la Solución colectiva de conflictos. Como elemento transversal desarrolla actividades de inglés mediante la aplicación de contenidos y textos abordando temas de presupuesto y fijación de precios lo anterior en el objeto de aprendizaje Sales forecast and financial indicators.

La segunda actividad de aprendizaje: AA15. ***"Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social".*** En esta etapa se busca que el aprendiz disponga de conceptos y herramientas para la evaluación financiera de su proyecto productivo, abordando temas como: la Evaluación Financiera de Proyectos, Análisis de los Márgenes y Costos, Procesos Contables y Financieros, Fundamentos Conceptuales de las Teorías Económicas, Fundamentación contable, Razones Financieras.

El desarrollo de la presente actividad de proyecto busca formar un tecnólogo en Gestión de Mercados capaz de realizar su pronóstico y presupuesto de la venta de su producto o servicio de acuerdo al análisis e interpretación de indicadores que le permiten verificar la viabilidad de su proyecto formativo.

¡Bienvenido!

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE 1 y 2.

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Desde el punto de vista administrativo el establecer o proyectar el presupuesto de ventas y costos que involucra la comercialización de un producto o servicio, es fundamental para garantizar no sólo la operación en su producción o distribución, sino en el aseguramiento de cumplir con los compromisos empresariales con sus clientes y

consumidores, buscando que el modelo propuesto sea funcional y viable, para estos aspectos se hace necesario relacionarlos y enfocarlos desde los diferentes elementos que intervienen y que son definidos en la presente guía de aprendizaje:

- La elaboración de presupuestos de ventas mediante los cuales se facilita el diseño de estrategias para determinar precios acordes con la información histórica de las tendencias y el comportamiento del mercado.

- La realización de análisis de situación contable y financiera tan necesaria para la adecuada toma de decisiones, acordes con las políticas de la organización asegurando su cumplimiento y alineación con el contexto social que enmarca la actividad de comercializar productos o servicios.

Antes de realizar las lecturas propuestas para el desarrollo de las actividades, y de acuerdo a los temas propuestos para esta guía de aprendizaje, como actividad de reflexión es importante que el aprendiz intente dar respuesta a los siguientes interrogantes.

- ¿Es el precio un indicador que le permite al consumidor realizar comparaciones entre marcas?
- ¿Permite el precio establecer parámetros de calidad y prestigio de un producto o servicio?
- ¿El precio determinar la demanda de los productos por parte de los consumidores?
- ¿Qué indicador Financiero es el más apropiado para evaluar la viabilidad del proyecto?

Las anteriores reflexiones permitirán al aprendiz identificar componentes que contribuyen a la debida proyección d presupuestos de ventas y de costos y algunos elementos a tener en cuenta al momento de su elaboración

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

Teniendo en cuenta los interrogantes planteados en las actividades de reflexión inicial el aprendiz deberá profundizar en algunos temas relacionados con el análisis financiero y la conceptos contables, los cuales le permitirán fortalecer sus conocimientos para la construcción e interpretación de sus estados financieros, y la evaluación de la empresa en determinado período, con lo anterior se solicita revisar los siguientes OAs:

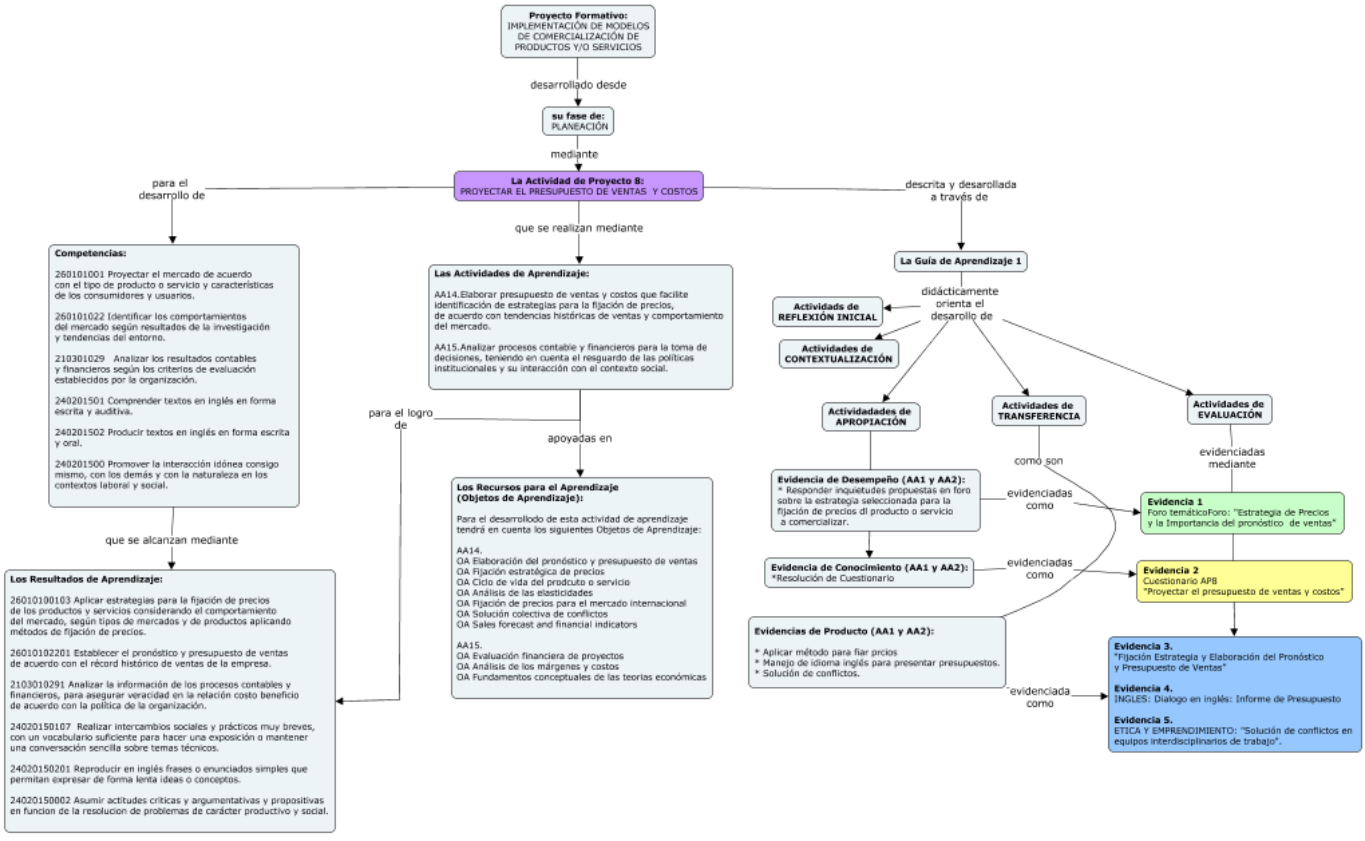
Los objetivos perseguidos en esta fase de planeación del Proyecto Formativo, hace necesario trabajar sobre los elementos de conocimiento, que para el caso de la actividad de aprendizaje (AA14): ***"Elaborar presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado"***, *son los siguientes:*

- Realizar Pronóstico d ventas
- Entender los métodos para realizar pronóstico de ventas
- Técnicas para la fijación estratégica de precios, tipos de precios
- Precio como número
- Las técnicas convencionales de la fijación de precio

- El precio como costo + utilidad
- Precios basados en la competencia
- Precios que dan gusto al cliente
- Precio basado en el valor

La propuesta temática que enfoca contenidos sobre análisis de procesos contables y evaluación financiera de proyecto, análisis de márgenes y costos y fundamentos en teorías económicas, es desarrollado mediante la Actividad de Aprendizaje (AA15): "***"Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social".*** Estos contenidos son los siguientes:

- Reconocer qué es un presupuesto de ventas y presupuesto maestro
- Comprender conceptos sobre flujos de caja, estados financieros
- Indicadores de evaluación financiera de proyectos
- Teorías económicas
- Toma de decisiones con base en análisis financiero



Dedicación horaria

Esta primer actividad de proyecto tiene una duración de **240 horas**, las cuales incluyen tiempo de **trabajo independiente** que debe dedicar el aprendiz para su desarrollo, representado en un 80%; y el tiempo de **acompañamiento directo del instructor** equivalente al 20%.

Relación horaria Actividad de Proyecto en consideración de las evidencias a desarrollar.

Descripción	Peso %	Intensidad Horaria	Evidencia 1 (Foro)	Evidencia 2 (Cuestionario)	Evidencia 3 (Producto)	Evidencia 4 (Producto)	Evidencia 5 (Producto)	Subtotales
			20%	15%	35%	15%	15%	
Trabajo Independiente del Aprendiz:	80%	192	38,4	28,8	67,2	28,8	28,8	192
Trabajo con acompañamiento directo del instructor:	20%	48	9,6	7,2	16,8	7,2	7,2	48
Tiempo desarrollo de Actividad de Proyecto:	**100%**	**240**	48	36	84	36	36	240

Conceptos:

- **Trabajo Independiente del Aprendiz:** Corresponde al tiempo que el aprendiz debe dedicar en su proceso de formación de manera independiente al tiempo que normalmente recibe con acompañamiento directo del instructor.
- **Trabajo de acompañamiento directo del Instructor:** Corresponde al tiempo directo que el instructor debe dedicar al aprendiz en el proceso formativo, este acompañamiento se enfoca en el seguimiento, la realimentación, orientación y evaluación.

Orientación del Instructor

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros) dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará retroalimentación oportuna sobre sus resultados de aprendizaje y competencias en desarrollo.

Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de ejercicios prácticos; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, de respeto a los derechos de autor y de acción basada en la calidad; todo esto, circunscrito al concepto de mejoramiento continuo, con el ánimo de añadir valor agregado a la actividad de proyecto encargada de caracterizar el comportamiento del mercado, enfatizando de manera inclusiva y pertinente, un proceso formativo sustentado en principios y valores.

Encuentro Sincrónico Actividad de Proyecto: Cada vez que inicie a una Actividad de Proyecto, el instructor(es) deberá(n) realizar un encuentro sincrónico con el grupo de aprendices donde explicará(n) el objetivo de la Actividad de Proyecto, las actividades de aprendizaje a realizar y las evidencias solicitadas, los criterios de evaluación con que

se evaluarán, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias, etc. El encuentro debe realizarse antes del envío de evidencias y publicar su grabación en el foro "Encuentros Sincrónicos", indicando en el nombre de la secuencia la fecha del encuentro, y al interior de la publicación el detalle de los temas tratados y los documentos soportes utilizados en la sesión, por ejemplo: diapositivas, documentos, artículos, videos, entre otros.

Relación de Actividades de Aprendizaje en consideración de los Resultados de Aprendizaje y las Evidencias a desarrollar.

A continuación se observa la interrelación entre actividades de aprendizaje y los resultados de aprendizaje abordados desde las evidencias que se desarrollarán, las cuales fueron diseñadas para el logro de aprendizajes de forma integral dando respuesta a las actividades de proyecto como elemento integrador del proceso formativo.

ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Evidencia 1 (Foro) AP08-EV01-Foro: "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas"	Evidencia 2 (Cuestionario) AP08-EV02-Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos".	Evidencia 3 (Producto) AP08-EV03- "Fijación Estrategia y Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas"	Evidencia 4 (Producto) AP08-EV04-INGLES: Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto"	Evidencia 5 (Producto) AP08-EV05-ETICA Y EMPRENDIMIENTO: "Solución de conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo"
AA14. Elaborar presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado.	26010100103 Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado, según tipos de mercados y de productos aplicando métodos de fijación de precios.		X	X		
	26010102201 Establecer el pronóstico y presupuesto de ventas de acuerdo con el récord histórico de ventas de la empresa.			X		
	24020150107 Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.	X			X	

	24020150201 Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.				X	
	24020150002 Asumir actitudes críticas y argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.					X
AA15.Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social.	26010100103 Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado, según tipos de mercados y de productos aplicando métodos de fijación de precios.		X	X		
	2103010291 Analizar la información de los procesos contables y financieros, para asegurar veracidad en la relación costo beneficio de acuerdo con la política de la organización.			X		
	24020150002 Asumir actitudes críticas y argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.					X

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

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el estudio y aplicación de la presente guía, son pieza clave para la implementación de modelos de comercialización tanto de productos como de servicios, por tanto, le invitamos a avanzar en el proceso, teniendo en cuenta que cada elemento estudiado es requerimiento en el alcance completo de las competencias que propone el programa de formación.

Para el desarrollo de esta actividad de aprendizaje es importante que usted como aprendiz:

- Fortalezca sus conocimientos a través de la consulta de los diferentes objetos de aprendizaje y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual; igualmente válida como herramienta de apoyo, resulta la obtención de información a partir de búsqueda y consulta propia.
- Construya todas las evidencias requeridas y aplique el proceso de autoevaluación a través de los instrumentos de evaluación proporcionados, con el fin de verificar el cumplimiento de las exigencias pedidas.
- Publique las evidencias en la plataforma virtual de aprendizaje con el fin de que sean evaluadas por el instructor, o equipo de instructores que apoyan la ejecución del proceso; como resultado de esta evaluación recibirá la retroalimentación de logros alcanzados, de tal manera que pueda reflexionar frente a su aprendizaje y avance en el proceso formativo**.**

Para el desarrollo de **las actividades de aprendizaje 14 y 15,** se proporcionan en plataforma LMS una serie de objetos de aprendizaje (OA), que el aprendiz debe leer, comprender y asimilar, toda vez, que en ellos, encontrará la información que le permitirá analizar la conceptualización técnica necesaria para la caracterización del comportamiento de un mercado.

Ahora proceda con la lectura y análisis de los siguientes materiales de estudio:

Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 14

- OA Elaboración del pronóstico y presupuesto de ventas
- OA Fijación estratégica de precios
- OA Ciclo de vida del producto o servicio
- OA Análisis de las elasticidades
- OA Fijación de precios para el mercado internacional
- OA Solución colectiva de conflictos
- OA Sales forecast and financial indicators

Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 15

- OA Evaluación financiera de proyectos
- OA Análisis de los márgenes y costos
- OA Fundamentos conceptuales de las teorías económicas

En cada objeto de aprendizaje (OA), usted encontrará una Actividad de Afianzamiento como instrumento de retroalimentación que le permitirá verificar el alcance de conocimientos adquiridos, podrá revisar el mapa orientador de contenidos, analizar el glosario de términos relevantes al tema de estudio, cotejar la bibliografía para la exploración y seguimiento de la temática desarrollada y estudiar los contenidos en general. Recuerde que cada objeto de aprendizaje podrá revisarlo desde su PC previa conexión a internet, podrá descargar el PDF general y el Objeto de Aprendizaje a su computador, de esta forma usted tiene la posibilidad de revisar el material de estudio cuantas veces desee sin necesidad de estar conectado a internet.

A continuación se presenta de forma general los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad

de aprendizaje (***AA14.***) denominada: "***Elaborar presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado.".*** Recuerde que la revisión de los materiales de estudio es fundamental para su proceso formativo como Tecnólogo en Gestión de Mercados.

- **OA Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas:** El contenido de este objeto de aprendizaje permite identificar los diferentes métodos para realizar el pronóstico de ventas de nuestro producto o servicio, igualmente presenta los pasos para la construcción del Presupuesto de ventas identificando cada uno de sus componentes.

- **OA Fijación Estratégica de Precios:** El material de estudio de este objeto de aprendizaje presenta la contextualización sobre el precio y su importancia, los objetivos y estrategia corporativa frente a la fijación de precios. De igual forma visualiza la estructura antigua y actual del enfoque para la fijación de precios, identificando en cada uno sus componentes. Como complemento del OA se presenta los factores determinantes del precio como son: El mercado, los márgenes deseados, los costos, la demanda y la competencia. En cada uno de ellos se explican los elementos que lo componen junto con las definiciones, características y aspectos generales.

- **OA Características del Ciclo de Vida del Producto del Servicio:** El propósito fundamental de este objeto de aprendizaje es que el aprendiz puedan tomar decisiones y logren diseñar estrategias competitivas mediante el conocimiento de las fases del ciclo de vida de un producto o de un servicio y sus implicaciones. El estudio de este ciclo genera una planeación y un pronóstico, los cuales permitirán minimizar los riesgos y aprovechar las oportunidades a futuro que se presenta desde la introducción hasta el declive del producto o del servicio. Dentro de los temas que se abordan en este OA tenemos:

  - **Fundamentos del ciclo de vida:** Se presenta una definición y los beneficios del ciclo de vida del producto.

  - **Fases del Ciclo de Vida de un Producto:** Permite identificar las cuatro fases del ciclo de vida del producto, exponiendo su definición, características y clasificación.

  - **Fases del Ciclo de Vida de un Servicio**: Permite identificar las cuatro fases del ciclo de vida del producto, exponiendo su definición, características y clasificación.

- **OA Análisis de las Elasticidades:** El objeto de aprendizaje aborda los temas para cálculo y el análisis de elasticidades tipo de la demanda con el propósito de determinar los valores y porcentajes asociados con el factor de la demanda que le permite evaluar diferentes variables para la fijación de precios. Dentro de este Objeto se presenta los diferentes tipos de elasticidades y su análisis de acuerdo a la situación del mercado y los consumidores.

- **OA Fijación de Precios para el Mercado Internacional**: La temática abordada en este objeto de aprendizaje corresponde a los pasos para la fijación de precio de un producto o servicio en el mercado internacional, así mismo presenta como definir una política de fijación de precios para este tipo de mercado. Por ultimo

presentan los pasos para la elaboración de la cotización para la oferta de productos en mercados internacionales.

- **OA Solución Colectiva de Conflictos:** El contenido de este Objeto de Aprendizaje presenta toda la contextualización de solución de conflictos, sus orígenes, causa y la forma como afrontar los mismos. Dentro de los contenidos se abordaran temas relacionados a las técnicas o métodos para la resolución de conflictos.

- **OA Sales Forecast and Financial Indicators:** El objeto de aprendizaje ha sido diseñado con representaciones en las que se presenta situaciones relacionadas con el presupuesto de ventas, fijación de precios y los indicadores financieros.. En él se ejercitará en ingles la expresión oral y la pronunciación de vocabulario técnico y cotidiano en dialogo relacionado con la situación de los temas antes expuestos.

Los conceptos y contenidos diseñados para el desarrollo de la actividad de aprendizaje (AA15): "***AA15.Analizar procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social.",*** son los siguientes:

- **OA Evaluación Financiera de Proyectos:** Este material está orientado a conocer las diferente herramientas e indicadores para la evaluación financiera de proyectos, para esto el objeto de aprendizaje aborda temas relacionados con información de ingresos y gatos del flujo de caja y la aplicación de rentabilidad como son el Valor Presente Neto, la Tasa Interna de Retorno y la Relación Costo- Beneficio. En cada uno de ellos se socialización conceptos y ejemplos de aplicación como guía para que el aprendiz aplique estos a su proyectos formativo.

- **OA Análisis de los Márgenes y Costos:** Este objeto de aprendizaje retoma y profundiza los factores del precio, los márgenes y costos. El propósito de este material es que puedan determinar los valores y porcentajes asociados con estos factores que le permitirán evaluar diferentes variables para fijar el precio de un producto o servicio. Para esto, se ha propuesto un caso y sus respectivos ejemplos de aplicación.

- **OA Procesos Contables y Financieros:** El contenido de este objeto de aprendizaje es definir las etapas para la consolidación de la información económica y contable en un determinado periodo, identificar las variables internas y externas para revisar el comportamiento productivo del país. Como complemento presenta los tipos de análisis horizontal y vertical, con su conceptualización y ejemplos de aplicación, con el fin de que el aprendiz adquiera conocimientos básicos contables y financieros para el análisis de la información de su proyecto productivo.

- **OA Fundamentos Conceptuales de las Teorías Económicas:** El material de estudio está enfocado a conocer el comportamiento de los diferentes agentes o actores del mercado en el transcurso del tiempo. De igual manera permite observan las contribuciones de contribución al desarrollo de los países y los diferentes modos de producción. Su objetivo fundamental es dar a conocer la evolución del sistema.

- **OA Fundamentación Contable:** El desarrollo de la temática se presenta la contextualización de los conceptos contables como son la partida doble, estados financieros, tipos de cuentas y la estructura de los estados financieros.

- **OA Razones Financieras:** En este objeto de aprendizaje se abordan la razones e indicadores financieros como herramientas para la evaluación de la eficiencia y el desempeño de la organización, inicialmente se desarrollan contenidos referentes a la contextualización, luego se presenta los tipos de razones financieras especificando las características e interpretación de cada una de ellas.

Evidencia 1 (De Desempeño)
AP08-EV01- Foro: "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas", para el desarrollo de esta evidencia el aprendiz deberá haber leído el material de estudios correspondientes Fijación estrategia de precios y Fijación de Precios para el Mercado Internacional, Características del Ciclo de Vida del Producto del Servicio, Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas**.** Una vez el aprendiz realice las lecturas sugeridas, ingresar al Foro temático y dará respuesta a los siguientes interrogantes con sus propias palabras:

Fijación Estratégica de Precios

- ¿Porque el precio influye directamente en el posicionamiento de la marca y de la empresa?
- ¿Cuáles pueden ser las consecuencias de no tener en cuenta al consumidor para fijar el precio?
- ¿De acuerdo a su proyecto formativo que método es el más adecuado para la fijación de precios de su producto o servicio?

Pronostico y Presupuesto Ventas

- ¿Cuáles son las ventajas y las desventajas de utilizar métodos cualitativos para elaborar pronósticos de ventas?
- ¿Cuál es la relación que tiene el ciclo de vida del producto-mercado en la elaboración de pronósticos de ventas?

Para el desarrollo de esta actividad el aprendiz debe apoyarse en investigaciones para profundizar sobre los temas propuestos, la participación deberá contener un texto de un párrafo como mínimo de 20 líneas por cada una de las preguntas, así mimos se pide realizar un comentario a la participación de otro aprendiz de por lo menos dos de cada una de los interrogantes planteados por cada temática.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV01"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*",

posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, participe en el foro haciendo clic en el enlace: **AP08-EV01- Foro: "Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas"**, para participar en el foro también puede ir directamente al link de "foros" desde el menú principal.

Evidencia 2 (De Conocimiento)

AP08-EV02- Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos". Con el fin de obtener evidencia del proceso de aprendizaje, con relación a los conocimientos adquiridos por el aprendiz para el logro de los resultados de aprendizaje previstos, mediante la interacción de éste con el material de estudio suministrado en cada uno de los Objetos de Aprendizaje dispuestos en plataforma, para las Actividades de Aprendizaje 14 y 15; se dispone de un cuestionario que determina si el aprendiz maneja adecuadamente los conceptos referidos para la elaboración de presupuesto de ventas y costos que facilite identificación de estrategias para la fijación de precios, de acuerdo con tendencias históricas de ventas y comportamiento del mercado, y el análisis de procesos contable y financieros para la toma de decisiones, teniendo en cuenta el resguardo de las políticas institucionales y su interacción con el contexto social.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV02"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "Actividades" e ingrese al enlace "Fase Planeación", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente, conteste el cuestionario de preguntas a través del siguiente enlace: **AP08-EV02- Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos".**

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Para el desarrollo de esta actividad, se enfoca a que el aprendiz aplique los conocimientos y métodos para la aplicación del precio, proyecto del presupuesto de ventas y costos, así mismo establecer qué tipo de estrategia utilizaría. Desarrolla la temática propuesta por el instructor.

Evidencia 3 (De Producto)

AP08-EV03- "Fijación Estrategia y Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas". El aprendiz realizará un documento donde plasme lo siguiente: fijación de precios establecido para producto o servicio, el informe debe contener: objetivos del precios, cálculo de la demanda, estimación de los costos, análisis de los costos, precios y ofertas de la competencia, método de fijación de precios, precio final del bien o servicio en relación con el proyecto formativo, igualmente debe presentar el pronóstico y presupuesto de venta del producto o servicio.

Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma LMS y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia: Para la elaboración de esta evidencia es necesario que el instructor o instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico con los aprendices específicamente para describir la evidencia, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV03"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP08-EV03"**
- Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**

Forma de entrega:
En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP08-EV03- "Fijación Estrategia y Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas".**

Evidencia 4 (De producto)
AP08-EV04- INGLES: Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto". Preparar un presupuesto, permite visualizar mejor a una empresa lo que pretende producir o proyectar. Sin ello, la idea de saber si un negocio es rentable, sería nula. Para una empresa que tiene clientes de habla inglesa, necesita tener las estructuras y el vocabulario pertinentes para elaborar un presupuesto comprensible para ellos.

El aprendiz desarrollará un dialogo sobre informe de presupuesto de una empresa, el dialogo o conversación diseñada debe estar escrita en idioma inglés, la evidencia será sustentada mediante videoconferencia.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV04"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP08-EV04"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP08-EV04- INGLES: Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto".**

Evidencia 5 (De producto)

AP08-EV05- ETICA Y EMPRENDIMIENTO: "Solución de conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo". Teniendo en cuenta el material del objeto de aprendizaje "Solución colectiva de conflictos", el aprendiz debe elaborar una propuesta o una agenda de trabajo donde se planteen diferentes actividades, debidamente justificadas para solucionar el conflicto que se presenta entre los gerentes de área de una empresa, de tal modo que se pueda visualizar cómo asume actitudes críticas y argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV05"**
- Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP08-EV05"**

Forma de entrega:

En el menú principal de la plataforma ubique el área de "*Actividades*" e ingrese al enlace "*Fase Planeación*", posteriormente acceda a la carpeta de la Actividad de Proyecto correspondiente y realice el envío de la evidencia en el siguiente enlace: **AP08-EV05- ETICA Y EMPRENDIMIENTO: "Solución de conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo".**

NOTA. Encuentro Sincrónico Orientación Desarrollo Evidencia 4 y 5: Para la elaboración de las evidencias 4 y 5 es necesario que los instructores a cargo realicen un encuentro sincrónico en conjunto con los aprendices específicamente para describir las evidencias, brindar orientación, resolver dudas e inquietudes respecto de su elaboración, entendimiento, interpretación y entrega.

3.5 Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Evidencias de Conocimiento : **AP08-EV02-** Cuestionario AP08. "Proyectar el presupuesto de ventas y costos".	Analiza los factores externos e internos de la empresa para definir los precios de los productos o servicios. Identifica las cuentas de ingresos y gastos relacionadas con la actividad de mercadeo mediante la aplicación de principios contables y el conocimiento de las variables relacionadas. Interpreta los indicadores, con base en la información contable y financiera y su comportamiento frente a los indicadores de inflación y evaluación.	Enlace LMS – Prueba de Conocimiento. Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV02"**
Evidencias de Desempeño: **AP08-EV01- Foro: "**Estrategia de Precios y la Importancia del pronóstico de ventas"	Define los criterios de fijación de precios con base en las políticas de precios de la empresa y el sector aplicando las estrategias y tácticas de fijación de precios y teniendo en cuenta el tipo de producto o servicio, el cliente y el mercado. Analiza los factores externos e internos de la empresa para definir los precios de los productos o servicios. Cálcula los precios a partir de los costos, ingresos, punto de equilibrio, márgenes de rentabilidad, análisis de la oferta y la demanda, posicionamiento del producto o servicio y las estrategias de la competencia. Fija los precios aplicando los métodos, técnicas, tecnologías y estrategias existentes para la fijación de precios.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV01"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-RubricaTIGRE-ForosDiscusion"**
Evidencias de Producto: **AP08-EV03-** "Fijación Estrategia y	Establece los rangos de precios con base en los costos de producción y distribución, acceso al canal, márgenes de intermediación, sistema de	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV03"**

Elaboración del Pronóstico y Presupuesto de Ventas"	pago, nivel de competencia, satisfacción de la demanda. y objetivos de ventas. Fija los precios de acuerdo con el tipo de mercado, clientes, productos, poder de compra, amistad, y otros factores. Actualiza las listas de precios dentro de los tiempos establecidos por la organización y las condiciones del mercado, teniendo en cuenta los tipos de cambio, las restricciones legales y aduaneras, el antidumping, la antisubvención y el transporte. Identifica las cuentas de ingresos y gastos relacionadas con la actividad de mercadeo mediante la aplicación de principios contables y el conocimiento de las variables relacionadas. Estructura presupuestos de ventas aplicando los métodos para la elaboración de presupuestos con el apoyo de software a partir de los resultados de Ingresos y gastos. Realiza pronósticos de ventas a partir de la aplicación de técnicas estadísticas de regresión y correlación con el apoyo de software y con base en el comportamiento y tendencias del mercado. Elabora proyecciones apoyados por la aplicación de software a partir de la interpretación de los estados financieros y de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio. Interpreta los indicadores, con base en la información contable y financiera y su comportamiento frente a los indicadores de inflación y evaluación. Formula las cotizaciones nacionales e internacionales en función de los objetivos de la empresa y de las condiciones del mercado y la competencia.	Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP08-EV03"** Rubrica Sustentación de Actividades **"TGM-IE-RS-Evidencias"**
Evidencia de Producto	Saluda en inglés utilizando expresiones de cortesía de acuerdo con el momento del	Formato para desarrollo de

AP08-EV04- INGLES: Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto"	día. Sostiene conversaciones con vocabulario básico y técnico aprendido.	evidencia: **"TGM-AP08-EV04"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP08-EV04"**
Evidencia de Producto **AP08-EV05- ETICA Y EMPRENDIMIENTO**: "Solución de conflictos en equipos interdisciplinarios de trabajo"	Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales. Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad. Aporta elementos en la construcción colectiva del conocimiento según la naturaleza del problema. Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales. Se comunica fácilmente con los miembros de la comunidad educativa según protocolos y normas de convivencia institucional.	Formato para desarrollo de evidencia: **"TGM-AP08-EV05"** Instrumento de evaluación: **"TGM-IE-AP08-EV05"**

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
Proyectar el presupuesto de ventas y costos	150	NA	NA	**Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 14** • OA Elaboración del pronóstico y presupuesto de ventas • OA Fijación estratégica de precios • OA Ciclo de vida del producto o servicio • OA Análisis de las elasticidades • OA Fijación de precios para el mercado internacional • OA Solución colectiva de conflictos • OA Sales forecast and financial indicators **Objetos de Aprendizaje Actividad de Aprendizaje 15** • OA Evaluación financiera de proyectos • OA Análisis de los márgenes y costos • OA Fundamentos conceptuales de las teorías económicas	10	Mercados Idiomas Ética y emprendimiento	3	Ambiente Virtual de Aprendizaje dispuesto en el Sistema de Gestión de Aprendizaje (LMS) accedido a través de la plataforma SENA SOFIA PLUS.

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Activos Corrientes: Son aquellos activos que son susceptibles de convertirse en dinero en efectivo en un periodo inferior a un año. Ejemplo de estos activos además de caja y bancos, se tienen las inversiones a corto plazo, la cartera y los inventarios.

Análisis de ventas: Estudio de las cifras devenías con objeto de revisar, mejorar o corregir una situación de mercadeo. La información de ventas se disgrega en sus componentes individuales y se examinan en lo tocante a su relación con otros factores que operan dentro de la mezcla de mercadeo.

Aranceles: Publicaciones que indican las tasas de envío de diferentes productos. También se refieren a los impuestos asignados a bienes de importación.

Bienes de consumo: Productos elaborados expresamente para que los utilice el consumidor final, en contraposición a aquellos que se fabrican para revenderlos o utilizarlos en la fabricación de otros artículos. Productos, como cigarrillos, cerveza y goma de mascar que se compran con frecuencia, inmediatamente y con poco esfuerzo de venta.

Consumidor: Persona que compra productos de consumo. En mercadeo se aplica a todo comprador.

Costo de Oportunidad: Es el beneficio a que se renuncia o sacrifica en favor de una alternativa.

Costo: Es el valor, resultado que depende de la cantidad de recursos que se utilicen en la producción, adquisición o fabricación de un bien o servicio.

Demanda total: La demanda total del mercado para un producto es el volumen total que adquiriría un grupo de clientes definido, en un área geográfica definida, dentro de un período definido, en un ambiente de mercadeo definido, bajo un programa de mercadeo definido.

Demanda: La relación total entre el precio del bien y la cantidad demandada del mismo cuando todos los demás factores que influyen en los planes de los consumidores se mantienen constantes.

Distribución física: Proceso por el que los bienes se transfieren del fabricante, pasando por varios intermediarios, hasta llegar al cliente, que incluye funciones tales como envíos, control de inventario en almacenes, procesamiento de pedidos y servicio a la clientela.

Distribuidor: Comerciante mayorista que adquiere y se hace cargo de la distribución de productos a los detallistas.

Estímulo: Cualquier acontecimiento que un individuo sea capaz de percibir o sentir.

Estrategia: Arte de dirigir operaciones. Arte, traza para dirigir un asunto.

Evaluación Financiera: Identifica, desde el punto de vista de un inversionista, los ingresos y egresos atribuibles a la realización de la alternativa y en consecuencia su rentabilidad.

Gastos Indirectos: Monto de los costos indirectos de fabricación asignados a trabajos, productos o servicios individuales con base en la tasa presupuestada, multiplicados por la cantidad real utilizada de la base de asignación del costo. También se les conoce como gastos indirectos de fabricación aplicados

Idea: Se denomina idea a una experiencia mental que relaciona elementos, descubre causas de situaciones o crea a una nueva posibilidad de acción. Las ideas son parte de la capacidad de abstracción del hombre, un rasgo de la inteligencia que les separa del resto de los animales **(Definición, 2016)**

Impuesto: es un tributo que se paga al Estado para soportar los gastos públicos. Estos pagos obligatorios son exigidos tantos a personas naturales, como a personas jurídicas.

Indicador: Es un instrumento que permite medir el cumplimiento de algo. En términos financieros evaluación el comportamiento o proyección de una variable dentro de un proyecto.

Índice de Precios al Consumidor (IPC) Un índice que mide el promedio de los precios que pagan los consumidores urbanos por una "canasta" fija de bienes y servicios de consumo.

Inversión: Es el aporte en dinero o bienes que realiza una persona al momento de inicia un negocio o proyecto.

Liquidez: La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero

Logística inversa: Acciones tendientes a proteger el medio ambiente, a través del re uso, re manufacturación o reutilización de productos.

Logística: Concepto amplio aplicado a todas las fases de distribución de los productos, incluyendo todos los eslabones de la cadena distribución, requeridos para hacer llegar el producto hasta el cliente final. La logística (término de origen militar) se encarga de optimizar fletes, asegurarse que los productos vayan bien transportados, calcular tiempos de espera y de descarga, manejo y control de almacenamiento. El objetivo final de la logística es disminuir los niveles de inventario y de optimizar el funcionamiento de toda la cadena de distribución.

Mano de Obra Directa: Es la mano de obra que se utiliza para la fabricación del producto

Materiales Directos: Son aquellos elementos básicos en la elaboración de determinado bien o servicio; ya sea que conserve sus cualidades físicas o químicas originales como en el supuesto que no las conserve.

Mayoreo: Proceso que consiste en comprar las existencias de un fabricante, almacenarlas, venderlas y enviarlas ya sea a usuarios industriales o a establecimientos al menudeo, dependiendo del tipo de productos.

Mercadeo: Proceso de planificación, ejecución, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales **(AMERICAN MARKETING ASOCIATION, 2016).**

Mercado: Todos aquellos compradores de un producto o un servicio.

Nichos de mercado: En mercadeo describe pequeños grupos de consumidores que tienen necesidades muy estrechas, o combinaciones únicas de necesidades. Pequeños mercados no atendido por otras empresas.

Oferta: La relación total entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida del mismo cuando todos los demás factores que influyen en las ventas planeadas de los productores se mantienen constantes.

Preoperativos: Son los gastos en que se incurren al momento de crear una nueva empresa, se está poniendo en marcha.

Presupuesto: Expresión cuantitativa de un plan de acción propuesto por la administración para un periodo específico. Constituye una ayuda para coordinar todo aquello que se necesita para implementar dicho plan.

Proyecto: Término proyecto proviene del latín *proiectus* y cuenta con diversas significaciones. Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Prueba de mercado: Proceso por el que se prueba un producto nuevo en una región limitada que se considera representativa del mercado general. La información de cada prueba se extrapola y proyecta al mercado completo para fines de planeación.

Servicio: Cualquier actividad, beneficio o satisfacción que se ofrece a la venta. Es esencialmente intangible y no puede resultar en propiedad de algo concreto. El servicio puede o no estar ligado a un producto físico o tangible.

Tasa de Descuento: La tasa de descuento o tipo de descuento o costo de capital es una medida financiera que se aplica para determinar el valor actual de un pago futuro

Tendencias: Curso o direccionamiento que toman diferentes mercados

Utilidad: Valor que posee un bien o servicio para la persona que lo compran.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOSA

Banco de la República. (10 de Octubre de 2015). Índice de Precios al Consumidor. Recuperado el 10 de 10 de 2016, de www.banrep.gov.co: http://www.banrep.gov.co/es/ipc

Chain, N. S. (2011). Proyectos de inversión, formulación y evaluación. chile: Pearson Educación.

Departamento Nacional de Planeación DNP. (01 de 01 de 2006). Curso de Teoría de Proyectos. Recuperado el 31 de 05 de 2016, dehttps://www.dnp.gov.co: https://goo.gl/85pQt2

EXCELTOTAL. (Enero de 2011). La Función PRONÓSTICO en Excel. Recuperado el 25 de Abril de 2016, de exceltotal.com: https://exceltotal.com/la-funcion- pronostico-en- excel/

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2007). Contabilidad de Costos. Un Enfoque Gerencial. MEXICO: PEARSON.

Parkin, M. (2009). ECONOMIA. MEXICO: PEARSON.

Prieto Herrera, J. E. (2009). Investigación de Mercados. Bogotá: ECOE EDICIONES.

Rayport, J. F., & Jaworski, B. J. (2003). E-commerce. MEXICO: MCGRAW-HILL.

Restrepo Abad, N. (2007). Estrategia de precios: Un enfoque de mercadeo para los negocios. Medellín: Universidad EAFIT.

Váquiro, J. D. (23 de Febrero de 2010). Relación Beneficio Costo. Recuperado el 19 de Mayo de 2016, de pymesfuturo.com:http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html

Váquiro, J. D. (5 de Enero de 2012). Tasa Interna de Retorno - TIR. Recuperado el 18 de Mayo de 2016, de pymesfuturo.com: http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm

Váquiro, J. D. (29 de Marzo de 2013). El Valor Presente Neto - VPN. Recuperado el 18 de Mayo de 2016, de pymesfuturo.com: http://pymesfuturo.com/vpneto.htm

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADO POR)

Nombre	Cargo	Centro de Formación	Fecha
Raúl Fabián Cadena Vidal	Líder Expertos Temáticos	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	Julio de 2016
John Ricardo Peñuela Vásquez	Expertos Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	

Julio César Salgado	Experto Temático	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Marina Medina Aguirre	Experta Temática	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Ismari Herrera Jeréz	Experto Competencias de Idioma Inglés	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Jorge Enrique Figueroa Chaparro	Experto Competencia Transversal- Ética y Emprendimiento	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Luz Dary Palomino González	Experto Competencia Transversal- Ambiental	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Marian Yarith Carvajal Castellanos	Experto Competencia Transversal- Salud Ocupacional	Centro de la Tecnología del Diseño y la Productividad Empresarial.	
Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	
Luis Orlando Beltrán Vargas	Asesor Pedagógico Línea de Producción Regional Santander	Centro Industrial de Mantenimiento Integral.	

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** Técnico en apoyo administrativo en salud.
- **Código del programa de formación:** 134507.
- **Nombre del proyecto:** Contribución a la mejora continua de los procesos de apoyo administrativo en las entidades del sector salud.
- **Fase del proyecto:** Ejecución.
- **Actividad de proyecto:** Ejecutar acciones que contribuyan a la mejora continua de los procesos de apoyo administrativo en salud articulando políticas institucionales y normativa.
- **Competencia:** 240202501 - Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas.
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:**
  - Comprender información básica oral y escrita en inglés acerca de sí mismo, de las personas y de su contexto inmediato en realidades presentes e historias de vida.
  - Describir a nivel básico, de forma oral y escrita en inglés personas, situaciones y lugares de acuerdo con sus costumbres y experiencias de vida.
- **Duración de la guía:** 96 horas.

2. PRESENTACIÓN

El inglés como una de las habilidades contemporáneas más importantes y de mayor impacto en el mundo laboral y social se plantean actividades generales y específicas para el desarrollo de la competencia, teniendo en cuenta el aprendizaje articulado de las 4 habilidades de la lengua (leer, escribir, hablar y escuchar) alineado al MCERL (Marco Común Europeo de Referencia para Lenguas) como estándar del nivel de conocimiento de lengua y categorización de los conocimientos en niveles de competencia en un idioma.

Para el desarrollo de las actividades planteadas se contará con el acompañamiento del instructor calificado asignado al programa, que de forma continua y permanente lo orientará con las pautas necesarias para el logro de las actividades de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico.

De igual manera, el instructor programará encuentros sincrónicos para brindar orientaciones específicas relacionadas con las temáticas a desarrollar en las actividades y ofrecer apoyo en caso de dudas o inconvenientes. La fecha y el horario para esto serán indicados oportunamente.

Es importante que organice su tiempo con un promedio de trabajo diario de dos horas, dada la exigencia que demanda la realización de las actividades mencionadas en esta guía de aprendizaje y la consecución de los niveles de habilidad esperados. No olvide revisar, explorar y apropiar el material de estudio, así como ahondar en el material complementario.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Durante el desarrollo de las actividades se debe comprender vocabulario y expresiones en inglés en contextos personales acorde con nivel principiante A1.2 de acuerdo con el MCERL (La construcción de los diferentes programas de la formación en inglés emplea el MCERL como instrumento de referencia para proveer los conocimientos requeridos para alcanzar el nivel).

Adicional se combinan elementos lingüísticos y comunicativos de acuerdo con información personal, rutinas, descripción de lugares y personas y descripción de situaciones que están tomando lugar en el momento de habla en la lengua inglesa, contextualizando al aprendiz en ambientes que propongan un uso real del idioma inglés y mejoren su formación integral.

En este apartado se describirán las actividades de aprendizaje para cada una de las competencias que plantea la fase de ejecución del proyecto formativo: contribución a la mejora continua de los procesos de apoyo administrativo en las entidades del sector salud.

De este programa de formación, en cada una de las actividades se detallan las evidencias a entregar. La entrega de las evidencias se realizará durante las ocho (8) semanas planeadas para esta guía. En el siguiente cuadro se observa para cada una de las competencias, el momento y las evidencias a entregar según las actividades de aprendizaje asociadas a cada competencia:

Semanas / Competencia	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8
240202501	Cuestionario GAI1-240202501-AA1-EV01.	Video presentación GAI1-240202501-AA1-EV02.	Folleto GAI1-240202501-AA2-EV01.		Cuestionario GAI1-240202501-AA3-EV01.	Vídeo entrevista virtual GAI1-240202501-AA3-EV02.	Crónica GAI1-240202501-AA4-EV01.	

3.1. Actividad de aprendizaje GAI1-240202501-AA1: Identificar situaciones cotidianas y futuras a través de una interacción social oral.

El aprendizaje de una segunda lengua se facilita cuando se comienza a estudiar desde temas conocidos como son las situaciones de la cotidianidad ya sea abordándolas desde el momento actual. Para comenzar a interactuar tanto de forma oral como escrita acerca de las actividades de la vida diaria, se requiere comprender información personal y familiar haciendo uso de la estructura, el vocabulario y contextos requeridos.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Level 1 - MCER A1.1”.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: Cuestionario GAI1-240202501-AA1-EV01.**

Presente un cuestionario (evaluación en línea) para evaluar su comprensión lectora, auditiva y gramatical del nivel, el cual consta de quince preguntas (15) y un tiempo aproximado de 45 minutos.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

  - **Producto a entregar:** cuestionario en línea con preguntas de acuerdo a los temas relacionados del primer nivel “LEVEL 1 - MCER A1.1”.
  - **Formato:** realización en línea a través del LMS.
  - **Extensión:** 45 minutos de desarrollo o lo indicado por el instructor.
  - Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Cuestionario GAI1-240202501-AA1-EV01.**

- **Evidencia: Video presentación GAI1-240202501-AA1-EV02.**

De acuerdo con la temática estudiada en el primer nivel escoja un miembro de su familia o un amigo para presentarlo por medio de un corto video activando su cámara web en inglés con el fin de identificar de forma oral las características personales sobre edad, nacionalidad, lugar de residencia, hobbies y alguna información relevante sobre las actividades cotidianas que realiza.

Para la elaboración del vídeo con la cámara web, tenga en cuenta el desarrollo de un guion o estructura a través de una herramienta como PowerPoint, Emaze, Prezi en la que se dispongan algunas diapositivas con imágenes y textos para dar cuenta de la presentación del personaje.

Diapositivas: durante el desarrollo de la presentación oral es ideal que presente entre 3 y 5 diapositivas, donde se incluyan los siguientes elementos:

- Diapositiva de portada (datos básicos del aprendiz, nombre del curso, instructor y nombre de la actividad).
- Diapositivas de datos del personaje seleccionado (nombre completo, edad, fecha de cumpleaños, ocupación, actividades de tiempo libre), acompañado de imágenes, frases, textos cortos y elementos gráficos que le permitan hablar durante la presentación.

Estructura del vídeo con cámara web: cuando grabe el video, tenga en cuenta que las fotos, imágenes y textos que use en las diapositivas deben ser un apoyo visual para denotar buena pronunciación y su aprendizaje inicial sobre las temáticas del primer nivel.

Para la realización de la emisión del vídeo deberá encender su cámara web, mostrar la pantalla con las diapositivas creadas. La recomendación es utilizar alguna herramienta digital que permite grabar el vídeo

y pantalla como; Screencast-o-Matic, Loom, Camtasia, recordscreen.io, scrnrcrd.com e incluso existen aplicaciones como X Recorder para que pueda realizarlo desde su teléfono móvil. Lo importante es mostrar las diapositivas, su cámara web e ir realizando su presentación de forma oral.

Una vez finalizado el vídeo debe cargarlo a YouTube o Vimeo, con su cuenta de correo personal o institucional; compruebe que no tenga restricciones de visualización para que pueda compartir el enlace de visualización.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** documento con los datos del aprendiz y enlace del video.
- **Formato:** Word o PDF con la URL del vídeo.
- **Extensión:** de 2 a 5 minutos.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Video presentación GAI1-240202501-AA1-EV02.**

3.2. Actividad de aprendizaje GAI1-240202501-AA2: Reconocer información básica sobre situaciones actuales a través de situaciones escritas.

Dentro de los procesos de aprendizaje de lengua, el exteriorizar lo aprendido es uno de los más valiosos aportes. Dentro de este contexto se abordarán temas como el vecindario y las actividades que se están realizando.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Level 1 - MCER A1.1”.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: Elaboración de un folleto GAI1-240202501-AA2-EV01.**

A partir de los datos, conceptos, e investigación obtenida de su programa de formación deberá realizar un folleto en inglés con la información y características de su programa de formación.

Para realizar el folleto puede utilizar alguna herramienta digital como Canva, Crello, Word, PowerPoint o cualquier otra que conozca y le permita trabajar de forma creativa.

Estructura: datos personales del aprendiz, mensaje inicial, información básica del programa, expectativas e intereses que se vinculen a su interés particular por estudiar el programa de formación.

Describa de manera sencilla y clara utilizando frases, vocabulario e imágenes relacionadas con temas de interés y características de su programa de formación.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** folleto. Haga uso de las normas gramaticales y redacción utilizando el idioma inglés, además, aplique las normas APA para las referencias y citación de información obtenida de diferentes recursos digitales.
- **Formato:** el folleto deberá exportarlo a PDF.
- **Extensión:** folleto tríptico entre 70 y 150 palabras.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Elaboración de un folleto GAI1-240202501-AA2-EV01.**

3.3 Actividad de aprendizaje GAI1-240202501-AA3: Reportar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales, pasadas y futuras en contextos sociales.

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés, es fundamental dar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como su contexto laboral futuro, inmediato y pasado.

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional en un nivel principiante.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Level 2 - MCER A1.2”.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: Cuestionario GAI1-240202501-AA3-EV01.**

Presente un cuestionario de acuerdo con el contenido formativo del segundo nivel “Level 2 - MCER A1.2”. El cuestionario consta de quince preguntas (15) y un tiempo aproximado de 30 minutos.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** cuestionario en línea de acuerdo con la información brindada en el segundo nivel.
- **Formato:** realización en línea a través del LMS.
- **Extensión:** 30 minutos de desarrollo o lo indicado por el instructor.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Cuestionario GAI1-240202501-AA3-EV01.**

- **Evidencia: Video entrevista virtual GAI1-240202501-AA3-EV02.**

Con el apoyo de uno de sus compañeros y una vez apropiado el material de estudio del segundo nivel realicé un video, en el cual realicé una presentación de una entrevista de trabajo, postulándose para un empleo relacionado con su perfil profesional. Luego de ser entrevistado intercambie el rol con su compañero para ser el entrevistador.

Durante la entrevista deberá responder las siguientes preguntas:

1. Tell us about yourself
2. What motivates you?
3. What are your hobbies?
4. What are your future plans if you get this job?
5. What are your future goals or what are your career goals?
6. What do you see as a major success in your life?
7. Why did you leave your last job?
8. Where do you see yourself in 5 years?

Para realizar la grabación de la entrevista virtual se puede programar un encuentro sincrónico a través de Skype, Zoom, Meet o Teams con su compañero de trabajo y realizar la grabación de la entrevista para luego guardarla.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** video de la entrevista virtual de trabajo. Una vez finalizada la grabación de la entrevista debe cargar el vídeo a YouTube o Vimeo, con su cuenta de correo personal o institucional; compruebe que no tenga restricciones de visualización para que pueda compartir el enlace de visualización.
- **Formato:** Word o PDF con los datos básicos del entrevistado, entrevistador y la URL del vídeo. Tenga en cuenta que se debe garantizar la visualización del video.
- **Extensión:** de 3 a 5 minutos.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Video entrevista virtual GAI1-240202501-AA3-EV02.**

3.4. Actividad de aprendizaje GAI1-240202501-AA4: Expresar opiniones sobre situaciones cotidianas y laborales actuales, pasadas y futuras en contextos sociales.

Dentro del desarrollo de la competencia comunicativa en inglés, es fundamental ser capaz de expresar opiniones y puntos de vista acerca de las situaciones a las que el aprendiz se enfrenta diariamente, tanto en su contexto social como su contexto laboral.

El aprendiz está llamado a ser observador y crítico, por esta razón es muy importante que conozca la estructura y el vocabulario apropiado para dar su opinión acerca de diferentes temáticas relacionadas directamente con su quehacer profesional.

Es importante seguir las indicaciones del instructor en cuanto a la mejor manera de apropiar el material del curso y la correlación que tiene este con el programa de formación.

Duración: 24 horas

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: “Level 2 - MCER A1.2”.

Evidencias:

A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: Crónica GAI1-240202501-AA4-EV01.**

Seleccione un personaje icónico y con trayectoria importante en el mundo de acuerdo a su perfil profesional (Ej. En moda un personaje icónico es Agatha Ruiz) y busque en internet información acerca de él (ella), a partir del personaje seleccionado realice una crónica escrita con los hechos más importantes y las situaciones más relevantes en la trayectoria profesional del personaje.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto a entregar:** crónica escrita sobre un personaje.
- **Formato:** documento escrito en Word y se deberá exportar a PDF.
- **Extensión:** el documento escrito será máximo de 1 página y una extensión entre 200 y 500 palabras, con tipo de letra Arial, tamaño 12 e interlineado 1,5. Es ideal tener cuidado con las estructuras gramaticales utilizadas deben ser coherente a las temáticas estudiadas en el material de estudio.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Crónica GAI1-240202501-AA4-EV01.**

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Cuestionario GAI1-240202501-AA1-EV01.	Comprende vocabulario y expresiones en inglés en contextos personales acorde con nivel principiante.	**Cuestionario:** IE-GAI1-240202501-AA1-EV01.
Evidencia de desempeño: Video presentación GAI1-240202501-AA1-EV02.	Comprende información básica en textos en inglés acorde con nivel principiante.	**Lista de chequeo:** IE-GAI1-240202501-AA1-EV02.
Evidencia de producto: Folleto GAI1-240202501-AA2-EV01.	Comprende palabras y frases muy sencillas en letreros, catálogos o similares de uso laboral cotidiano.	**Lista de chequeo:** IE-GAI1-240202501-AA2-EV01.
Evidencia de conocimiento: Cuestionario GAI1-240202501-AA3-EV01.	Comprende narraciones cortas orales y escritas acerca de situaciones que ocurren en el momento de la expresión, utilizando vocabulario y gramática básica acorde con nivel principiante.	**Cuestionario:** IE-GAI1-240202501-AA3-EV01.
Evidencia de desempeño: Video entrevista virtual GAI1-240202501-AA3-EV02.	Brinda información acerca de objetos y sus características.	**Lista de chequeo:** IE-GAI1-240202501-AA3-EV02
Evidencia de producto: Crónica GAI1-240202501-AA4-EV01.	Completa formularios con información personal utilizando vocabulario y gramática acorde con nivel principiante.	**Lista de chequeo:** IE-GAI1-240202501-AA4-EV01

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Main idea (Idea principal): estrategia de lectura que busca identificar la idea principal de un texto. A diferencia de “Topic”, esta estrategia pretende ampliar la comprensión encontrando qué es lo que se dice del tema (Topic). Ejm.: “The robots can help in, medicine”.

Números cardinales: son los números como los conocemos para contar (one, two, three, etc.).

Números ordinales: son los números que se usan para indicar un orden, ejem.: primero (first, second, third, etc.).

Preposiciones de lugar: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el lugar de una acción o situación. Por ejemplo: “In the room”, “next to the shop”.

Preposiciones de tiempo: palabras invariables (sin género ni número) que se usan para indicar o introducir el momento de una acción. En inglés, por ejemplo, las más comunes son “in”, “on” y “at”.

Presente Continuo: tiempo verbal que se usa para indicar acciones momentáneas que suceden al momento de hablar. Su construcción requiere el uso de un verbo auxiliar “to be” y un segundo verbo (llamado verbo principal) con terminación en “-ing”. Por ejemplo: I am working at SENA now.

Presente simple (Presente Simple): tiempo verbal que se usa para indicar acciones o situaciones que suceden en el presente. Pueden ser estados permanentes o cambiantes, por ejemplo: I am Susana. I work as a doctor.

Pronombres personales: son las palabras que se usan para indicar la persona o ente que ejecuta una acción. Siempre los pronombres personales estarán seguidos de un verbo (la acción). En inglés son comunes las contracciones entre los pronombres y algunos verbos, así: “I’m” (contracción de I am), “She's” (contracción de she is), etc.

Role play: juego de roles es una actividad que simula una situación con dos o más personajes representados por los aprendices. Cada uno recibirá las indicaciones de lo que pasa y los aprendices deberán desarrollar la situación actuando.

Scanning: estrategia de lectura para encontrar información específica. Al igual que”Skimming” no es exhaustiva, sino que focaliza la información necesaria.

Semiótica: teoría general y ciencia que estudia los signos, sus relaciones y su significado.

Skimming: estrategia de lectura que consiste en hacer una lectura rápida para determinar el tipo de texto, su fuente y su tema. No implica una lectura exhaustiva ni detenida, y puede durar pocos segundos.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Figarola, I. (s.f.). *Cómo se pronuncia th en inglés*. Barcelona, España. https://www.abaenglish.com/es/fonetica-inglesa/th/

Moure, O. (1999). *El acento en las palabras de dos sílabas*. http://www.ompersonal.com.ar/ompronounce/unit11/page1.htm

Systems, V. (2013). *Inglés: grado superior.* McGraw-Hill España. https://login.bdigital.sena.edu.co/login?url=https://elibro.net/es/ereader/senavirtual/50221?page=1

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor(es)	Elkin Rodolfo Moreno Merchan	Experto temático	Centro de Formación de Talento Humano en Salud - Regional Distrito Capital	Marzo 2021
	Oscar Absalón Guevara	Diseñador Instruccional	Centro de Gestión Industrial - Regional Distrito Capital	Marzo 2021
	Andrés Felipe Velandia Espitia	Diseñador Instruccional	Centro de Diseño y Metrología - Regional Distrito Capital	Marzo 2021
	Rafael Neftalí Lizcano Reyes	Asesor Pedagógico	Centro Industrial del Diseño y la Manufactura – Regional Santander	Marzo 2021

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del cambio
Autor (es)					

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Distribución Física Internacional.

- **Código del Programa de Formación:** 121518.

- **Nombre del Proyecto:** Reconocimiento de los procesos de Distribución Física aplicados a las empresas y el impacto que se genera en los clientes a nivel internacional.

- **Fase del Proyecto:** Fase Análisis.

- **Actividad de Proyecto 1:** Analizar el entorno tecnológico, económico, social y cultural internacional actual dentro del cual se desarrollan las operaciones de Distribución Física Internacional.

- **Competencia:**

  210101031: Construir el modelo de integración de la cadena logística según los eslabones.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  210101031-01: Analizar las variables tecnológicas, económicas y sociales de la cadena de abastecimiento frente a los flujos de bienes y servicios según el comportamiento de los diferentes actores y las necesidades de la organización.

- **Competencia:**

  240201500: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201500-11: Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida.

- **Competencia:**

  240201501: Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201501-01: Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.

- **Duración de la Guía:** 110 horas (14 días).

2. PRESENTACIÓN

El proceso de globalización exige a las organizaciones ser cada día más competitivas, es por esto que las empresas sin importar su tamaño deben realizar el trabajo de manera efectiva y eficaz, con el fin de competir a nivel nacional e internacional con productos de excelente calidad.

Teniendo en cuenta lo anterior, es importante destacar el propósito que cumple en este proceso la Distribución Física Internacional (DFI), siendo esta una rama de la logística cuya función consiste en llevar un producto desde un lugar de origen a un lugar de destino (nacional - internacional), en el menor tiempo posible y al costo más bajo, sin que esto afecte las condiciones de la mercancía y cumpliendo con toda la reglamentación legal que esto implica.

Por ende, en el desarrollo de esta primera actividad de proyecto, se trabajarán conceptos relacionados con los distintos entornos que están presentes durante el proceso de las actividades inmersas en la DFI, con el fin de identificarlos, permitiendo de esta forma aportar a la competitividad del país y dando así respuesta a los requerimientos del mercado. Diciéndolo de otra manera, estudiar el entorno en el cual se desarrolla la distribución física, permite identificar las oportunidades de distribución internacional que se presenten en el mercado. También se abordarán en esta actividad algunos conocimientos y conceptos en inglés que le ayudarán a desenvolverse en las acciones normales del sector logístico y la cadena de abastecimiento, con el fin de utilizar habilidades comunicativas (verbal, lectura y escritura), que permiten tener mayor comprensión del panorama mundial; De igual manera se explicarán conocimientos relacionados con la ética que ayudarán a determinar los deberes y derechos que se tienen como Tecnólogos en Distribución Física Internacional.

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

La duración de esta actividad de proyecto es de 110 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.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: **Fase Análisis / Actividad de proyecto 1 / Material de formación**. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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 la actividad de aprendizaje. La fecha y el horario para este encuentro virtual serán indicados por el instructor oportunamente.

Adicional a ello, el instructor retroalimentará diariamente los aportes que usted y sus compañeros realicen a través de los foros, con el fin de brindar un acompañamiento permanente y dinamizar el proceso de aprendizaje.

Identificar la plataforma virtual de aprendizaje y la descripción del programa de formación

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso verificar que realizó las actividades iniciales:

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

Nota: consulte el enlace **Información del programa**, en el menú del programa, para conocer la descripción del proceso de formación y la metodología a seguir.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: no se requiere la lectura del material de formación.

Evidencia: no se vincula ninguna evidencia calificable de la plataforma virtual de aprendizaje.

Identificar las ventajas del proceso de la Distribución Física en la empresa

La Distribución Física es el término empleado para describir las actividades relativas al movimiento de la cantidad correcta de los productos adecuados al lugar preciso en el momento exacto. La calidad del servicio, intrínseca a las operaciones de distribución, es fundamental desde el punto de vista estratégico, pues constituye para la empresa una

> importante ventaja competitiva que lleve a los clientes a su elección, aunque el producto sea muy similar o incluso inferior al de sus competidores. (Actualidad Empresa, 2016)

De acuerdo con lo anterior y teniendo en cuenta sus conocimientos, participe en el **"Foro de reflexión: Reconocimiento de saberes"**, respondiendo los siguientes interrogantes:

- ¿Cree que la globalización ha influido en la distribución física? ¿Por qué?
- ¿Considera una ventaja competitiva para las empresas el proceso de distribución física?
- ¿Cuáles considera que son las ventajas más relevantes en el proceso de distribución física para garantizar la competitividad de la empresa?

Nota: esta actividad tiene como finalidad encaminarlo en la temática de esta actividad de aprendizaje, por lo tanto, no es calificable.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje, foro.

Materiales: no se requiere la lectura del material de formación.

Evidencia: no se vincula ninguna evidencia calificable de la plataforma virtual de aprendizaje.

Este foro se encuentra ubicado en la siguiente ruta: **Fase Análisis / Actividad de proyecto 1 / Evidencias / Foro de reflexión: Reconocimiento de saberes**.

3.1 Actividad de Aprendizaje 1: Examinar las variables tecnológicas, económicas, sociales y culturales de la cadena de abastecimiento teniendo en cuenta la demanda del mercado.

Reconocer la importancia de las empresas en el ámbito internacional

Las organizaciones buscan ser más competitivas en un entorno globalizado en el momento de realizar negocios internacionales, para ello, deben considerar factores que influyen y pueden afectar los negocios, los sistemas políticos, económicos, legales y tecnológicos, entre otros. Es importante tener en cuenta los contextos en los que operan estos negocios, debido a los cambios que puedan surgir afectando directa o indirectamente a la empresa, estos contextos marcan el éxito o fracaso de la gestión.

Con base en ello, es fundamental que las personas encargadas de la empresa conozcan el ambiente internacional que los rodea, con el fin de buscar nuevas formas de incrementar el nivel de crecimiento, competitividad y la oportunidad de explorar

nuevos mercados para que su gestión de internacionalización sea más efectiva. Para ello, es importante tener en cuenta que día a día los avances tecnológicos facilitan los procesos acortando distancias, con el solo hecho de teclear en un dispositivo que se encuentre conectado a la red, muchos se refieren a esto como la "aldea global", pues la tendencia es hacia la eliminación de fronteras y diferencias culturales, entre los países y bloques económicos; esto supone un proceso homogeneizador a escala mundial y la creación de un nuevo sistema económico, influido por las nuevas tecnologías y la comunicación. De acuerdo con lo anterior y con el fin de reconocer la importancia de las empresas en el ámbito internacional, realice un ensayo teniendo en cuenta los siguientes puntos:

1. Lea el material de formación **Distribución Física Internacional y su entorno**.

2. Consulte los siguientes materiales complementarios:

   - **Competitividad y transporte de carga.**
   - **TIC para una logística más sostenible.**
   - **Logística en el *E-commerce*.**

3. Después de consultar los materiales de formación y complementarios, elabore un ensayo donde argumente y de su opinión crítica sobre la importancia de las empresas en el ámbito internacional y en la Distribución Física Internacional.

4. Para realizar el ensayo tenga en cuenta los siguientes aspectos:

   - Las estrategias y objetivos globales de la organización, mediante la valoración de la tecnología.
   - Los procesos, la información y el flujo de bienes y servicios.
   - La información en las transacciones entre la cadena de abastecimiento y la demanda del mercado.

5. El ensayo debe contener los siguientes puntos:

   - Introducción.
   - Desarrollo.
   - Conclusiones.
   - Bibliografía.

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

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Distribución Física Internacional y su entorno*, materiales complementarios: *Competitividad y transporte de carga, TIC para una logística más sostenible y Logística en el E-commerce*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Ensayo. Reconocer la importancia de las empresas en el ámbito internacional.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Análisis / Actividad de proyecto 1 / Evidencias / Evidencia 1: Ensayo. Reconocer la importancia de las empresas en el ámbito internacional.**

Identificar el impacto de la Distribución Física Internacional en el entorno

El mundo avanza a grandes pasos, es por esto la importancia de que las empresas estén a la vanguardia de los cambios económicos y tecnológicos que se dan día a día, con el fin de enmarcar el éxito en los negocios. Es importante reconocer el uso de la tecnología en cada uno de los procesos de la empresa, siendo uno de estos la Distribución Física Internacional, la cual permite producir distintos bienes y colocarlos en los mercados para ser adquiridos por aquellos países donde no se pueden producir de una manera eficiente y a su vez beneficiarse de los demás bienes o servicios que ofrecen otros países más competitivos, esto se presenta como consecuencia del impacto de la internacionalización, la cual cada vez está más presente en las actividades económicas, generando implicaciones sociales y fenómenos político-culturales en el entorno.

Por ello, con el fin de afianzar sus conocimientos sobre el impacto que genera la DFI en el entorno, diligencie una matriz de comparación, teniendo en cuenta los siguientes pasos:

1. Elija un producto que se pueda exportar.

2. Seleccione tres países de diferentes continentes (Europa, Asia, América) e indíquelos en la matriz.

3. Diligencie la matriz que encontrará a continuación, teniendo en cuenta las variables para cada uno de los países seleccionados:

Entorno	Europa _____	Asia _____	América _____
Demográfico.			
Económico.			
Político.			
Legal.			
Infraestructura.			
Tecnológico.			
Ambiental.			

4. De respuesta al siguiente cuestionamiento:

   De acuerdo con lo encontrado en el análisis del entorno para cada uno de los tres países, indique ¿Cómo influye la Distribución Física Internacional del producto seleccionado en el mercado?

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

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Distribución Física Internacional y su entorno*, material complementario: *La organización en la empresa*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Matriz de comparación. Identificar el impacto de la Distribución Física Internacional en el entorno.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Análisis / Actividad de proyecto 1 / Evidencias / Evidencia 2: Matriz de comparación. Identificar el impacto de la Distribución Física Internacional en el entorno.**

Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa institucional en el marco de su proyecto de vida

El hombre al interactuar consigo mismo, con los demás y la naturaleza en el contexto productivo y social, debe asumir una serie de valores, deberes y derechos. Es cierto que goza de una libertad que le permite actuar según su voluntad, y puesto que es libre, debe hacerse responsable de sus actos.

Teniendo en cuenta lo anterior, participe en el foro resolviendo los siguientes casos, de acuerdo con lo que se pregunta en cada uno de ellos:

Caso 1. El vecino

En un barrio hay dos vecinos con religiones diferentes, el señor Pedro y el señor Juan. Pedro ha puesto frente al jardín de su casa una pancarta de 3 metros con propaganda de su religión.

Juan le ha molestado esto y decide ir hablar con él. La conversación se torna en discusión y Juan cuestiona la autenticidad de la religión de su vecino, Pedro se molesta y le pide que se disculpe por lo que ha dicho, Juan dice que no lo hará pues es su derecho a la libre expresión.

1. ¿Cuál considera que es la manera adecuada de abordar esta discusión?

2. ¿En qué consiste el derecho a la libertad de expresión? ¿Considera que debe tener algún límite? Si es así, ¿cuál sería?

Caso 2. La mercancía

Augusto, trabaja en la empresa FENOX, debe hacer un envío de una mercancía de gran tamaño a Australia, donde justo se encuentra su hijo menor estudiando de intercambio. Hace poco a su hijo le descubrieron una enfermedad que requiere un medicamento de manera urgente, pero en este país es muy costoso y el joven no cuenta con los recursos para acceder a este.

Augusto, puede adquirir el medicamento de forma más económica en su lugar de residencia, pero el envío de manera particular es muy caro y requiere de unos permisos especiales y trámites que toman mucho tiempo.

Uno de los compañeros de Augusto le sugiere que aproveche que la mercancía que se enviará a Australia es de gran tamaño y que los medicamentos pasarán desapercibidos.

1. ¿Qué debe hacer el trabajador?

2. ¿Si decide enviar el medicamento cuáles serían las consecuencias de su acto?

3. ¿Contra qué normas, leyes y deberes estaría infringiendo este trabajador si toma la decisión de enviar los medicamentos?

4. Como aprendiz de la Tecnología en Distribución Física Internacional, ¿por qué cree que es importante el cumplimiento de las normas, los deberes y las buenas prácticas a la hora de responder a las necesidades de la organización con la que labora?

Finalmente, realice una reflexión sobre los casos, donde resalte los conceptos tratados y las acciones que considera se pueden llevar a cabo para prevenir este tipo se situaciones.

Para participar en el foro tenga en cuenta los siguientes puntos:

1. Dé respuesta a las preguntas de cada caso.

2. Retroalimente por lo menos tres (3) intervenciones de sus compañeros en el foro, utilizando la rúbrica TIGRE, que encuentra en el material complementario **Criterios y escala de valoración TIGRE**.

3. Luego de realizar la retroalimentación de sus compañeros, elabore con base en ello unas conclusiones donde plasme lo más relevante de las respuestas a las preguntas.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje, foro.

Materiales: computador, internet, material de formación *Asumir deberes y derechos*, material complementario *Criterios y escala de valoración TIGRE*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Foro. Asumir deberes y derechos.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Análisis / Actividad de proyecto 1 / Evidencias / Evidencia 3: Foro. Asumir deberes y derechos.**

Curriculum Vitae and Cover Letter

En esta nueva era denominada "aldea global", el inglés es reconocido como el idioma de los negocios, de ahí la importancia de esta segunda lengua para el Tecnólogo en Distribución Física Internacional del SENA. Tanto la comprensión, como la producción de este idioma son fundamentales para la vida profesional del aprendiz.

Uno de los propósitos de esta actividad es adquirir habilidades comunicativas que le faciliten realizar la presentación de su perfil laboral y profesional en inglés, mediante el uso apropiado de ciertas estructuras gramaticales y un vocabulario específico para tal fin. Por lo tanto, elabore su *Curriculum Vitae*, de una extensión máxima de dos (2) páginas y una *Cover Letter* con extensión de una página, en la que se evidencie su experiencia laboral y académica para aplicar a una pasantía. Posteriormente y con el fin de afianzar su habilidad comunicativa oral, presente la información contenida en dicho *Curriculum Vitae & Cover Letter* a través de un video corto.

Para completar la presente actividad, tenga en cuenta lo siguiente:

1. Su *Curriculum Vitae* y su *Cover Letter* debe tener una extensión de tres (3) páginas en total.

2. Relacione la siguiente información en dicho documento:

   - Perfil personal (nombre, edad, ocupación).
   - Habilidades.
   - Estudios realizados.
   - Experiencia laboral.
   - Referencias.

3. Presente a través de un video el *Curriculum Vitae* realizado en el punto anterior, utilizando estructuras gramaticales.

4. El video debe contar con las siguientes especificaciones técnicas:

   - Duración del video: tres (3) minutos.
   - Formato: MP4, AVI o WMV.
   - Calidad óptima de audio y video.

5. Envíe el *Curriculum* y el video al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Physical Distribution: Setting your career path*, materiales complementarios *Global supply chain management expert* y *Logistics Manager*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: *Curriculum Vitae and Cover Letter*.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Análisis / Actividad de proyecto 1 / Evidencias / Evidencia 4: *Curriculum Vitae and Cover Letter*.**

Total horas actividad de proyecto: 110 horas; 22 directas, 88 independientes.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 1: Ensayo. Reconocer la importancia de las empresas en el ámbito internacional.	Examina las estrategias y objetivos globales de la organización, mediante la valoración de la tecnología, los procesos, la información y el flujo de bienes y servicios, energía e información en las transacciones entre la cadena de abastecimiento y la demanda del mercado.	**Rúbrica:** Ensayo.
Evidencia de producto: **Evidencia 2:** Matriz de comparación. Identificar el impacto de la Distribución Física Internacional en el entorno.	Examina las estrategias y objetivos globales de la organización, mediante la valoración de la tecnología, los procesos, la información y el flujo de bienes y servicios, energía e información en las transacciones entre la cadena de abastecimiento y la demanda del mercado.	**Lista de verificación:** Matriz de comparación.

Evidencia de conocimiento: Evidencia 3: Foro. Asumir deberes y derechos.	Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal según los requerimientos del proceso formativo.	**Rúbrica:** Foro.
Evidencia de desempeño: Evidencia 4: *Curriculum Vitae and Cover Letter*.	Plantea y responde preguntas sobre sí mismo.	**Lista de chequeo**: Documento y video.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

A PLUS / SP.: **una ganancia - Un beneficio:** *a surplus or gain.*

APPLY / SP.: **presentarse:** *to make an application or request; ask. (Apply for a job position / para una oferta laboral o académica).*

ASSET / SP.: **ventaja:** *(in this specific context) a valuable person or thing*

Example – Having money can be an asset [=advantage] in an acting career.

Autonomía: como principio de la ética profesional, es la libertad que tiene el profesional para aplicar el conocimiento especializado de su profesión, empleando su criterio y su conocimiento, para tomar las buenas y mejores decisiones.

Beneficio: hacer buen uso de la profesión y a favor de los demás, procurando que los resultados de las acciones se reflejen en el individuo que la ejerce, así como en aquellos con quienes es ejercida, bien sea personas o grupos.

Bienes y servicios: resultado de los procesos que permiten satisfacer la demanda de los clientes.

Benchmarking: técnica o herramienta de gestión que consiste en tomar como referencia los mejores aspectos o prácticas de otras empresas, ya sean competidoras directas o de otro sector, para adaptarlos a la propia empresa con algunas mejoras.

BULLETIN BOARD / SP.: **tablero - cartelera de anuncios:** *a bulletin board (pinboard, pin board, noticeboard, or notice board in British English) is a surface intended for the posting of public messages, for example, to advertise items wanted or for sale, announce events, or provide information.*

Cadena de abastecimiento: planeación y gestión de todas las actividades implicadas en el suministro y adquisición, la conversión y todas las actividades de gestión de la logística.

Cibernética: ciencia que se ocupa de los sistemas de control y de comunicación en personas y máquinas, estudiando y aprovechando todos sus aspectos comunes.

Cliente: persona natural o jurídica que adquiere un bien o servicio y por el cual paga una prestación económica.

Códigos de barras: herramienta para capturar información de manera automática: permite identificar productos, servicios, localizaciones y activos de manera única a nivel mundial.

Comercio electrónico: también llamado *e-commerce* o negocios por internet o negocios online, se define como la compra y/o venta de productos o servicios a través de medios electrónicos.

Compromiso: mantener las promesas y cumplir con las obligaciones; no justificar un incumplimiento o rehuir una responsabilidad.

Confidencialidad: principio ético de salvaguardar la información y mantener el carácter de secreto profesional, esta reserva implica el compromiso de no revelar ninguna información confidencial que haya sido obtenida durante el ejercicio profesional.

COST-PLANNING / SP.: **plan de costos:** *a cost plan is used as a way of controlling the estimated costs during the design and construction phases of a project. Example: I have to work on a cost plan for the new project.*

CRM: corresponde a las siglas *Customer Relationship Management*, gestión de las relaciones con el cliente, el CRM no es una nueva filosofía de trabajo u organización, sino el resultado de unir las antiguas técnicas comerciales de los pequeños establecimientos, con la tecnología de la información. El máximo objetivo del CRM es de disponer en cualquier momento toda la información sobre cualquier cliente, tanto para satisfacer las necesidades del cliente, como para obtener estudios de mercado que permitan unas mejores estrategias comerciales.

CUSTOMER SERVICE / SP.: servicio al cliente: *the assistance and advice provided by a company to those people who buy or use its products or services. Example: Last month I had a problem with my cell-phone company and I had to call Customer Service to find some help. They were great and helped me solving the whole thing.*

CV / SP.: **hoja de Vida:** *Curriculum Vitae - a short account of one's career and qualifications prepared typically by an applicant for a position.*

DAY TO DAY SUPERVISION / SP.: **supervisión diaria:** *supervision occurring everyday.*

Deber: los deberes constituyen otro de los pilares de la sociedad, porque la existencia de los derechos depende hasta cierto punto de la existencia de los deberes. Si estos no se cumplen, es muy probable que no haya armonía en la sociedad (VAIVASUATA, 2014).

Dedicación: entregarse sin condición al cumplimiento del deber con los demás con atención, cortesía y servicio.

DELIVERY STAFF / SP.: **equipo de entrega:** *A goup of people in charge of carrying and letters, goods, etc., to a designated recipient or recipients.*

Demografía: ciencia que estudia estadísticamente la composición, estado y distribución de las poblaciones humanas, en un momento determinado de su evolución histórica.

Derecho: "los derechos se definen como reglas normativas que son fijadas por una jurisdicción legal y que son propiedad del pueblo. Son algo que merece todo ser humano, no importa de dónde venga, dónde haya nacido o dónde viva" (VAIVASUATA, 2014).

Distribución Física Internacional (DFI): transportar el producto adecuado en la cantidad requerida al lugar acordado y al menor costo total, para satisfacer las necesidades del consumidor en el mercado internacional justo a tiempo y con calidad total.

Ecología: relación que se da entre los seres vivos de un ecosistema determinado y el medio en el que viven.

ECR: respuesta eficiente al consumidor. Estrategia basada en el trabajo colaborativo de productores y distribuidores con el fin de satisfacer las necesidades de los clientes.

Economía: disciplina que estudia la manera de funcionar de los recursos, la creación de riqueza y la producción de bienes y servicios.

Ecuanimidad: ser imparcial, justo y ofrecer un trato igual a los demás; implica mantener la mente abierta, aceptar cambios y admitir los errores cuando hay equivocaciones.

EDI: Intercambio Electrónico de Datos. Consiste en disponer de los datos en tiempo real en la operación de la compañía, flujo de materiales en bodegas, status de la producción, inventarios, envíos a clientes y órdenes de compra. Externamente las compañías requieren comunicar órdenes de embarque e información sobre la misma con proveedores y clientes, instituciones financieras, compañías transportistas, entre otras, e internamente, poder realizar intercambio de información referida a la producción, agenda y control de datos.

Eficiencia: virtud y facultad para brindar calidad en cada una de las labores a cargo, buscando el resultado adecuado y oportuno, el uso de los mejores métodos, de las herramientas y de los medios posibles.

ELIGIBLE / SP.: **idóneo - apto:** *able to be chosen for something: able to do or receive something.*

Entorno: conjunto de circunstancias físicas, sociales, ambientales y tecnológicas que se encuentran alrededor de una empresa.

ENTHUSIASTIC / SP.: **entusiasta:** *feeling or showing strong excitement about something.*

E-Procurement: herramienta que automatiza el proceso de compras, a través de software y de la tecnología de internet, y mejora la relación entre comprador y vendedor compartiendo información ágil y oportuna.

ERP: sistemas de planificación empresariales que administran aspectos de producción, distribución y otros en una compañía. ERP es una sigla que significa "*Enterprise Resource Planning*", o bien, "Planeamiento de Recursos Empresariales".

Estrategia: conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

Ética: la ética es un área de la filosofía, que por denominación moderna se le conoce como una ciencia práctica, de carácter racional y eminentemente humanística, que estudia las leyes de la licitud o la moralidad de los actos y sus fundamentos.

Excelencia: ser diligente, emprendedor y estar preparado para ejercer una labor con responsabilidad y eficacia.

Fidelidad: es el principio de crear confianza profesional, se trata de una obligación o compromiso de ser fiel al conocimiento científico y sociocultural en el ejercicio de la profesión. En todos los casos, un profesional debe cumplir sus promesas y mantener la confiabilidad.

Flujo de bienes: manejo de materiales durante todo el proceso logístico.

Geopolítico: es la ciencia que, a través de la geografía política, los estudios regionales y la historia, estudia la causalidad espacial de los sucesos políticos y sus futuros efectos.

Globalización: proceso por el que cierto hecho, comportamiento o característica se plantea desde una perspectiva global o universal. Proceso de interdependencia económica entre los estados del mundo, debido al aumento de la libertad y rapidez de los intercambios y la extensión de los mercados internacionales.

GOODS / SP.: **bienes:** *products that are made or grown in order to be sold: things for sale. Example: Alkosto sells a variety of goods.*

GPS: facilita la localización a nivel mundial de un objeto, persona o vehículo y los errores de posición son mínimos.

Honestidad: aprender a conocer las debilidades y las limitaciones, dedicarse a tratar de superarlas solicitando el consejo de los compañeros que tengan mayor experiencia.

Infraestructura: conjunto de medios técnicos, servicios e instalaciones necesarias para el desarrollo de una actividad.

Integridad: defender las creencias y los valores, rechazando la hipocresía y lo inescrupuloso. Implica no adoptar ni defender aquella filosofía del "fin justifica los medios", dejando a un lado los principios.

INTERN / SP.: **pasante:** *a student or trainee who works, sometimes without pay, at a trade or occupation in order to gain work experience.*

INTERNSHIP / SP.: **pasantía:** *any official or formal program to provide practical experience for beginners in an occupation or profession.*

IT SKILLS / SP.: **habilidades ofimáticas:** *ability and capacity to operate Information and Technology (IT) software.*

JOB ADS / SP.: **aviso laboral clasificado:** *a job advertisement (Short form, Job ad) is a paid announcement in a newspaper or other medium about a job vacancy.*

JOB INTERVIEW / SP.: **entrevista de trabajo:** *a formal meeting in which an applicant is asked questions to determine their suitability for a particular job.*

JOB VACANCY / SP.: **vacante de trabajo:** *a job vacancy is a post, either newly created, unoccupied or about to become vacant, which the employer: actively seeks to fill with a suitable candidate from outside the enterprise (including any further necessary*

steps); immediately or in the near future. Example: I saw there is a new at vacancy at google. I think I'm going to apply for it.

JOURNEYS / SP.: **viaje:** *an act of traveling from one place to another. Example: That load has to go a long journey across the country.*

Justicia: como principio de ética profesional, conduce a reflexionar sobre la función social que desempeña una profesión, y si es la misma que necesita la sociedad, hace que el profesional se pregunte ¿Qué es lo justo? y ¿Qué es lo prioritario? Ella lleva a la disyuntiva de la valoración sobre qué hacer cuando los recursos no son suficientes para resolver las situaciones.

KEY PERFORMANCE INDICATORS / SP.: **indicador clave de rendimiento:** *it is a type of performance measurement that evaluates the success of an organization or of a particular activity.*

Lealtad: actuar honesta y sinceramente al ofrecer apoyo, especialmente en la adversidad, rechazar las influencias indebidas y el conflicto de interés.

LOADS / SP.: **carga:** *an amount that can be carried at one time: an amount that fills something (such as a truck). Example: The truck was carrying a full load of sand.*

Logística: unión de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de un proceso para la distribución de un bien y/o servicio, aunque actualmente se utiliza también a la organización de una empresa.

Macroeconómica: rama de la ciencia económica que estudia los fenómenos globales de una economía y, particularmente, los mecanismos que regulan la formación de los grandes agregados (consumo, empleo, renta, inversión, entre otros), en un nivel nacional, haciendo abstracción de la determinación de precios particulares. La macroeconomía recibió un nuevo impulso definitivo con la obra de J. M. Keynes, que planteó la problemática urgente de suministrar al Estado los instrumentos teóricos para una política económica eficaz.

Macroentorno: es un escenario no controlable donde suceden todos los fenómenos que afectan las empresas.

Matriz DOFA: herramienta metodológica, de diagnóstico empresarial, estratégico y competitivo, que se emplea para identificar acciones factibles, mediante el cruce de variables con el fin de formular y evaluar la estrategia.

Mercado: conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores con transacciones reguladas de acuerdo con las políticas internas.

Microeconómica: rama de la ciencia económica dedicada al estudio de las acciones económicas de individuos, o grupos de individuos bien definidos y por lo general reducidos. Se propone fundamentalmente analizar desde un punto de vista teórico los mecanismos de formación de precios, partiendo de determinadas hipótesis acerca del comportamiento individual de consumidores y empresarios, y centrándose en el estudio de la conjunción de ambos grupos (oferta y demanda) en un mismo mercado.

Microentorno: ambiente más cercano a cada organización y constituye el nicho donde desarrolla sus operaciones, obtiene sus insumos y coloca sus productos y servicios.

Organización: sistema social diseñado para lograr metas y objetivos por medio de los recursos humanos o de la gestión del talento humano y de otro tipo, se compone por subsistemas que al relacionarse cumplen funciones determinadas.

OVERVIEW / SP.: **resumen:** *a general review or summary of a subject.*

PROACTIVE / SP.: **proactivo:** *acting in anticipation of future problems, needs, or changes.*

PROBLEM SOLVING SKILLS / SP.: **habilidades para la resolución de problemas:** *having the ability of working through details of a problem to reach a solution.*

PROFILE / SP.: **perfil:** *a short biographical sketch of a subject.*

Proveedor: persona natural o jurídica que abastece o provee a otra, un bien y/o servicio por el cual percibe un ingreso económico.

QUICK LEARNER / SP.: **…de rápido aprendizaje:** *someone with the ability of learning new knowledge in a fast way. Example: She is the new employer and she really understands everything really quick, she's definitely a quick-learner.*

Radio Frequency Identification (RFID): sistema de almacenamiento y recuperación de datos remoto que usa dispositivos denominados etiquetas, transponedores, o tags RFID. El propósito fundamental es transmitir la identidad de un objeto mediante ondas de radio.

REQUIREMENT / SP.: **requisito:** *a thing demanded or obligatory.*

Respeto: demostrar respeto a la dignidad humana, la intimidad y el derecho a la libre determinación.

Responsabilidad ciudadana: respetar, obedecer las leyes y tener conciencia social.

Rúbrica TIGRE: es una sigla que se utiliza para que los aportes en un foro de discusión, cumplan con unas características específicas**.**

SCHEDULE / SP.: **horario:** *a scheme showing the times at which certain activity occurs.*

SHIFTS / SP.: **jornada:** *the scheduled period of time during which a person Works.*

Example – He works the day/night shift.

SHIPMENT / SP.: carga: *a load of goods that are being sent to a customer, store, etc. Example: The company is ready to send out another shipment of fruits.*

SHIPPING */* ***SP.:*** **envío - transporte:** *the act or business of sending goods to people, stores, etc. Example: The fruit is ready for shipping.*

Sistema de información computarizado: generados a partir de los requerimientos establecidos por actores de la cadena de abastecimiento.

STAFF / SP.: **equipo de trabajo:** *a group of people who work for an organization or business. Example: The entire staff has done a great job this year.*

STAGE */* ***SP.:*** **etapa:** *a particular phase, period, position, etc., in a process, development, or series.*

STOCK / SP.: **…en existencia (existencia o disponibilidad de un producto en inventario):** *a supply of something that is available for use. Example: I love this store because it always has a fresh stock of fruits.*

STORAGE / SP.: **almacenamiento:** *the act of putting something that is not being used in a place where it is available, where it can be kept safely, etc. Example: We are going to use this space for the storage of medicine.*

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT / SP.: **gestión de la cadena suministro:** *Supply chain management is known as the process of production and logistics of a company, which must take place from the beginning of procurement of raw materials in order to create products and the final delivery of such products to their distribution centers and ultimately their points of sale. Example: Coca-cola has one of the bests supply chain management. They're all over the world.*

TEAMWORK SKILLS / SP.: **habilidades de trabajo en equipo:** *ability to work together as a team to do something.*

Tecnología: instrumentos, recursos técnicos o procedimientos empleados en las organizaciones o sectores específicos.

TMS: Transportation Management System es una aplicación distribuida enfocada al planeamiento, administración y control de flotas de transportes terrestres, destinados a la distribución de mercancías.

Transacciones comerciales: intercambio por compra, venta, pago, permuta, cobro, préstamo, entre otros, efectuado por dos o más organizaciones.

Transnacional: las empresas multinacionales (EMN) o empresas transnacionales son las empresas que no solo se establecen en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países.

UNEMPLOYED / SP.: **desempleado:** *Not working. Example: Last month they closed the factory and now I don't have a job. I'm unemployed.*

Valor agregado: característica adicional que se le da a un producto o servicio con el fin de dar mayor valor en la percepción del consumidor.

Valores éticos: los valores éticos son sistemas de significados y de identidades que integran criterios de comportamiento hacia las preferencias, decisiones y acciones, que mediante núcleos de ideas dan sentido a la vida de las personas.

Veracidad: es el principio ético de decir siempre la verdad, la veracidad es la cualidad de lo que es verdadero estando conforme con la realidad y ajustándose a ella, la veracidad está íntimamente relacionada a la capacidad de una persona para ser sincera, honesta, franca y tener buena fe.

WAREHOUSE / SP.: **almacén - Bodega:** *a large building used for storing godos.*

WORK EXPERIENCE / SP.: **experiencia laboral:** *work experience is any experience that a person gains while working in a specific field or occupation.*

WMS: sistema de Dirección de almacén (Warehouse Management System): una aplicación de software que maneja las funciones de un almacén o centro de distribución. La funcionalidad de la aplicación incluye recepción, almacenaje, manejo de inventario, conteo de ciclos, permisos de tareas, planificación de órdenes, asignación de orden, reaprovisionamiento, embalaje, envío, dirección obrera e interfaz de equipo de manejo de material e interfaces de equipo. El uso de tecnología de radiofrecuencia junto con códigos de barras proporciona las bases de un WMS, de entrega a tiempo e información exacta en tiempo real.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Actualidad empresa. (2013). *Logística, distribución física y transporte*. Recuperado de http://actualidadempresa.com/

Alcocer, A. y Ariza, E. (2008). *Viabilidad de Chain Express en el mercado colombiano.* Tesis doctoral no publicada, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.

Argandoña, A. (2009). *Manual de la empresa responsable y sostenible: conceptos, ejemplos y herramientas de la responsabilidad social corporativa o de la empresa*. Madrid: McGraw Hill.

Asamblea Nacional Constituyente. (1991). *Constitución Política de Colombia*. Bogotá: Imprenta Nacional.

Bowersox, D. (2007). *Administración y logística en la cadena*. Ciudad de México: Editorial Mc Graw Hill.

Briceño, M. (2012). *Caracterización de la cadena de abastecimiento en las pymes de la comunicación gráfica impresa en Colombia.* Trabajo de grado no publicado. Universidad EAN, Bogotá.

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *¿Qué es una empresa?* Recuperado de http://www.ccb.org.co

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Logística y distribución física internacional: claves en las operaciones de comercio exterior.* Recuperado de http://bibliotecadigital.ccb.org.co

Castán, J., López, J. y Núñez, A. (2012). *La logística en la empresa: un área estratégica para alcanzar ventajas competitivas*. Madrid: Ediciones Pirámide.

CEMPED Medellín. (2014). *Elementos claves de la Cadena de Abastecimiento*. Recuperado de https://cempedmedellin.wordpress.com/

Constitución Política de Colombia. (s.f.). *¿Qué es la Constitución Política?* Recuperado de http://www.constitucioncolombia.com/

Cortina, A. (1994). *Ética de la empresa: claves para una nueva cultura empresarial*. Madrid: Editorial Trotta.

Enciclopedia Financiera. (s.f.). *Bienes y servicios*. Recuperado de http://www.enciclopediafinanciera.com/

É Logística. (2008). *Código de Buenas Prácticas Empresarias de CEDOL*. Recuperado de http://www.logisticamx.enfasis.com/

Fernández de los Ríos, J. (2014). *Cuaderno del alumno. Optimización de la cadena logística. Certificados de profesionalidad.* Madrid: Editorial CEP, S.L.

Freepik. (2016). *Curriculum vitae design*. Recuperado de http://www.freepik.com/

Fundación Étnor. (2011). *Ética de los negocios y las organizaciones ¿Cómo aplicar la ética a la empresa?* Valencia: Autor.

Galarce, E. (2016). *¿Por qué una ética profesional en nuestros tiempos?* Medellín: Universidad de Antioquia.

García, F., Molina, J. y Chamorro, F. (2000). *Informática de Gestión y Sistemas de Información*. Madrid: Mc.Graw Hill.

Gestión.org. (2016). *Clasificación de las empresas*. Recuperado de https://www.gestion.org/

Ingeniera Industrial Online. (2016). *Respuesta eficiente al consumidor (ECR).* Recuperado de https://www.ingenieriaindustrialonline.com/

Limas, S. (2012). *Marketing empresarial: dirección como estrategia competitiva*. Bogotá: Ediciones de la U.

López, P. y Sarmiento, R. (s.f.). *¿Qué es la ética?* Recuperado de https://profesores.ing.unab.cl/

Mora, L. (2010). *Gestión logística integral: las mejores prácticas en la cadena de abastecimientos.* Bogotá: Ecoe Ediciones.

Organization of American States (OAS). (2015). *Comisión Americana de los Derechos y Deberes del Hombre*. Recuperado de http://www.oas.org/

Orjuela, S. y Sandoval, P. (2002). *Guía del estudio de mercado para la evaluación de proyectos.* Trabajo de grado no publicado. Universidad de Chile.

Palacios, L. (2010). *Dirección estratégica*. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Pérez, M. (2016). Las áreas funcionales de la empresa. *Revista Publicaciones didácticas*, *69*, 288-291.

Saavy. (2017). *Los Principales Derechos Y Deberes De Los Ciudadanos*. Recuperado de http://www.saavy.org/

Sanagustín, M. (2012). *Valores y ética empresarial: un enfoque sociológico*. Madrid, España: Trotta, S.A.

SÍNDIC. (2006). *¿Qué son los derechos y los deberes?* Recuperado de http://www.sindic.cat/

Soto, B. (s.f.). *Clasificación de las empresas*. Recuperado de https://www.gestion.org

Urzelai, A. (2006). *Manual básico de logística integral*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos S.A.

VAIVASUATA. (2014). *Diferencia entre derechos y deberes*. Recuperado de http://diferenciaentre.info/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Ana Milena Moreno Pinilla	Experta técnica	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital	Abril 2017
	Ingrid Criollo García	Experta técnica	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital	
	Karen Yolima Torres Tafur	Experta técnica	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital	
	Laura Salomé Ortiz Moreno	Experta técnica	Centro de Servicios Empresariales y Turísticos CSET. Regional Santander	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Luz Adriana Osorio Ibarra	Asesora pedagógica	Línea de Producción Quindío	Mayo de 2017	Revisión y ajustes pedagógicos
	Andrés Felipe Velandia Espitia	Guionista	Línea de Producción Quindío	Mayo de 2017	Revisión y ajustes de estilo y referencias

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 8

Proyectar el presupuesto de ventas y costos



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto

Evidencia	Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Elaboración de un dialogo sobre informe de presupuesto de una empresa, el dialogo o conversación diseñada debe estar escrita en idioma inglés, la evidencia será sustentada mediante videoconferencia.	Documento que contenga: Dialogo sobre informe de presupuesto de una empresa.

Evidencia

Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto

DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA

Elaboración de un dialogo sobre el informe de presupuesto de una empresa.

ORIENTACIÓN

Preparar un presupuesto, permite visualizar mejor a una empresa lo que pretende producir o proyectar. Sin ello, la idea de saber si un negocio es rentable, sería nula. Para una empresa que tiene clientes de habla inglesa, necesita tener las estructuras y el vocabulario pertinentes para elaborar un presupuesto comprensible para ellos.

Para practicar sobre este tema, debe realizar lo siguiente:

Ingrese al objeto de aprendizaje The Market Thing: Sales forecast and Financial indicators, ubicado en la actividad de Proyecto 8: "Proyectar el presupuesto de ventas y costos".Lea cuidadosamente el contenido de las secciones "Let's listen" y "Let's read".

Luego, desarrolle las siguientes actividades:

1. Abra un documento en el formato de su preferencia donde archivara las actividades.

2. Escriba los principales conceptos descritos en la sección "Let's listen" y "Let's read", luego traduzca estos conceptos a español, a manera de glosario.

3. En la sección "Let's write", organice las palabras y agréguelas en las oraciones incompletas. Escriba en el documento las palabras organizadas y pegue la captura de pantalla donde se indique que termino el ejercicio exitosamente.

4. En la sección "Vocabulary", escuche cuidadosamente cada definición. Luego, escoja la mejor opción que defina dicho concepto. Puede escuchar el audio hasta tres veces. Al finalizar, tome una captura de pantalla con los ejercicios correctamente desarrollados y agréguelos al documento.

5. Basado en la información contenida en el objeto de aprendizaje "Sales forecast and financial indicators", elabore un dialogo cuyo tema sea una reunión de los directivos de una empresa planean el informe de presupuesto. El dialogo debe tener por lo menos tres personajes y cada personaje debe tener por lo menos 7 intervenciones.

6. Participe en una sesión en línea, habilitada y programada por el instructor, donde leerá el dialogo elaborado en el ejercicio anterior. Recuerde repasar la pronunciación antes de participar en la sesión.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación de la evidencia en los términos que solicite el instructor. El encuentro sincrónico en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general.

2. Encuentro sincrónico- para realizar seguimiento a la elaboración de evidencias y posterior evaluación.

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

Actividad de Aprendizaje AA2

Identificar situaciones cotidianas y futuras a través de una interacción social oral.

El empleo es de todos

Mintrabajo

Actividad de Aprendizaje AA2

Reconocer información básica sobre situaciones actuales a través de situaciones escritas

EV:Folleto GAI1-240202501-AA2-EV01.

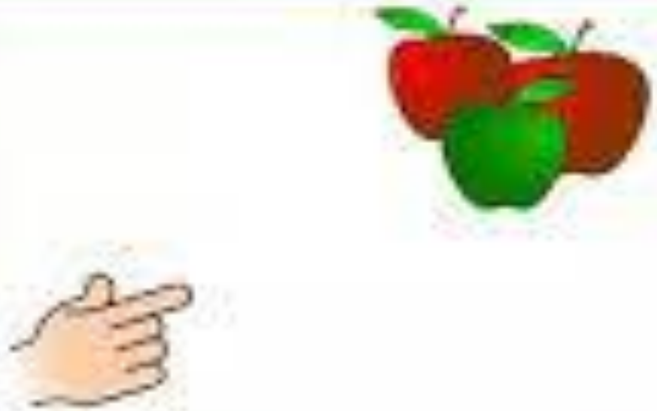
AP3: Ejecutar acciones que contribuyan a la mejora continua de los procesos de apoyo administrativo en salud articulando políticas institucionales y normativa.

RAP: Comprender información básica oral y escrita en inglés acerca de sí mismo, de las personas y de su contexto inmediato en realidades presentes e historias de vida.

Actividad de Aprendizaje AA2

Reconocer información básica sobre situaciones actuales a través de situaciones escritas

Demonstrative pronouns

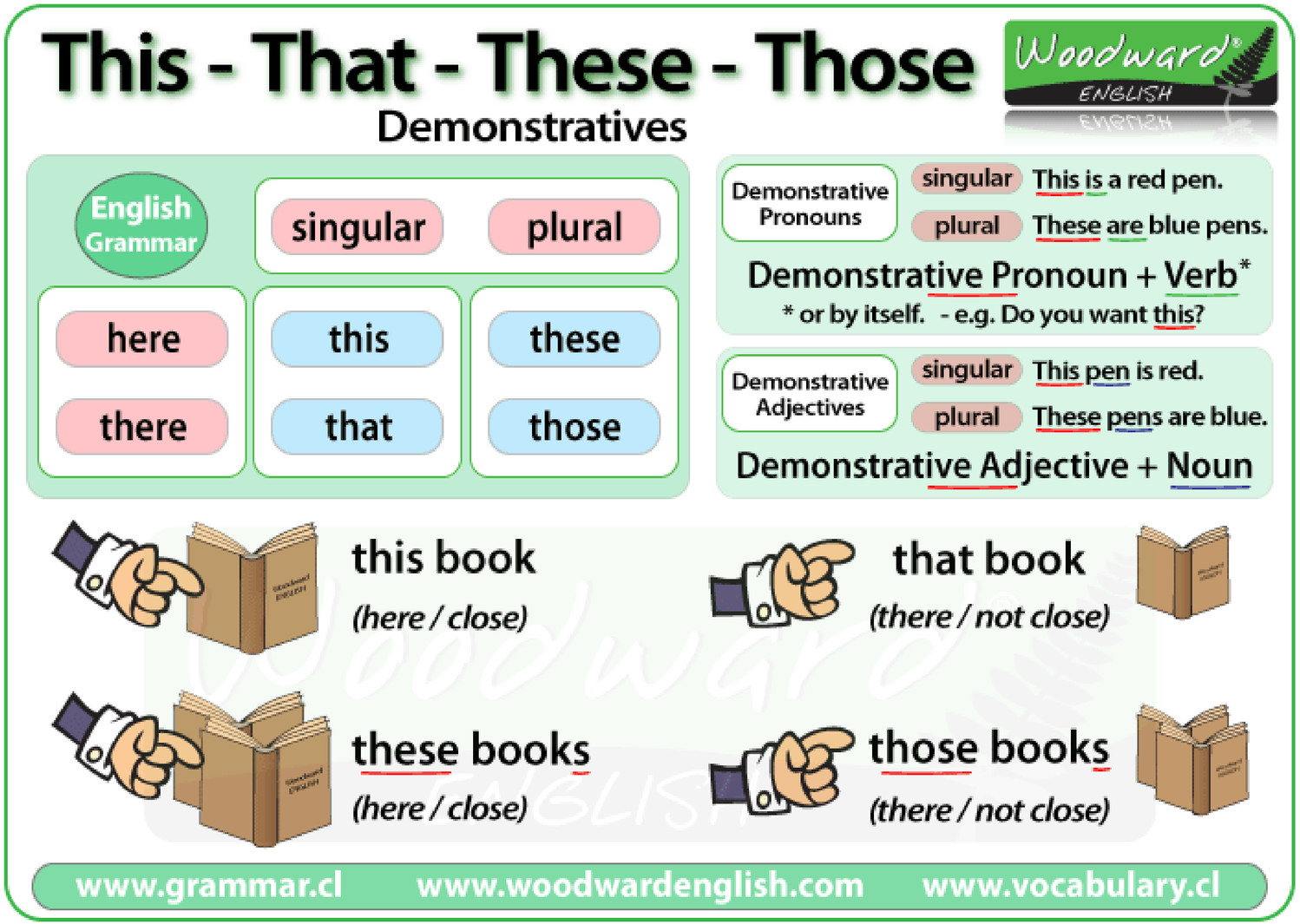
Singular	 This is an apple.	 That is an apple.
Plural	 These are apples.	 Those are apples.

Fuente imagenes: pinterest

Actividad de Aprendizaje AA2

Reconocer información básica sobre situaciones actuales a través de situaciones escritas

Demonstrative pronouns



This-that:
https://es.liveworksheets.com/worksheets/en/English_language/Demonstrative_pronouns/Demostrative_dd1892395dl

Fuente imagenes: SENA



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Si su presentación requiere incluir el logo de una marca externa, deberá ubicarlo cómo se indica en las siguientes diapositivas:

El empleo es de todos

Mintrabajo

EVIDENCIA 04 “Dialogo en Inglés informe de presupuesto”

EVIDENCIA

“Dialogo en Inglés informe de presupuesto”

Fase: planeación

ACTIVIDAD DE PROYECTO 8

Proyectar el presupuesto de ventas y costos

ORIENTACIÓN

Preparar un presupuesto, permite visualizar mejor a una empresa lo que pretende producir o proyectar. Sin ello, la idea de saber si un negocio es rentable, sería nula. Para una empresa que tiene clientes de habla inglesa, necesita tener las estructuras y el vocabulario pertinentes para elaborar un presupuesto comprensible para ellos.

Formato para Desarrollo de Evidencia

Evidencia	Dialogo en inglés: Informe de Presupuesto	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Elaboración de un dialogo sobre informe de presupuesto de una empresa, el dialogo o conversación diseñada debe estar escrita en idioma inglés, la evidencia será sustentada mediante videoconferencia.	Documento que contenga: Dialogo sobre informe de presupuesto de una empresa.

EVIDENCIA 04 “Dialogo en Inglés informe de presupuesto”

Material de formación:

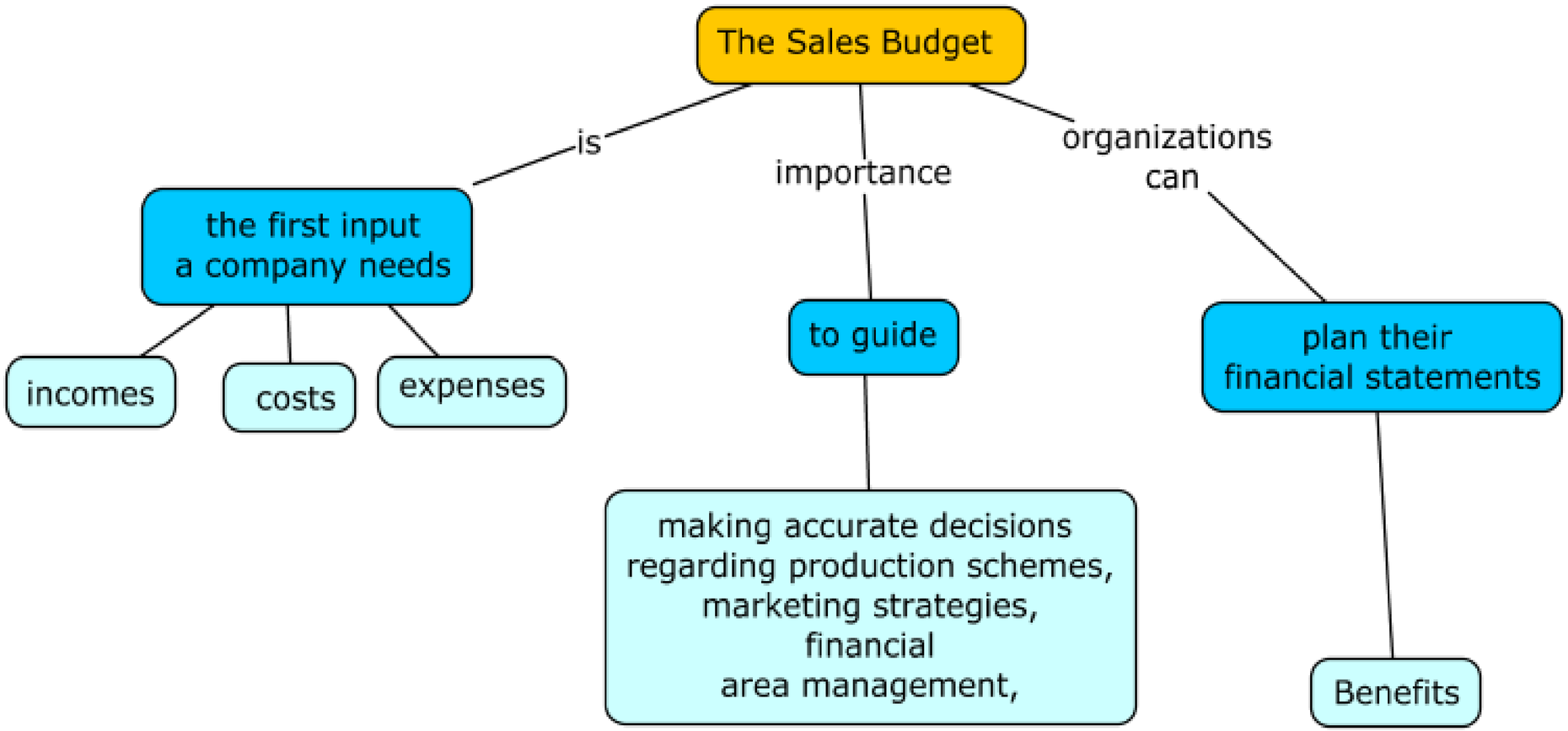
- Sales forecast



Fuente material: Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA. Reservados todos los derechos 2013
Fuente imágenes: google

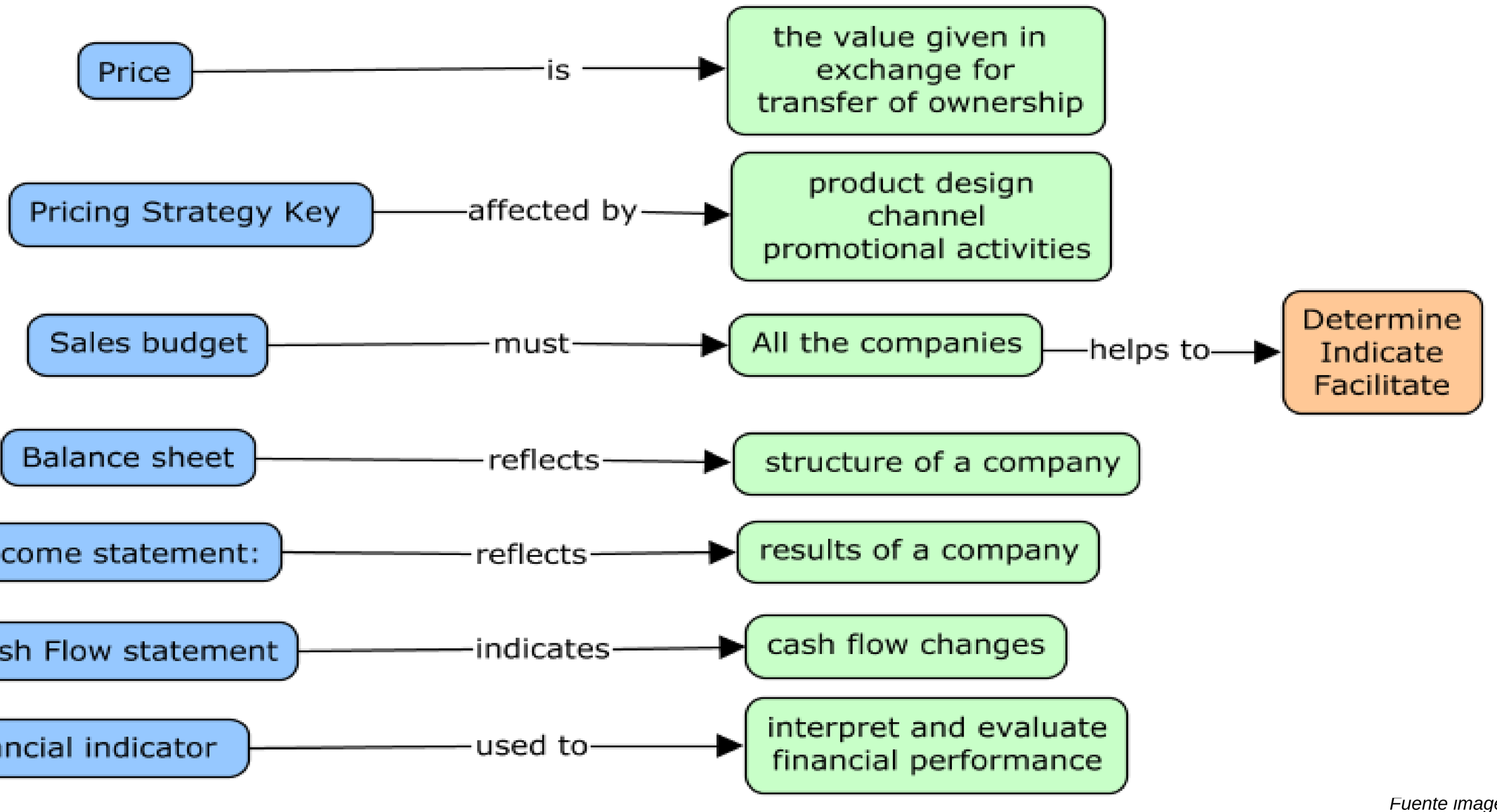
EVIDENCIA 04 “Dialogo en Inglés informe de presupuesto”

The Sales Budget



Fuente imagenes: creación propia

EVIDENCIA 04 “Dialogo en Inglés informe de presupuesto” comercial”



Fuente imagenes SENA

EVIDENCIA 04 “Dialogo en Inglés informe de presupuesto”

Evidencia



Fuente imagenes Sena



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 2

Definir el proceso de investigación según la naturaleza del producto y/o servicio.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Implementación de una encuesta en inglés.

Evidencia	Implementación de una encuesta en inglés.	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de Producto	Elaboración de una encuesta en ingles sobre las opiniones de los clientes acerca de los servicios que ofrece una empresa.	Encuesta en formato PDF

Evidencia

Implementación de una encuesta en inglés

DESCRIPCION DETALLADA DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

- Elaborar una encuesta en inglés, para obtener información acerca de las opiniones de los clientes acerca de los servicios de una empresa.

ORIENTACIÓN

• Con el fin de demostrar lo aprendido acerca del tema, elabore una encuesta para saber la opinión de los clientes sobre los servicios que ofrece una empresa. Para ello debe tener en cuenta lo siguiente:

- Puede crear preguntas, apoyándose en páginas web especializadas, tales como "Survey Monkey", o bien puede elaborar ya sea uno o los tres tipos de pregunta:

Do you have a driver's license? ( ) Yes ( ) No	Which subject do you enjoy the most at school? ( ) Math ( ) Science ( ) English ( ) Foreign Language ( ) History ( ) Government ( ) Art / Music ( ) Other	How many hours a day do you spend doing homework? ( ) 0 to 1 hour ( ) 2 to 3 hours ( ) 4 to 5 hours ( ) more than 5 hours

- Debe elegir el tipo de servicio que ofrece la empresa para definir las preguntas.

- Este es un ejemplo de encuesta sobre un producto:

1. Overall, how satisfied or dissatisfied are you with our company?

- Very satisfied
- Somewhat satisfied
- Neither satisfied nor dissatisfied
- Somewhat dissatisfied
- Very dissatisfied

2.Which of the following words would you use to describe our products? Select all that apply

- Reliable
- High quality
- Useful
- Unique
- Good value for money
- Overpriced
- Impractical
- Ineffective
- Poor quality
- Unreliable

3.How well do our products meet your needs?

- Extremely well
- Very well
- Somewhat well
- Not so well
- Not at all well

4.How would you rate the quality of the product?

- Very high quality
- High quality
- Neither high nor low quality
- Low quality
- Very low quality

5.How would you rate the value for money of the product?

- Excellent
- Above average
- Average
- Below average
- Poor

6.How responsive have we been to your questions or concerns about our products?

- Extremely responsive
- Very responsive

- Somewhat responsive
- Not so responsive
- Not at all responsive
- Not applicable

7.How long have you been a customer of our company?

- This is my first purchase
- Less than six months
- Six months to a year
- 1-2 years
- 3 or more years
- I haven`t made a purchase yet

8.How likely are you to purchase any of our products again?

- Extremely likely
- Very likely
- Somewhat likely
- Not so likely
- Not at all likely

9.How likely is it that you recommend this company to a friend or colleague?

Not at all likely Extremely likely

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

10. Do you have any other questions, comments or concerns?

_____
_____

LO QUE DEBE CONTENER LA EVIDENCIA

• La evidencia debe contener una encuesta con mínimo de 10 preguntas en idioma inglés.

• El formato del documento debe estar en PDF, con fotografía y buena ortografía.

• No olvide colocar un nombre a la empresa. De esta manera se verá más real la encuesta.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta los siguientes pasos:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 3

Especificar parámetros de diseño para la presentación del producto y/o servicio según segmentos del mercado.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

"Propuesta en idioma ingles de un producto o servicio"

Evidencia	"Propuesta en idioma ingles de un producto o servicio"	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
Evidencia de Producto	Propuesta en ingles de un producto o servicio a una población de características específicas.	Producto entregable: Documento en Word o pdf titulado: Propuesta en idioma ingles de un producto o servicio.

Evidencia

"Propuesta en idioma ingles de un producto o servicio"

DESCRIPCION DETALLADA DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

- Elaborar una propuesta en inglés sobre un producto o servicio de una empresa, a una población de características específicas.

ORIENTACIÓN

Para poner en práctica los temas, desarrolle las siguientes actividades relacionadas con el objeto de aprendizaje "Market Segmentation"

1. Ingrese al objeto de aprendizaje "Market Segmentation", que se encuentra en la actividad de proyecto3 "Especificar parámetros de diseño para la presentación del producto o servicio según segmentos del mercado". Abra un documento utilizando la herramienta ofimática de su preferencia y allí ingrese las actividades a desarrollar.

2. Lea el vocabulario ubicado en la sección "Vocabulary". Desarrolle el crucigrama de vocabulario sobre variables de segmentación y una los conceptos con los términos referentes a este tema. Tome capturas de pantalla a los resultados obtenidos y péguelos en el documento.

3. Lea el texto "Food arounf World" que se encuentra en la sección "Let's read". Desarrolle los ejercicios de comprensión de lectura. Tome capturas de pantalla de las respuestas correctas y péguelas en el documento.

4. Lea la información sobre contables y no contables en la sección "Let's read" y clasifique los sustantivos en contables y no contables. Tome captura de pantalla

de los resultados obtenidos y péguelos en el documento.

5. Escuche un audio sobre una información provista por Albert Roberts, en la sección "Let's listen". Desarrolle los ejercicios de comprensión sobre el audio y tome capturas de pantalla de los resultados obtenidos. Guarde las capturas en el documento.

6. Lea y escuche la información sobre los modismos en ingles en el contexto de los negocios.

7. Elabore una propuesta sobre como presentar un producto o servicio en el mercado de la ciudad que Albert describió. Utilice el vocabulario y los modismos estudiados en este Objeto de Aprendizaje. Grabe la propuesta en audio, en el formato de su preferencia. El audio no debe durar más de dos minutos. Guarde el archivo y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación del proyecto de investigación de mercados. Los encuentros sincrónicos en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general

2. Encuentro sincrónico- para evaluar y dar seguimiento a la elaboración de evidencias

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

El empleo es de todos

Mintrabajo

EVIDENCIA “Taller de comprensión de lectura”.

EVIDENCIA
“Taller de comprensión de lectura”.

Fase: planeación

ACTIVIDAD DE PROYECTO 4

Establecer la oferta y la demanda a través del sistema de información de mercados.

RAP: 24020150104. Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.

DESCRIPCIÒN

EVIDENCIA SOLICITADA

Desarrollar un taller de comprensión lectora sobre términos técnicos en idioma inglés, referente a oferta y demanda.

Formato para Desarrollo de Evidencia

Evidencia	Taller de comprensión de lectura.	
Tipo de Evidencia	Descripción de la Evidencia	Producto Entregable:
De producto	Desarrollo de un taller de comprensión lectora sobre los términos técnicos referentes a oferta y demanda.	Taller de comprensión de lectura sobre términos técnicos sobre oferta y demanda

EVIDENCIA “Taller de comprensión de lectura”.



INSTRUCTIONS

- Lea con atención el texto “Supply and Demand”, que se encuentra en el objeto de aprendizaje de la Actividad de Proyecto 4.

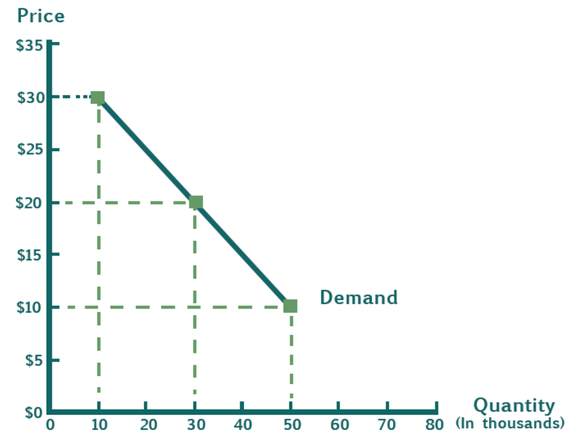
- Cree un documento en el formato de su preferencia, donde escribirá y agregará las respuestas del taller.



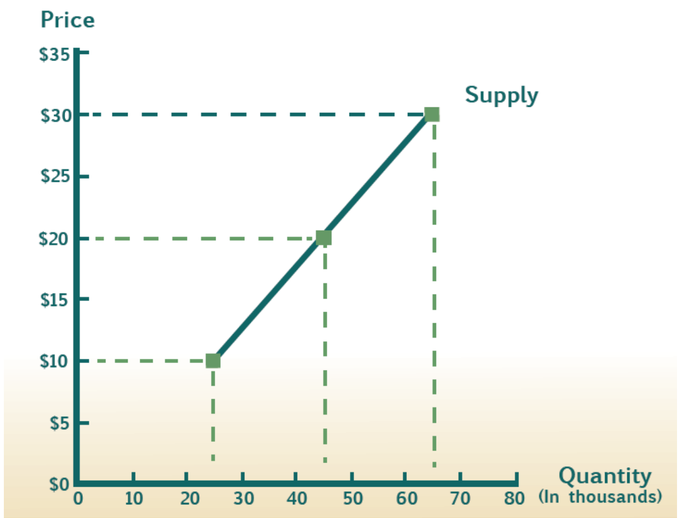
EVIDENCIA “Taller de comprensión de lectura”.

Supply and Demand

Demand: it refers to the desire, ability, and disposition of consumers to buy any product.



Supply: it is related to the ability and disposition of producers to offer products for sale.



Fuente: imagenes SENA

EVIDENCIA "Taller de comprensión de lectura".

WHAT DO YOU TAKE INTO ACCOUNT TO DETERMINE THE DEMAND?

1. Tastes or preferences

Consumers may demand for an item one year and ignore it the next.

2. Number of consumers

A large quantity of buyers carries to an increase in demand; a small quantity of buyers carries to a decrease (Franny Chan website).

3. Income

When income rises, the quantity demanded will rise too. When income falls, the demand of that product will fall too (Franny Chan website).

4. Consumer expectations

Purchasers are interested in satisfying their consumption regarding quality as the most important factor. Likewise, the lead price has an effect on the potential increase of the consumer's final decision.

5. Price of related goods

There are two kinds of related goods that can affect the demand: substitutes (for example, butter and margarine) and complementary (toys and batteries).

Fuente: imagenes SENA

EVIDENCIA “Taller de comprensión de lectura”.





business needs – business objectives

Fuente: imagenes SENA

EVIDENCIA “Taller de comprensión de lectura”.

Benchmarking

Is the procedure of determining who the best one is



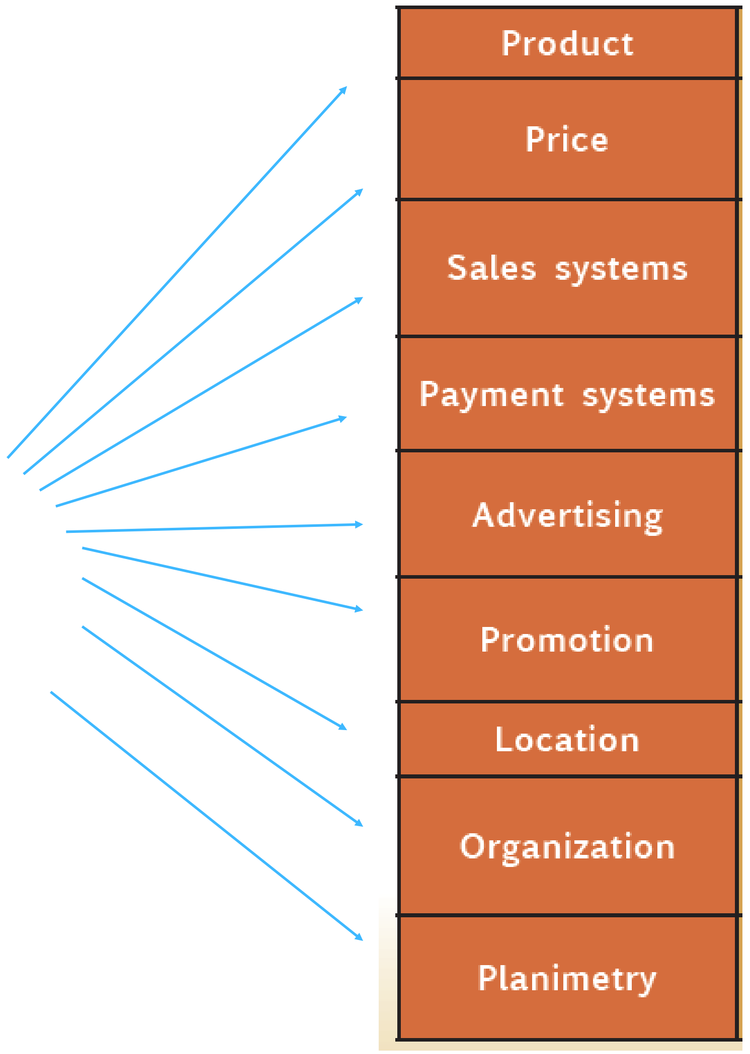
Process of benchmarking

1. **Planning**
2. **Analysis**
3. **Integration**
4. **Action**

Fuente: imagenes SENA

EVIDENCIA “Taller de comprensión de lectura”.

Competition and its main aspects



Fuente: imagenes SENA

EVIDENCIA “Taller de comprensión de lectura”.

Evidence





- “Include the **title** and identify the **author** in your first sentence.
- The first sentence or two of your summary should contain the author’s **thesis**, or central concept, stated in your own words.
- **Divide** the article into sections
- Omit minor **details** and specific **examples”**
- **www.wordreference.com**



Fuente: Toronto University
Fuente imágenes: google.com



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Si su presentación requiere incluir el logo de una marca externa, deberá ubicarlo cómo se indica en las siguientes diapositivas:

GC-F-004v.04

Título Presentación

Marca externa

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

Título

Textos en Calibri, en gris oscuro. Puede reemplazar la imagen por una fotografía alusiva al tema que se está tratando. Al reemplazar la foto tenga cuidado de colocarlo debajo del logo del SENA, que debe ir en la esquina superior derecha en blanco.



Título

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

Para las diapositivas con fondo de color naranja, es recomendable colocar la versión blanca del logo de la marca externa.

Marca externa

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 5

Definir las características del producto y/o servicio.



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Presentación en Inglés: Características de un Producto.

Evidencia	Presentación en Inglés: Características de un Producto.	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El aprendiz elaborará una presentación en idioma inglés donde muestre las características de un producto o servicio, junto con las opiniones de los clientes.	Propuesta en inglés sobre productos y servicios de una empresa en el formato de su preferencia.

Evidencia

Presentación en Inglés: Características de un Producto

DESCRIPCION DETALLADA DE LA EVIDENCIA SOLICITADA

Elaborar una presentación sobre las características de un producto, en idioma inglés.

ORIENTACIÓN

Para repasar lo visto en esta fase, elabore una presentación en idioma inglés donde especifique las características de un producto o servicio.

Para realizar la presentación, debe hacer lo siguiente:

1. Repase el vocabulario contenido en el material multimedia y las expresiones sobre estar de acuerdo o no con el producto. Busque su significado en español y estúdielo.

2. Estudie el material multimedia "Product Features", como guía y apoyo para elaborar la presentación.

3. Organice sus ideas de su presentación, la cual podrá hacerla en documento power point o en el formato de su preferencia.

4. Escriba las opiniones de los "clientes" sobre el producto.

LO QUE DEBE CONTENER LA EVIDENCIA

- La propuesta debe ser clara, precisa y concisa.
- El formato del documento debe ser en Power Point u otro de su preferencia.

- La clase de público al cual va dirigido el producto.
- Nombre e identidad del producto.
- Características del producto.
- Opiniones de los "clientes".

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación de la evidencia en los términos que solicite el instructor. El encuentro sincrónico en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general.

2. Encuentro sincrónico- para realizar seguimiento a la elaboración de evidencias y posterior evaluación.

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

El empleo es de todos

Mintrabajo

EVIDENCIA

"Presentación en Inglés: Características de un Producto."

EVIDENCIA

“Presentación en Inglés:
Características de un Producto.”

Fase: planeación

ACTIVIDAD DE PROYECTO 5

Definir las características del producto y/o servicio

RAP: Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.

DESCRIPCIÓN

Formato para Desarrollo de Evidencia

EVIDENCIA SOLICITADA

Evidencia	Presentación en Inglés: Características de un Producto.	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	El aprendiz elaborará una presentación en idioma inglés donde muestre las características de un producto o servicio, junto con las opiniones de los clientes.	Propuesta en inglés sobre productos y servicios de una empresa en el formato de su preferencia.

EVIDENCIA
“Presentación en Inglés: Características de un Producto.”

INSTRUCTIONS



- Lea con atención el texto “product features”, que se encuentra en el objeto de aprendizaje de la Actividad de Proyecto 5.

- Cree un documento en el formato de su preferencia, donde escribirá y agregará las respuestas del taller.



EVIDENCIA
"Presentación en Inglés: Características de un Producto."

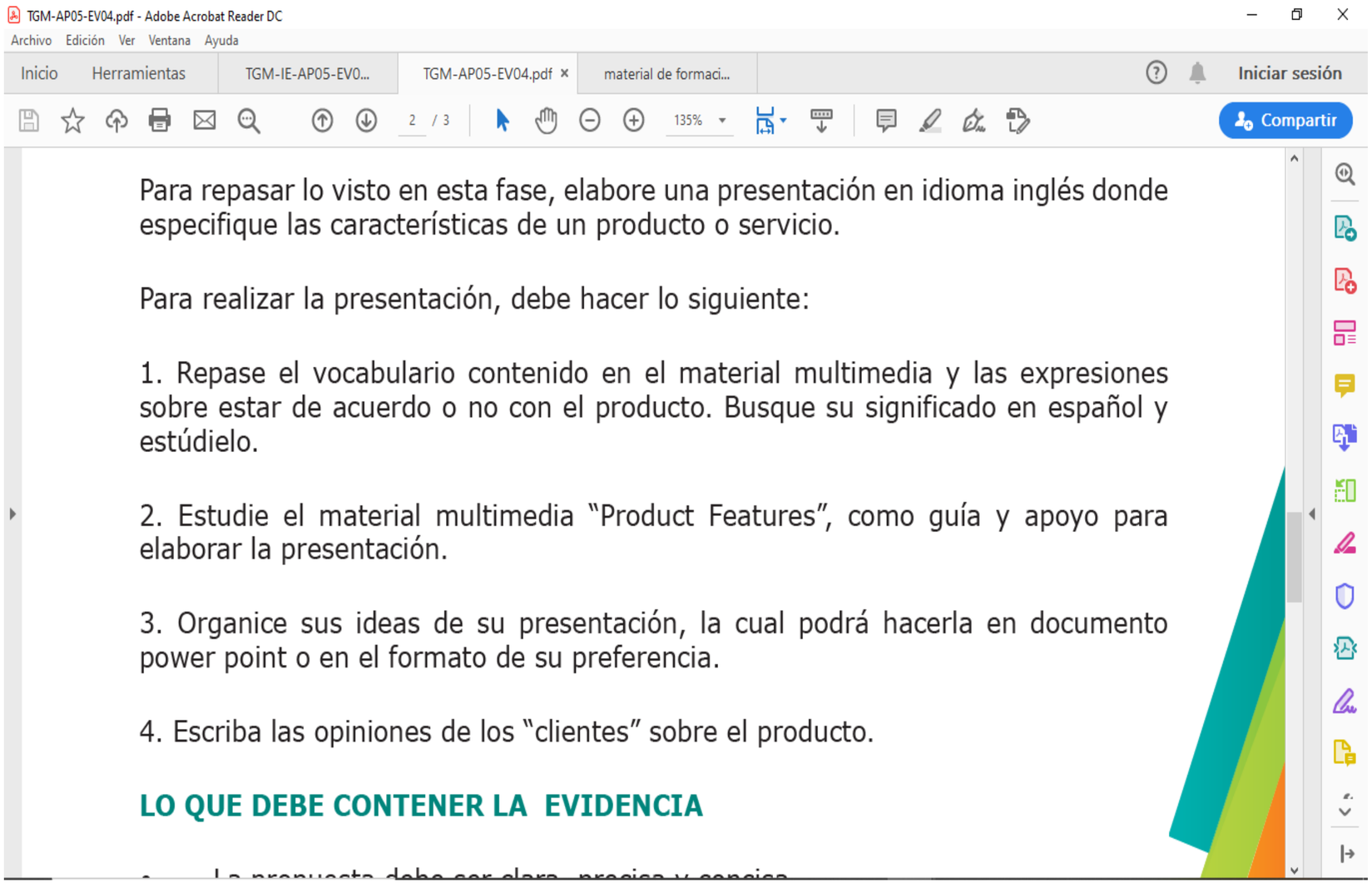
[Go to the material]



Fuente: imagenes SENA

EVIDENCIA

"Presentación en Inglés: Características de un Producto."



Examples

https://www.youtube.com/watch?v=KwiYxyy95kU

https://www.youtube.com/watch?v=U6H5j3FklHA

Fuente: imagenes SENA

EVIDENCIA

"Presentación en Inglés: Características de un Producto."

LO QUE DEBE CONTENER LA EVIDENCIA

- La propuesta debe ser clara, precisa y concisa.
- El formato del documento debe ser en Power Point u otro de su preferencia.
- La clase de público al cual va dirigido el producto.
- Nombre e identidad del producto.
- Características del producto.
- Opiniones de los "clientes".

Fuente: imagenes SENA



G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Si su presentación requiere incluir el logo de una marca externa, deberá ubicarlo cómo se indica en las siguientes diapositivas:

GC-F-004v.04

Título Presentación

Marca externa

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

Título

Textos en Calibri, en gris oscuro. Puede reemplazar la imagen por una fotografía alusiva al tema que se está tratando. Al reemplazar la foto tenga cuidado de colocarlo debajo del logo del SENA, que debe ir en la esquina superior derecha en blanco.



Título

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

Para las diapositivas con fondo de color naranja, es recomendable colocar la versión blanca del logo de la marca externa.

Marca externa

Tecnólogo en GESTIÓN DE MERCADOS

PROYECTO FORMATIVO

Implementación de modelos de comercialización de productos y/o servicios.

Fase: Planeación



ACTIVIDAD DE PROYECTO 6
Establecer el sistema de distribución y ventas



FORMATO PARA EL DESAROLLO DE EVIDENCIA



EVIDENCIA

Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución

Evidencia	Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Desarrollo de taller en idioma inglés referente al sistema de distribución.	Taller sobre lecturas referentes al tema de sistema de distribución.

Evidencia

Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución

DESCRIPCION DE LA EVIDENCIA

Desarrollar un taller en idioma inglés sobre el tema "Sistema de Distribución".

ORIENTACIÓN

Con el desarrollo del presente taller se busca afianzar los conocimientos sobre Sistema de distribución, a través del inglés.

Para hacer la presentación, ingrese al objeto de aprendizaje The Market Thing: Strategic Plan of Distribution, que se encuentra en la actividad de proyecto 6: "Establecer el sistema de distribución y ventas". Luego, desarrolle las siguientes actividades:

1. Cree un documento en el formato de su preferencia, donde escribirá y agregará las respuestas del taller.

2. Descargue y lea el documento "Strategic Plan of Distribution", que se encuentra en la sección "Let's listen". Con base en la lectura, descargue el documento dentro del objeto de aprendizaje y complete los párrafos que están en él. Escriba los párrafos completos en el documento.

3. Elabore un mapa conceptual de la lectura y agréguelo al documento.

4. Lea y escuche las oraciones que se encuentran en el objeto de aprendizaje, complételas y tome capturas de pantalla, tanto de las oraciones ya completadas, como del resultado. Agregue las capturas al documento.

5. Descargue y lea el texto "Distribution Channels" que se encuentra en la sección "Let's read". Elabore un mapa conceptual de la lectura.

6. Desarrolle el ejercicio de responder verdadero o falso. Tome capturas de pantalla tanto de las oraciones contestadas, como del resultado.

7. Desarrolle el ejercicio de unir el vocabulario junto con su respectivo significado. Tome capturas de pantalla, tanto del ejercicio realizado, como del resultado.

8. Agregue todas las capturas de pantalla al documento

9. Envíe el documento a través de la plataforma virtual.

SUSTENTACIÓN Y SEGUIMIENTO

El instructor citará a videoconferencia mediante sesión Blackboard Collaborate con el fin de evaluar las evidencias enviadas, cada aprendiz realizará la sustentación de la evidencia en los términos que solicite el instructor. El encuentro sincrónico en que debe participar el aprendiz y sobre los cuales el instructor convocará deben estar organizados de la siguiente forma:

1. Encuentro sincrónico – para dar a conocer cómo se abordará la elaboración de la evidencia en general.

2. Encuentro sincrónico- para realizar seguimiento a la elaboración de evidencias y posterior evaluación.

ENTREGABLES

El aprendiz elaborará un solo documento el contenido de la evidencia solicitada.

FORMA DE ENTREGA

Debe enviar el archivo a través de la plataforma virtual en el área correspondiente indicada por el instructor encargado. Al momento de realizar la entrega tenga en cuenta lo siguiente:

Pasos para enviar evidencia:

- Clic en el título de la evidencia.
- Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
- Dejar un comentario al instructor (opcional).
- Clic en Enviar.

El empleo es de todos

Mintrabajo

EVIDENCIA Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución

EVIDENCIA Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución

Fase: planeación

ACTIVIDAD DE PROYECTO 6

Establecer el sistema de distribución y ventas

RAP: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.

ORIENTACIÓN

Formato para Desarrollo de Evidencia

Evidencia	Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución	
Tipo de Evidencia	**Descripción de la Evidencia**	**Producto Entregable:**
De producto	Desarrollo de taller en idioma inglés referente al sistema de distribución.	Taller sobre lecturas referentes al tema de sistema de distribución.

Con el desarrollo del presente taller se busca afianzar los conocimientos sobre Sistema de distribución, a través del inglés.

EVIDENCIA Taller en idioma inglés sobre sistema de distribución

INSTRUCTIONS:

- Ingrese al objeto de aprendizaje The Market Thing: Strategic Plan of Distribution, que se encuentra en la actividad de proyecto 6: “Establecer el sistema de distribución y ventas”.



- Cree un documento en el formato de su preferencia, donde escribirá y agregará las respuestas del taller.



- “Strategic Plan of Distribution” – Completar los párrafos
- Mapa conceptual
- Oraciones del OVA tomar pantallazo. Incluir resultado.
- “Distribution Channels” – mapa conceptual
- Verdadero y falso (screen shot)
- Vocabulario (screen shot)
- Colocar todo el el doc. Enviar

The market thing: strategic plan of distribution

Strategic plan of distribution is an important tool that companies have implemented in order to organize several factors that are interconnected in the marketing process; improving customer services and costs.

Distribution channel means the route through which goods or services pass from the producer to the end consumer. Each fragment of the marketing process can be observed in the following diagram.

The market thing: strategic plan of distribution

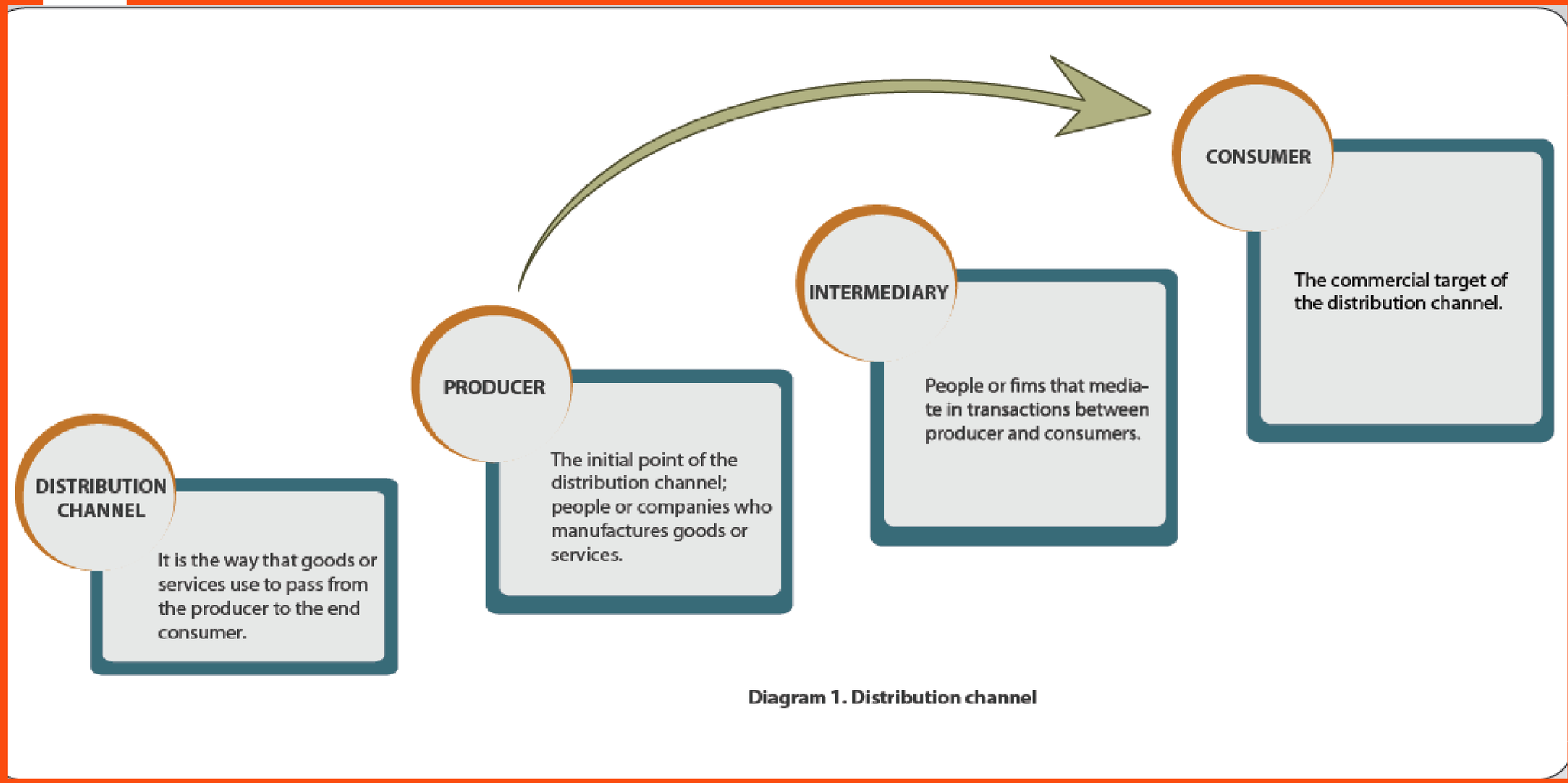


Diagram 1. Distribution channel

The market thing: strategic plan of distribution











G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Si su presentación requiere incluir el logo de una marca externa, deberá ubicarlo cómo se indica en las siguientes diapositivas:

GC-F-004v.04

Título Presentación

Marca externa

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

Título

Textos en Calibri, en gris oscuro. Puede reemplazar la imagen por una fotografía alusiva al tema que se está tratando. Al reemplazar la foto tenga cuidado de colocarlo debajo del logo del SENA, que debe ir en la esquina superior derecha en blanco.



Título

El tamaño del logo de la marca externa no debe superar el tamaño del logo SENA.

Marca externa

Para las diapositivas con fondo de color naranja, es recomendable colocar la versión blanca del logo de la marca externa.

Marca externa