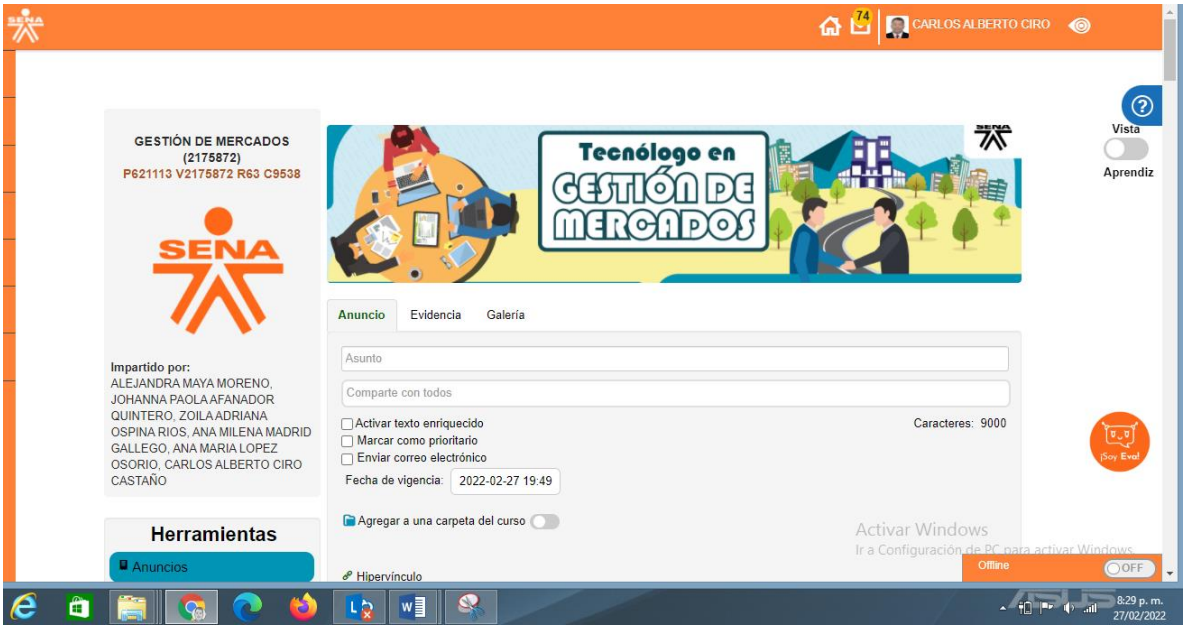
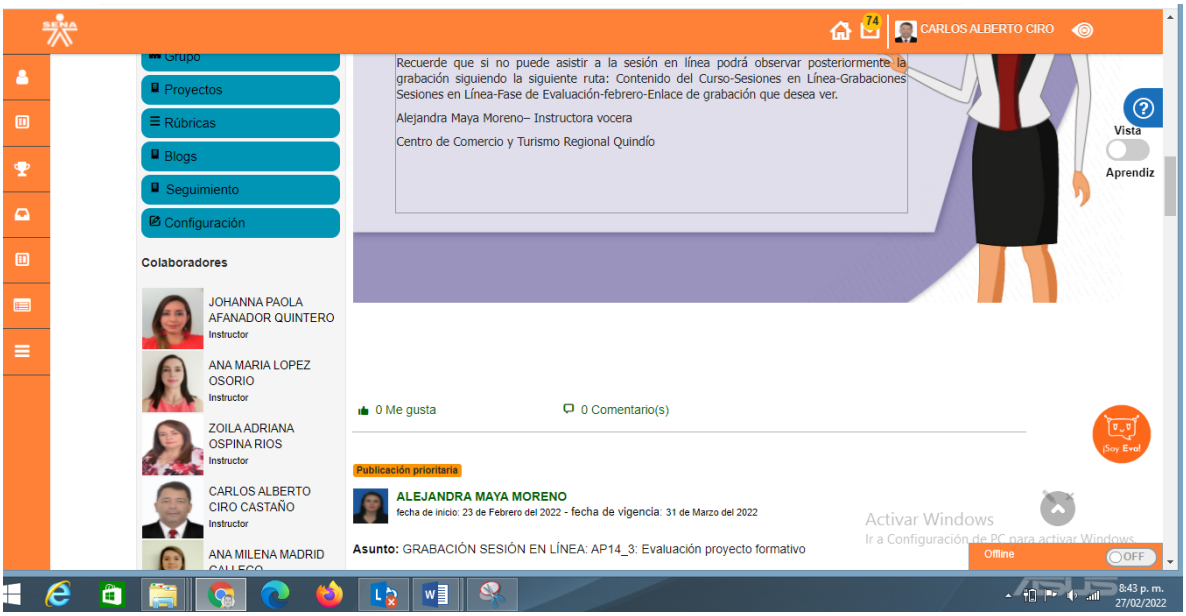
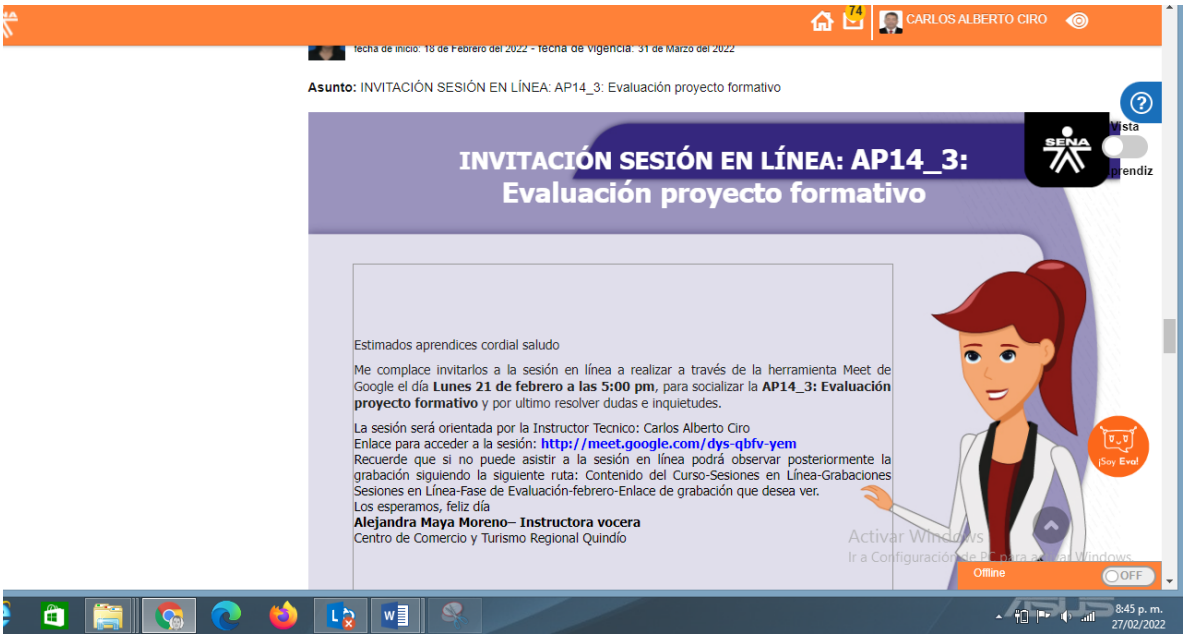
5.	*Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas relacionados con su perfil.*	Se ejecuta formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo a las fichas: 2175868, 2175872, 2257647, 2374762 y 2339483 asignadas según horarios del I trimestre del 2022, utilizando los medios virtuales y presenciales.	Evidencia No. 5.1 que reposa en la carpeta GC en SECOP II

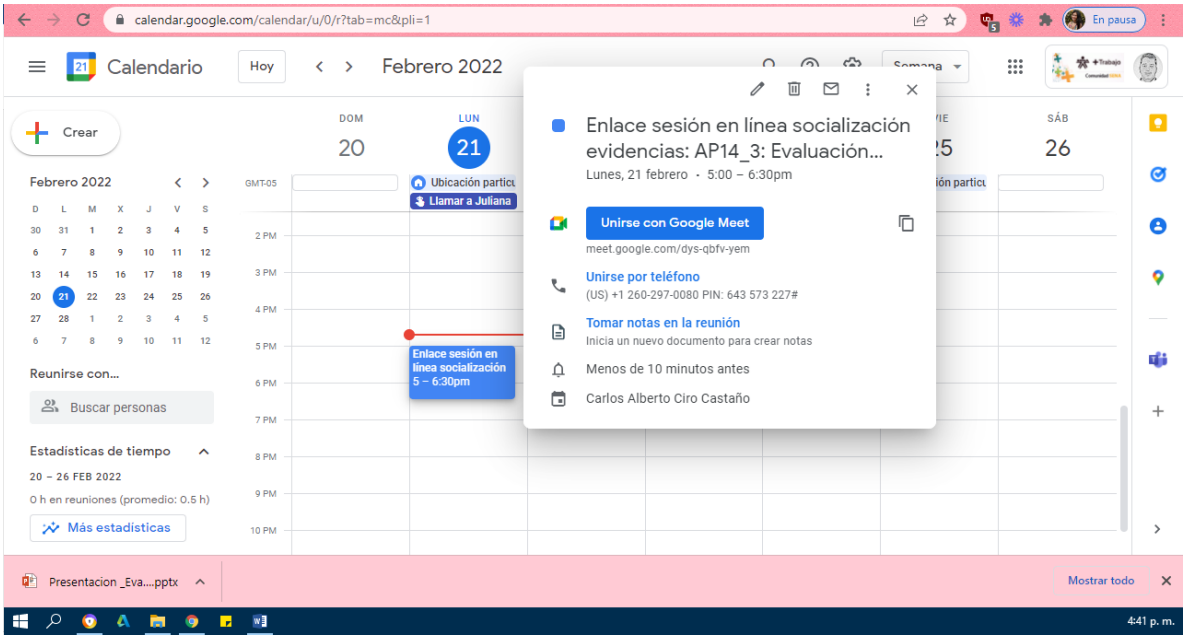
Ficha: 2175872 – Tecnología en Gestión de Mercados

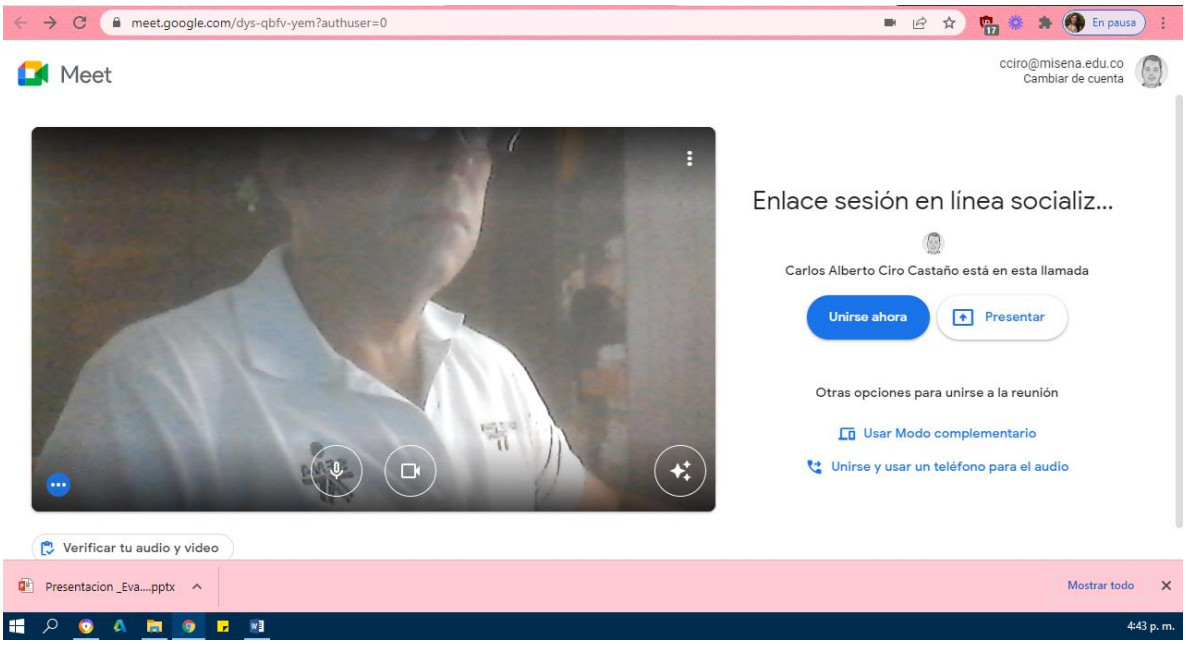


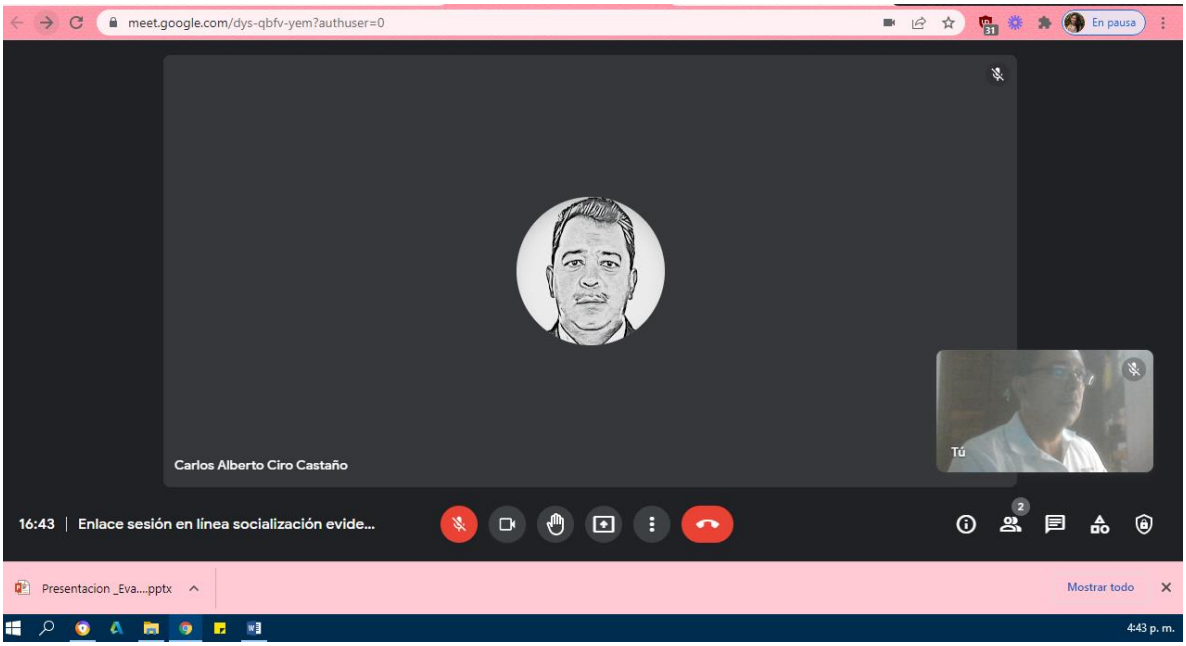

CARLOS ALBERTO CIRO
Proyectos
Rúbricas
Blogs
Seguimiento
Configuración
Colaboradores
JOHANNA PAOLA AFANADOR QUINTERO
Instructor
ANA MARIA LOPEZ OSORIO
Instructor
ZOILA ADRIANA OSPINA RIOS
Instructor
CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Instructor
ANA MILENA MADRID
Recuerde que si no puede asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Sesiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de Evaluación-febrero-Enlace de grabación que desea ver.
Alejandra Maya Moreno– Instructora vocera
Centro de Comercio y Turismo Regional Quindío
Vista
Aprendiz
0 Me gusta
0 Comentario(s)
¡Soy Evo!
Publicación prioritaria
ALEJANDRA MAYA MORENO
fecha de inicio: 23 de Febrero del 2022 - fecha de vigencia: 31 de Marzo del 2022
Asunto: GRABACIÓN SESIÓN EN LÍNEA: AP14_3: Evaluación proyecto formativo
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
8:43 p. m.
27/02/2022

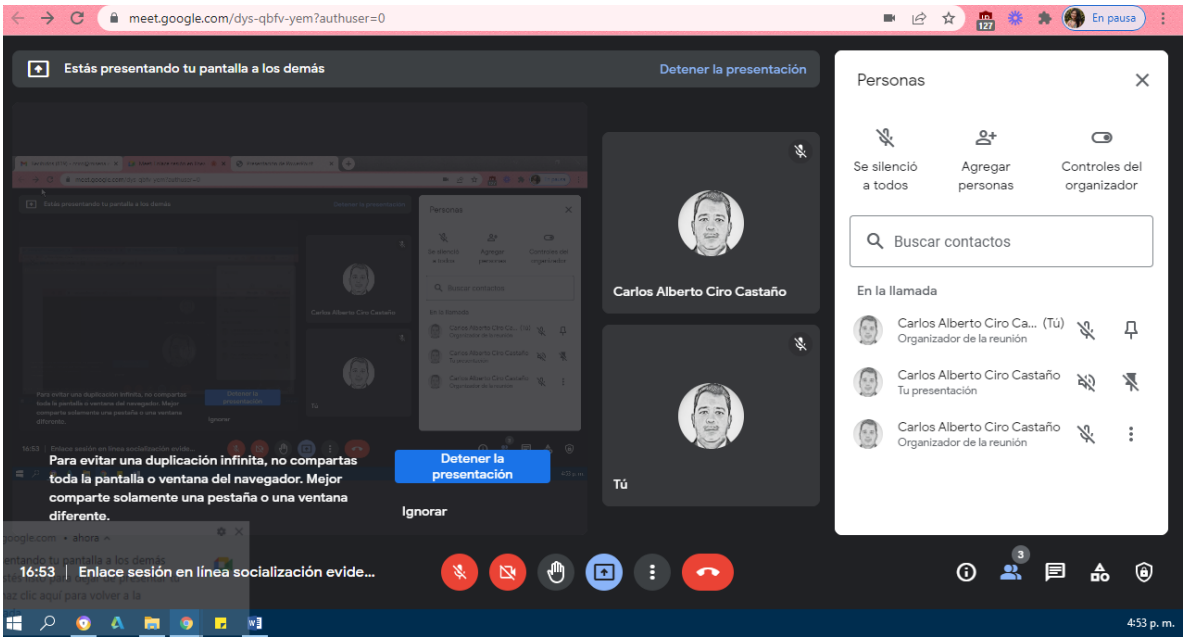

fecha de inicio: 23 de Febrero del 2022 - fecha de vigencia: 31 de Marzo del 2022
Asunto: GRABACIÓN SESIÓN EN LÍNEA: AP14_3: Evaluación proyecto formativo
GRABACIÓN SESIÓN EN LÍNEA:
AP14_3: Evaluación proyecto formativo
Vista
prendiz
Estimados aprendices cordial saludo
Comparto con ustedes la grabación de la sesion que se realizo el día Lunes 21 de febrero a las 5:00 pm, con el objetivo de socializar la AP14_3: Evaluación proyecto formativo y por ultimo resolver dudas e inquietudes.
La sesión la orientó el Instructor Tecnico: Carlos Alberto Ciro
Enlace para acceder a la grabacion de la sesión: https://drive.google.com/file/d/1ylh-5XhZZWvr_BwSnaUxnjBW-l5hvHR3/view?usp=drivesdk
Resumen de la Sesión: Aquí
Recuerde que si no pudo asistir a la sesión en línea podrá observar la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Sesiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de evaluación-febrero-enlace de grabación que desea ver.
Alejandra Maya Moreno– Instructora vocera
Centro de Comercio y Turismo Regional Quindío
¡Soy Evo!
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
8:43 p. m.
27/02/2022

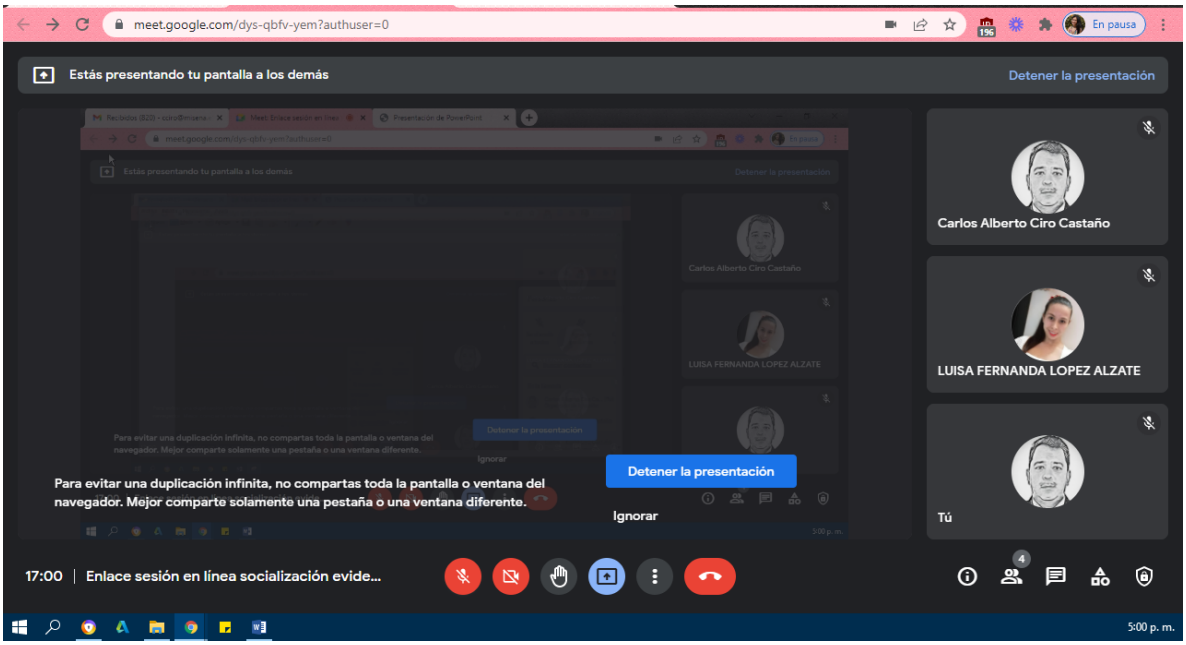

CARLOS ALBERTO CIRO
Fecha de inicio: 18 de Febrero del 2022 - Fecha de vigencia: 31 de Marzo del 2022
Asunto: INVITACIÓN SESIÓN EN LÍNEA: AP14_3: Evaluación proyecto formativo
INVITACIÓN SESIÓN EN LÍNEA: AP14_3:
Evaluación proyecto formativo
Estimados aprendices cordial saludo
Me complace invitarlos a la sesión en línea a realizar a través de la herramienta Meet de Google el día Lunes 21 de febrero a las 5:00 pm, para socializar la AP14_3: Evaluación proyecto formativo y por ultimo resolver dudas e inquietudes.
La sesión será orientada por la Instructor Tecnico: Carlos Alberto Ciro
Enlace para acceder a la sesión: http://meet.google.com/dys-qbfv-yem
Recuerde que si no puede asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-Sesiones en Línea-Grabaciones Sesiones en Línea-Fase de Evaluación-febrero-Enlace de grabación que desea ver.
Los esperamos, feliz día
Alejandra Maya Moreno– Instructora vocera
Centro de Comercio y Turismo Regional Quindío
¡Soy Eva!
Offline
OFF
8:45 p. m.
27/02/2022

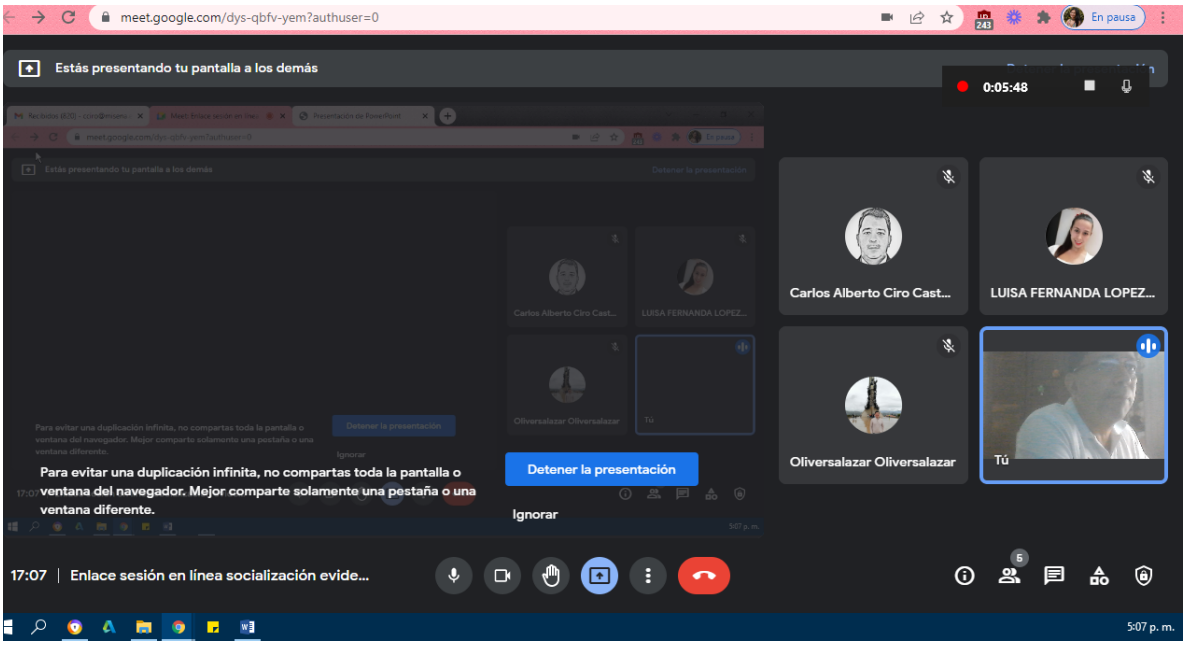

calendar.google.com/calendar/u/0/r?tab=mc&pli=1
Calendario
Hoy
Febrero 2022
Crear
DOM 20
LUN 21
SÁB 26
Enlace sesión en línea socialización
5 – 6:30pm
Enlace sesión en línea socialización evidencias: AP14_3: Evaluación...
Lunes, 21 febrero · 5:00 – 6:30pm
Unirse con Google Meet
meet.google.com/dys-qbfv-yem
Unirse por teléfono
(US) +1 260-297-0080 PIN: 643 573 227#
Tomar notas en la reunión
Inicia un nuevo documento para crear notas
Menos de 10 minutos antes
Carlos Alberto Ciro Castaño
Reunirse con...
Buscar personas
Estadísticas de tiempo
20 – 26 FEB 2022
0 h en reuniones (promedio: 0.5 h)
Más estadísticas
Presentacion _Eva....pptx
Mostrar todo
4:41 p. m.

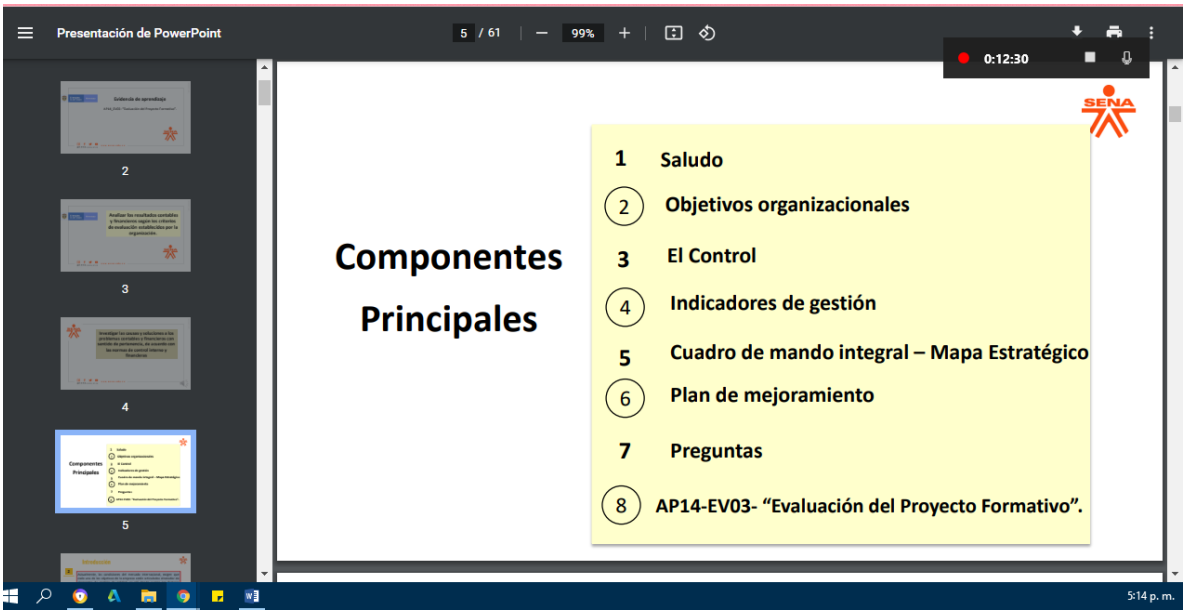

meet.google.com/dys-qbfv-yem?authuser=0
En pausa
Meet
cciro@misena.edu.co
Cambiar de cuenta
Enlace sesión en línea socializ...
Carlos Alberto Ciro Castaño está en esta llamada
Unirse ahora
Presentar
Otras opciones para unirse a la reunión
Usar Modo complementario
Unirse y usar un teléfono para el audio
Verificar tu audio y video
Presentacion _Eva....pptx
Mostrar todo
4:43 p. m.


meet.google.com/dys-qbfv-yem?authuser=0
En pausa
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tú
16:43 | Enlace sesión en línea socialización evide...
Presentacion _Eva....pptx
Mostrar todo
4:43 p. m.


meet.google.com/dys-qbfv-yem?authuser=0
En pausa
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
Buscar contactos
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Organizador de la reunión
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
Carlos Alberto Ciro Castaño
Organizador de la reunión
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
16:53 | Enlace sesión en línea socialización evide...
4:53 p. m.

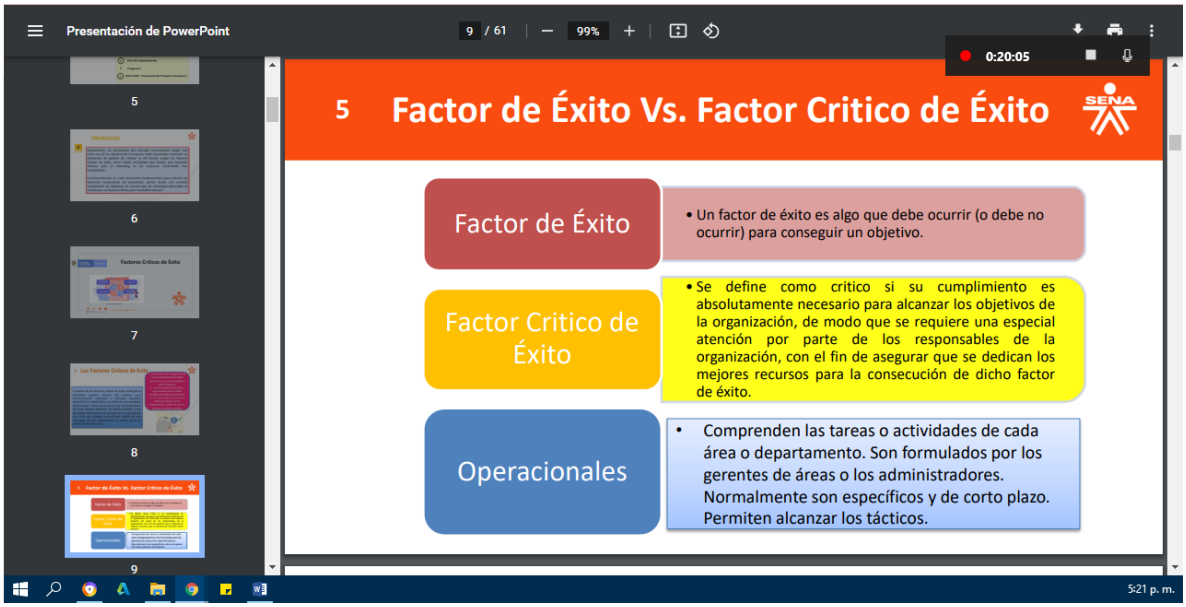

meet.google.com/dys-qbfv-yem?authuser=0
En pausa
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Carlos Alberto Ciro Castaño
LUISA FERNANDA LOPEZ ALZATE
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
17:00 | Enlace sesión en línea socialización evide...
5:00 p. m.

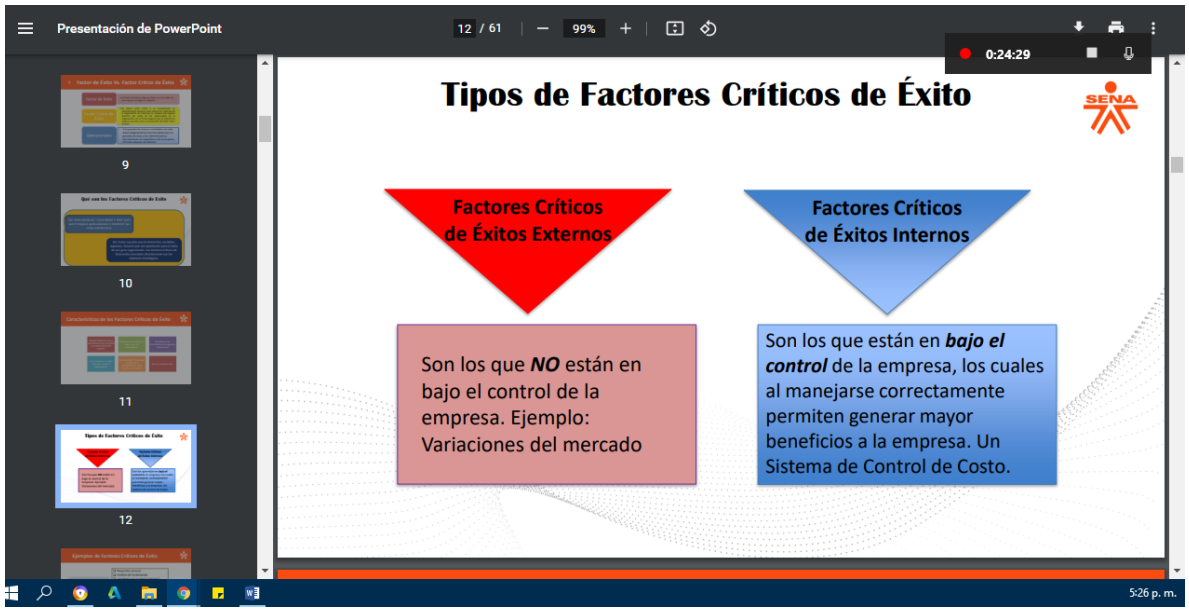

meet.google.com/dys-qbfv-yem?authuser=0
En pausa
Estás presentando tu pantalla a los demás
0:05:48
Carlos Alberto Ciro Cast...
LUISA FERNANDA LOPEZ...
Oliversalazar Oliversalazar
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
17:07 | Enlace sesión en línea socialización evide...
5:07 p. m.

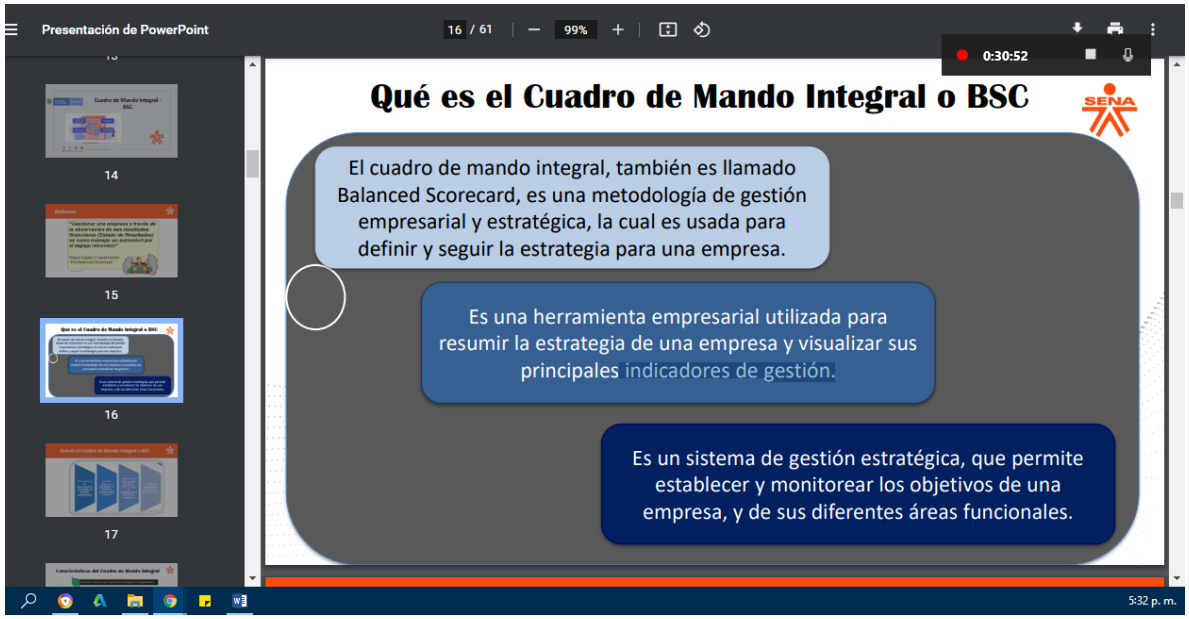

Presentación de PowerPoint
5 / 61
99%
0:12:30
Componentes Principales
1 Saludo
2 Objetivos organizacionales
3 El Control
4 Indicadores de gestión
5 Cuadro de mando integral – Mapa Estratégico
6 Plan de mejoramiento
7 Preguntas
8 AP14-EV03- "Evaluación del Proyecto Formativo".
5:14 p. m.

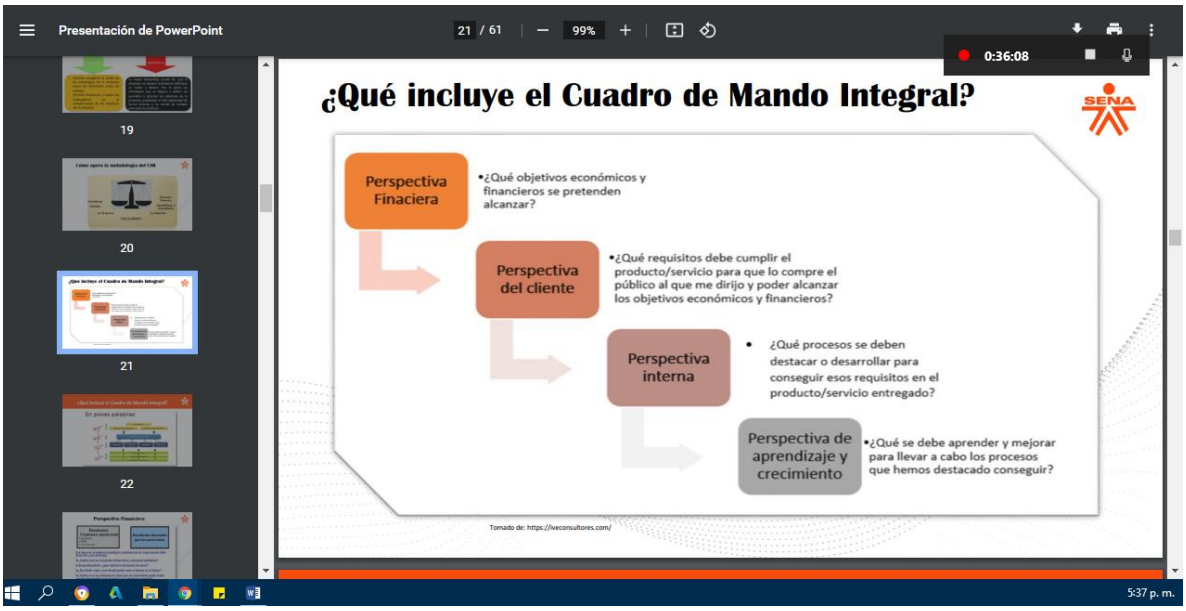

Presentación de PowerPoint
7 / 61
99%
0:14:23
El empleo es de todos
Mintrabajo
Factores Críticos de Exito
INTERNAL PROCESS
FINANCE
CUSTOMER
LEARNING GROWTH
Tomado de: https://ilanjatrans.com
SENA
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
5:15 p. m.

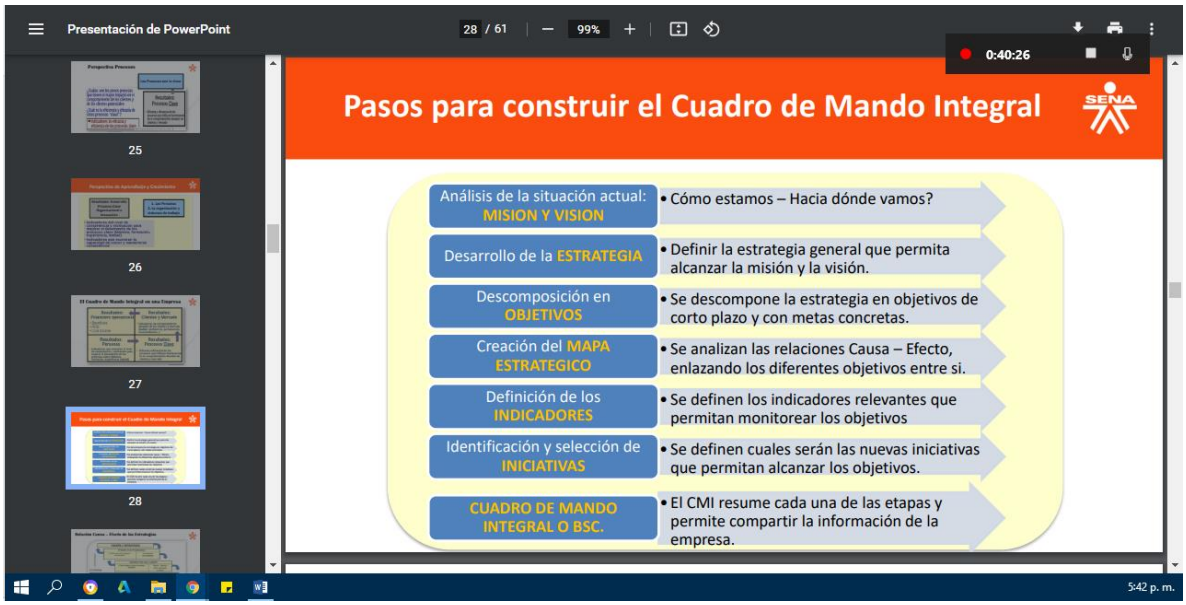
}

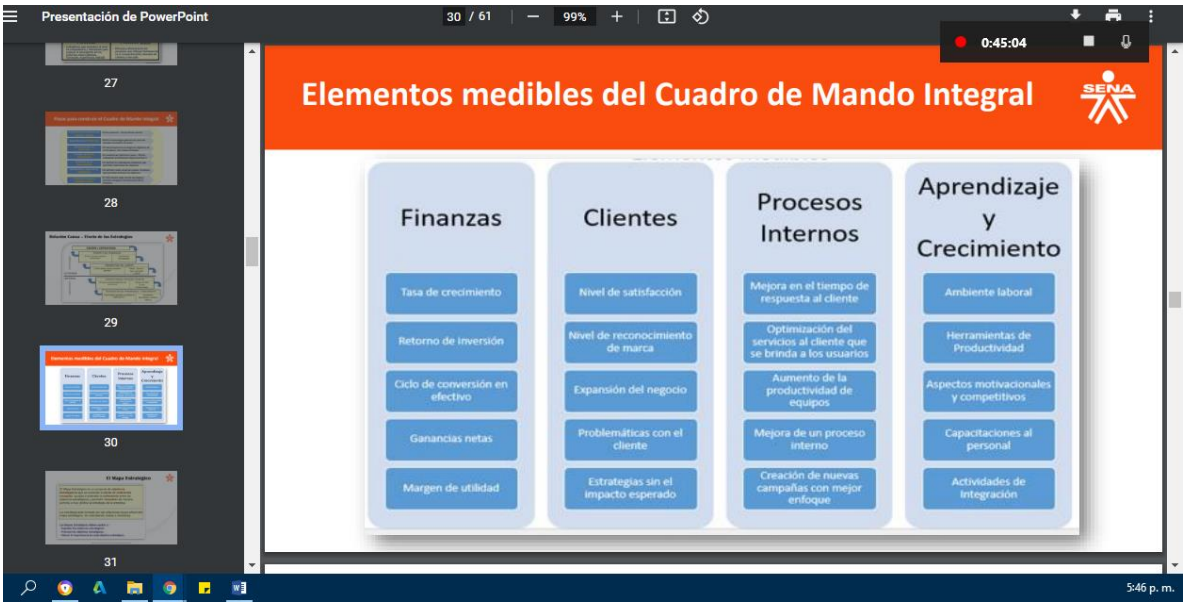

Presentación de PowerPoint
9 / 61
99%
0:20:05
5 Factor de Éxito Vs. Factor Critico de Éxito
SENA
Factor de Éxito
• Un factor de éxito es algo que debe ocurrir (o debe no ocurrir) para conseguir un objetivo.
Factor Critico de Éxito
• Se define como critico si su cumplimiento es absolutamente necesario para alcanzar los objetivos de la organización, de modo que se requiere una especial atención por parte de los responsables de la organización, con el fin de asegurar que se dedican los mejores recursos para la consecución de dicho factor de éxito.
Operacionales
• Comprenden las tareas o actividades de cada área o departamento. Son formulados por los gerentes de áreas o los administradores. Normalmente son específicos y de corto plazo. Permiten alcanzar los tácticos.
5:21 p. m.

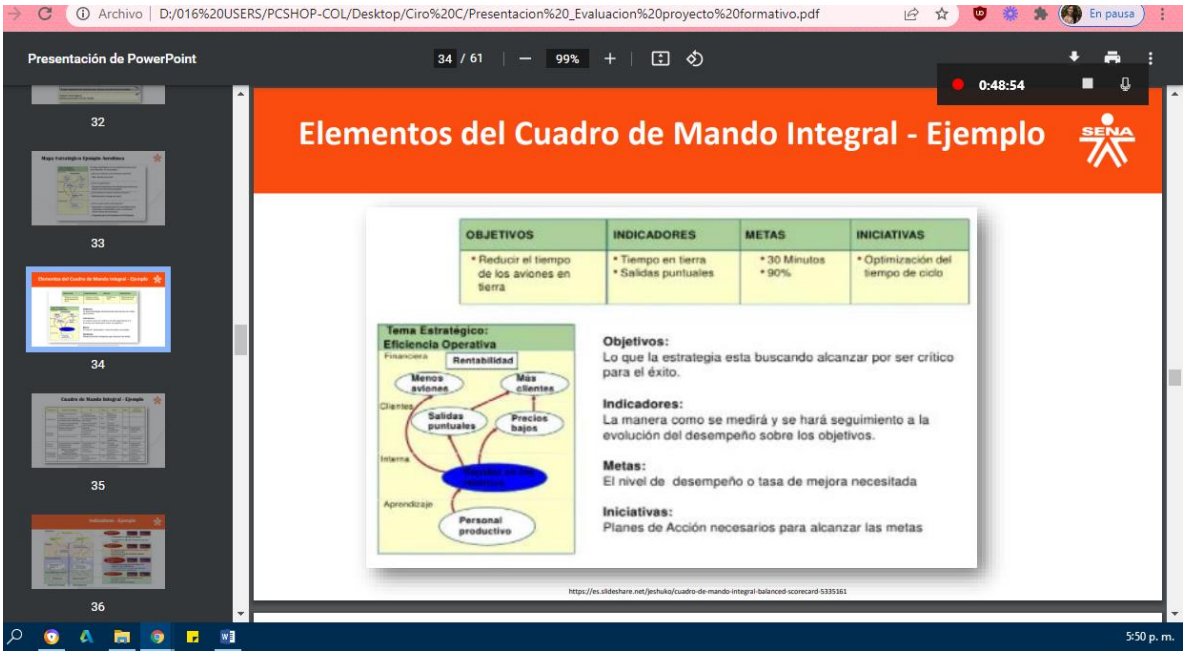

Presentación de PowerPoint
12 / 61
99%
0:24:29
Tipos de Factores Críticos de Éxito
Factores Críticos de Éxitos Externos
Factores Críticos de Éxitos Internos
Son los que NO están en bajo el control de la empresa. Ejemplo: Variaciones del mercado
Son los que están en bajo el control de la empresa, los cuales al manejarse correctamente permiten generar mayor beneficios a la empresa. Un Sistema de Control de Costo.
9
10
11
12
5:26 p. m.


Presentación de PowerPoint
16 / 61
99%
0:30:52
Qué es el Cuadro de Mando Integral o BSC
El cuadro de mando integral, también es llamado Balanced Scorecard, es una metodología de gestión empresarial y estratégica, la cual es usada para definir y seguir la estrategia para una empresa.
Es una herramienta empresarial utilizada para resumir la estrategia de una empresa y visualizar sus principales indicadores de gestión.
Es un sistema de gestión estratégica, que permite establecer y monitorear los objetivos de una empresa, y de sus diferentes áreas funcionales.
14
15
16
17
5:32 p. m.

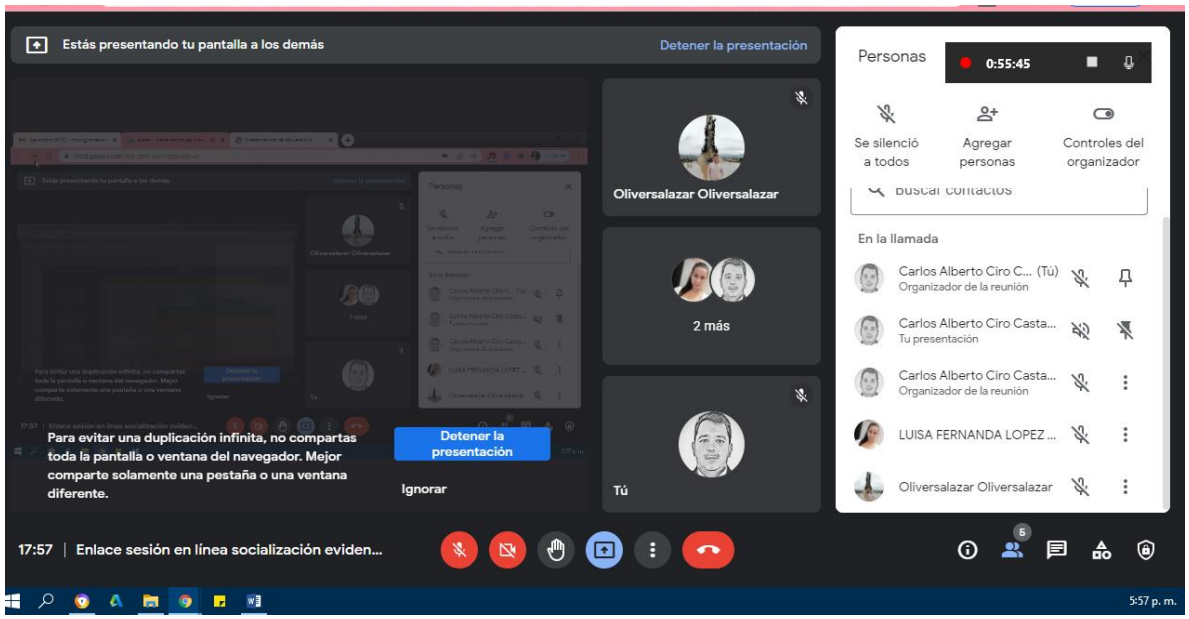

Presentación de PowerPoint
21 / 61
99%
0:36:08
¿Qué incluye el Cuadro de Mando Integral?
Perspectiva Finaciera
•¿Qué objetivos económicos y financieros se pretenden alcanzar?
Perspectiva del cliente
•¿Qué requisitos debe cumplir el producto/servicio para que lo compre el público al que me dirijo y poder alcanzar los objetivos económicos y financieros?
Perspectiva interna
• ¿Qué procesos se deben destacar o desarrollar para conseguir esos requisitos en el producto/servicio entregado?
Perspectiva de aprendizaje y crecimiento
•¿Qué se debe aprender y mejorar para llevar a cabo los procesos que hemos destacado conseguir?
Tomado de: https://iveconsultores.com/
5:37 p. m.


Presentación de PowerPoint
28 / 61
99%
0:40:26
Pasos para construir el Cuadro de Mando Integral
Análisis de la situación actual: MISION Y VISION
• Cómo estamos – Hacia dónde vamos?
Desarrollo de la ESTRATEGIA
• Definir la estrategia general que permita alcanzar la misión y la visión.
Descomposición en OBJETIVOS
• Se descompone la estrategia en objetivos de corto plazo y con metas concretas.
Creación del MAPA ESTRATEGICO
• Se analizan las relaciones Causa – Efecto, enlazando los diferentes objetivos entre si.
Definición de los INDICADORES
• Se definen los indicadores relevantes que permitan monitorear los objetivos
Identificación y selección de INICIATIVAS
• Se definen cuales serán las nuevas iniciativas que permitan alcanzar los objetivos.
CUADRO DE MANDO INTEGRAL O BSC.
• El CMI resume cada una de las etapas y permite compartir la información de la empresa.
5:42 p. m.

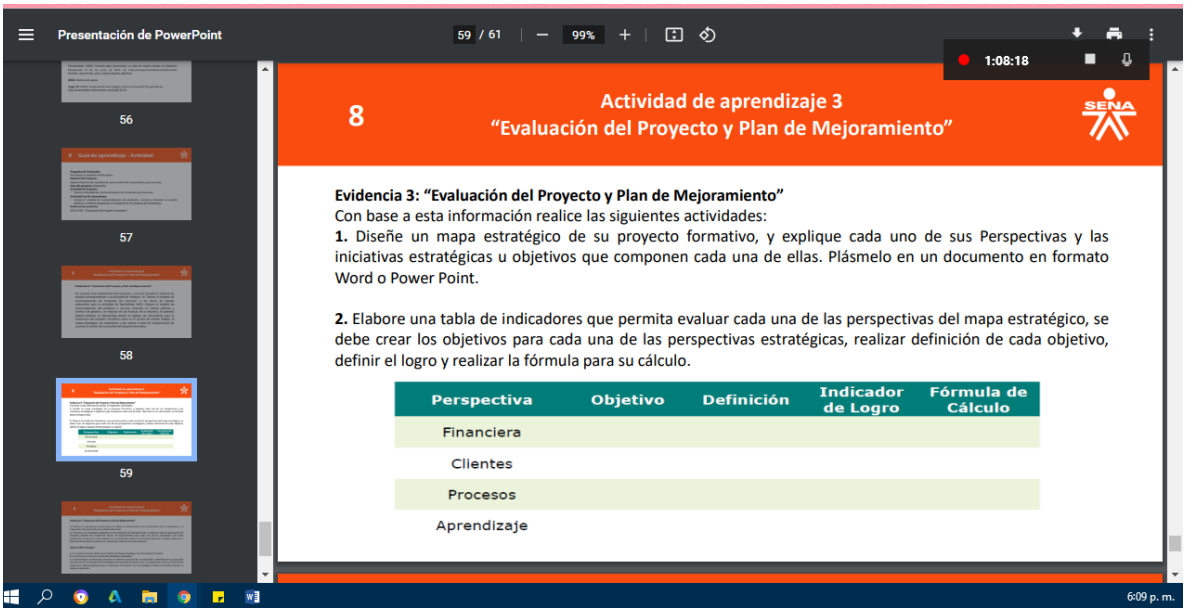

Presentación de PowerPoint
30 / 61
99%
0:45:04
Elementos medibles del Cuadro de Mando Integral
Finanzas
Tasa de crecimiento
Retorno de inversión
Ciclo de conversión en efectivo
Ganancias netas
Margen de utilidad
Clientes
Nivel de satisfacción
Nivel de reconocimiento de marca
Expansión del negocio
Problemáticas con el cliente
Estrategias sin el impacto esperado
Procesos Internos
Mejora en el tiempo de respuesta al cliente
Optimización del servicios al cliente que se brinda a los usuarios
Aumento de la productividad de equipos
Mejora de un proceso interno
Creación de nuevas campañas con mejor enfoque
Aprendizaje y Crecimiento
Ambiente laboral
Herramientas de Productividad
Aspectos motivacionales y competitivos
Capacitaciones al personal
Actividades de Integración
5:46 p. m.

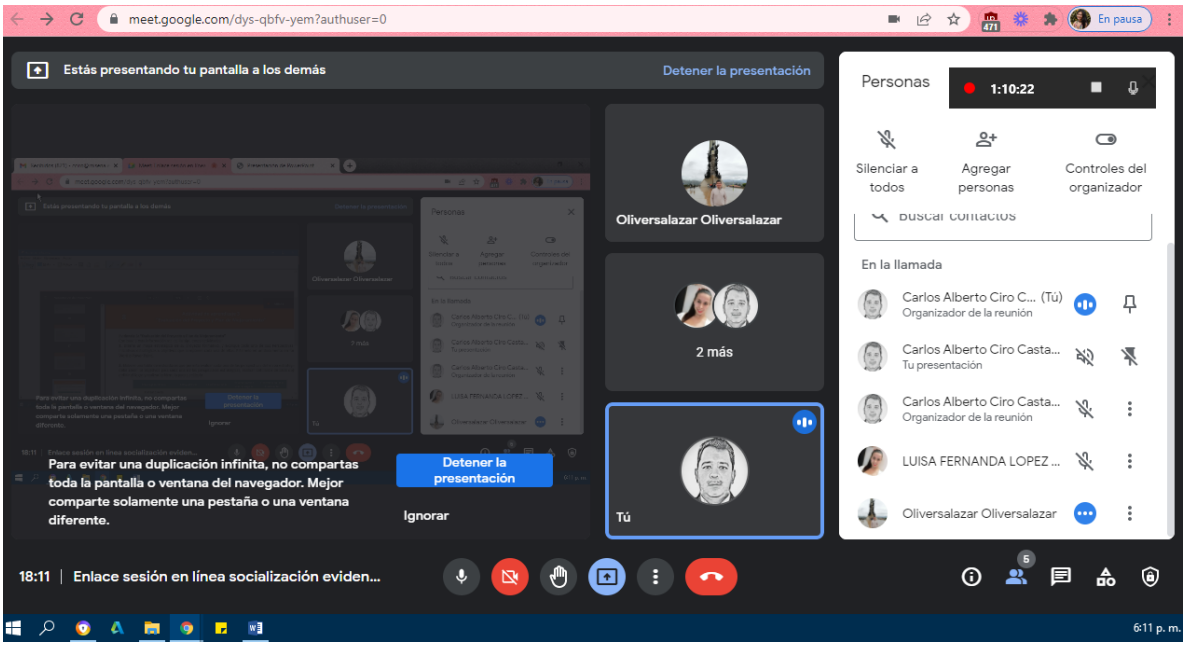

Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20_Evaluacion%20proyecto%20formativo.pdf
En pausa
Presentación de PowerPoint
34 / 61
99%
0:48:54
Elementos del Cuadro de Mando Integral - Ejemplo
OBJETIVOS
INDICADORES
METAS
INICIATIVAS
• Reducir el tiempo de los aviones en tierra
• Tiempo en tierra
• Salidas puntuales
• 30 Minutos
• 90%
• Optimización del tiempo de ciclo
Tema Estratégico:
Eficiencia Operativa
Financiera
Rentabilidad
Clientes
Menos aviones
Mas clientes
Salidas puntuales
Precios bajos
Interna
Aprendizaje
Personal productivo
Objetivos:
Lo que la estrategia esta buscando alcanzar por ser crítico para el éxito.
Indicadores:
La manera como se medirá y se hará seguimiento a la evolución del desempeño sobre los objetivos.
Metas:
El nivel de desempeño o tasa de mejora necesitada
Iniciativas:
Planes de Acción necesarios para alcanzar las metas
https://es.slideshare.net/jeshuko/cuadro-de-mando-integral-balanced-scorecard-5335161
5:50 p. m.

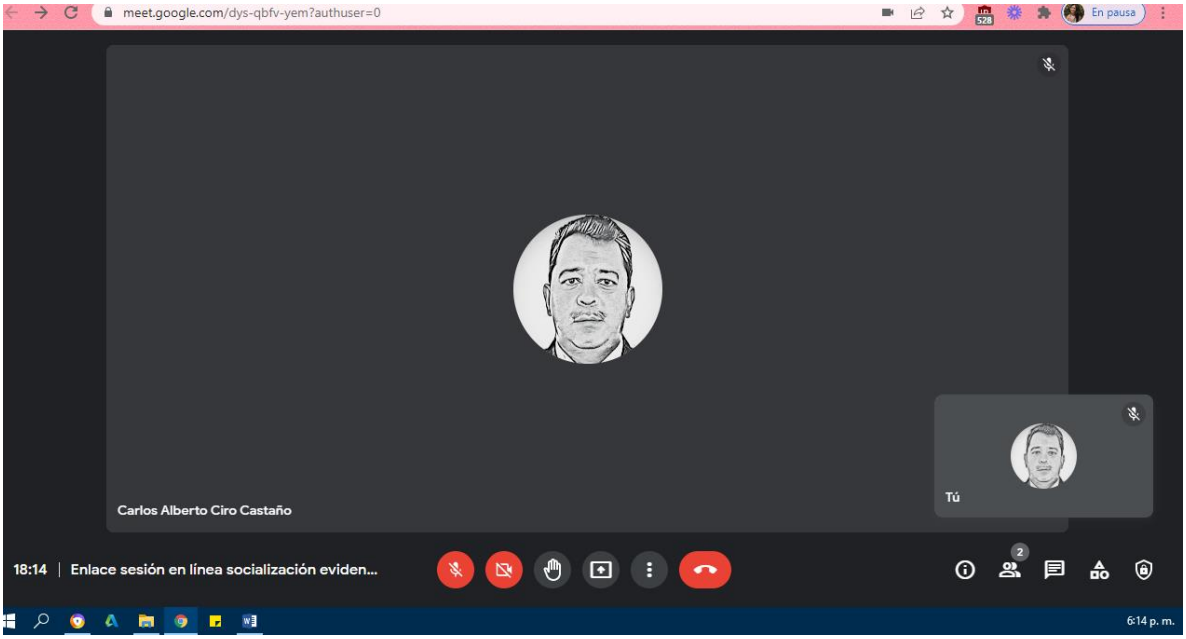

Presentación de PowerPoint
38 / 61
99%
0:52:43
34
35
36
37
38
Mapa estratégico 2016 - 2020 Colombia
Generar valor
Financiera
Incrementar ventas en las operaciones actuales
Maximizar el retorno del capital invertido
Optimizar precios, costos y gastos
Mercado
Lograr la preferencia de nuestras marcas y categorías por medio de propuestas de valor diferenciadas
Garantizar que las categorías y marcas tengan una amplia distribución y sean rentables para el cliente/canal
Innovación Efectiva y Desarrollo Sostenible
Procesos
Asegurar una efectiva gestión de marcas a partir de un conocimiento profundo del mercado
Garantizar una excelente llegada al mercado
Abastecer el mercado de manera eficiente a partir de la excelencia en la planeación y gestión de la Cadena de Suministro
Aprendizaje
Tener gente competente y comprometida
Tener una organización competitiva y adaptable
Tomado de: https://gestion.pensemos.com/
Importancia de los indicadores
SENA
5:54 p. m.


Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Oliversalazar Oliversalazar
2 más
Tú
Personas
0:55:45
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro C... (Tú)
Organizador de la reunión
Carlos Alberto Ciro Casta...
Tu presentación
Carlos Alberto Ciro Casta...
Organizador de la reunión
LUISA FERNANDA LOPEZ ...
Oliversalazar Oliversalazar
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
17:57 | Enlace sesión en línea socialización eviden...
5:57 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20_Evaluacion%20proyecto%20formativo.pdf
En pausa
Presentación de PowerPoint
55 / 61
99%
1:03:15
52
53
54
55
7
Preguntas????
6:04 p. m.

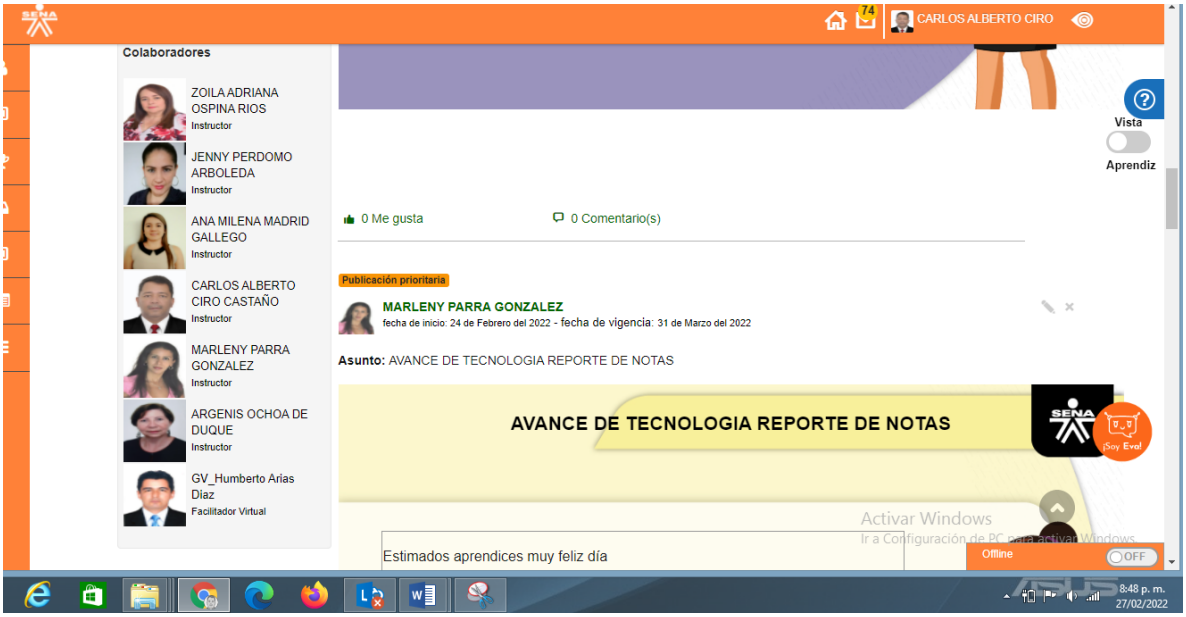

Presentación de PowerPoint
59 / 61
99%
1:08:18
56
57
58
59
8
Actividad de aprendizaje 3
"Evaluación del Proyecto y Plan de Mejoramiento"
Evidencia 3: "Evaluación del Proyecto y Plan de Mejoramiento"
Con base a esta información realice las siguientes actividades:
1. Diseñe un mapa estratégico de su proyecto formativo, y explique cada uno de sus Perspectivas y las iniciativas estratégicas u objetivos que componen cada una de ellas. Plásmelo en un documento en formato Word o Power Point.
2. Elabore una tabla de indicadores que permita evaluar cada una de las perspectivas del mapa estratégico, se debe crear los objetivos para cada una de las perspectivas estratégicas, realizar definición de cada objetivo, definir el logro y realizar la fórmula para su cálculo.
Perspectiva
Objetivo
Definición
Indicador de Logro
Fórmula de Cálculo
Financiera
Clientes
Procesos
Aprendizaje
6:09 p. m.





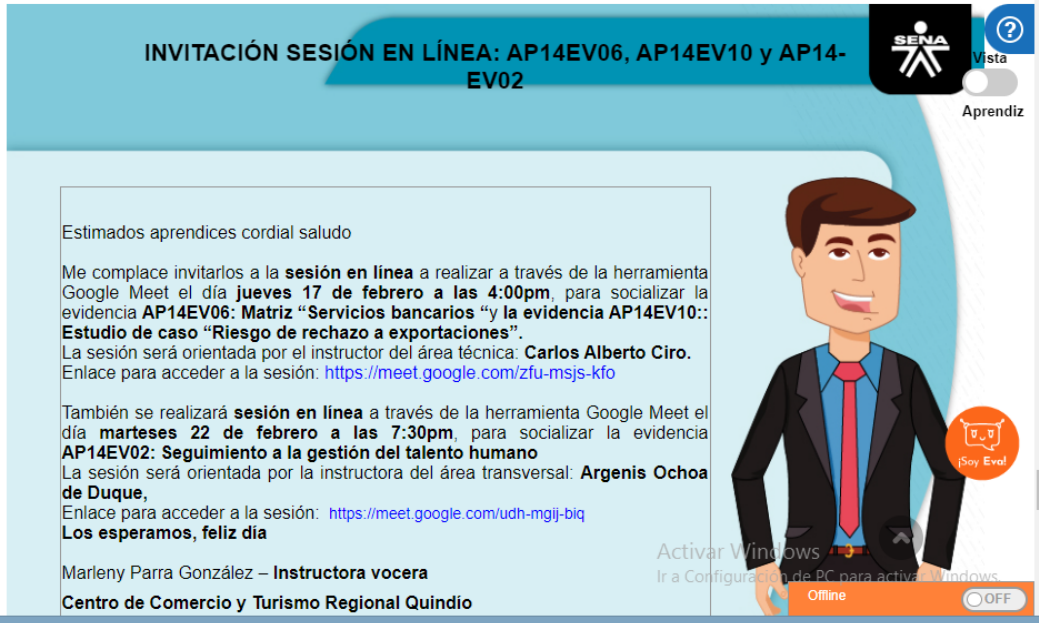
Ficha: 2175868 – Tecnología en Negociación Internacional


CARLOS ALBERTO CIRO
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
(2175868)
P122702 V2175868 R63 C9538
SENA
Impartido por:
ZOILA ADRIANA OSPINA RIOS, ANA MILENA MADRID GALLEGO, MARLENY PARRA GONZALEZ, JENNY PERDOMO ARBOLEDA, CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO, ARGENIS OCHOA DE DUQUE
Herramientas
Anuncios
Tecnólogo en Negociación Internacional
Vista
Aprendiz
Anuncio
Evidencia
Galería
Asunto
Comparte con todos
Activar texto enriquecido
Marcar como prioritario
Enviar correo electrónico
Caracteres: 9000
Fecha de vigencia: 2022-02-27 20:47
Agregar a una carpeta del curso
Hipervínculo
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
8:47 p. m.
27/02/2022


CARLOS ALBERTO CIRO
Colaboradores
ZOILA ADRIANA OSPINA RIOS
Instructor
JENNY PERDOMO ARBOLEDA
Instructor
ANA MILENA MADRID GALLEGO
Instructor
CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Instructor
MARLENY PARRA GONZALEZ
Instructor
ARGENIS OCHOA DE DUQUE
Instructor
GV_Humberto Arias Diaz
Facilitador Virtual
Vista
Aprendiz
0 Me gusta
0 Comentario(s)
Publicación prioritaria
MARLENY PARRA GONZALEZ
fecha de inicio: 24 de Febrero del 2022 - fecha de vigencia: 31 de Marzo del 2022
Asunto: AVANCE DE TECNOLOGIA REPORTE DE NOTAS
AVANCE DE TECNOLOGIA REPORTE DE NOTAS
Estimados aprendices muy feliz día
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
8:48 p. m.
27/02/2022

CARLOS ALBERTO CIRO

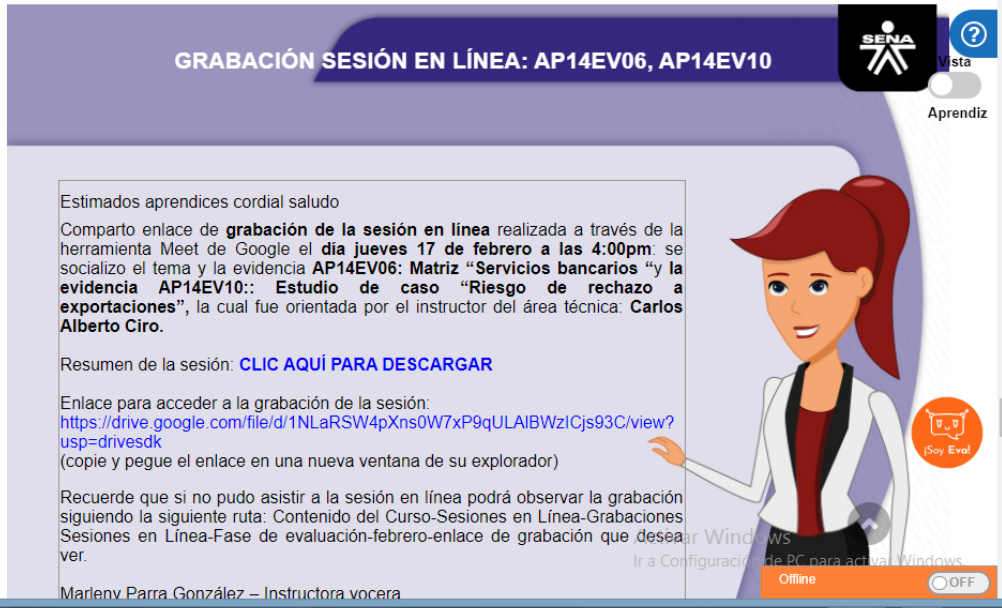
Asunto: INVITACIÓN SESIÓN EN LÍNEA: AP14EV06, AP14EV10 y AP14- EV02



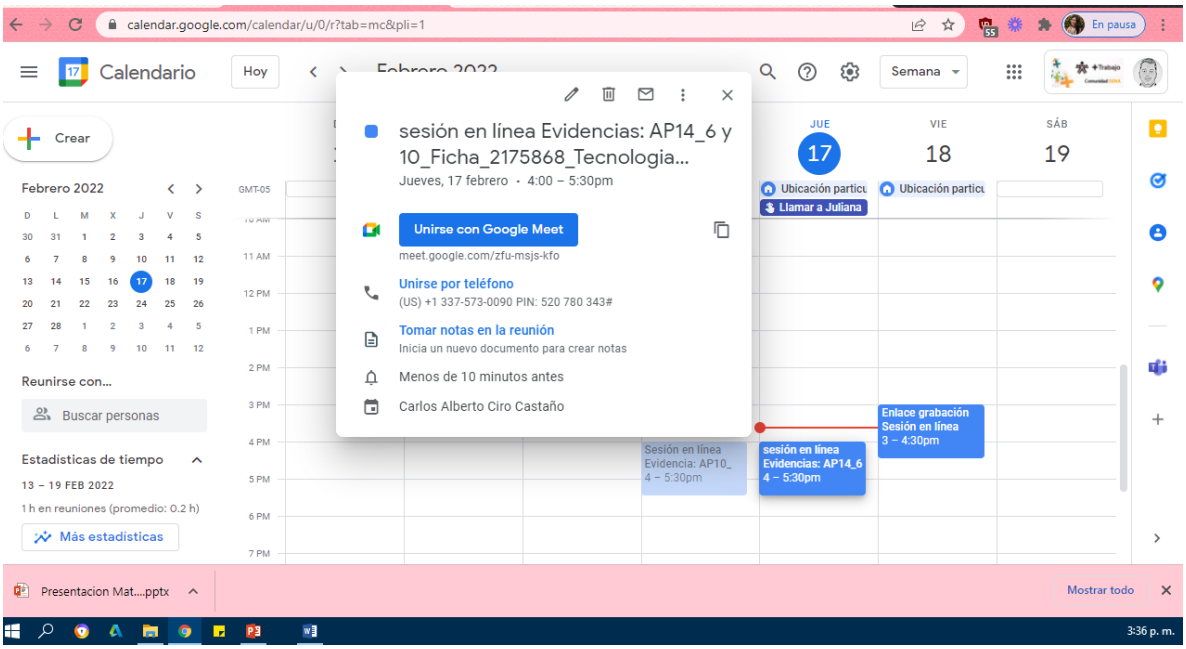
8:51 p. m.
27/02/2022

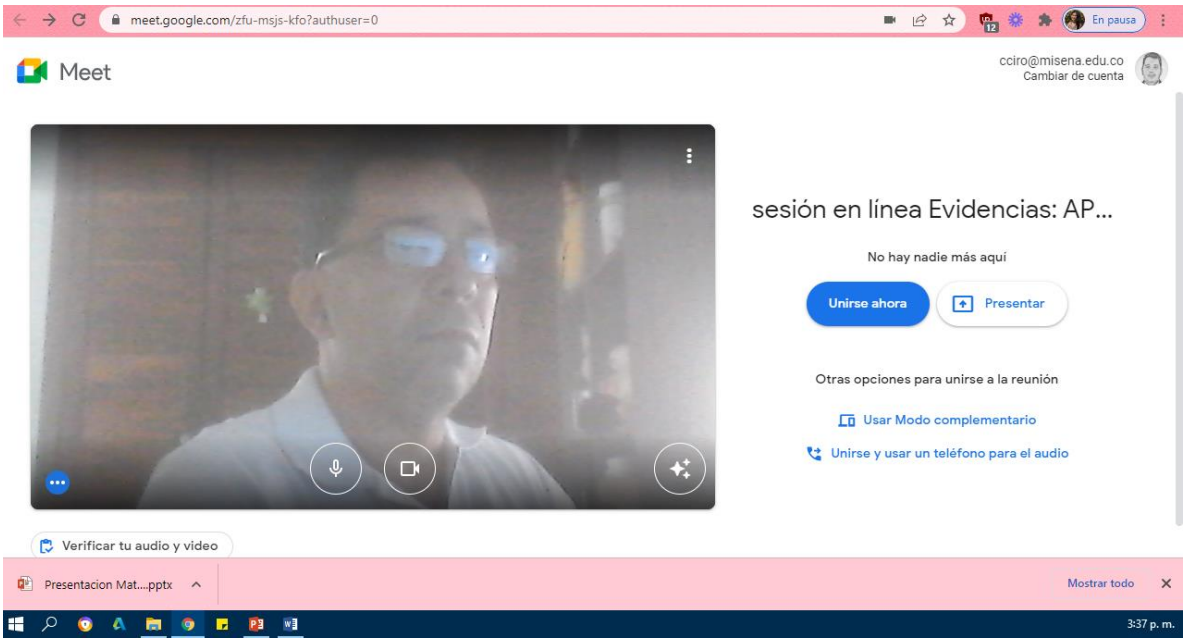
CARLOS ALBERTO CIRO

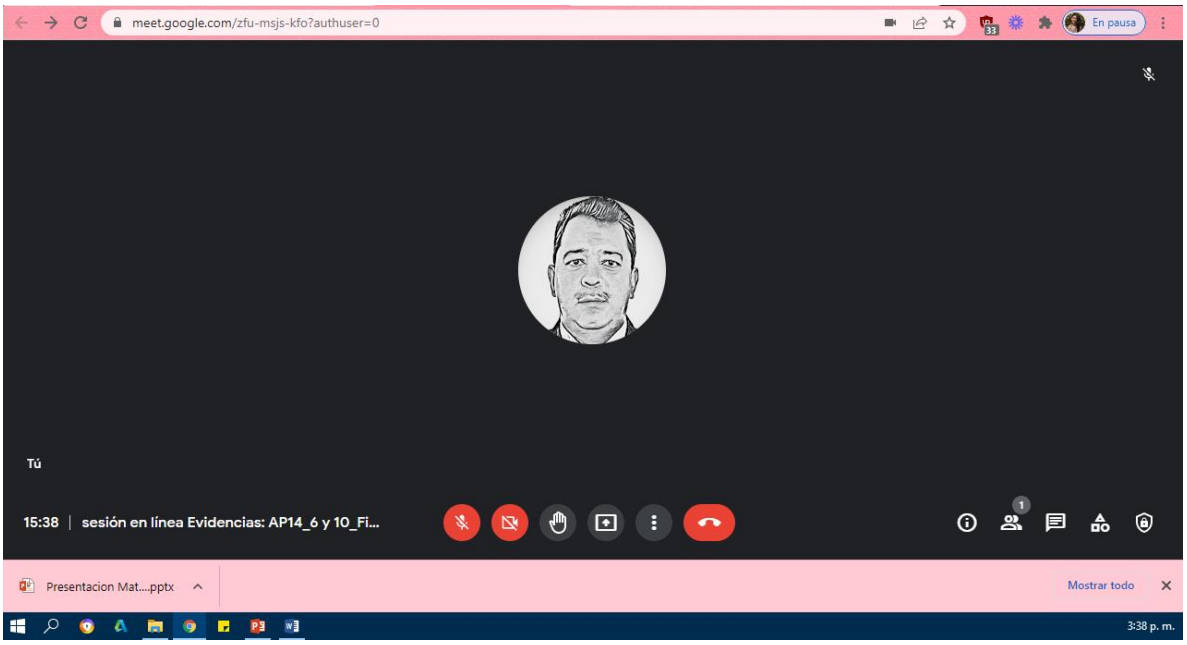
Asunto: GRABACIÓN SESIÓN EN LÍNEA: AP14EV06, AP14EV10

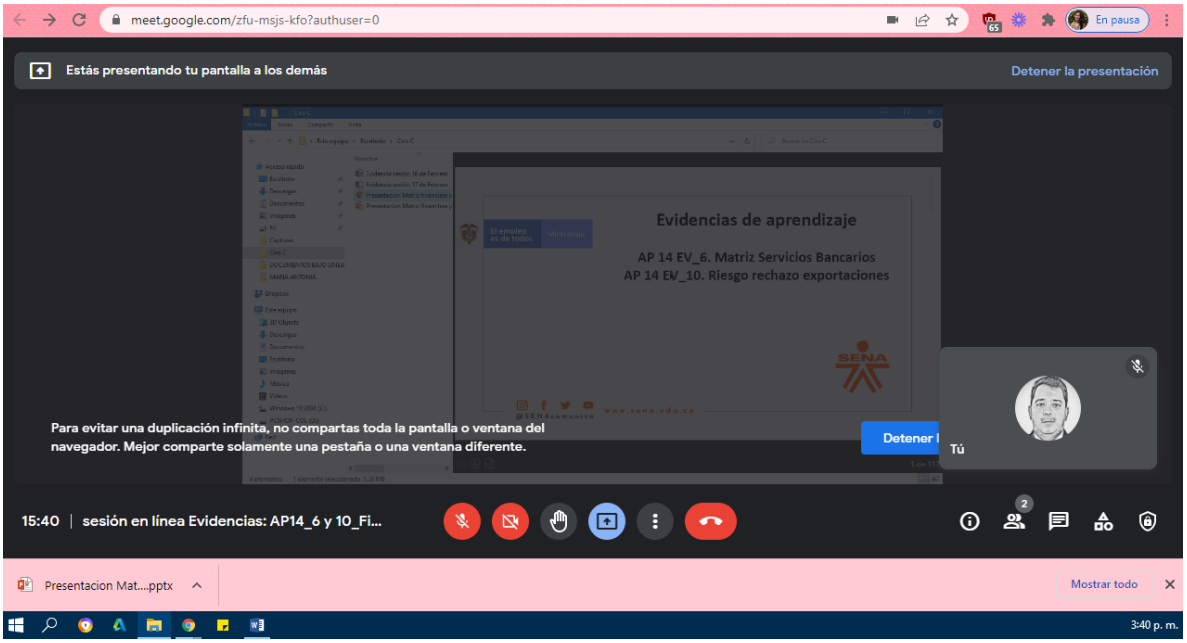


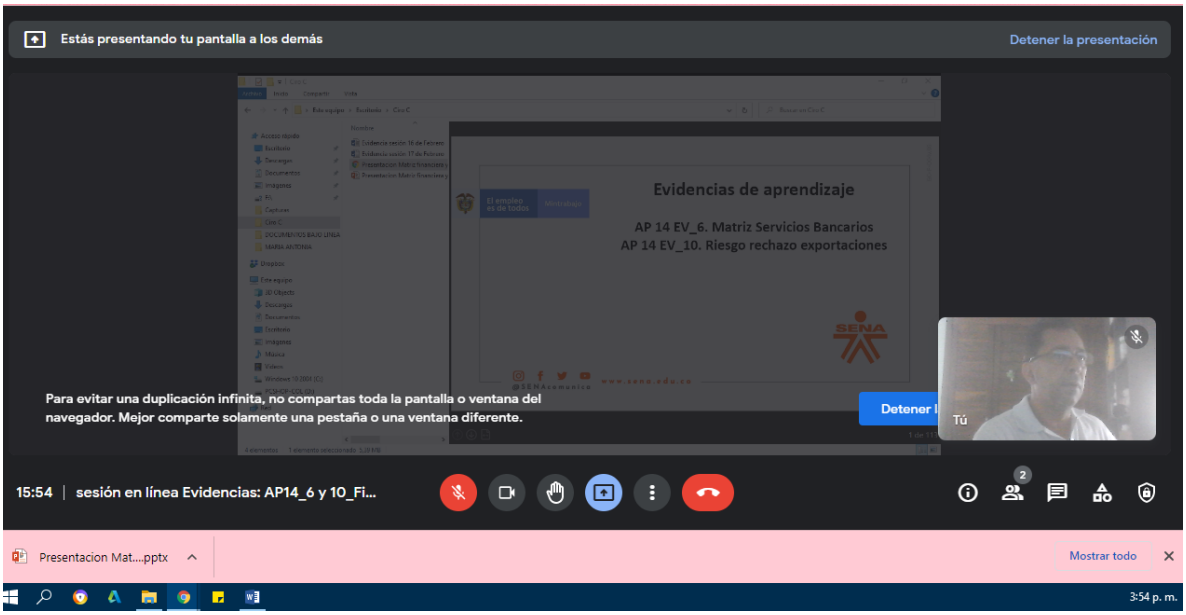
8:49 p. m.
27/02/2022

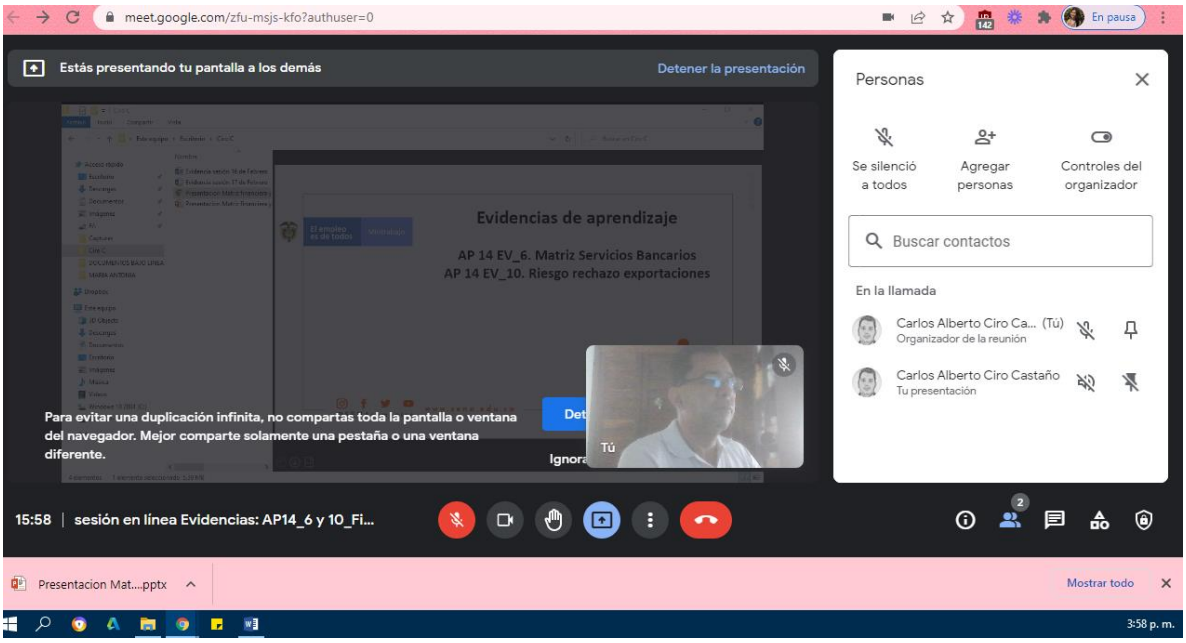

calendar.google.com/calendar/u/0/r?tab=mc&pli=1
Calendario
Hoy
Semana
Crear
Febrero 2022
Reunirse con...
Buscar personas
Estadísticas de tiempo
13 – 19 FEB 2022
1 h en reuniones (promedio: 0.2 h)
Más estadísticas
sesión en línea Evidencias: AP14_6 y 10_Ficha_2175868_Tecnologia...
Jueves, 17 febrero · 4:00 – 5:30pm
Unirse con Google Meet
meet.google.com/zfu-msjs-kfo
Unirse por teléfono
(US) +1 337-573-0090 PIN: 520 780 343#
Tomar notas en la reunión
Inicia un nuevo documento para crear notas
Menos de 10 minutos antes
Carlos Alberto Ciro Castaño
JUE 17
VIE 18
SÁB 19
Ubicación particu
Llamar a Juliana
Enlace grabación Sesión en línea 3 – 4:30pm
sesión en línea Evidencias: AP14_6 4 – 5:30pm
Presentacion Mat....pptx
Mostrar todo
3:36 p. m.

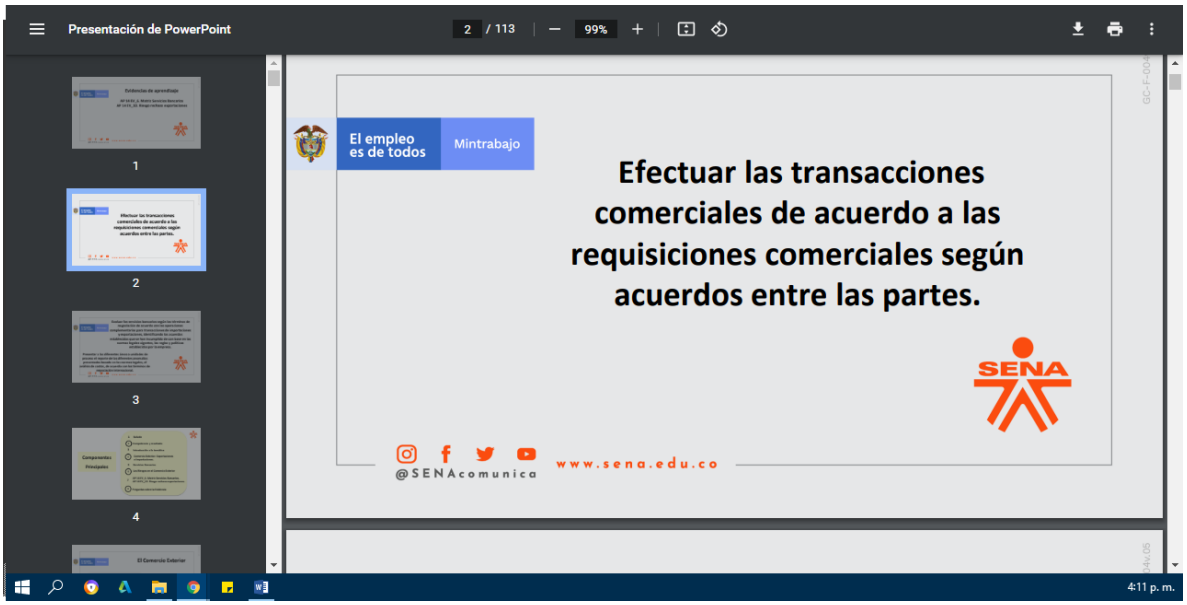

meet.google.com/zfu-msjs-kfo?authuser=0
Meet
cciro@misena.edu.co
Cambiar de cuenta
sesión en línea Evidencias: AP...
No hay nadie más aquí
Unirse ahora
Presentar
Otras opciones para unirse a la reunión
Usar Modo complementario
Unirse y usar un teléfono para el audio
Verificar tu audio y video
Presentacion Mat....pptx
Mostrar todo
3:37 p. m.

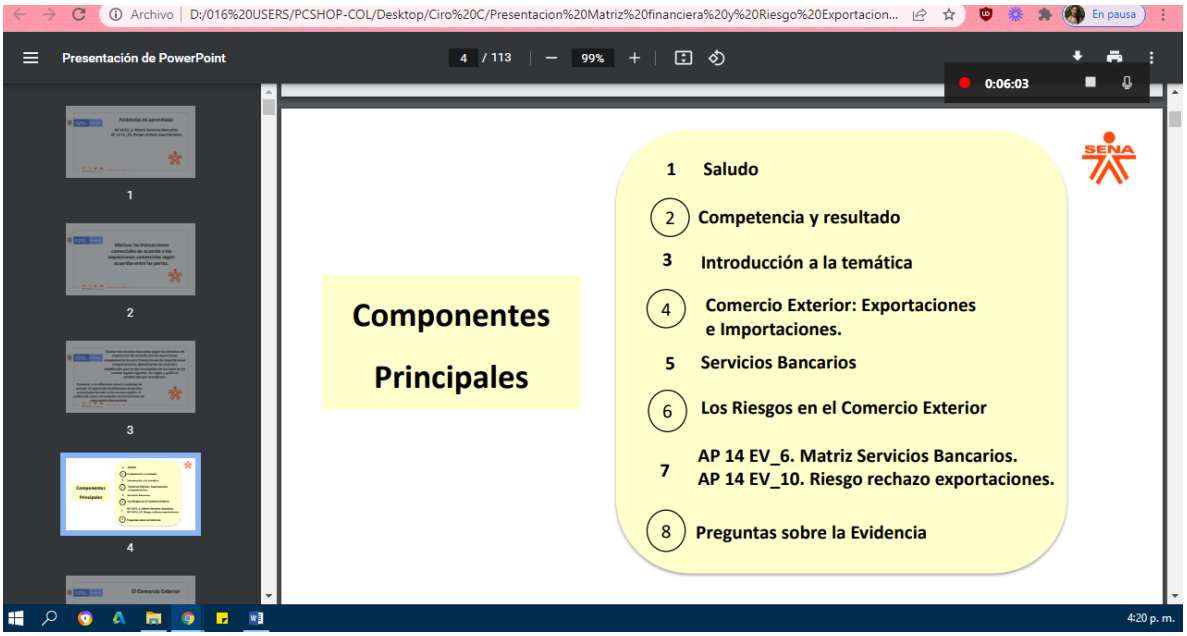

meet.google.com/zfu-msjs-kfo?authuser=0
En pausa
Tú
15:38 | sesión en línea Evidencias: AP14_6 y 10_Fi...
Presentacion Mat....pptx
Mostrar todo
3:38 p. m.


meet.google.com/zfu-msjs-kfo?authuser=0
En pausa
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencias de aprendizaje
AP 14 EV_6. Matriz Servicios Bancarios
AP 14 EV_10. Riesgo rechazo exportaciones
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener
Tú
15:40 | sesión en línea Evidencias: AP14_6 y 10_Fi...
Presentacion Mat....pptx
Mostrar todo
3:40 p. m.


Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencias de aprendizaje
AP 14 EV_6. Matriz Servicios Bancarios
AP 14 EV_10. Riesgo rechazo exportaciones
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
15:54 | sesión en línea Evidencias: AP14_6 y 10_Fi...
Presentacion Mat....pptx
Mostrar todo
3:54 p. m.

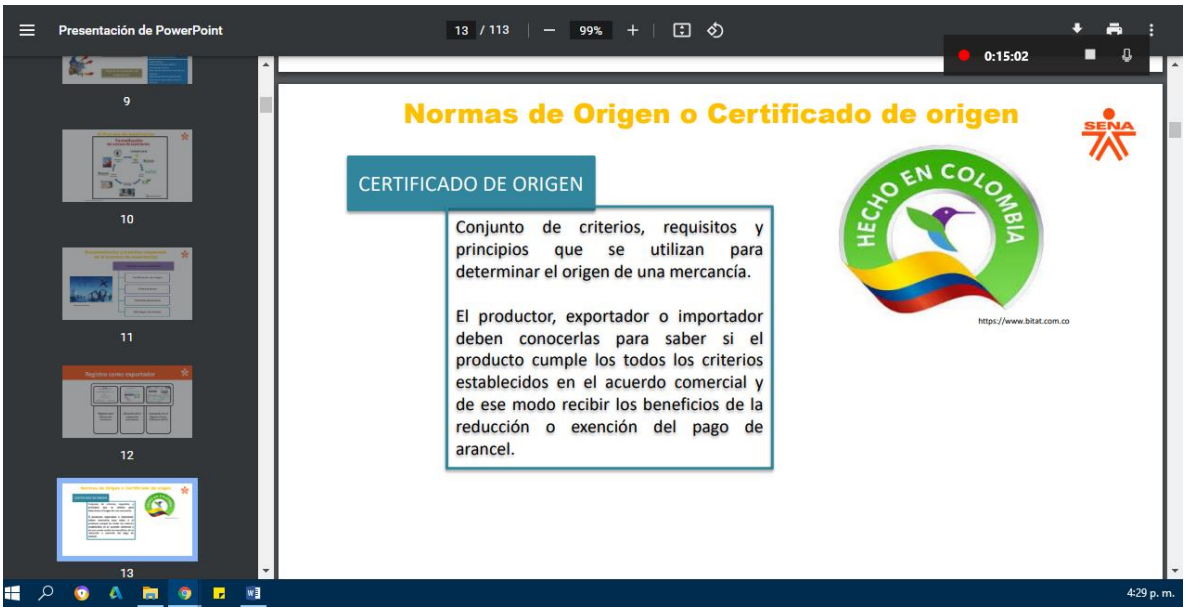

meet.google.com/zfu-msjs-kfo?authuser=0
En pausa
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Evidencias de aprendizaje
AP 14 EV_6. Matriz Servicios Bancarios
AP 14 EV_10. Riesgo rechazo exportaciones
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
Buscar contactos
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Organizador de la reunión
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
15:58 | sesión en línea Evidencias: AP14_6 y 10_Fi...
Presentacion Mat....pptx
Mostrar todo
3:58 p. m.


Presentación de PowerPoint
2 / 113
99%
El empleo es de todos
Mintrabajo
Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.
SENA
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
4:11 p. m.

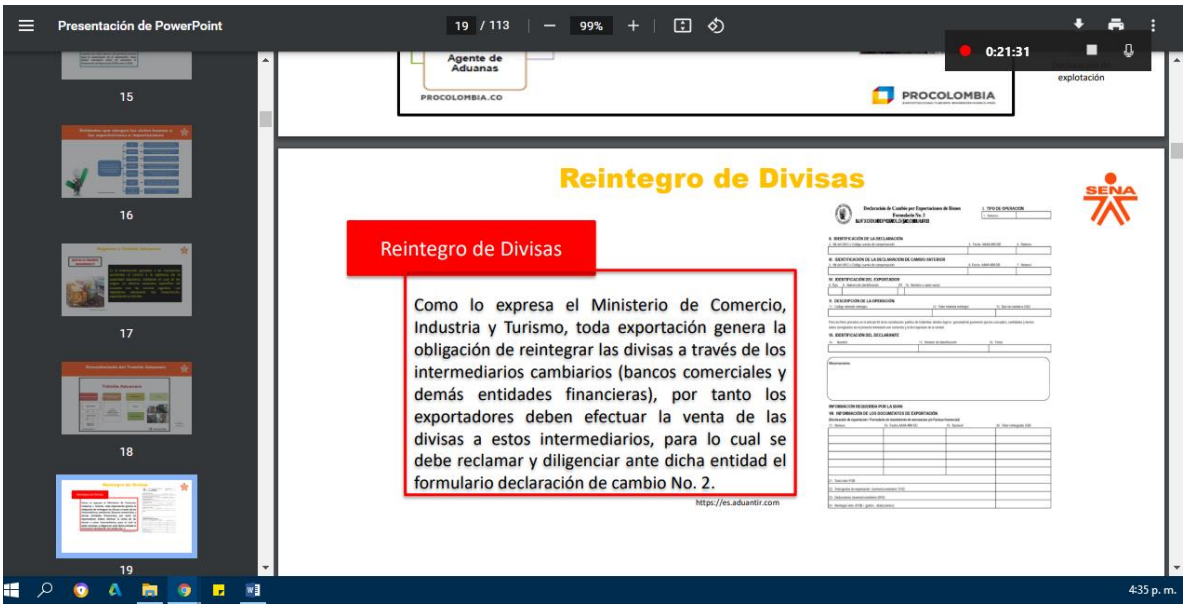

Archivo
D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Matriz%20financiera%20y%20Riesgo%20Exportacion...
En pausa
Presentación de PowerPoint
4 / 113
99%
0:06:03
Componentes Principales
1 Saludo
2 Competencia y resultado
3 Introducción a la temática
4 Comercio Exterior: Exportaciones e Importaciones.
5 Servicios Bancarios
6 Los Riesgos en el Comercio Exterior
7 AP 14 EV_6. Matriz Servicios Bancarios. AP 14 EV_10. Riesgo rechazo exportaciones.
8 Preguntas sobre la Evidencia
4:20 p. m.

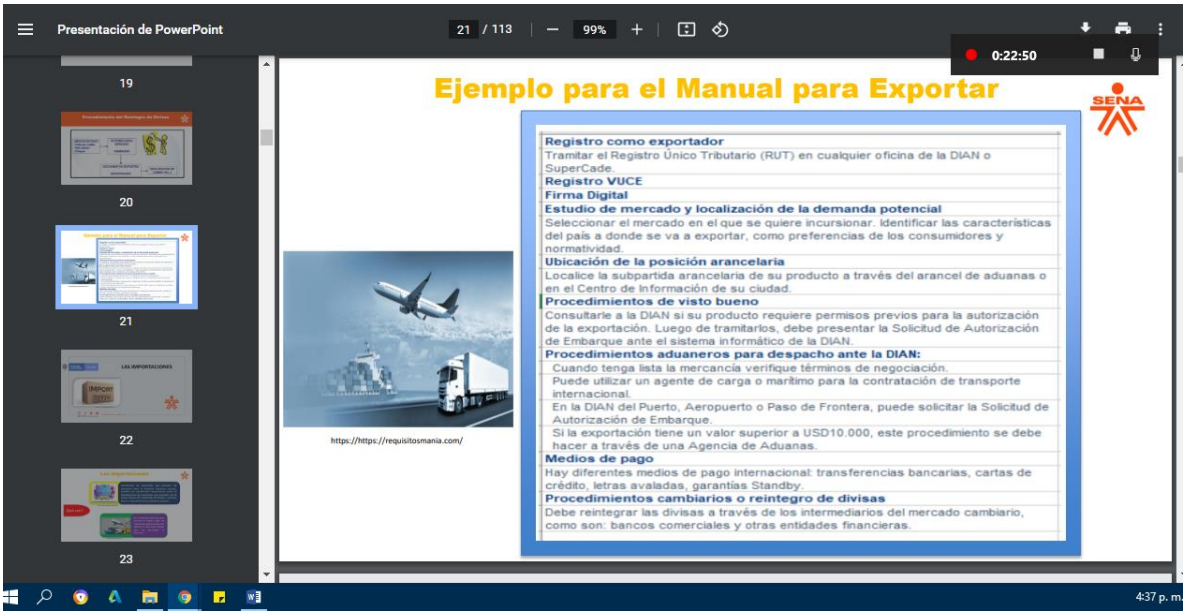

Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Matriz%20financiera%20y%20Riesgo%20Exportacion...
En pausa
Presentación de PowerPoint
9 / 113
99%
0:10:31
Modalidades de Exportaciones
SENA
Modalidades de Exportación
Exportación a titulo definitivo
Exportación definitiva.
Exportación de muestras sin valor comercial.
Exportación de café.
Exportación temporal
Exportación temporal para reimportación en el mismo estado.
Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo.
Regímenes especiales de Exportación
Tráfico postal.
Envíos de entrega rápida o mensajería expresa.
Exportación temporal realizada por viajeros.
Exportación de menaje de casa.
Exportación por redes, ductos o tuberías.
4:24 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Matriz%20financiera%20y%20Riesgo%20Exportacion...
En pausa
Presentación de PowerPoint
10 / 113
99%
0:13:05
El Proceso de exportación
SENA
Formalización
del proceso de exportación
EXPORTADOR
Registro como exportador
DIAN
Vistos Buenos
Invima
ica
Alistamiento de la Carga
Trámites Aduaneros
DIAN
Reintegro de Divisas
PROCOLOMBIA
https://www.revistaialimentos.com/
4:27 p. m.


Presentación de PowerPoint
13 / 113
99%
0:15:02
Normas de Origen o Certificado de origen
SENA
CERTIFICADO DE ORIGEN
Conjunto de criterios, requisitos y principios que se utilizan para determinar el origen de una mercancía.
El productor, exportador o importador deben conocerlas para saber si el producto cumple los todos los criterios establecidos en el acuerdo comercial y de ese modo recibir los beneficios de la reducción o exención del pago de arancel.
HECHO EN COLOMBIA
https://www.bitat.com.co
9
10
11
12
13
4:29 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Matriz%20financiera%20y%20Riesgo%20Exportacion...
En pausa
Presentación de PowerPoint
16 / 113
99%
0:17:11
Entidades que otorgan los vistos buenos a las exportaciones e importaciones
SENA
ENTIDADES DE VISTO BUENO EN COLOMBIA PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES
ICA
Prevención de riesgos sanitarios y fitosanitarios, protección agropecuaria
INCODER
Financiamiento programas para el desarrollo agropecuario
INVIMA
Controla, vigila la calidad y seguridad de productos asociados a la producción
INDUMIL
Produce, importa, abastece y da VoBo de armas a las fuerzas militares
AEROCIVIL
Coordina el transporte aéreo y aeroportuario del país
DIMAR
Regula, controla y dirige el transporte marítimo internacional de cabotaje
ARTESANIAS DE COLOMBIA
Comercializar productos artesanales en el exterior
https://www.slideserve.com/
12
13
14
15
16
4:31 p. m.


Presentación de PowerPoint
19 / 113
99%
0:21:31
Agente de Aduanas
PROCOLOMBIA.CO
PROCOLOMBIA
explotación
15
16
17
18
19
Reintegro de Divisas
Reintegro de Divisas
Como lo expresa el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (bancos comerciales y demás entidades financieras), por tanto los exportadores deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios, para lo cual se debe reclamar y diligenciar ante dicha entidad el formulario declaración de cambio No. 2.
https://es.aduantir.com
SENA
4:35 p. m.


Presentación de PowerPoint
21 / 113
99%
0:22:50
19
20
21
22
23
Ejemplo para el Manual para Exportar
Registro como exportador
Tramitar el Registro Único Tributario (RUT) en cualquier oficina de la DIAN o SuperCade.
Registro VUCE
Firma Digital
Estudio de mercado y localización de la demanda potencial
Seleccionar el mercado en el que se quiere incursionar. Identificar las características del país a donde se va a exportar, como preferencias de los consumidores y normatividad.
Ubicación de la posición arancelaria
Localice la subpartida arancelaria de su producto a través del arancel de aduanas o en el Centro de Información de su ciudad.
Procedimientos de visto bueno
Consultarle a la DIAN si su producto requiere permisos previos para la autorización de la exportación. Luego de tramitarlos, debe presentar la Solicitud de Autorización de Embarque ante el sistema informático de la DIAN.
Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN:
Cuando tenga lista la mercancía verifique términos de negociación.
Puede utilizar un agente de carga o marítimo para la contratación de transporte internacional.
En la DIAN del Puerto, Aeropuerto o Paso de Frontera, puede solicitar la Solicitud de Autorización de Embarque.
Si la exportación tiene un valor superior a USD10.000, este procedimiento se debe hacer a través de una Agencia de Aduanas.
Medios de pago
Hay diferentes medios de pago internacional: transferencias bancarias, cartas de crédito, letras avaladas, garantías Standby.
Procedimientos cambiarios o reintegro de divisas
Debe reintegrar las divisas a través de los intermediarios del mercado cambiario, como son: bancos comerciales y otras entidades financieras.
https://https://requisitosmania.com/
SENA
4:37 p. m.

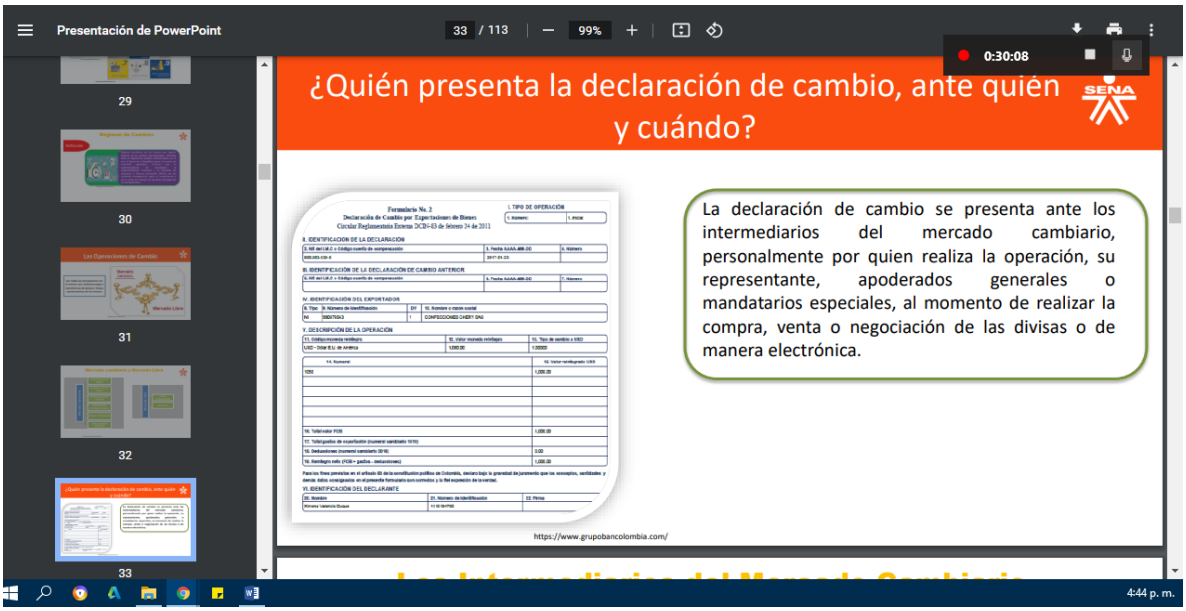

Presentación de PowerPoint
22 / 113
99%
0:23:11
19
20
21
22
23
El empleo es de todos
Mintrabajo
LAS IMPORTACIONES
IMPORT
Tomado de: https://grupoberstain.com/
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
SENA
4:37 p. m.


Presentación de PowerPoint
24 / 113
99%
0:24:39
20
21
22
23
24
Regímenes de importación
Libre:
Son productos que, como su nombre lo indica, pueden importarse libremente una vez cumplan con los requisitos legales.
Previa:
Son aquellos que para ingresar al país necesitan una autorización del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
Prohibida importación:
Son los que no se pueden traer a Colombia en ninguna circunstancia.
https://www.grupobancolombia.com/
Principales razones para Importar
SENA
4:38 p. m.

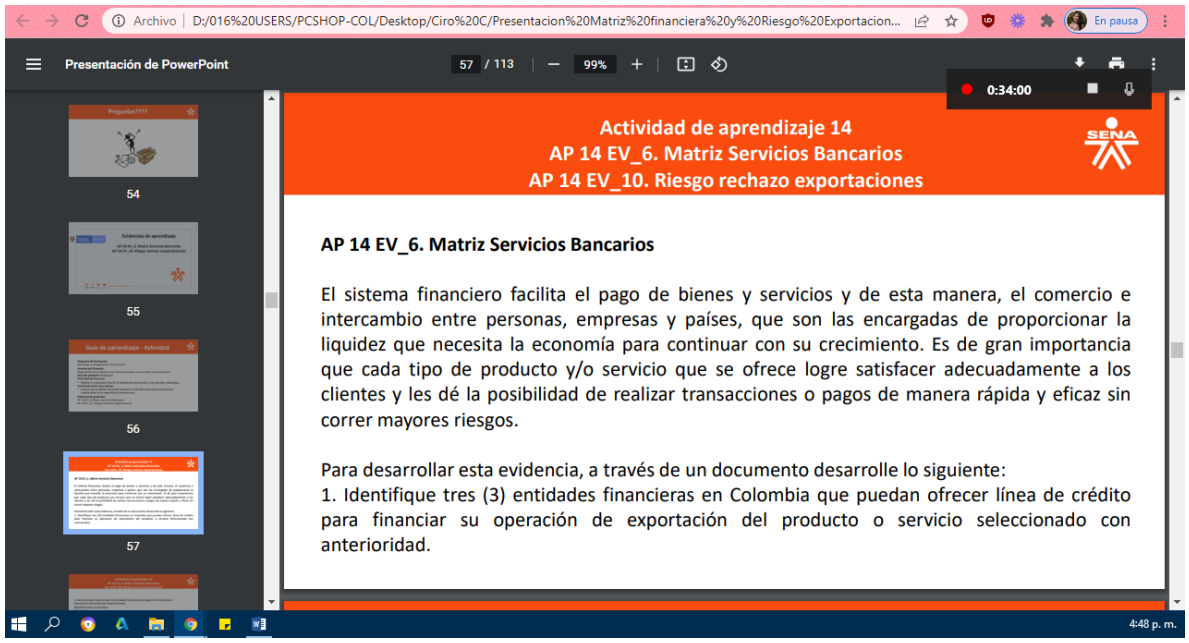

Presentación de PowerPoint
27 / 113
99%
0:26:13
24
25
26
27
Obligaciones de los Importación
Tributarias:
Presentar declaraciones tributarias
Aduaneras:
Presentar la declaración de importación con su documentación soporte y demás obligaciones aduaneras
Cambiarias:
Canalizar las divisas a través del mercado cambiario
https://www.google.com/
4:40 p. m.

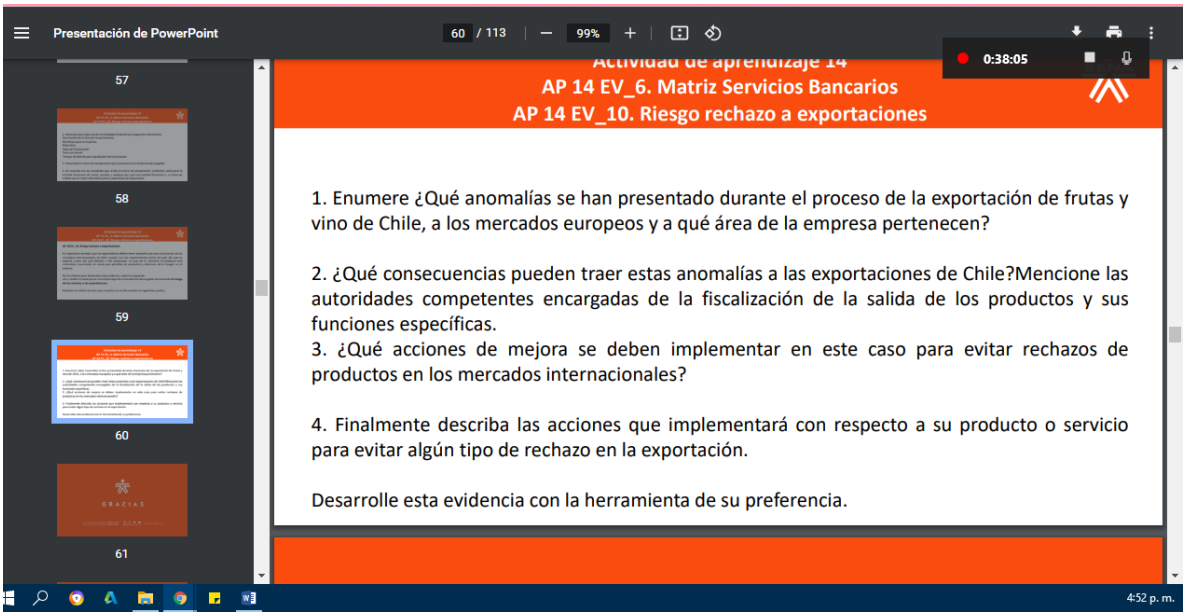

Presentación de PowerPoint
28 / 113
99%
0:27:29
24
25
26
27
28
Como realizar una Importación
Para importar en Colombia, antes del proceso de desaduanamiento de la mercancía, es muy importante que el importador tenga en cuenta los pasos que se muestran a continuación:
Comprobar términos INCOTERMS.
Costo de transporte
Deposito de aduanas
Otros tramites
Ubicación partida arancelaria
Por el arancel de aduanas o centro de información
Pagos a través de entidades autorizadas
Registro como importador
Cámara de Comercio y RUT
Registro a través del VUCE
Tramites ante MCIT
Estudio de mercado
Aceptación de producto en país destino
Partida arancelaria
Gravámenes
Vistos buenos
Materiales de fabricación
Valor unitario
Identificación del producto
GESTIÓN DE IMPORTACIÓN
https://myperuglobal.com/
4:41 p. m.


Presentación de PowerPoint
31 / 113
99%
0:29:00
27
28
29
30
31
Las Operaciones de Cambio
Son todas las transacciones con el exterior que impliquen pago o transferencia de divisas o títulos representativos de las mismas.
Mercado
Cambiario
(Operaciones Internacionales)
Mercado Libre
https://itcomunicacion.com.mx/
Mercado cambiario y Mercado Libre
4:43 p. m.


Presentación de PowerPoint
33 / 113
99%
0:30:08
29
30
31
32
33
¿Quién presenta la declaración de cambio, ante quién y cuándo?
Formulario No. 2
Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes
Circular Reglamentaria Externa DCIN-83 de febrero 24 de 2011
La declaración de cambio se presenta ante los intermediarios del mercado cambiario, personalmente por quien realiza la operación, su representante, apoderados generales o mandatarios especiales, al momento de realizar la compra, venta o negociación de las divisas o de manera electrónica.
https://www.grupobancolombia.com/
4:44 p. m.

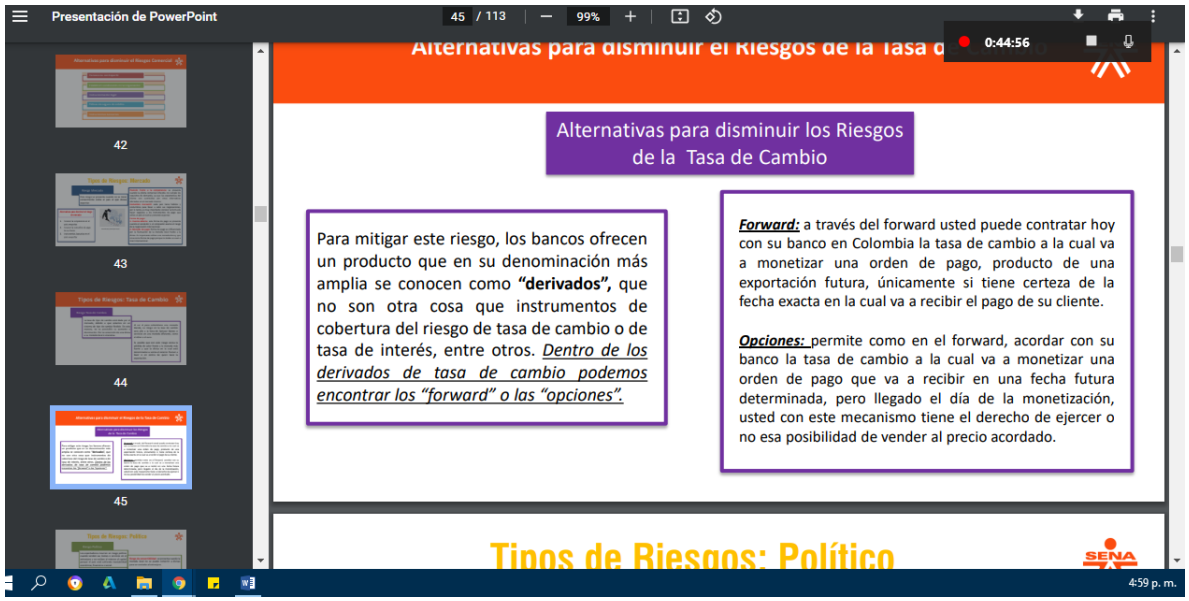

Presentación de PowerPoint
35 / 113
99%
0:32:09
Los Intermediarios del Mercado Cambiario
SENA
Bancos: Prestan servicios financieros como cuentas de ahorro, corriente y préstamos.
Corporaciones financieras: Captan recursos a través de productos como los depósitos (CDT), para utilizarlos en préstamos a las empresas o personas naturales.
Compañías de financiamiento comercial: Ofrecen los servicios de inversión, leasing y créditos.
Compañías de seguros: aseguran las personas y en general, los bienes inmuebles y vehículos.
Sociedades comisionistas de bolsa: administran las inversiones en el mercado bursátil.
Fiduciarias: Administran las inversiones y los proyectos.
31
32
33
34
35
4:46 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Matriz%20financiera%20y%20Riesgo%20Exportacion...
En pausa
Presentación de PowerPoint
57 / 113
99%
0:34:00
Actividad de aprendizaje 14
AP 14 EV_6. Matriz Servicios Bancarios
AP 14 EV_10. Riesgo rechazo exportaciones
SENA
AP 14 EV_6. Matriz Servicios Bancarios
El sistema financiero facilita el pago de bienes y servicios y de esta manera, el comercio e intercambio entre personas, empresas y países, que son las encargadas de proporcionar la liquidez que necesita la economía para continuar con su crecimiento. Es de gran importancia que cada tipo de producto y/o servicio que se ofrece logre satisfacer adecuadamente a los clientes y les dé la posibilidad de realizar transacciones o pagos de manera rápida y eficaz sin correr mayores riesgos.
Para desarrollar esta evidencia, a través de un documento desarrolle lo siguiente:
1. Identifique tres (3) entidades financieras en Colombia que puedan ofrecer línea de crédito para financiar su operación de exportación del producto o servicio seleccionado con anterioridad.
54
55
56
57
4:48 p. m.

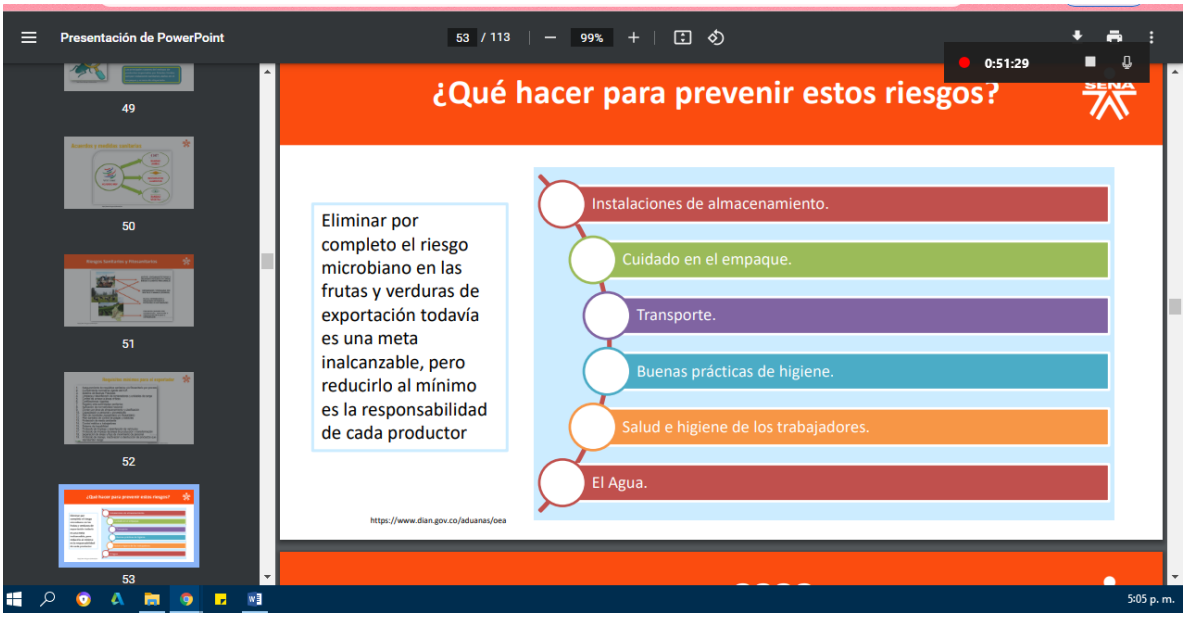

Presentación de PowerPoint
60 / 113
99%
0:38:05
57
58
59
60
61
AP 14 EV_6. Matriz Servicios Bancarios
AP 14 EV_10. Riesgo rechazo a exportaciones
1. Enumere ¿Qué anomalías se han presentado durante el proceso de la exportación de frutas y vino de Chile, a los mercados europeos y a qué área de la empresa pertenecen?
2. ¿Qué consecuencias pueden traer estas anomalías a las exportaciones de Chile?Mencione las autoridades competentes encargadas de la fiscalización de la salida de los productos y sus funciones específicas.
3. ¿Qué acciones de mejora se deben implementar en este caso para evitar rechazos de productos en los mercados internacionales?
4. Finalmente describa las acciones que implementará con respecto a su producto o servicio para evitar algún tipo de rechazo en la exportación.
Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia.
4:52 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Matriz%20financiera%20y%20Riesgo%20Exportacion...
En pausa
Presentación de PowerPoint
40 / 113
99%
0:39:30
39
40
41
42
Tipos de Riesgos
Riesgo Comercial
Riesgo Político
Riesgo de Tasa de Cambio
Riesgo de mercado
Otros Riesgo
4:53 p. m.

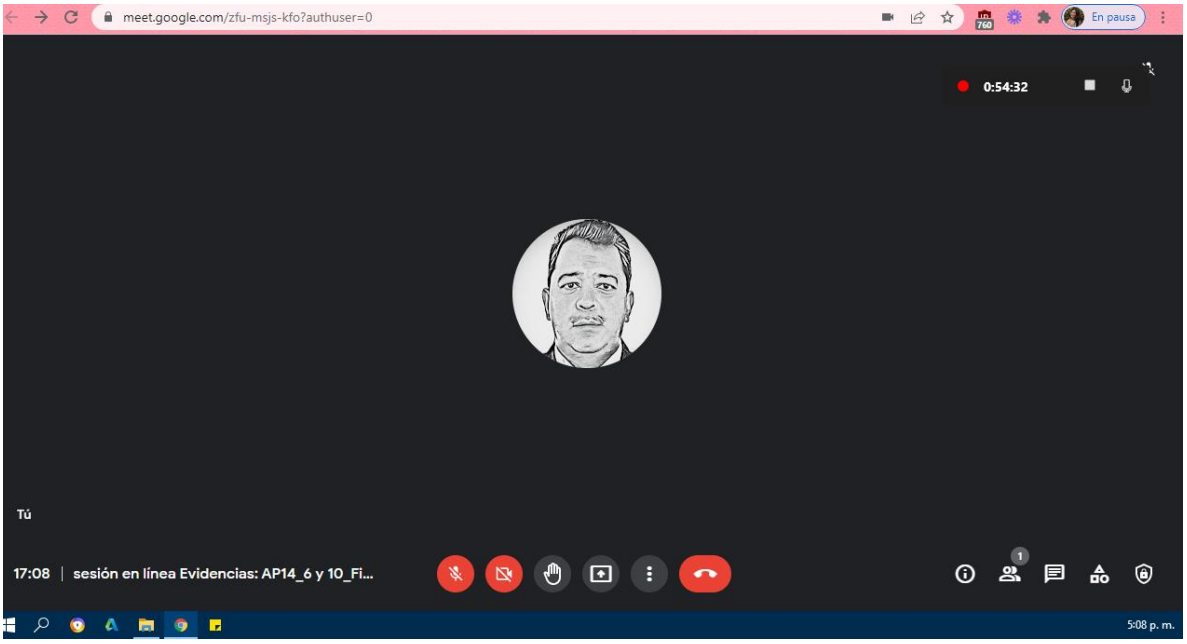

Presentación de PowerPoint
42 / 113
99%
0:41:59
Alternativas para disminuir el Riesgos Comercial
Conozca su contraparte
Establecer condiciones en la negociación
Instrumentación legal
Pólizas de seguro de crédito
Instrumentos bancarios
39
40
41
42
4:56 p. m.


Presentación de PowerPoint
45 / 113
99%
0:44:56
Alternativas para disminuir los Riesgos de la Tasa de Cambio
Para mitigar este riesgo, los bancos ofrecen un producto que en su denominación más amplia se conocen como "derivados", que no son otra cosa que instrumentos de cobertura del riesgo de tasa de cambio o de tasa de interés, entre otros. Dentro de los derivados de tasa de cambio podemos encontrar los "forward" o las "opciones".
Forward: a través del forward usted puede contratar hoy con su banco en Colombia la tasa de cambio a la cual va a monetizar una orden de pago, producto de una exportación futura, únicamente si tiene certeza de la fecha exacta en la cual va a recibir el pago de su cliente.
Opciones: permite como en el forward, acordar con su banco la tasa de cambio a la cual va a monetizar una orden de pago que va a recibir en una fecha futura determinada, pero llegado el día de la monetización, usted con este mecanismo tiene el derecho de ejercer o no esa posibilidad de vender al precio acordado.
Tipos de Riesgos: Político
42
43
44
45
4:59 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Matriz%20financiera%20y%20Riesgo%20Exportacion...
En pausa
Presentación de PowerPoint
48 / 113
99%
0:48:04
44
45
46
47
48
Otros Tipos de Riesgos en los Negocios Internacionales
Riesgos en el buque
Riesgos de carga y descarga
Robo y hurto
Riesgo de abastecimiento
Riesgos de conflictos laborales
Riesgos sanitarios y fitosanitarios
5:02 p. m.

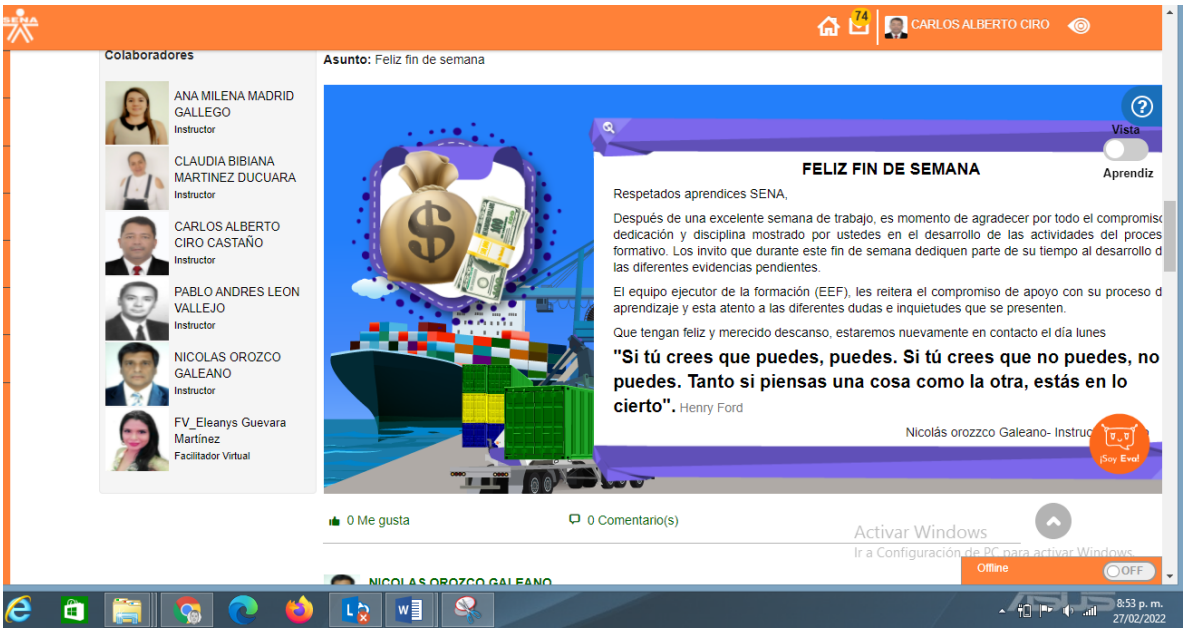

Presentación de PowerPoint
53 / 113
99%
0:51:29
49
50
51
52
53
¿Qué hacer para prevenir estos riesgos?
Eliminar por completo el riesgo microbiano en las frutas y verduras de exportación todavía es una meta inalcanzable, pero reducirlo al mínimo es la responsabilidad de cada productor
https://www.dian.gov.co/aduanas/oea
Instalaciones de almacenamiento.
Cuidado en el empaque.
Transporte.
Buenas prácticas de higiene.
Salud e higiene de los trabajadores.
El Agua.
5:05 p. m.





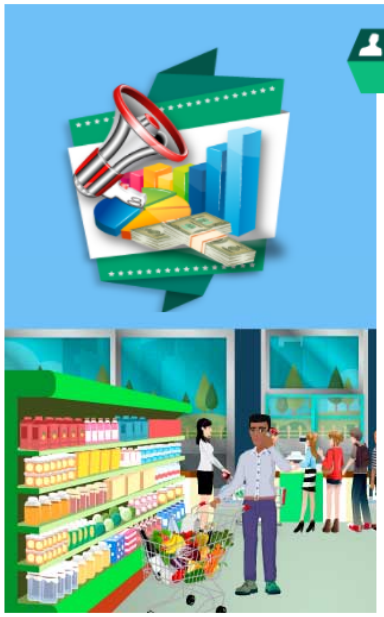
Ficha: 2257647 – Tecnología en Negociación Internacional


CARLOS ALBERTO CIRO
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
(2257647)
P122702 V2257647 R63 C9538
SENA
Impartido por:
ANA MILENA MADRID GALLEGO,
PABLO ANDRES LEON VALLEJO,
NICOLAS OROZCO GALEANO,
CLAUDIA BIBIANA MARTINEZ DUCUARA, CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Tecnólogo en Negociación Internacional
Vista
Aprendiz
Anuncio
Evidencia
Galería
Asunto
Comparte con todos
Activar texto enriquecido
Caracteres: 9000
Marcar como prioritario
Enviar correo electrónico
Fecha de vigencia: 2022-02-27 20:52
Agregar a una carpeta del curso
Herramientas
Anuncios
Hipervínculo
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
8:52 p. m.
27/02/2022


CARLOS ALBERTO CIRO
Colaboradores
ANA MILENA MADRID GALLEGO
Instructor
CLAUDIA BIBIANA MARTINEZ DUCUARA
Instructor
CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Instructor
PABLO ANDRES LEON VALLEJO
Instructor
NICOLAS OROZCO GALEANO
Instructor
FV_Eleanys Guevara Martínez
Facilitador Virtual
Asunto: Feliz fin de semana
Vista
Aprendiz
FELIZ FIN DE SEMANA
Respetados aprendices SENA,
Después de una excelente semana de trabajo, es momento de agradecer por todo el compromiso
dedicación y disciplina mostrado por ustedes en el desarrollo de las actividades del proces
formativo. Los invito que durante este fin de semana dediquen parte de su tiempo al desarrollo d
las diferentes evidencias pendientes.
El equipo ejecutor de la formación (EEF), les reitera el compromiso de apoyo con su proceso d
aprendizaje y esta atento a las diferentes dudas e inquietudes que se presenten.
Que tengan feliz y merecido descanso, estaremos nuevamente en contacto el día lunes
"Si tú crees que puedes, puedes. Si tú crees que no puedes, no puedes. Tanto si piensas una cosa como la otra, estás en lo cierto". Henry Ford
Nicolás orozzco Galeano- Instruc
0 Me gusta
0 Comentario(s)
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF
8:53 p. m.
27/02/2022

CARLOS ALBERTO CIRO

Asunto: Invitación conferencia web AP10 EV01 - EV02



Vista

Aprendiz

Estimados aprendices, me complace invitarlos a la conferencia web, para el día miércoles 16 de febrero de 2022 , en el horario de 04:00 pm - 05:00 pm, en la que se explicaran las siguientes evidencias:

Actividad de Aprendizaje 10

Simular la operación de importación o exportación del producto o servicio seleccionado a comercializar, según normatividad.

- AP10_EV1: Bitácora documentación exportaciones.
- AP10_EV2: Taller clasificación arancelaria.

Instructor: Carlos Alberto Ciro C.

Enlace para ingreso: meet.google.com/nfp-upei-txh

Espero contar con su valiosa asistencia. En caso de no poder asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso PROYECTO - Sesiones en línea_conferencias web - sesiones en línea grabadas - Fase Ejecución Febrero 2022

Espero la puntual asistencia.

Nicolás Orozco Galeano

Instructor Vocero

Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

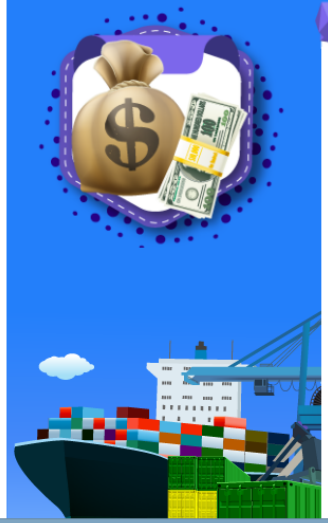
Offline OFF

0 Me gusta 0 Comentario(s)

8:54 p. m. 27/02/2022

CARLOS ALBERTO CIRO

Asunto: Grabación y Resumen Conferencia Web AP10 - EV01 EV02



Vista

Aprendiz

Cordial saludo estimados aprendices,

Comparto con ustedes el enlace de grabación de la sesión en línea realizada a través de l herramienta meet de Google, el día miércoles 16 de febrero de 2022 , en el horario de 04:00 pm 05:00 pm, en la que se explicaran las siguientes evidencias:

Actividad de Aprendizaje 10

Simular la operación de importación o exportación del producto o servicio seleccionado comercializar, según normatividad.

· AP10_EV1: Bitácora documentación exportaciones.

· AP10_EV2: Taller clasificación arancelaria.

Instructor: Carlos Alberto Ciro C.

- Los invitamos a que la revisen, junto con las instrucciones para realizar la evidencia en l siguiente ruta: Contenido del Curso - PROYECTO - Sesiones en Línea conferencias web sesiones en línea grabadas -Fase Ejecución - Febrero 2022.

El enlace de grabación, es el siguiente:

https://drive.google.com/file/d/12qjhd2rlz6wdgLPryXzZSaZxT_gQ6jmz/view?usp=sharing

- **(copie y pegue el enlace en una nueva ventana e su explorador)**:

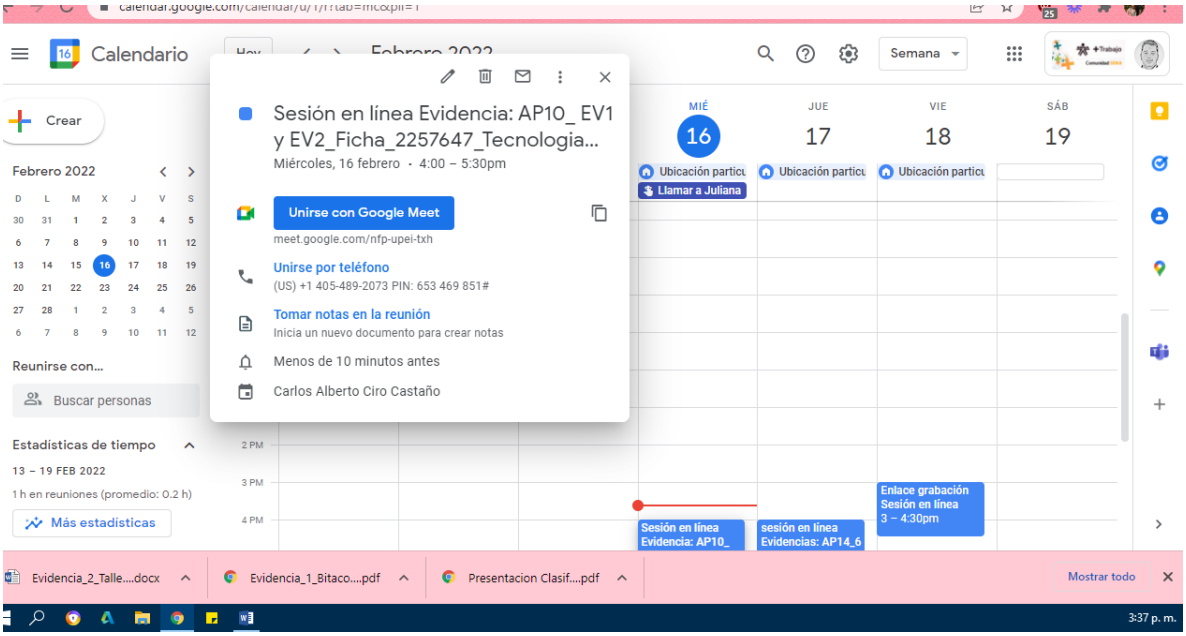
Cordialmente,

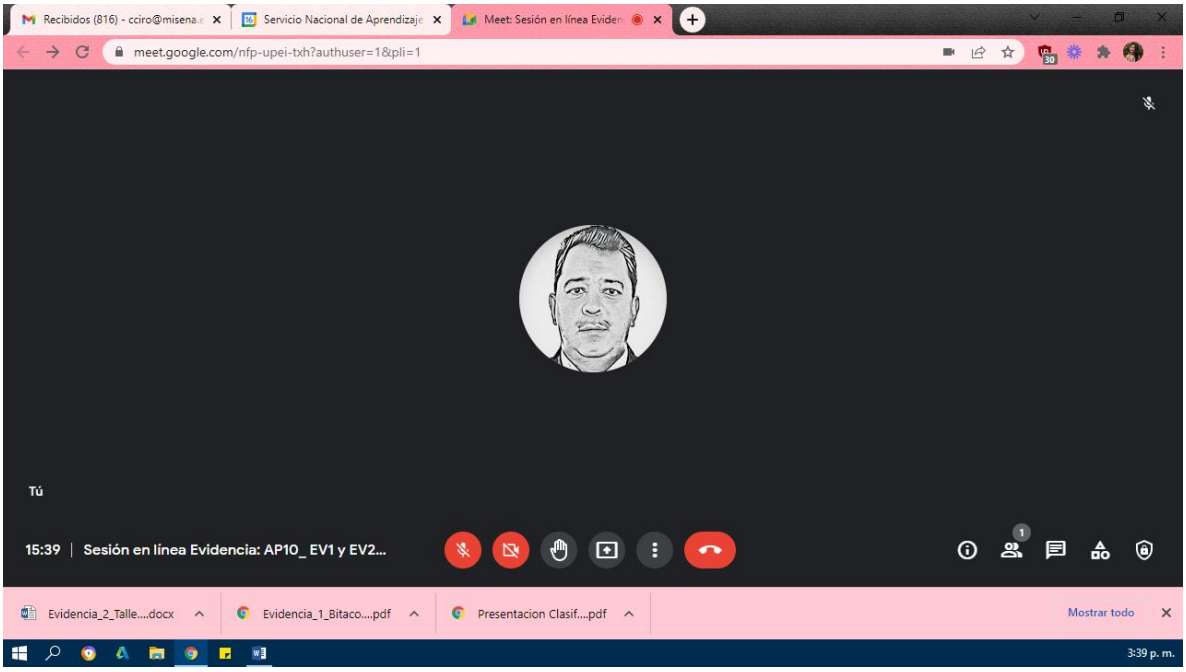
Nicolás Orozco Galeano

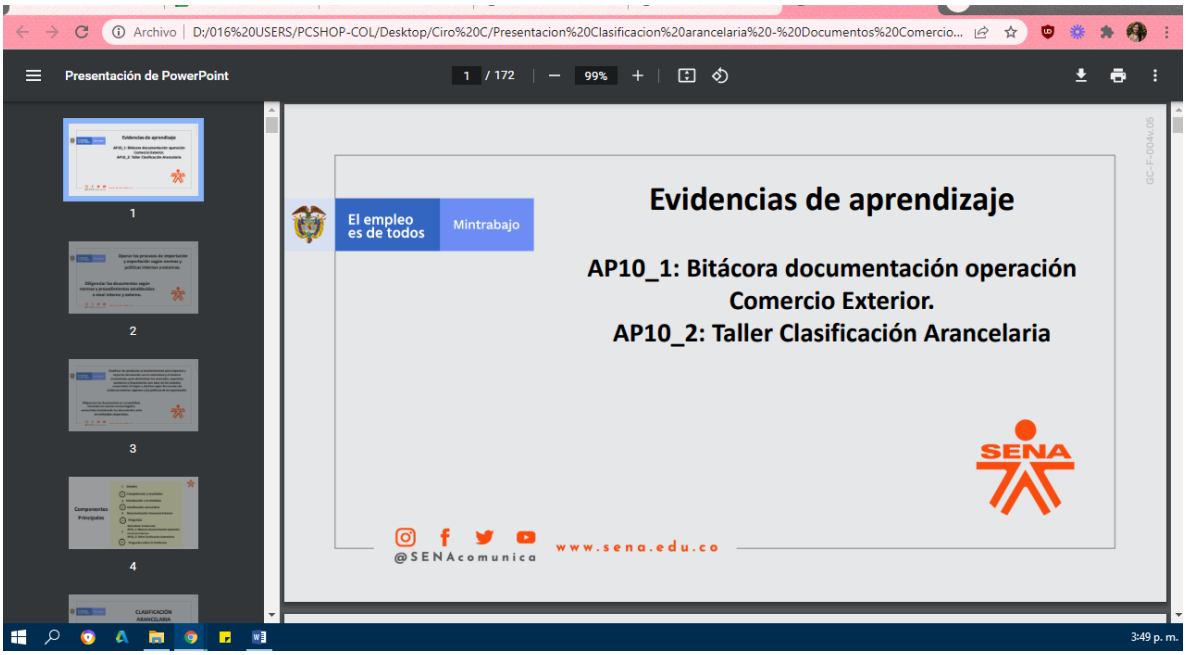
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.

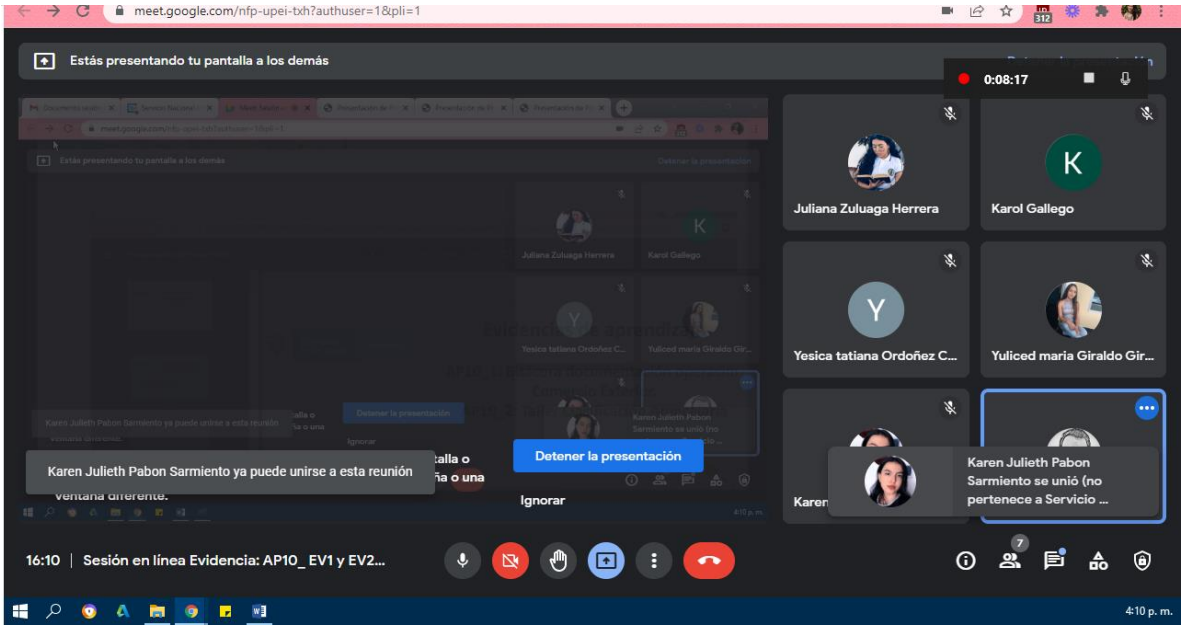
Offline OFF

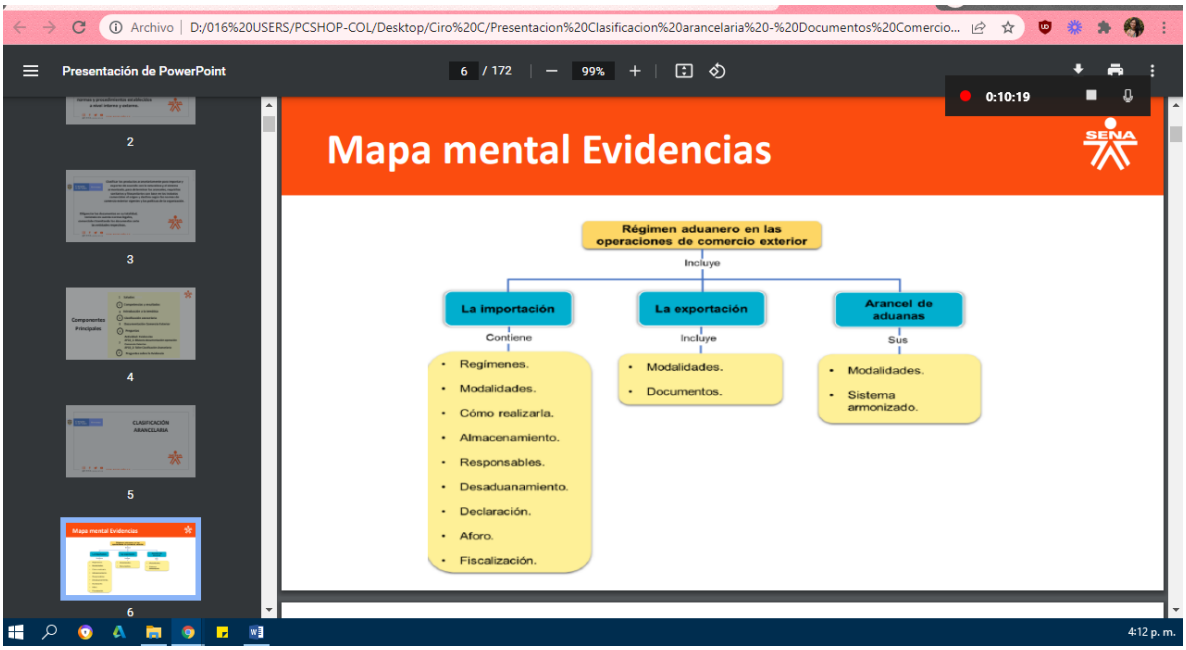
8:54 p. m. 27/02/2022

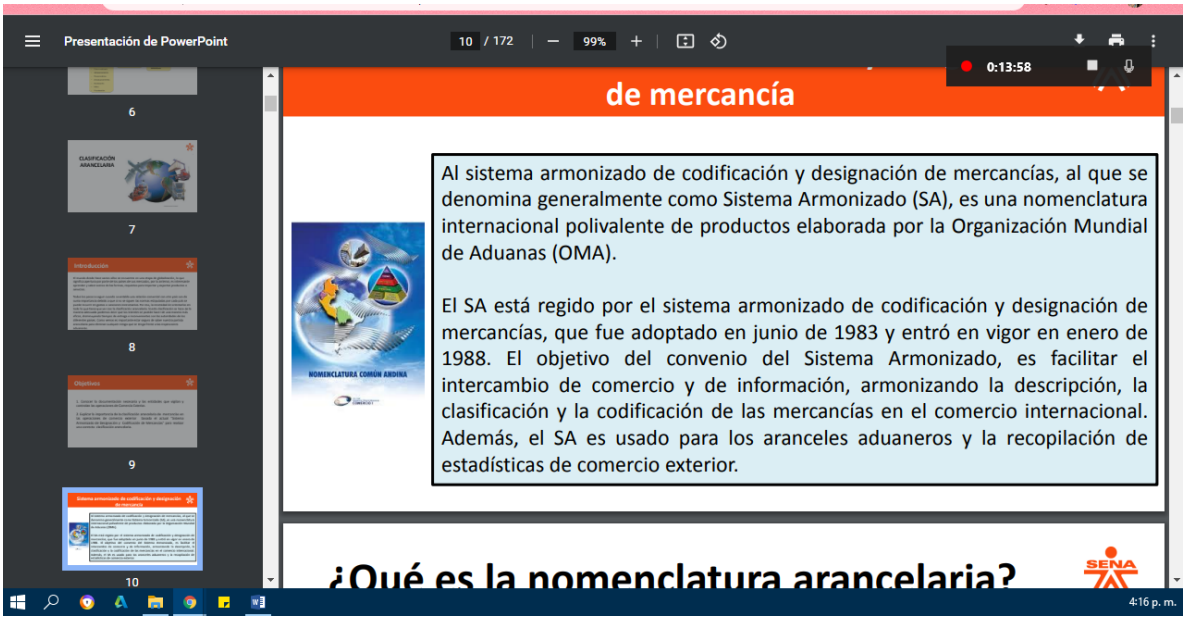

Calendario
Semana
Crear
Sesión en línea Evidencia: AP10_ EV1 y EV2_Ficha_2257647_Tecnologia...
Miércoles, 16 febrero · 4:00 – 5:30pm
Unirse con Google Meet
meet.google.com/nfp-upei-txh
Unirse por teléfono
(US) +1 405-489-2073 PIN: 653 469 851#
Tomar notas en la reunión
Inicia un nuevo documento para crear notas
Menos de 10 minutos antes
Carlos Alberto Ciro Castaño
Febrero 2022
Reunirse con...
Buscar personas
Estadísticas de tiempo
13 – 19 FEB 2022
1 h en reuniones (promedio: 0.2 h)
Más estadísticas
MIÉ 16
JUE 17
VIE 18
SÁB 19
Ubicación partici
Llamar a Juliana
Enlace grabación Sesión en línea 3 – 4:30pm
Sesión en línea Evidencia: AP10_
sesión en línea Evidencias: AP14_6
Evidencia_2_Talle....docx
Evidencia_1_Bitaco....pdf
Presentacion Clasif....pdf
Mostrar todo
3:37 p. m.

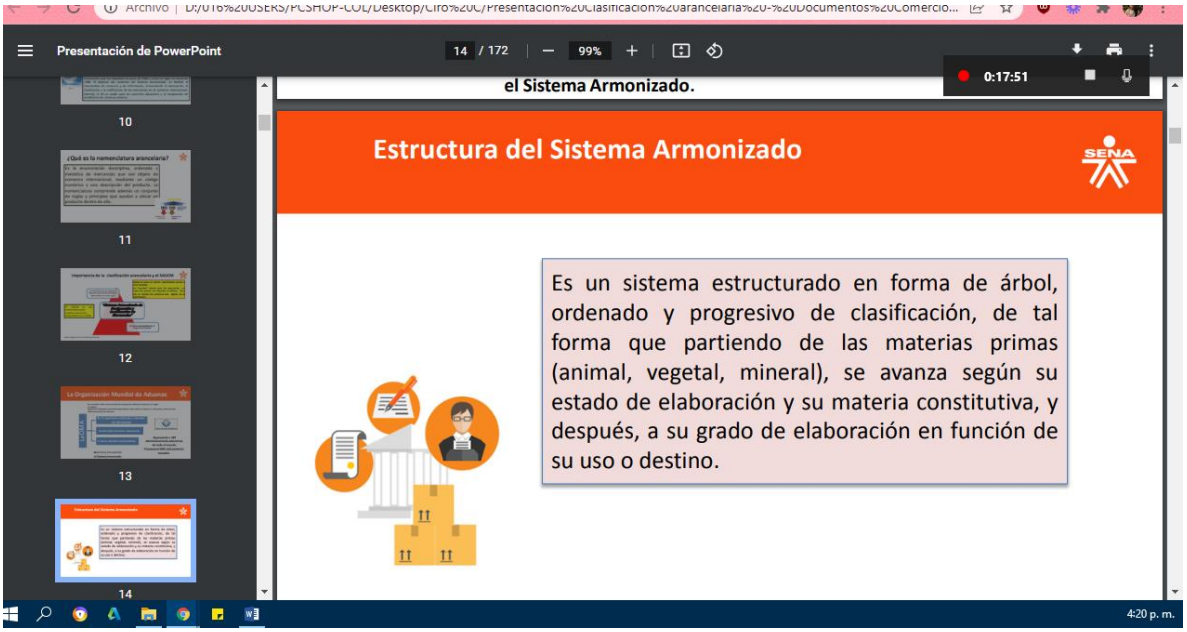

Recibidos (816) - cciro@misena.e
Servicio Nacional de Aprendizaje
Meet: Sesión en línea Eviden
meet.google.com/nfp-upei-txh?authuser=1&pli=1
Tú
15:39 | Sesión en línea Evidencia: AP10_ EV1 y EV2...
Evidencia_2_Talle....docx
Evidencia_1_Bitaco....pdf
Presentacion Clasif....pdf
Mostrar todo
3:39 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Clasificacion%20arancelaria%20-%20Documentos%20Comercio...
Presentación de PowerPoint
1 / 172
99%
El empleo es de todos
Mintrabajo
Evidencias de aprendizaje
AP10_1: Bitácora documentación operación Comercio Exterior.
AP10_2: Taller Clasificación Arancelaria
SENA
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
3:49 p. m.

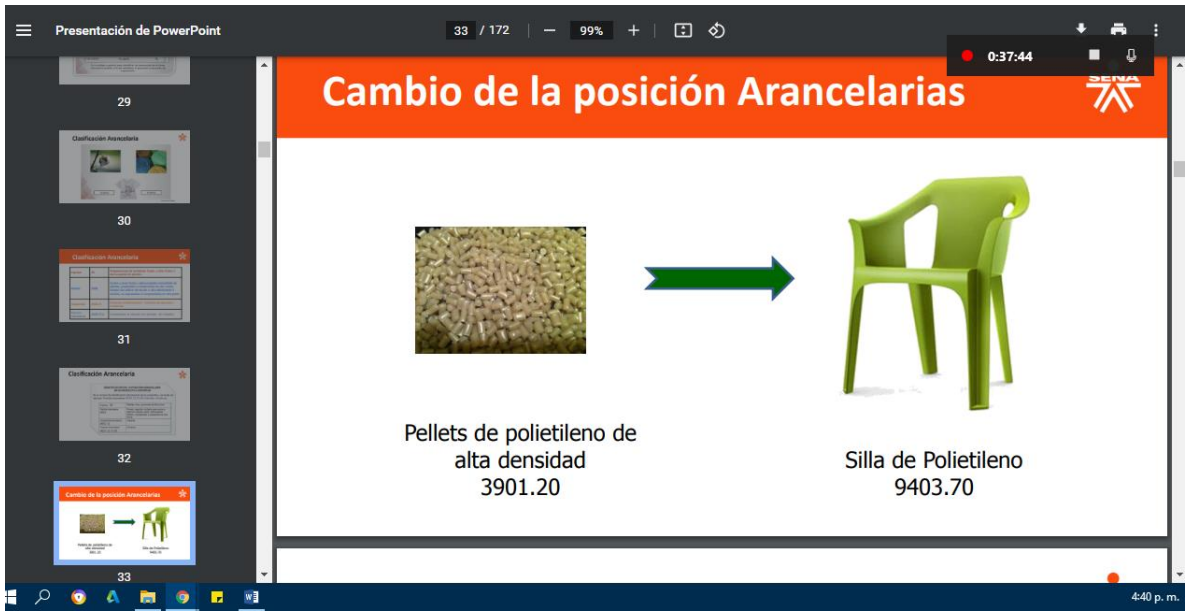

meet.google.com/nfp-upei-txh?authuser=1&pli=1
Estás presentando tu pantalla a los demás
0:08:17
Juliana Zuluaga Herrera
Karol Gallego
Yesica tatiana Ordoñez C...
Yuliced maria Giraldo Gir...
Karen Julieth Pabon Sarmiento se unió (no pertenece a Servicio ...
Karen Julieth Pabon Sarmiento ya puede unirse a esta reunión
Detener la presentación
Ignorar
16:10 | Sesión en línea Evidencia: AP10_ EV1 y EV2...
4:10 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Clasificacion%20arancelaria%20-%20Documentos%20Comercio...
Presentación de PowerPoint
6 / 172
99%
0:10:19
Mapa mental Evidencias
Régimen aduanero en las operaciones de comercio exterior
Incluye
La importación
La exportación
Arancel de aduanas
Contiene
Incluye
Sus
Regímenes.
Modalidades.
Cómo realizarla.
Almacenamiento.
Responsables.
Desaduanamiento.
Declaración.
Aforo.
Fiscalización.
Modalidades.
Documentos.
Modalidades.
Sistema armonizado.
4:12 p. m.


Presentación de PowerPoint
10 / 172
99%
0:13:58
de mercancía
Al sistema armonizado de codificación y designación de mercancías, al que se denomina generalmente como Sistema Armonizado (SA), es una nomenclatura internacional polivalente de productos elaborada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).
El SA está regido por el sistema armonizado de codificación y designación de mercancías, que fue adoptado en junio de 1983 y entró en vigor en enero de 1988. El objetivo del convenio del Sistema Armonizado, es facilitar el intercambio de comercio y de información, armonizando la descripción, la clasificación y la codificación de las mercancías en el comercio internacional. Además, el SA es usado para los aranceles aduaneros y la recopilación de estadísticas de comercio exterior.
¿Qué es la nomenclatura arancelaria?
4:16 p. m.

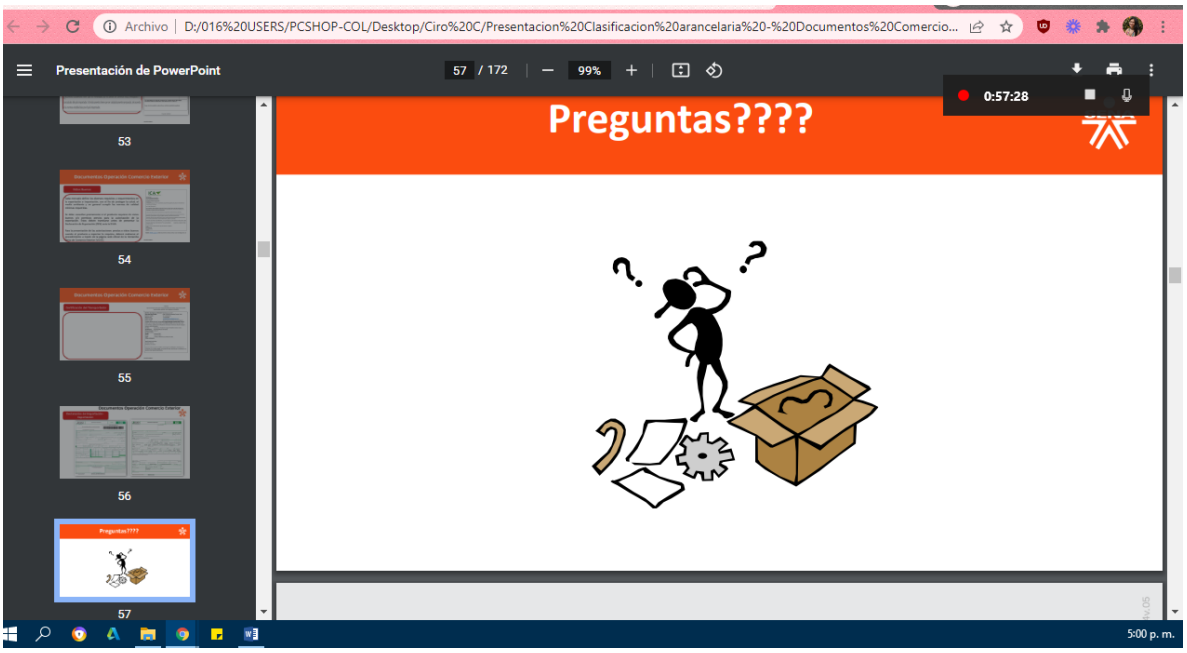

Presentación de PowerPoint
14 / 172
99%
0:17:51
el Sistema Armonizado.
Estructura del Sistema Armonizado
SENA
Es un sistema estructurado en forma de árbol, ordenado y progresivo de clasificación, de tal forma que partiendo de las materias primas (animal, vegetal, mineral), se avanza según su estado de elaboración y su materia constitutiva, y después, a su grado de elaboración en función de su uso o destino.
10
11
12
13
14
4:20 p. m.

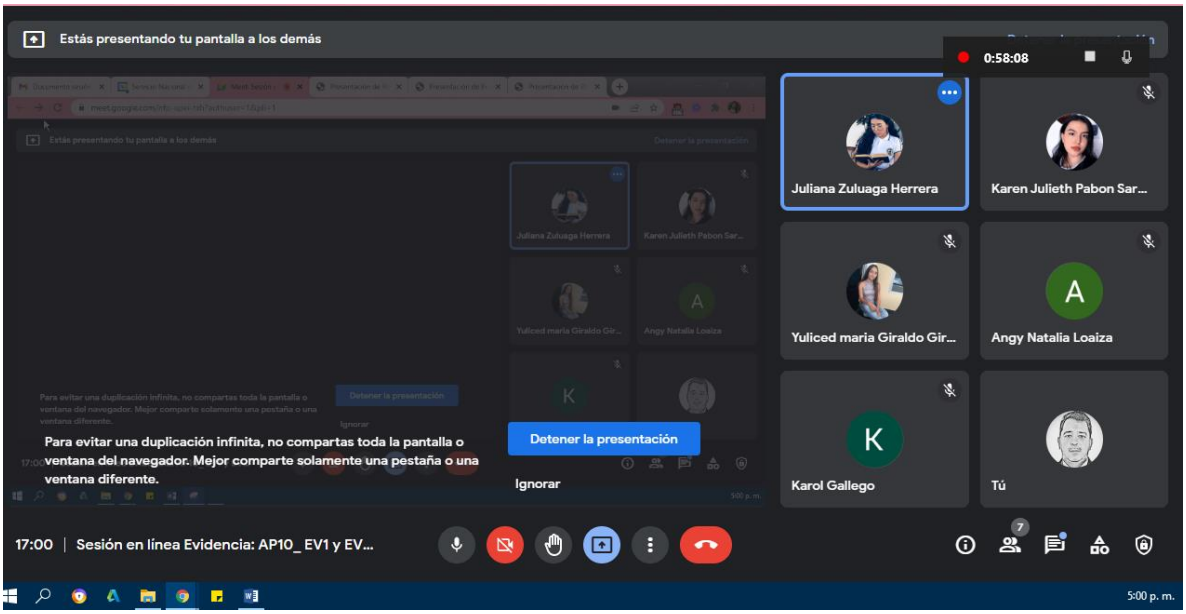

Presentación de PowerPoint
17 / 172
99%
0:23:07
Estructura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías
SENA
Las secciones
De acuerdo con Zamudio (2013), las secciones: "Son las que comprenden todo el universo de mercancías de la nomenclatura, de acuerdo a principios lógicos de agrupamiento, y sus textos solo tienen un valor indicativo para la ubicación de mercancías".
Secciones
Sección I. Animales vivos y productos del reino animal, capítulos 1 al 5.
Sección IV. Productos de industrias alimentarias, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, tabaco, capítulos 16 a 24.
Sección XI. Materias textiles y sus manufacturas, capítulos 50 al 63.
Sección XV. Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes, capítulos 84 y 85.
Sección XVI. Material de transporte, capítulos 86 al 89.
Sección XXII. Objetos de arte o colección, capítulos 97 y 98.
14
15
16
17
18
4:25 p. m.

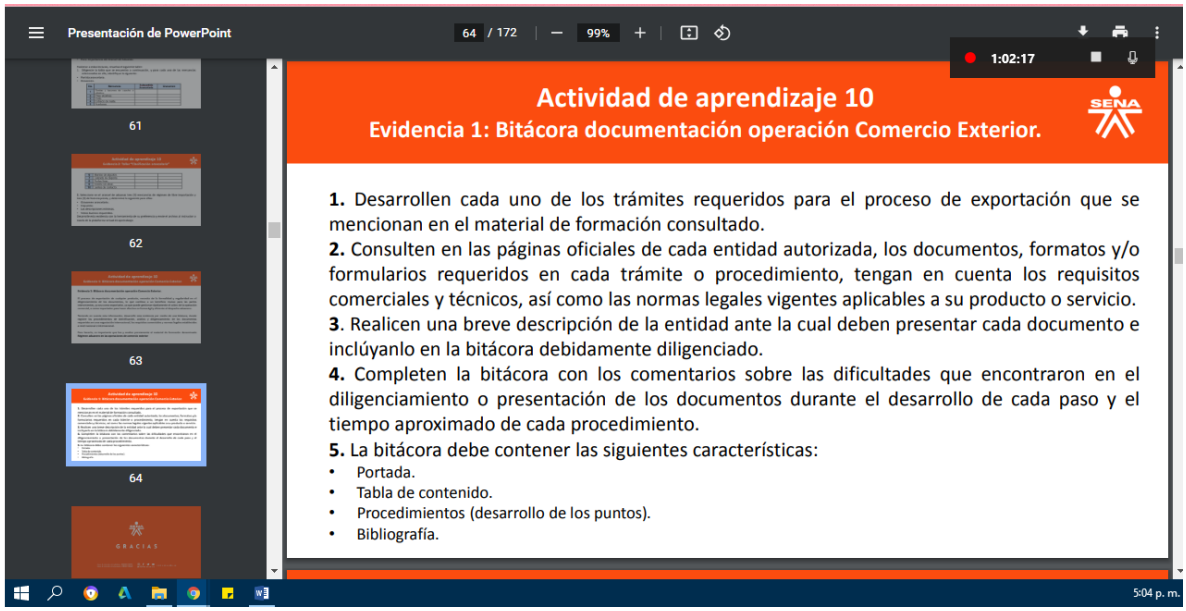

Presentación de PowerPoint
33 / 172
99%
0:37:44
29
30
31
32
33
Cambio de la posición Arancelarias
Pellets de polietileno de alta densidad 3901.20
Silla de Polietileno 9403.70
4:40 p. m.

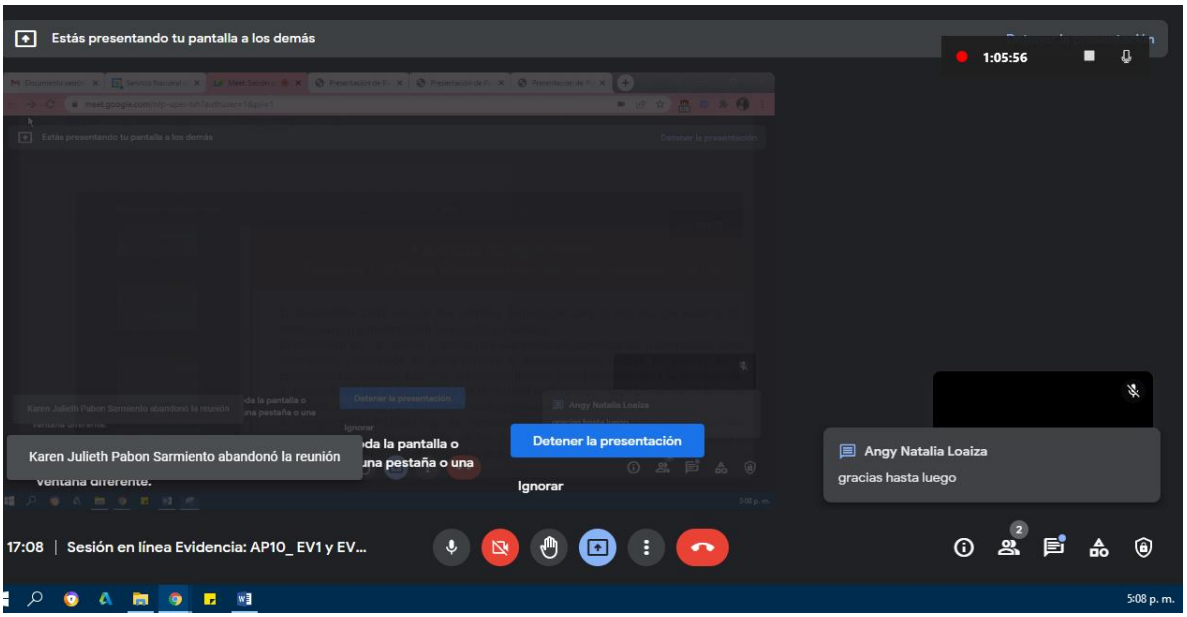

Presentación de PowerPoint
38 / 172
99%
0:47:44
37
38
39
40
Registro como exportador
Registro ante Cámara de Comercio
Ubicación de la subpartida arancelaria
Inscripción en el Registro Único Tributario (RUT)
4:50 p. m.

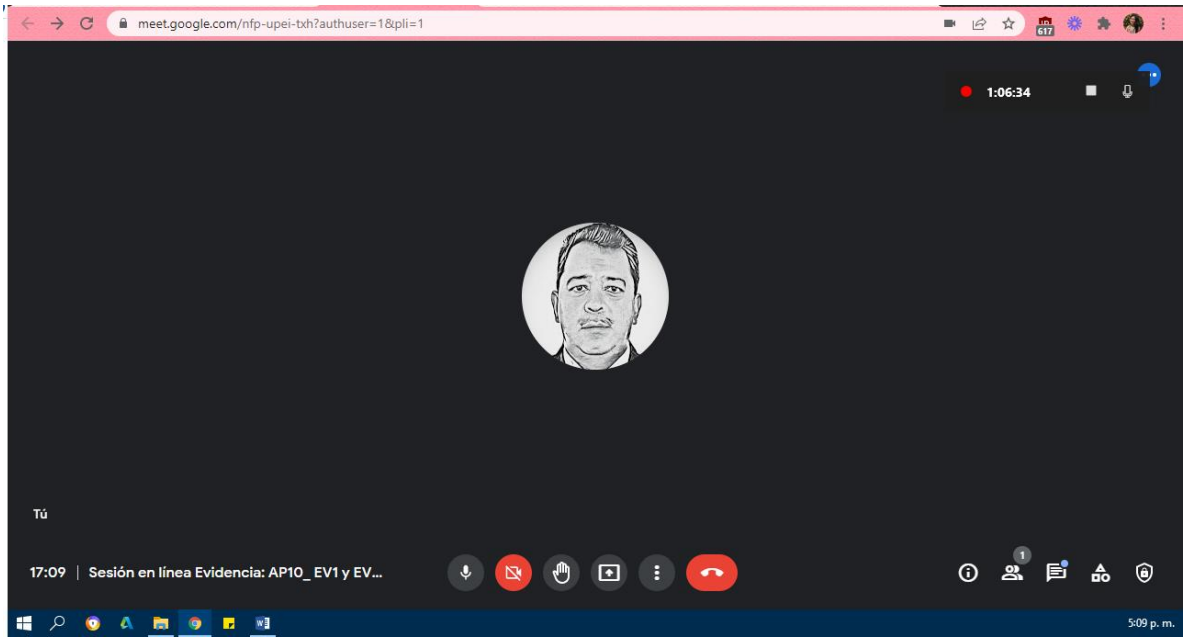

Presentación de PowerPoint
50 / 172
99%
0:55:06
46
47
48
49
50
Documentos Operación Comercio Exterior
FACTURA COMERCIAL
LISTA DE EMPAQUE
VISTOS BUENOS
CERTIFICADO DE ORIGEN
CERTIFICACION DEL TRANSPORTADOR
DECLARACIÓN DE EXPORTACION - IMPORTACIÓN
4:57 p. m.


Archivo
D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Clasificacion%20arancelaria%20-%20Documentos%20Comercio...
Presentación de PowerPoint
57 / 172
99%
0:57:28
53
54
55
56
57
Preguntas????
5:00 p. m.

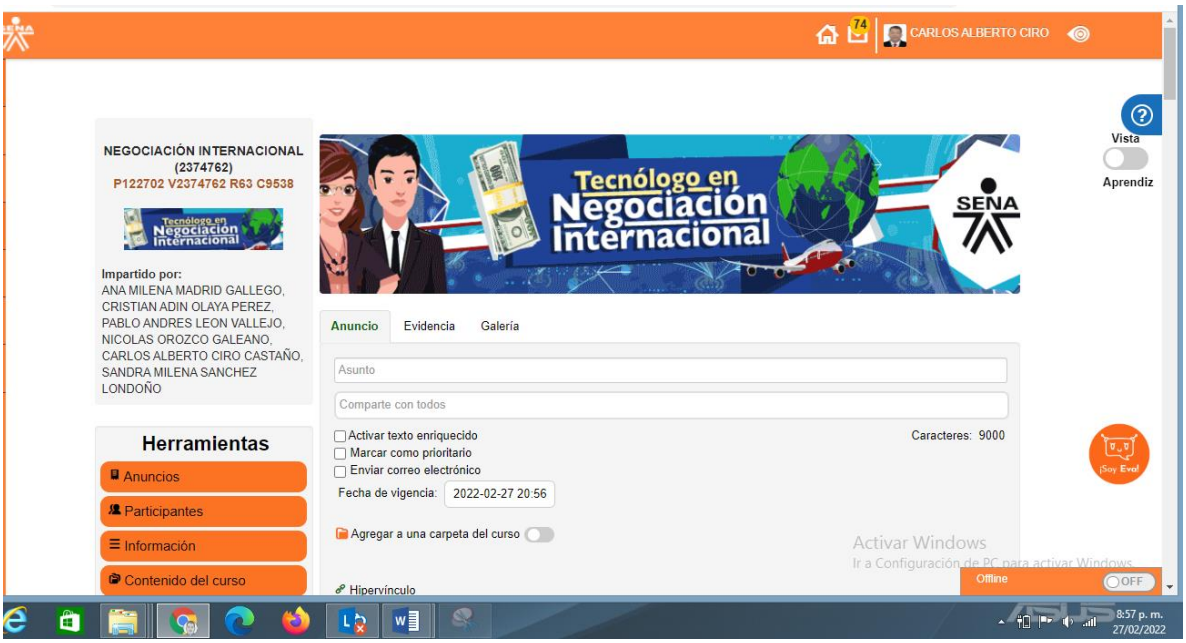

Estás presentando tu pantalla a los demás
0:58:08
Juliana Zuluaga Herrera
Karen Julieth Pabon Sar...
Yuliced maria Giraldo Gir...
Angy Natalia Loaiza
Karol Gallego
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
17:00 | Sesión en línea Evidencia: AP10_ EV1 y EV...
5:00 p. m.


Presentación de PowerPoint
64 / 172
99%
1:02:17
61
62
63
64
Actividad de aprendizaje 10
Evidencia 1: Bitácora documentación operación Comercio Exterior.
SENA
1. Desarrollen cada uno de los trámites requeridos para el proceso de exportación que se mencionan en el material de formación consultado.
2. Consulten en las páginas oficiales de cada entidad autorizada, los documentos, formatos y/o formularios requeridos en cada trámite o procedimiento, tengan en cuenta los requisitos comerciales y técnicos, así como las normas legales vigentes aplicables a su producto o servicio.
3. Realicen una breve descripción de la entidad ante la cual deben presentar cada documento e inclúyanlo en la bitácora debidamente diligenciado.
4. Completen la bitácora con los comentarios sobre las dificultades que encontraron en el diligenciamiento o presentación de los documentos durante el desarrollo de cada paso y el tiempo aproximado de cada procedimiento.
5. La bitácora debe contener las siguientes características:
• Portada.
• Tabla de contenido.
• Procedimientos (desarrollo de los puntos).
• Bibliografía.
5:04 p. m.

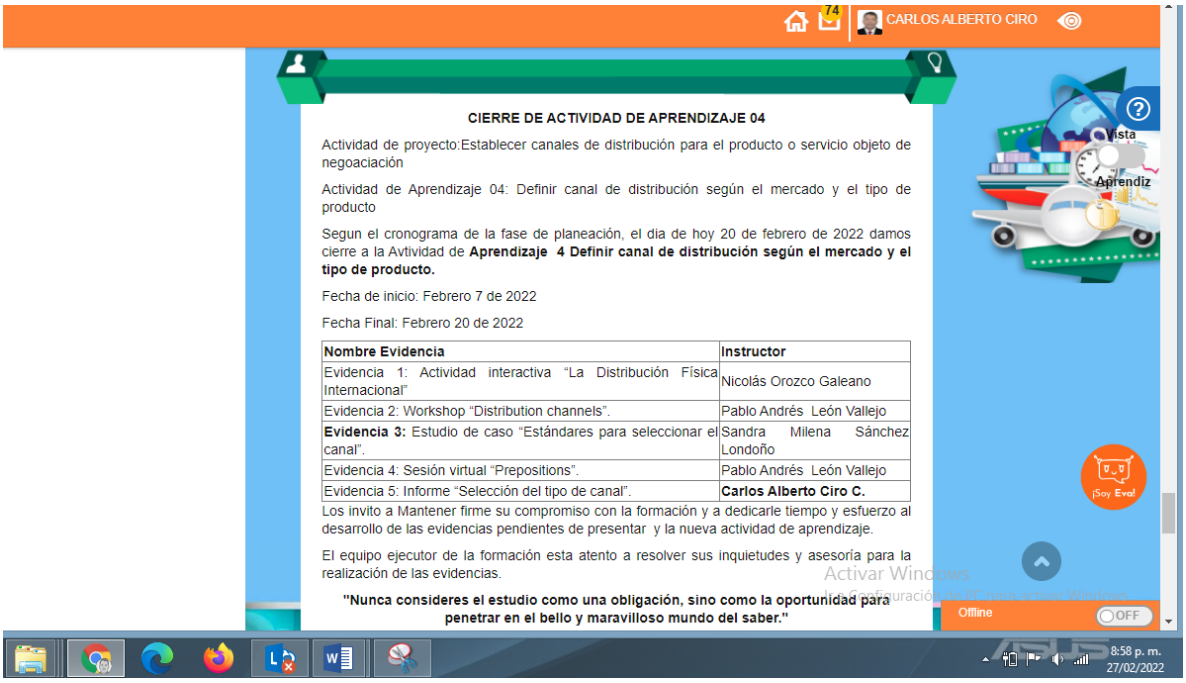


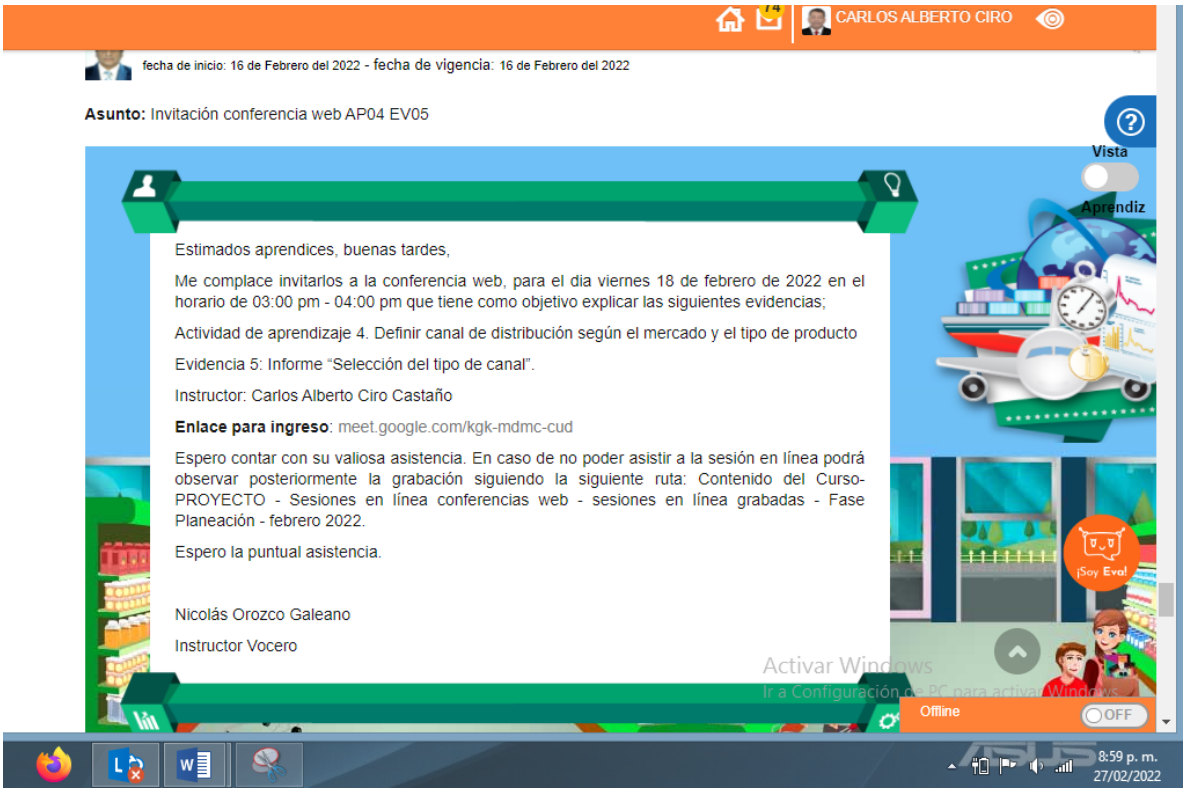


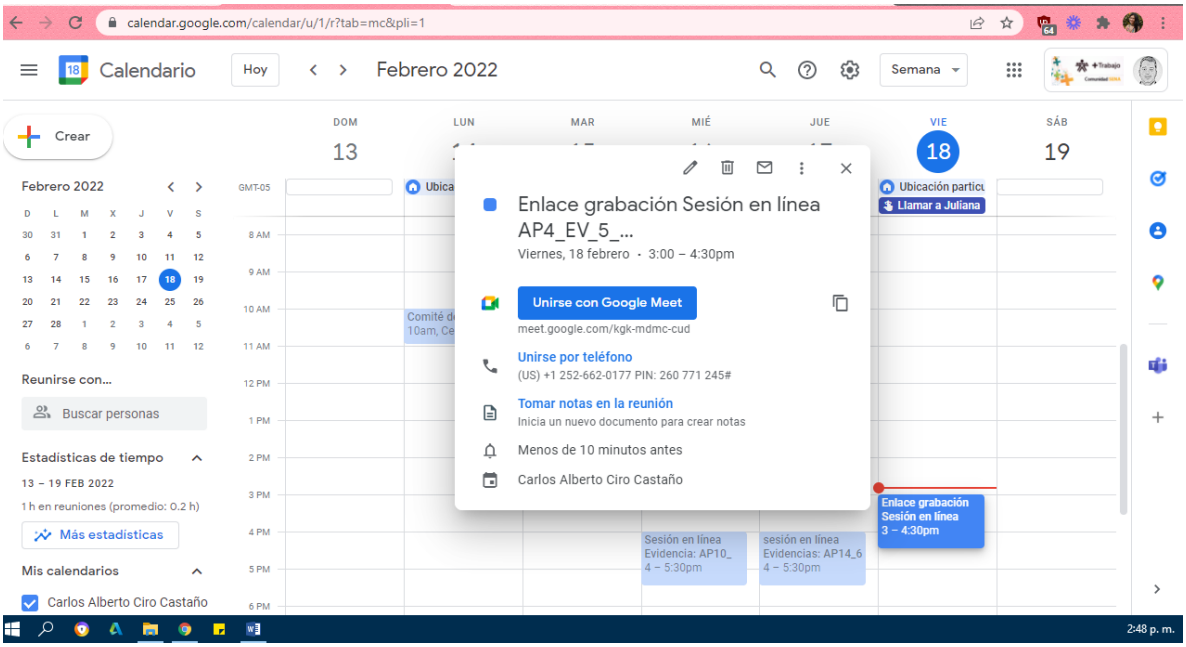
Ficha: 2374762 – Tecnología en Gestión Empresarial

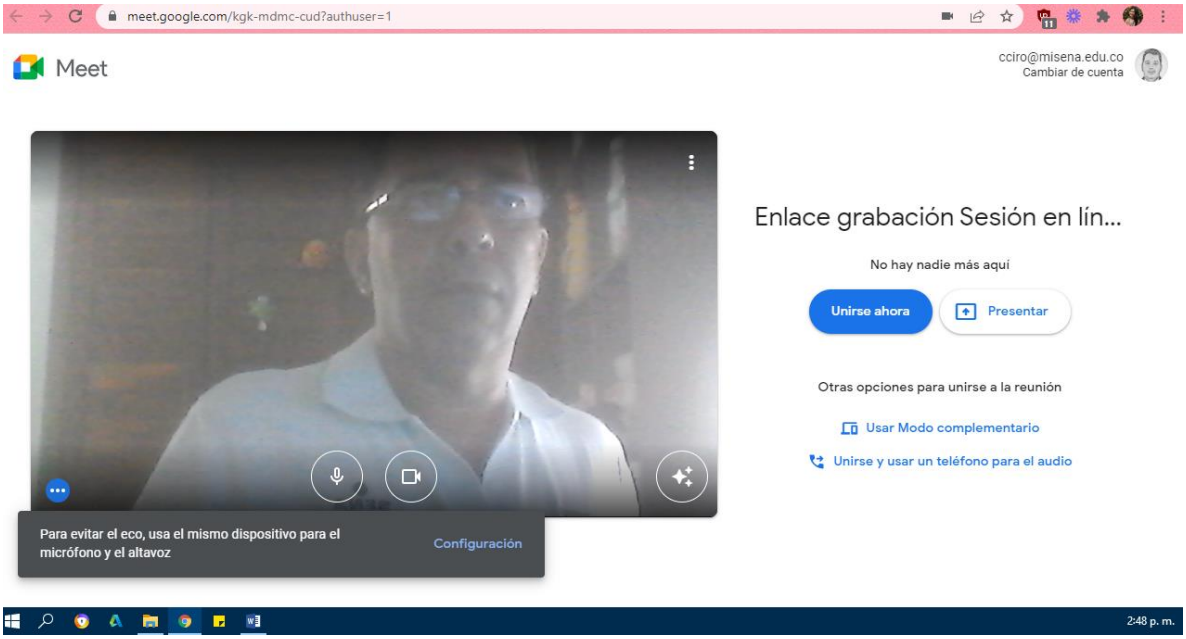

CARLOS ALBERTO CIRO
NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL
(2374762)
P122702 V2374762 R63 C9538
Impartido por:
ANA MILENA MADRID GALLEGO,
CRISTIAN ADIN OLAYA PEREZ,
PABLO ANDRES LEON VALLEJO,
NICOLAS OROZCO GALEANO,
CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO,
SANDRA MILENA SANCHEZ
LONDOÑO
Tecnólogo en Negociación Internacional
SENA
Vista
Aprendiz
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Anuncio
Evidencia
Galería
Asunto
Comparte con todos
Activar texto enriquecido
Caracteres: 9000
Marcar como prioritario
Enviar correo electrónico
Fecha de vigencia: 2022-02-27 20:56
Agregar a una carpeta del curso
Hipervínculo
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows
Offline
OFF
8:57 p. m.
27/02/2022

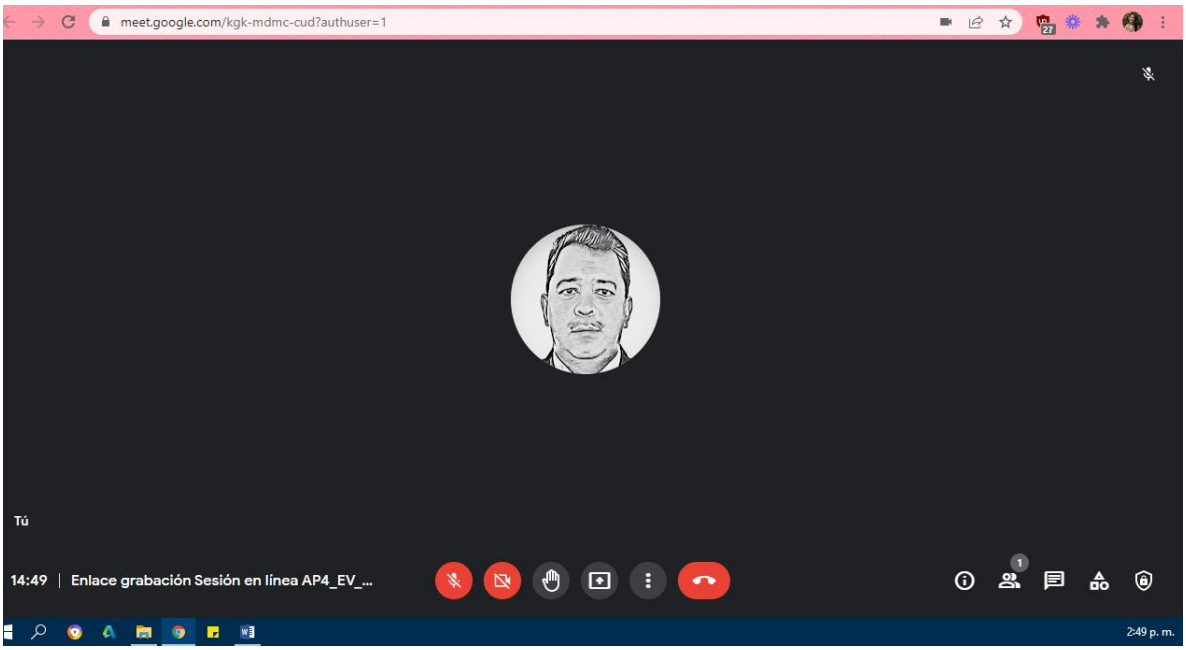

CARLOS ALBERTO CIRO
Configuración
Colaboradores
PABLO ANDRES LEON VALLEJO
Instructor
ANA MILENA MADRID GALLEGO
Instructor
NICOLAS OROZCO GALEANO
Instructor
CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Instructor
CRISTIAN ADIN OLAYA PEREZ
Instructor
SANDRA MILENA SANCHEZ LONDOÑO
Instructor
GV_Humberto Arias Diaz
Facilitador Virtual
0 Me gusta
0 Comentario(s)
NICOLAS OROZCO GALEANO
fecha de inicio: 26 de Febrero del 2022 - fecha de vigencia: 26 de Febrero del 2022
Asunto: Invitación conferencia web AP04 EV02 - EV04
Estimados aprendices, buenos dias,
Me complace invitarlos a la conferencia web, para el dia Lunes 28 de febrero de 2022 en el horario de 06:00 pm - 07:00 pm que tiene como objetivo explicar las siguientes evidencias;
Actividad de aprendizaje 4. Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto
• Evidencia 2: Workshop "Distribution channels".
• Evidencia 4: Sesión virtual "Prepositions".
Instructor: Pablo Andrés León Vallejo
Enlace para ingreso: https://meet.google.com/urs-yxxi-qnm
Espero contar con su valiosa asistencia. En caso de no poder asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-PROYECTO - Sesiones en línea conferencias web - sesiones en línea grabadas - Fase Planeación - febrero 2022.
Espero la puntual asistencia.
Vista
Aprendiz
Activar Windows
Offline

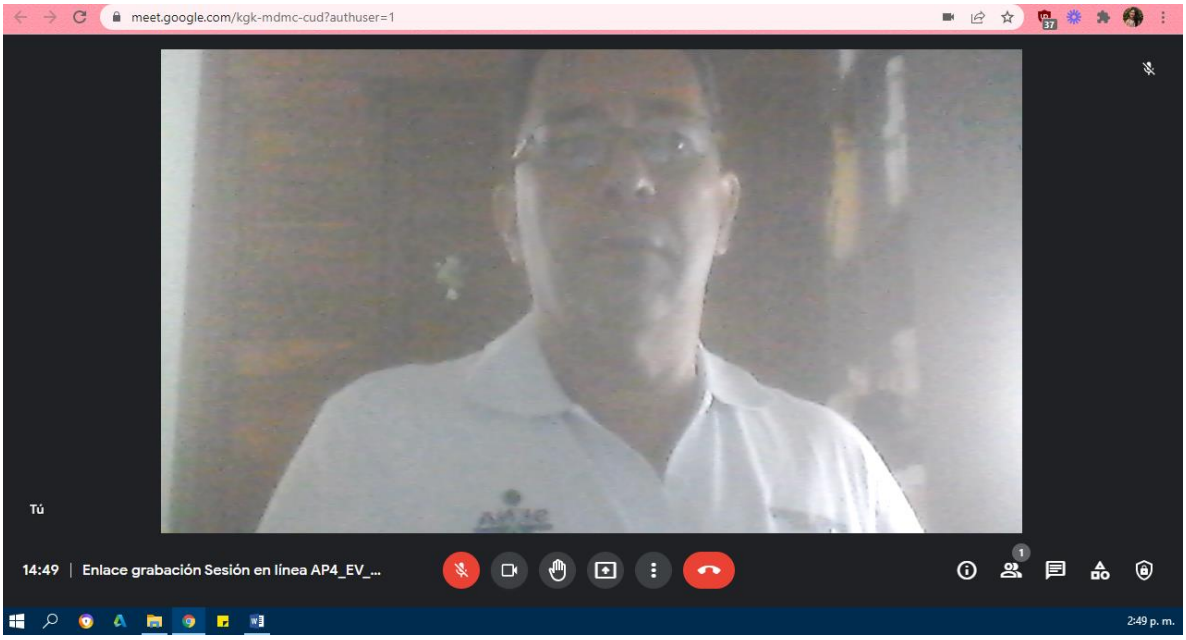

CARLOS ALBERTO CIRO
74
CIERRE DE ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 04
Actividad de proyecto:Establecer canales de distribución para el producto o servicio objeto de negoaciación
Actividad de Aprendizaje 04: Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto
Segun el cronograma de la fase de planeación, el dia de hoy 20 de febrero de 2022 damos cierre a la Avtividad de Aprendizaje 4 Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto.
Fecha de inicio: Febrero 7 de 2022
Fecha Final: Febrero 20 de 2022
Nombre Evidencia | Instructor
Evidencia 1: Actividad interactiva "La Distribución Física Internacional" | Nicolás Orozco Galeano
Evidencia 2: Workshop "Distribution channels". | Pablo Andrés León Vallejo
Evidencia 3: Estudio de caso "Estándares para seleccionar el canal". | Sandra Milena Sánchez Londoño
Evidencia 4: Sesión virtual "Prepositions". | Pablo Andrés León Vallejo
Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal". | Carlos Alberto Ciro C.
Los invito a Mantener firme su compromiso con la formación y a dedicarle tiempo y esfuerzo al desarrollo de las evidencias pendientes de presentar y la nueva actividad de aprendizaje.
El equipo ejecutor de la formación esta atento a resolver sus inquietudes y asesoría para la realización de las evidencias.
"Nunca consideres el estudio como una obligación, sino como la oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber."
Vista
Aprendiz
¡Soy Eva!
Activar Windows
Offline
OFF
8:58 p. m.
27/02/2022

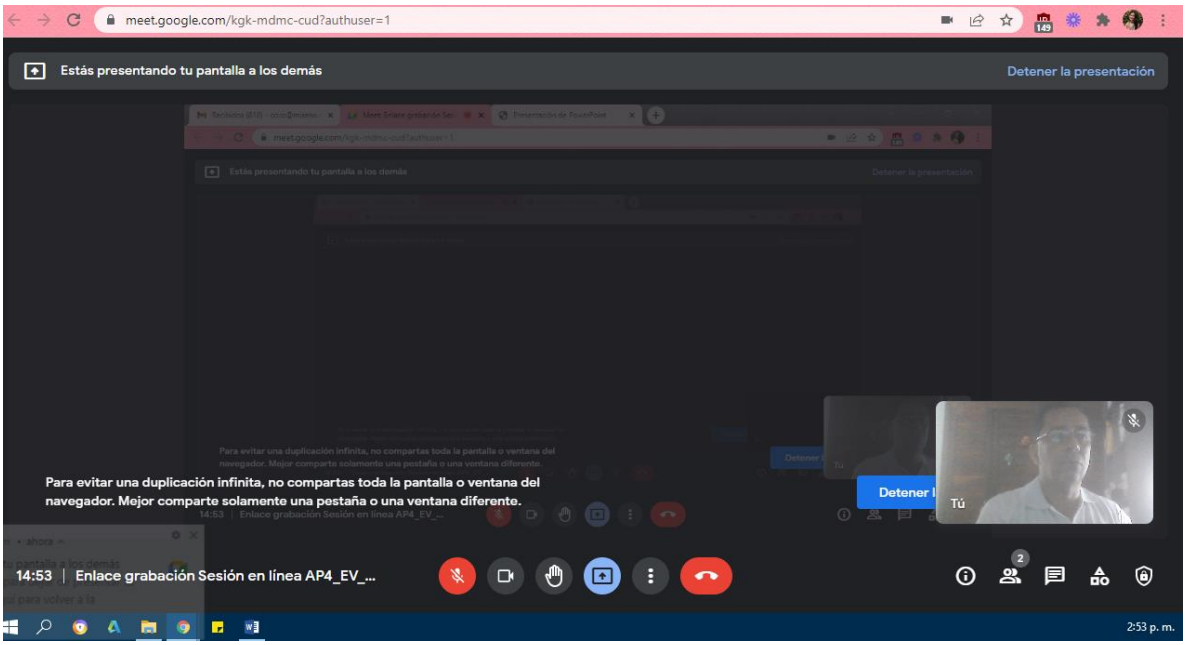

CARLOS ALBERTO CIRO
74
fecha de inicio: 16 de Febrero del 2022 - fecha de vigencia: 16 de Febrero del 2022
Asunto: Invitación conferencia web AP04 EV05
Estimados aprendices, buenas tardes,
Me complace invitarlos a la conferencia web, para el dia viernes 18 de febrero de 2022 en el horario de 03:00 pm - 04:00 pm que tiene como objetivo explicar las siguientes evidencias;
Actividad de aprendizaje 4. Definir canal de distribución según el mercado y el tipo de producto
Evidencia 5: Informe "Selección del tipo de canal".
Instructor: Carlos Alberto Ciro Castaño
Enlace para ingreso: meet.google.com/kgk-mdmc-cud
Espero contar con su valiosa asistencia. En caso de no poder asistir a la sesión en línea podrá observar posteriormente la grabación siguiendo la siguiente ruta: Contenido del Curso-PROYECTO - Sesiones en línea conferencias web - sesiones en línea grabadas - Fase Planeación - febrero 2022.
Espero la puntual asistencia.
Nicolás Orozco Galeano
Instructor Vocero
Vista
Aprendiz
¡Soy Eva!
Activar Windows
Offline
OFF
8:59 p. m.
27/02/2022

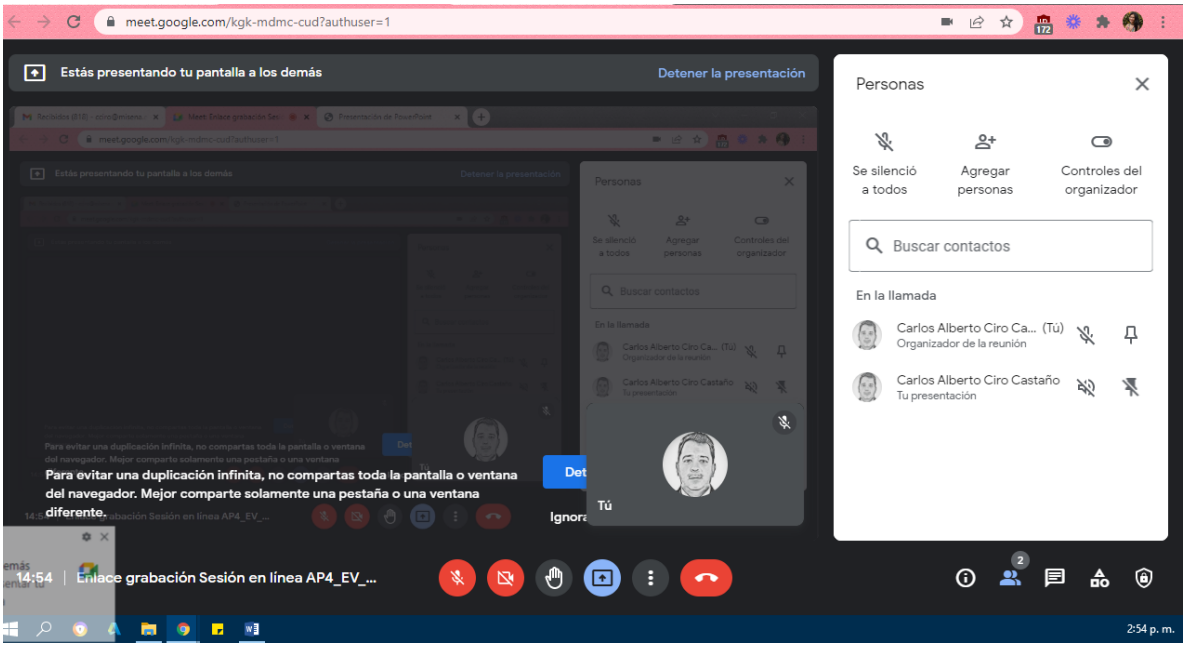

calendar.google.com/calendar/u/1/r?tab=mc&pli=1
Calendario
Hoy
Febrero 2022
Semana
Crear
DOM 13
LUN
MAR
MIÉ
JUE
VIE 18
SÁB 19
Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_5_...
Viernes, 18 febrero · 3:00 – 4:30pm
Unirse con Google Meet
meet.google.com/kgk-mdmc-cud
Unirse por teléfono
(US) +1 252-662-0177 PIN: 260 771 245#
Tomar notas en la reunión
Inicia un nuevo documento para crear notas
Menos de 10 minutos antes
Carlos Alberto Ciro Castaño
Ubicación partici
Llamar a Juliana
Enlace grabación Sesión en línea 3 – 4:30pm
Sesión en línea Evidencia: AP10_ 4 – 5:30pm
sesión en línea Evidencias: AP14_6 4 – 5:30pm
Reunirse con...
Buscar personas
Estadísticas de tiempo
13 – 19 FEB 2022
1 h en reuniones (promedio: 0.2 h)
Más estadísticas
Mis calendarios
Carlos Alberto Ciro Castaño
2:48 p. m.

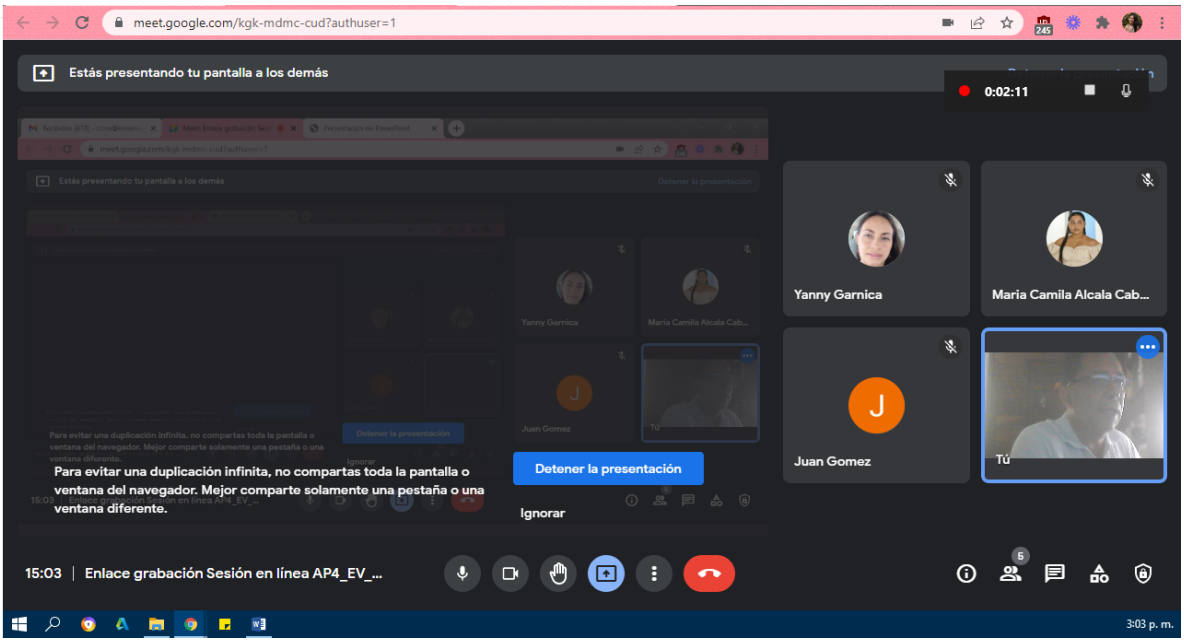

meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Meet
cciro@misena.edu.co
Cambiar de cuenta
Para evitar el eco, usa el mismo dispositivo para el micrófono y el altavoz
Configuración
Enlace grabación Sesión en lín...
No hay nadie más aquí
Unirse ahora
Presentar
Otras opciones para unirse a la reunión
Usar Modo complementario
Unirse y usar un teléfono para el audio
2:48 p. m.

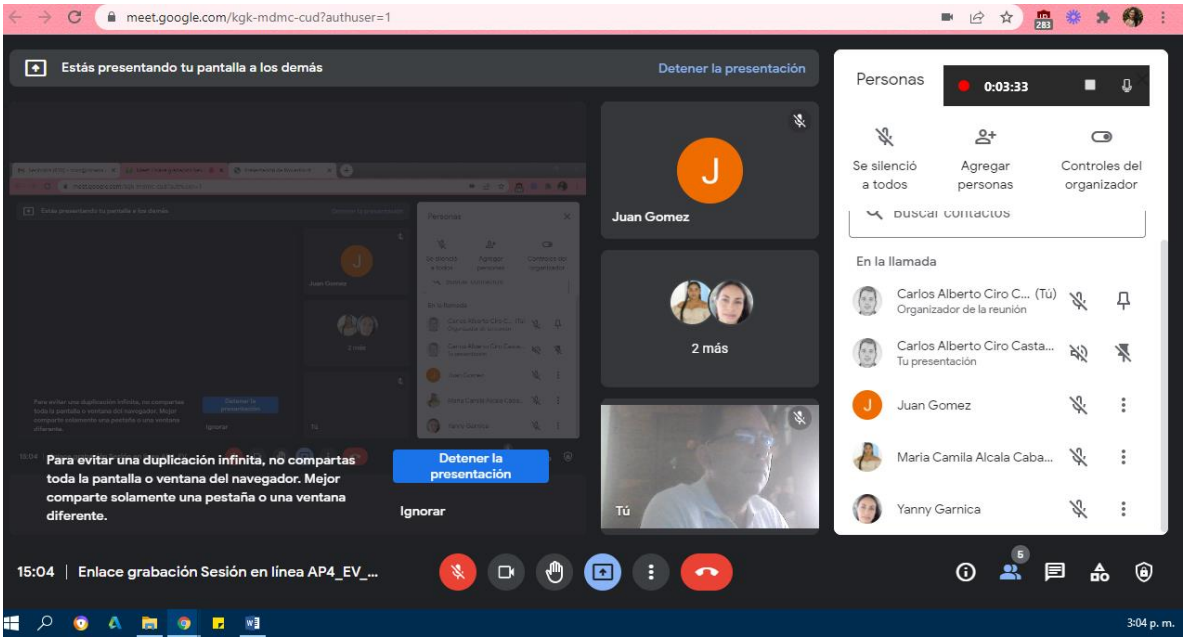

meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Tú
14:49 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
2:49 p. m.

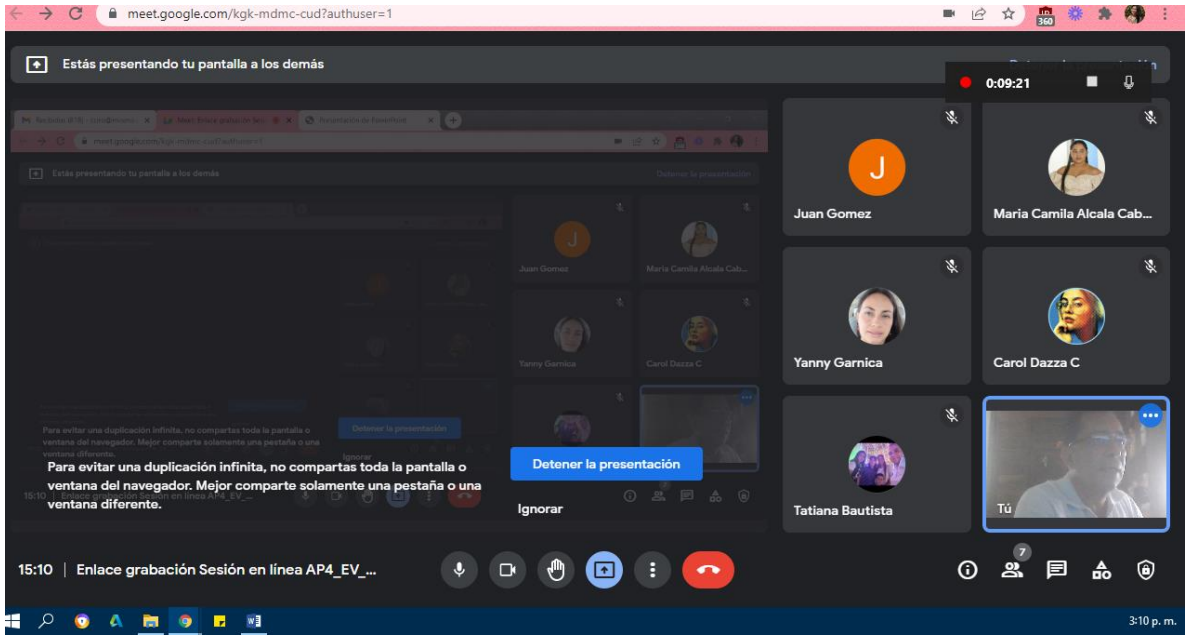

meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Tú
14:49 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
2:49 p. m.

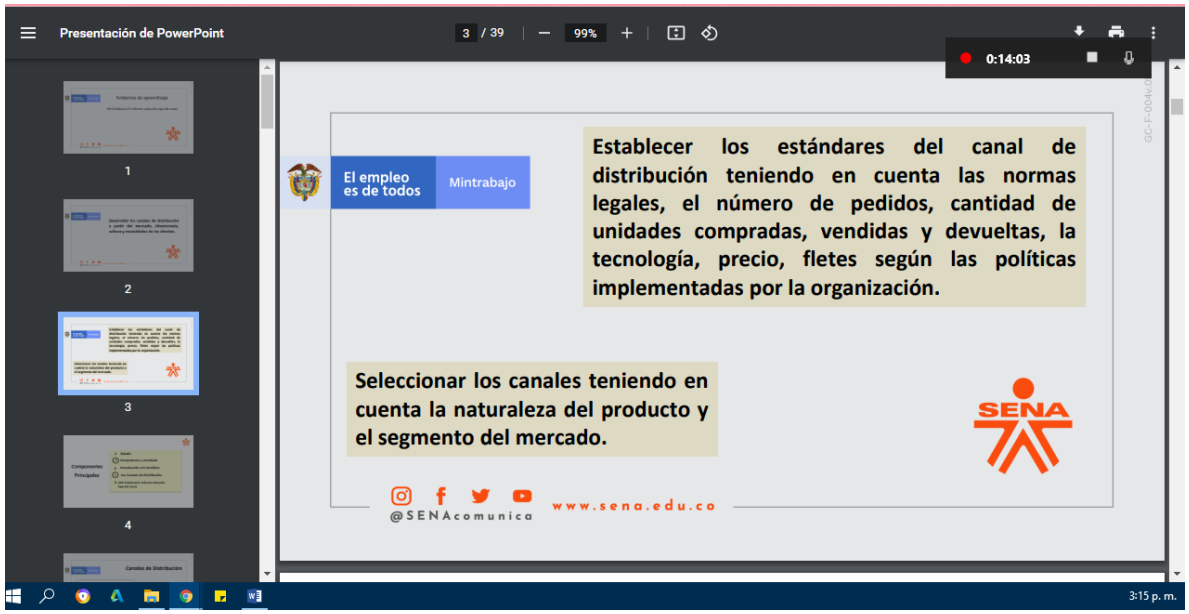

meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
14:53 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
2:53 p. m.

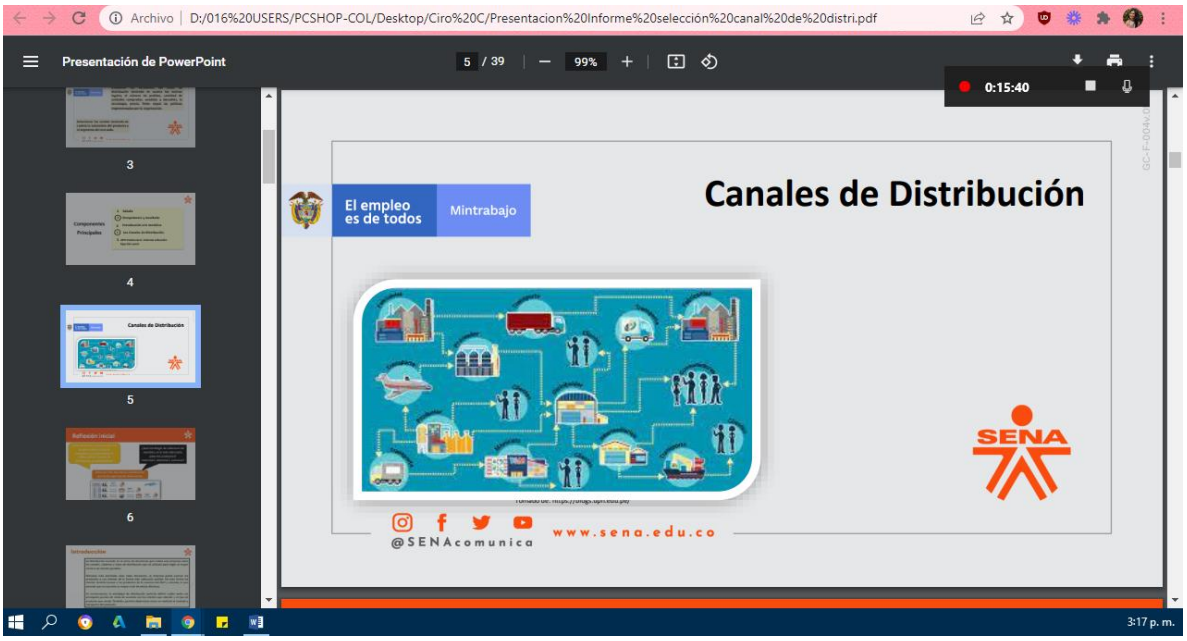

meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Personas
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
Buscar contactos
En la llamada
Carlos Alberto Ciro Ca... (Tú)
Organizador de la reunión
Carlos Alberto Ciro Castaño
Tu presentación
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Tú
14:54 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
2:54 p. m.

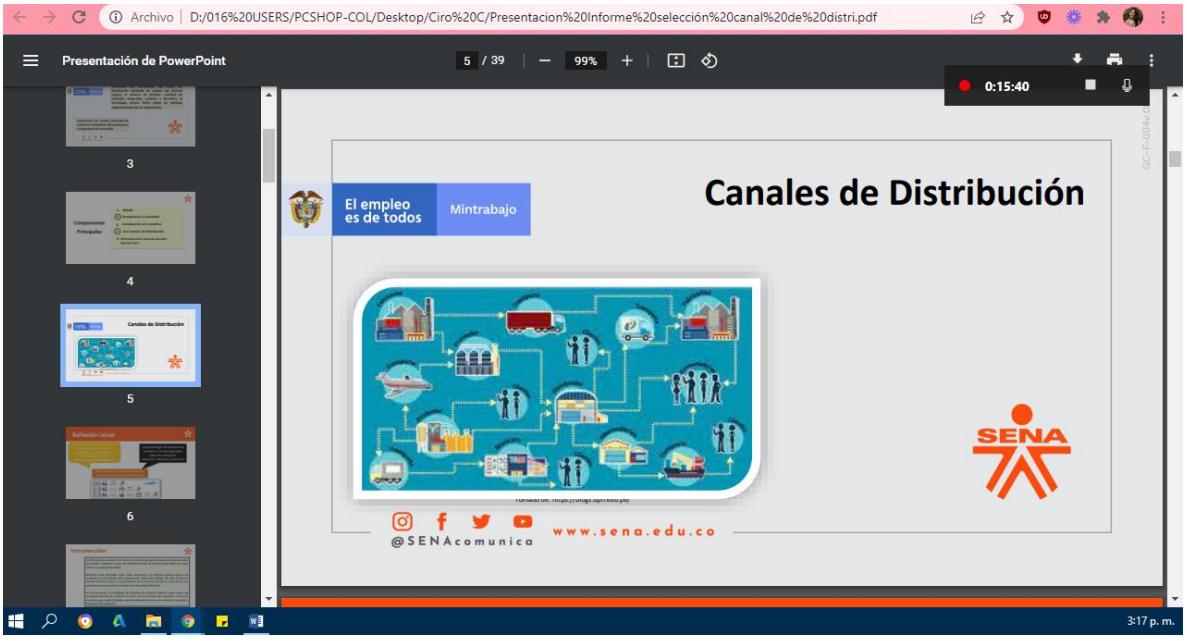

meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Estás presentando tu pantalla a los demás
0:02:11
Yanny Garnica
Maria Camila Alcala Cab...
Juan Gomez
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
15:03 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
3:03 p. m.

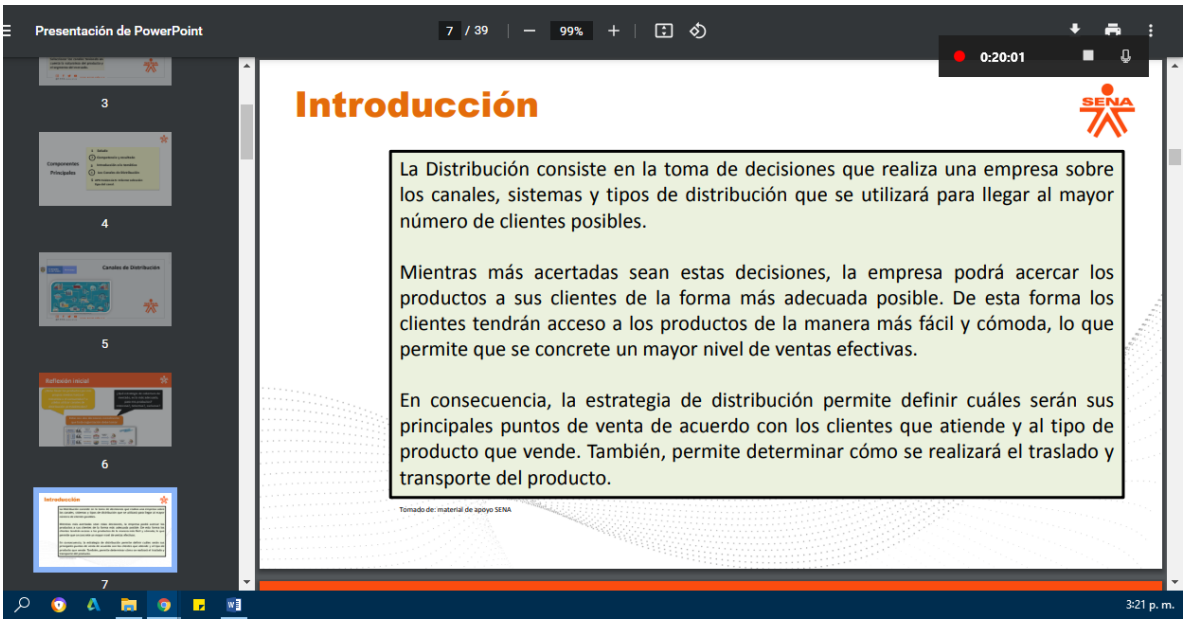

meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Juan Gomez
2 más
Tú
Personas
0:03:33
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro C... (Tú)
Organizador de la reunión
Carlos Alberto Ciro Casta...
Tu presentación
Juan Gomez
Maria Camila Alcala Caba...
Yanny Garnica
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
15:04 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
3:04 p. m.


meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Estás presentando tu pantalla a los demás
0:09:21
Juan Gomez
Maria Camila Alcala Cab...
Yanny Garnica
Carol Dazza C
Tatiana Bautista
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
15:10 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
3:10 p. m.

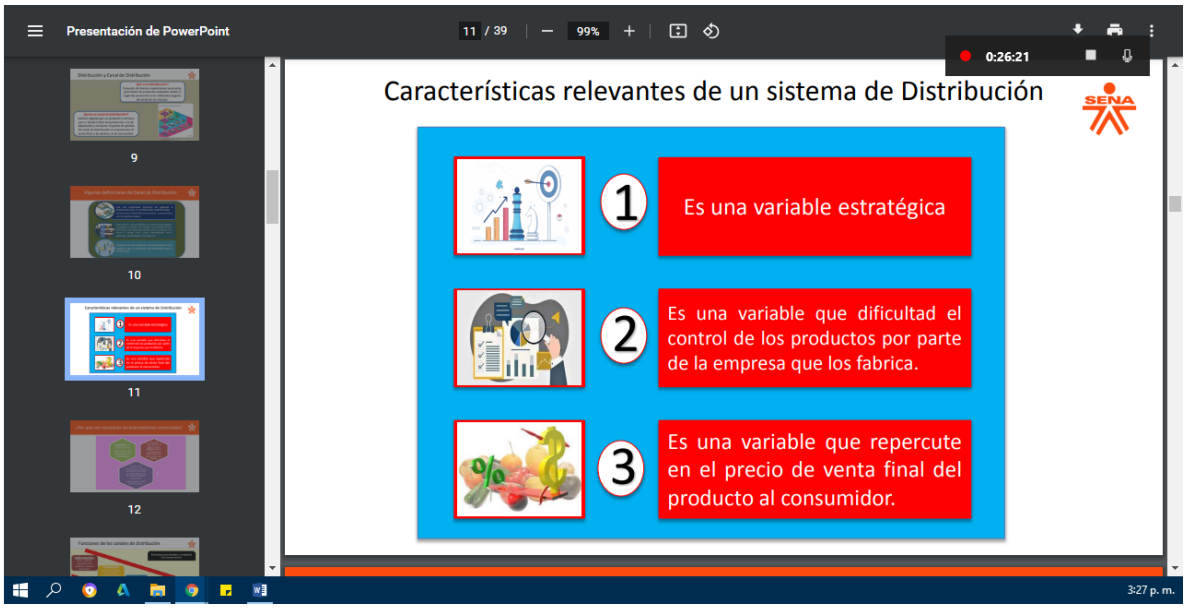

Presentación de PowerPoint
3 / 39
99%
0:14:03
El empleo es de todos
Mintrabajo
Establecer los estándares del canal de distribución teniendo en cuenta las normas legales, el número de pedidos, cantidad de unidades compradas, vendidas y devueltas, la tecnología, precio, fletes según las políticas implementadas por la organización.
Seleccionar los canales teniendo en cuenta la naturaleza del producto y el segmento del mercado.
SENA
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
3:15 p. m.

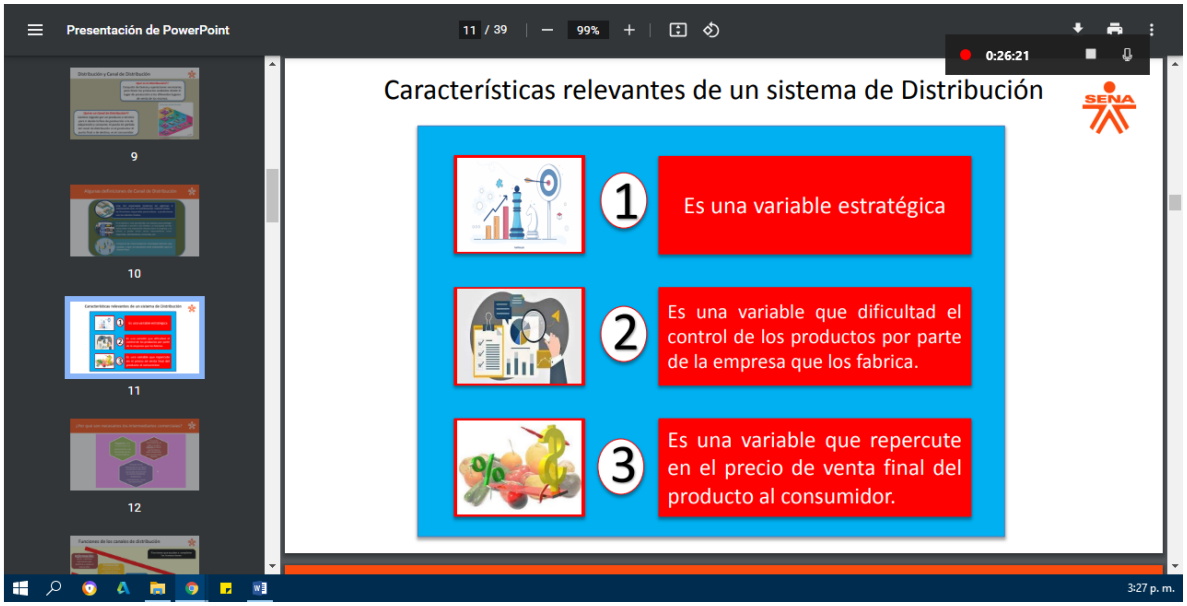

Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Informe%20selección%20canal%20de%20distri.pdf
Presentación de PowerPoint
5 / 39
99%
0:15:40
3
4
5
6
El empleo es de todos
Mintrabajo
Canales de Distribución
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
SENA
3:17 p. m.


Archivo | D:/016%20USERS/PCSHOP-COL/Desktop/Ciro%20C/Presentacion%20Informe%20selección%20canal%20de%20distri.pdf
Presentación de PowerPoint
5 / 39
99%
0:15:40
3
4
5
6
El empleo es de todos
Mintrabajo
Canales de Distribución
@SENAcomunica
www.sena.edu.co
SENA
3:17 p. m.

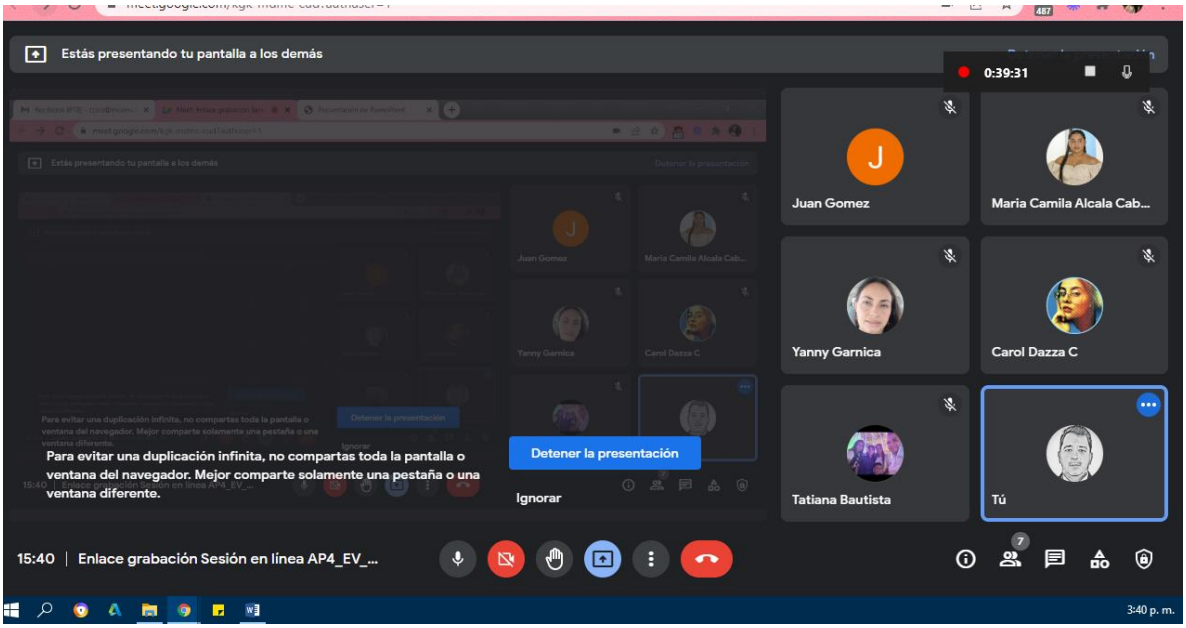

Presentación de PowerPoint
7 / 39
99%
0:20:01
Introducción
La Distribución consiste en la toma de decisiones que realiza una empresa sobre los canales, sistemas y tipos de distribución que se utilizará para llegar al mayor número de clientes posibles.
Mientras más acertadas sean estas decisiones, la empresa podrá acercar los productos a sus clientes de la forma más adecuada posible. De esta forma los clientes tendrán acceso a los productos de la manera más fácil y cómoda, lo que permite que se concrete un mayor nivel de ventas efectivas.
En consecuencia, la estrategia de distribución permite definir cuáles serán sus principales puntos de venta de acuerdo con los clientes que atiende y al tipo de producto que vende. También, permite determinar cómo se realizará el traslado y transporte del producto.
Tomado de: material de apoyo SENA
3:21 p. m.


Presentación de PowerPoint
10 / 39
99%
0:23:30
Algunas definiciones de Canal de Distribución
Una red organizada (sistema) de agencias e instituciones que, en combinación, realizan todas las funciones requeridas para enlazar a productores con los clientes finales.
Es el camino o ruta que decide una empresa para entregar su producto o servicio a los clientes. La ruta puede ser tan corta como una interacción directa entre la empresa y el cliente o puede incluir varios intermediarios como mayoristas, distribuidores, minoristas, etc.
Conjunto de intermediarios interdependientes que ayudan a que un producto esté disponible para el cliente final.
3:24 p. m.

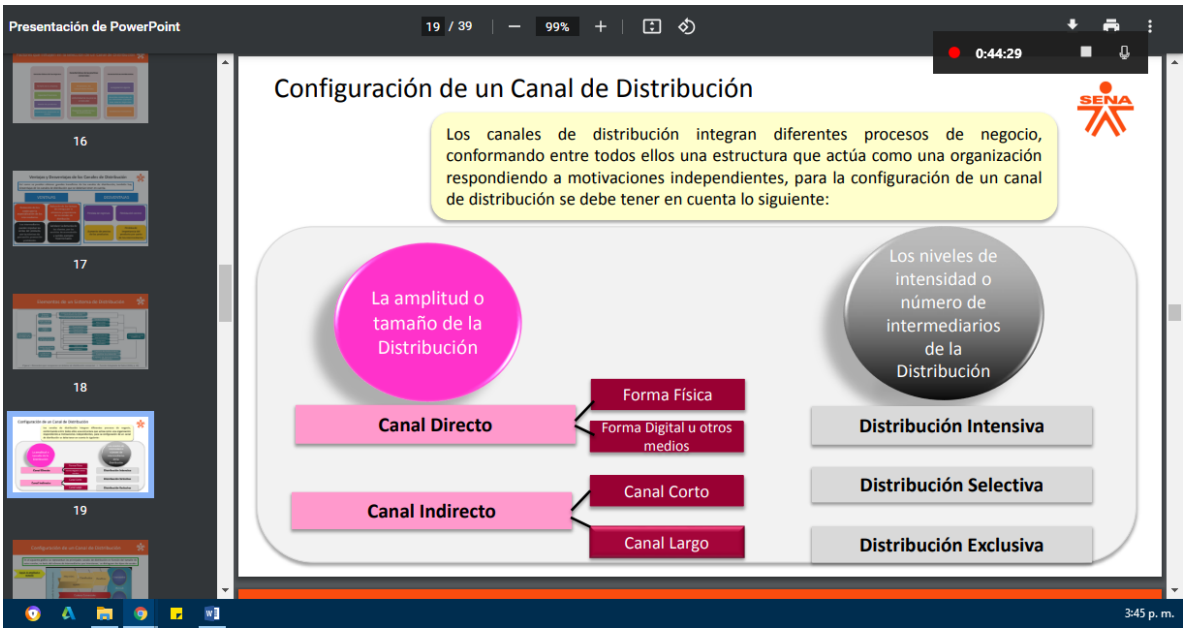

Presentación de PowerPoint
11 / 39
99%
0:26:21
Características relevantes de un sistema de Distribución
1
Es una variable estratégica
2
Es una variable que dificultad el control de los productos por parte de la empresa que los fabrica.
3
Es una variable que repercute en el precio de venta final del producto al consumidor.
9
10
11
12
3:27 p. m.

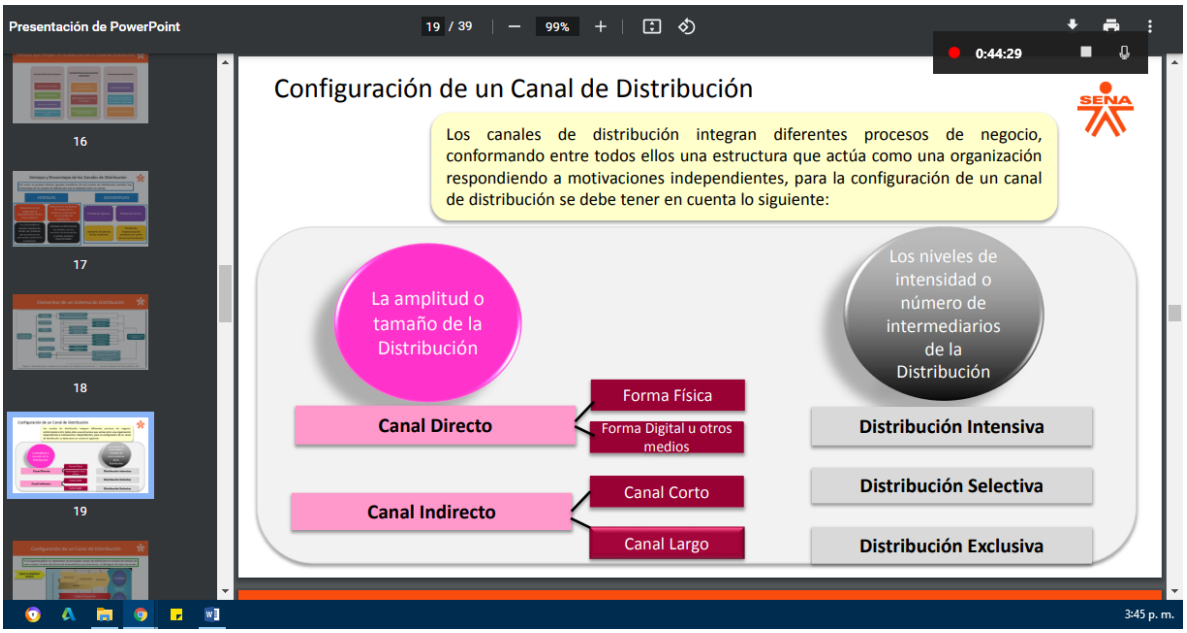

Presentación de PowerPoint
11 / 39
99%
0:26:21
Características relevantes de un sistema de Distribución
1
Es una variable estratégica
2
Es una variable que dificultad el control de los productos por parte de la empresa que los fabrica.
3
Es una variable que repercute en el precio de venta final del producto al consumidor.
9
10
11
12
3:27 p. m.

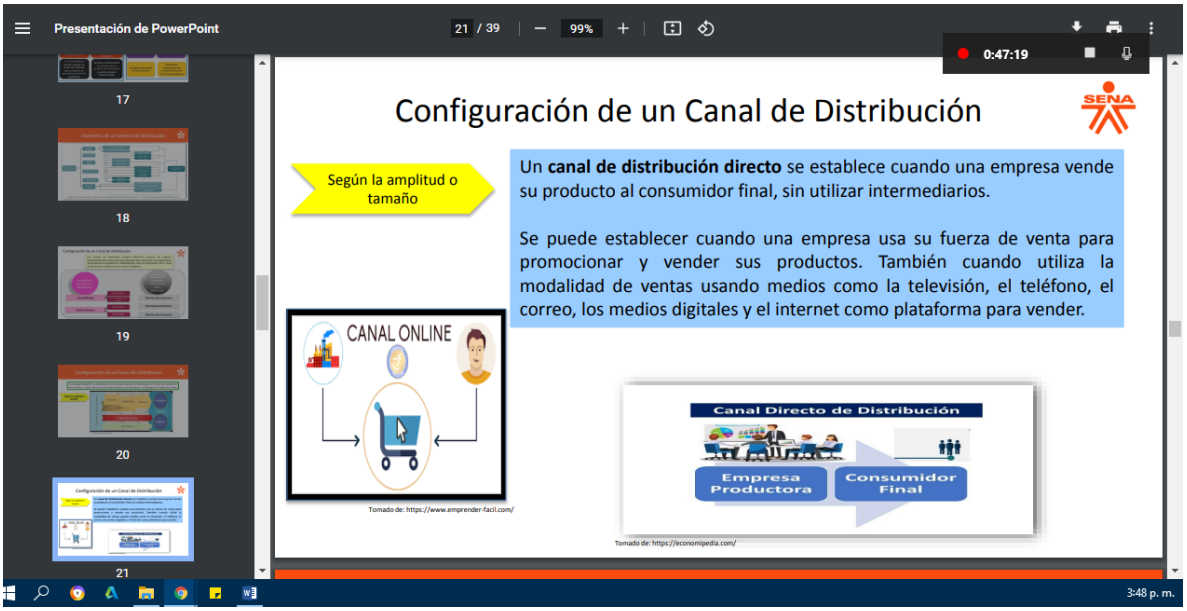

Presentación de PowerPoint
15 / 39
99%
0:31:07
12
13
14
15
Factores que influyen en la selección de un Canal de Distribución
SENA
Características de los clientes
El número
La ubicación geográfica
Frecuencia de compra
Promedio de compras
Características de los productos
Propiedades y atributos.
Valor unitario.
Carácter Perecedero.
Volumen
Exigencias del servicio.
Estandarización.
Características de los intermediarios
Almacenamiento.
Contactos.
Necesidades de crédito.
Frecuencia de envió
Ubicación.
Tamaño.
Surtido que manejan.
Características de la competencia
Establecimientos donde vende la competencia
Canales de distribución utilizados.
3:32 p. m.

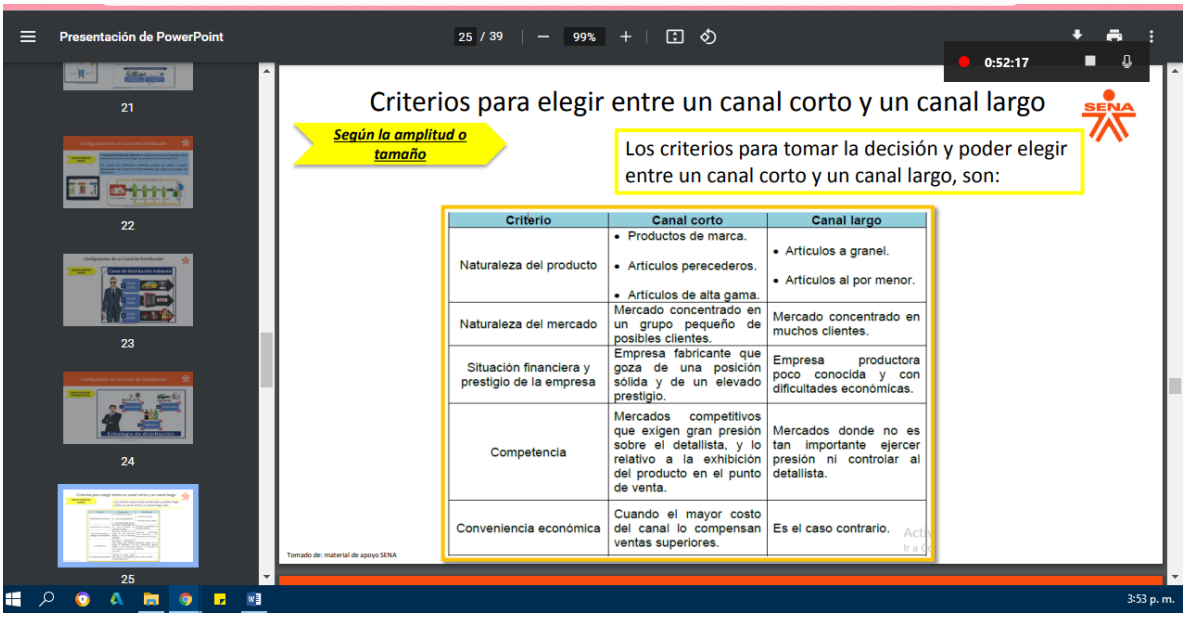

Estás presentando tu pantalla a los demás
0:39:31
Juan Gomez
Maria Camila Alcala Cab...
Yanny Garnica
Carol Dazza C
Tatiana Bautista
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
15:40 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
3:40 p. m.

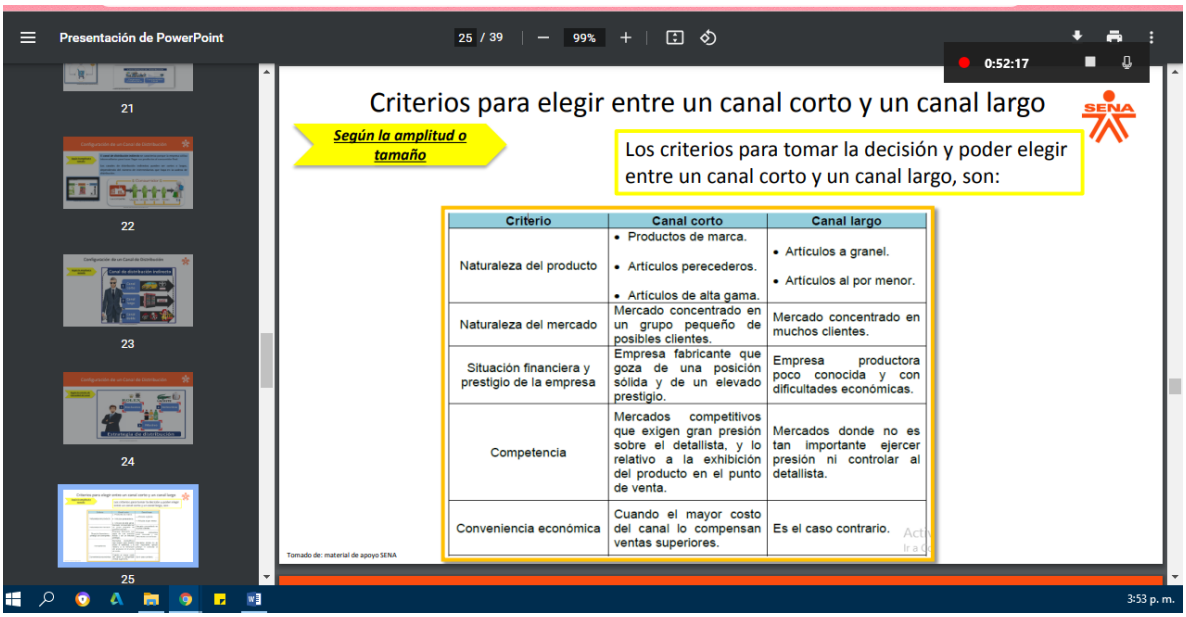

Presentación de PowerPoint
17 / 39
99%
0:41:27
14
15
16
17
18
Ventajas y Desventajas de los Canales de Distribución
Así como se pueden obtener grandes beneficios de los canales de distribución, también hay desventajas de los canales de distribución que se deberían tener en cuenta.
VENTAJAS
DESVENTAJAS
Reducción de los costos por la especialización de los intermediarios
Reducción de los tiempos de entrega por la eficiencia y experiencia de los canales de distribución.
Los intermediarios pueden impulsar las ventas del producto, por las técnicas de persuasión, promoción y exhibición.
Satisfacer la demanda de los clientes, por los servicios de acumulación y surtido, ejemplo: Hipermercados
Pérdida de ingresos
Pérdida del control
Aumento de precios de los productos
Pérdida de importancia del producto por parte de los intermediarios
3:42 p. m.

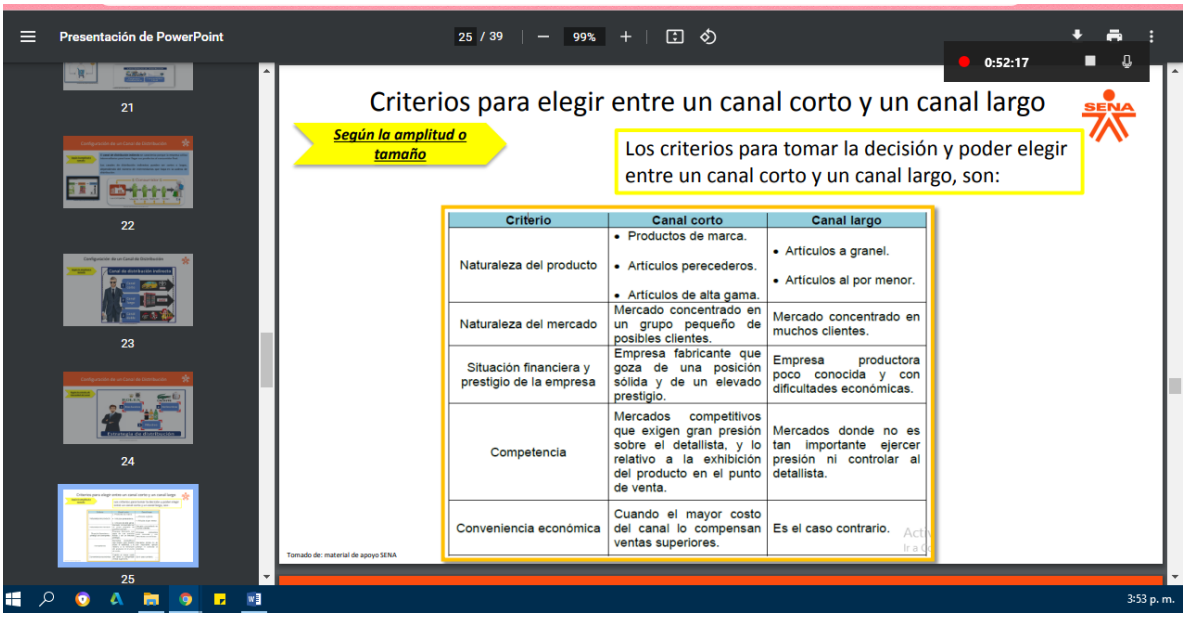

Presentación de PowerPoint
19 / 39
99%
0:44:29
16
17
18
19
Configuración de un Canal de Distribución
Los canales de distribución integran diferentes procesos de negocio, conformando entre todos ellos una estructura que actúa como una organización respondiendo a motivaciones independientes, para la configuración de un canal de distribución se debe tener en cuenta lo siguiente:
La amplitud o tamaño de la Distribución
Canal Directo
Forma Física
Forma Digital u otros medios
Canal Indirecto
Canal Corto
Canal Largo
Los niveles de intensidad o número de intermediarios de la Distribución
Distribución Intensiva
Distribución Selectiva
Distribución Exclusiva
3:45 p. m.

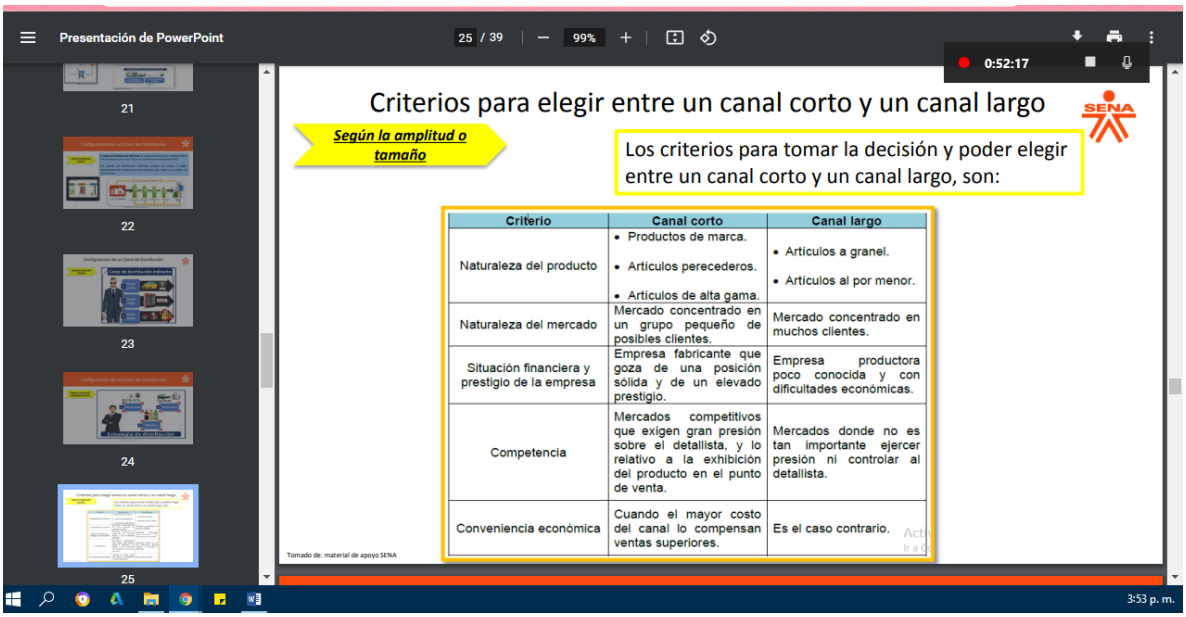

Presentación de PowerPoint
19 / 39
99%
0:44:29
Configuración de un Canal de Distribución
Los canales de distribución integran diferentes procesos de negocio, conformando entre todos ellos una estructura que actúa como una organización respondiendo a motivaciones independientes, para la configuración de un canal de distribución se debe tener en cuenta lo siguiente:
La amplitud o tamaño de la Distribución
Los niveles de intensidad o número de intermediarios de la Distribución
Canal Directo
Forma Física
Forma Digital u otros medios
Canal Indirecto
Canal Corto
Canal Largo
Distribución Intensiva
Distribución Selectiva
Distribución Exclusiva
3:45 p. m.


Presentación de PowerPoint
21 / 39
99%
0:47:19
Configuración de un Canal de Distribución
Según la amplitud o tamaño
Un canal de distribución directo se establece cuando una empresa vende su producto al consumidor final, sin utilizar intermediarios.
Se puede establecer cuando una empresa usa su fuerza de venta para promocionar y vender sus productos. También cuando utiliza la modalidad de ventas usando medios como la televisión, el teléfono, el correo, los medios digitales y el internet como plataforma para vender.
CANAL ONLINE
Tomado de: https://www.emprender-facil.com/
Canal Directo de Distribución
Empresa Productora
Consumidor Final
Tomado de: https://economipedia.com/
3:48 p. m.

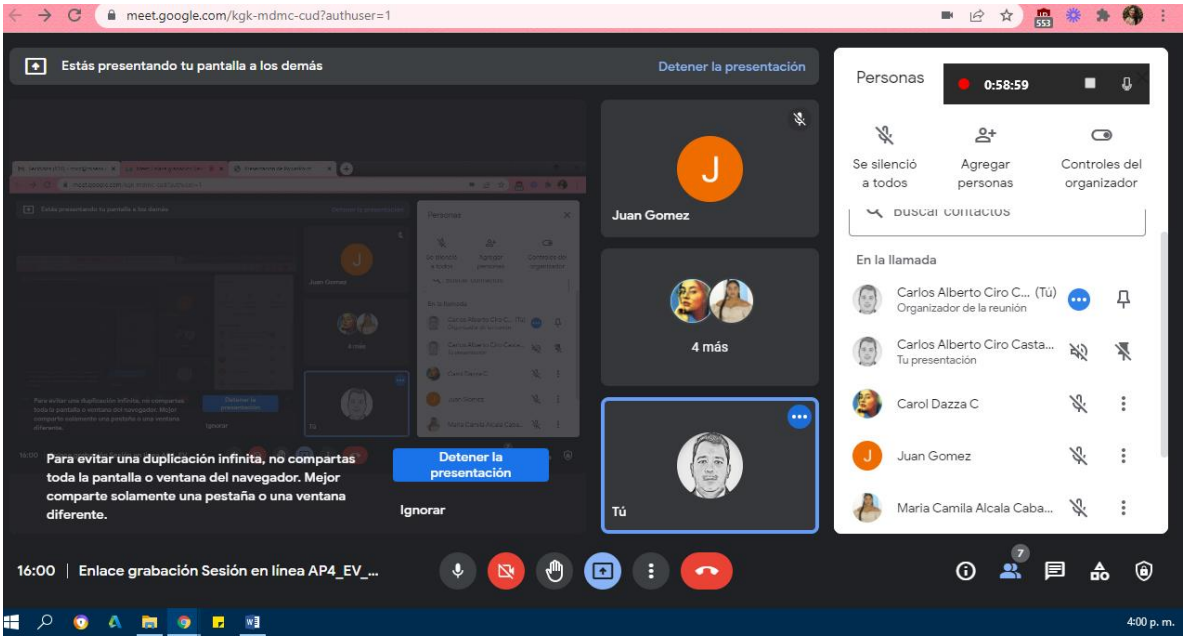

Presentación de PowerPoint
25 / 39
99%
0:52:17
21
22
23
24
25
Criterios para elegir entre un canal corto y un canal largo
Según la amplitud o tamaño
Los criterios para tomar la decisión y poder elegir entre un canal corto y un canal largo, son:
Criterio
Canal corto
Canal largo
Naturaleza del producto
• Productos de marca.
• Artículos perecederos.
• Artículos de alta gama.
• Artículos a granel.
• Artículos al por menor.
Naturaleza del mercado
Mercado concentrado en un grupo pequeño de posibles clientes.
Mercado concentrado en muchos clientes.
Situación financiera y prestigio de la empresa
Empresa fabricante que goza de una posición sólida y de un elevado prestigio.
Empresa productora poco conocida y con dificultades económicas.
Competencia
Mercados competitivos que exigen gran presión sobre el detallista, y lo relativo a la exhibición del producto en el punto de venta.
Mercados donde no es tan importante ejercer presión ni controlar al detallista.
Conveniencia económica
Cuando el mayor costo del canal lo compensan ventas superiores.
Es el caso contrario.
Tomado de: material de apoyo SENA
3:53 p. m.

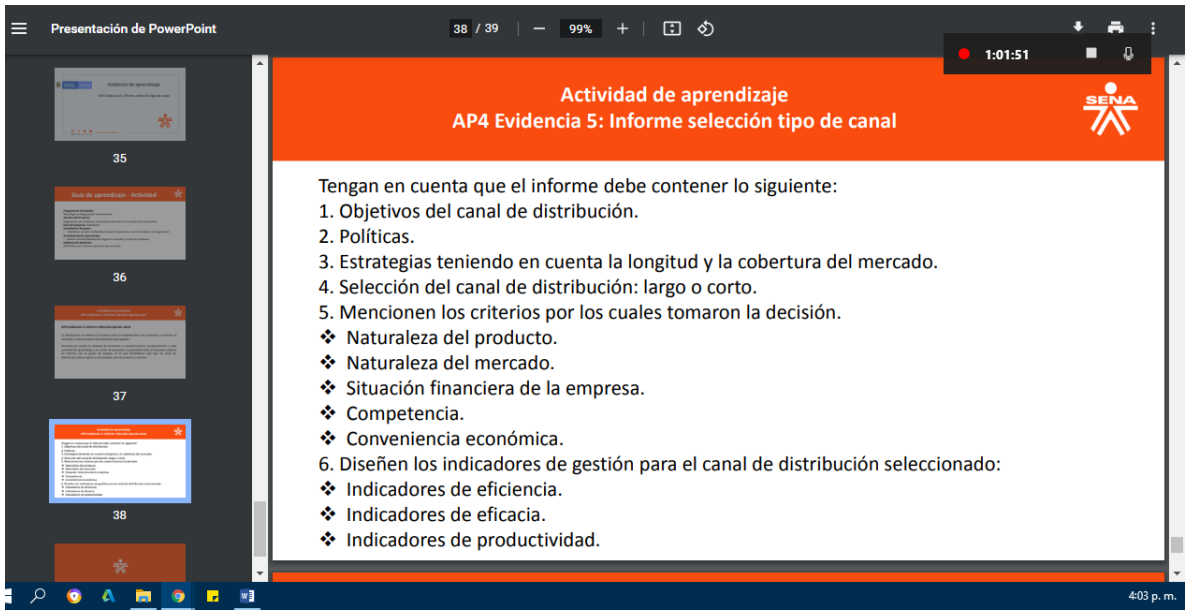

Presentación de PowerPoint
25 / 39
99%
0:52:17
21
22
23
24
25
Criterios para elegir entre un canal corto y un canal largo
Según la amplitud o tamaño
Los criterios para tomar la decisión y poder elegir entre un canal corto y un canal largo, son:
Criterio
Canal corto
Canal largo
Naturaleza del producto
• Productos de marca.
• Artículos perecederos.
• Artículos de alta gama.
• Artículos a granel.
• Artículos al por menor.
Naturaleza del mercado
Mercado concentrado en un grupo pequeño de posibles clientes.
Mercado concentrado en muchos clientes.
Situación financiera y prestigio de la empresa
Empresa fabricante que goza de una posición sólida y de un elevado prestigio.
Empresa productora poco conocida y con dificultades económicas.
Competencia
Mercados competitivos que exigen gran presión sobre el detallista, y lo relativo a la exhibición del producto en el punto de venta.
Mercados donde no es tan importante ejercer presión ni controlar al detallista.
Conveniencia económica
Cuando el mayor costo del canal lo compensan ventas superiores.
Es el caso contrario.
Tomado de: material de apoyo SENA
3:53 p. m.

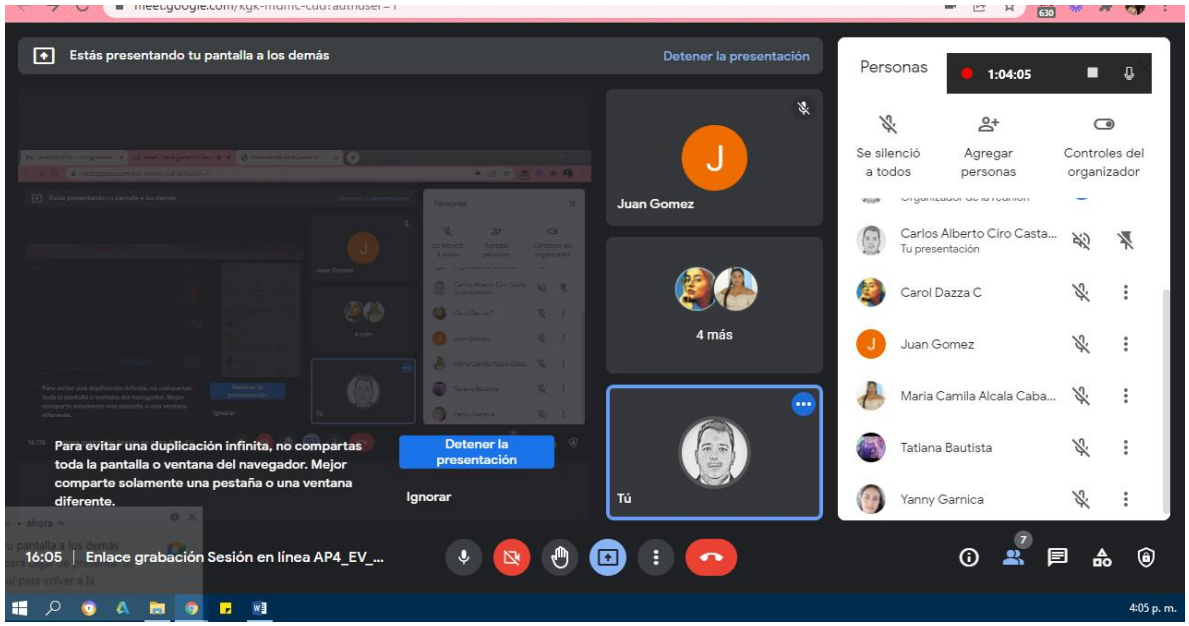

Presentación de PowerPoint
25 / 39
99%
0:52:17
21
22
23
24
25
Criterios para elegir entre un canal corto y un canal largo
Según la amplitud o tamaño
Los criterios para tomar la decisión y poder elegir entre un canal corto y un canal largo, son:
Criterio
Canal corto
Canal largo
Naturaleza del producto
• Productos de marca.
• Artículos perecederos.
• Artículos de alta gama.
• Artículos a granel.
• Artículos al por menor.
Naturaleza del mercado
Mercado concentrado en un grupo pequeño de posibles clientes.
Mercado concentrado en muchos clientes.
Situación financiera y prestigio de la empresa
Empresa fabricante que goza de una posición sólida y de un elevado prestigio.
Empresa productora poco conocida y con dificultades económicas.
Competencia
Mercados competitivos que exigen gran presión sobre el detallista, y lo relativo a la exhibición del producto en el punto de venta.
Mercados donde no es tan importante ejercer presión ni controlar al detallista.
Conveniencia económica
Cuando el mayor costo del canal lo compensan ventas superiores.
Es el caso contrario.
Tomado de: material de apoyo SENA
3:53 p. m.

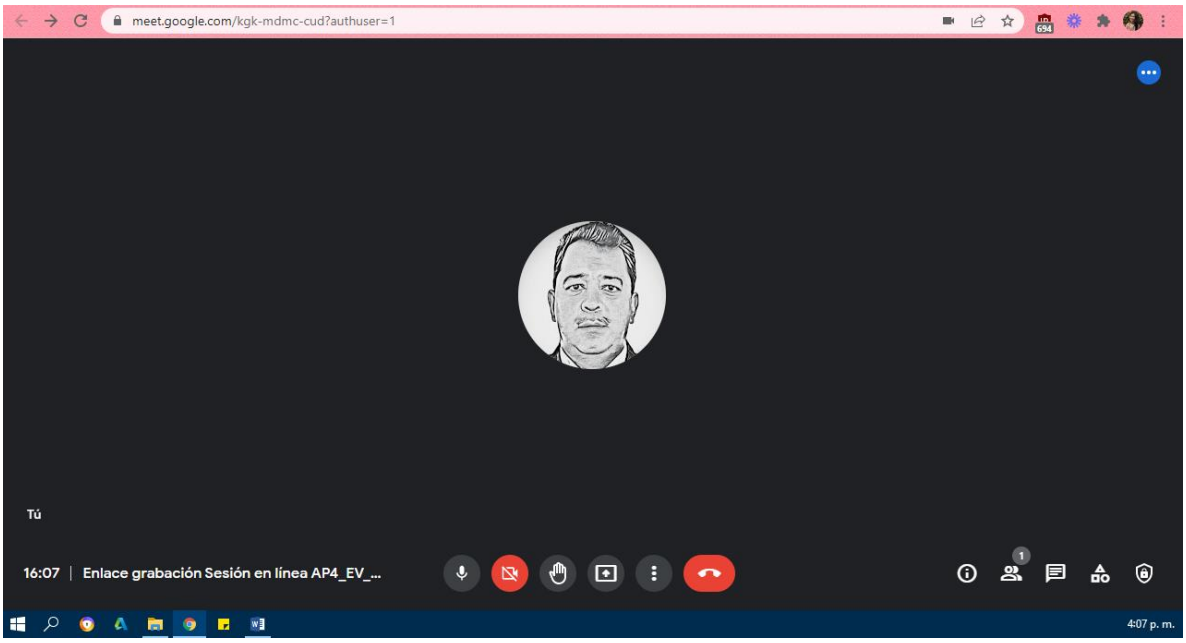

Presentación de PowerPoint
25 / 39
99%
0:52:17
21
22
23
24
25
Criterios para elegir entre un canal corto y un canal largo
Según la amplitud o tamaño
Los criterios para tomar la decisión y poder elegir entre un canal corto y un canal largo, son:
Criterio
Canal corto
Canal largo
Naturaleza del producto
• Productos de marca.
• Artículos perecederos.
• Artículos de alta gama.
• Artículos a granel.
• Artículos al por menor.
Naturaleza del mercado
Mercado concentrado en un grupo pequeño de posibles clientes.
Mercado concentrado en muchos clientes.
Situación financiera y prestigio de la empresa
Empresa fabricante que goza de una posición sólida y de un elevado prestigio.
Empresa productora poco conocida y con dificultades económicas.
Competencia
Mercados competitivos que exigen gran presión sobre el detallista, y lo relativo a la exhibición del producto en el punto de venta.
Mercados donde no es tan importante ejercer presión ni controlar al detallista.
Conveniencia económica
Cuando el mayor costo del canal lo compensan ventas superiores.
Es el caso contrario.
Tomado de: material de apoyo SENA
3:53 p. m.

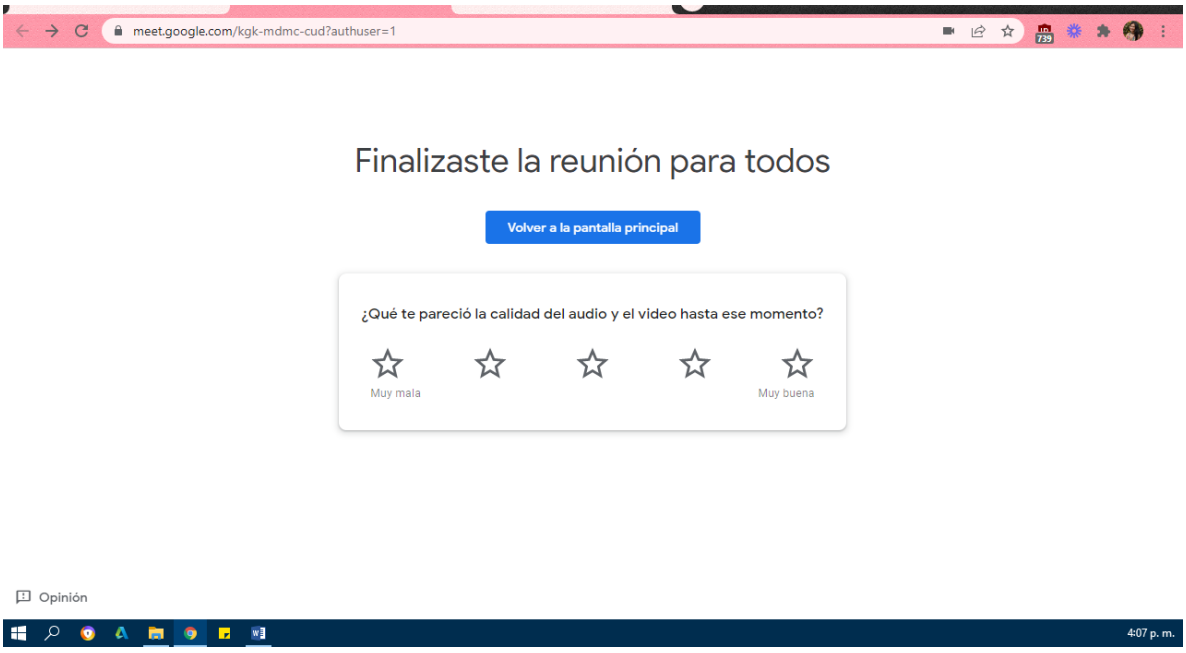

Presentación de PowerPoint
34 / 39
99%
0:58:22
30
31
32
33
34
Preguntas????
SENA
3:59 p. m.


meet.google.com/kgk-mdmc-cud?authuser=1
Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Juan Gomez
4 más
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Personas
0:58:59
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
En la llamada
Carlos Alberto Ciro C... (Tú)
Organizador de la reunión
Carlos Alberto Ciro Casta...
Tu presentación
Carol Dazza C
Juan Gomez
Maria Camila Alcala Caba...
16:00 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
4:00 p. m.


Presentación de PowerPoint
38 / 39
99%
1:01:51
35
36
37
38
Actividad de aprendizaje
AP4 Evidencia 5: Informe selección tipo de canal
Tengan en cuenta que el informe debe contener lo siguiente:
1. Objetivos del canal de distribución.
2. Políticas.
3. Estrategias teniendo en cuenta la longitud y la cobertura del mercado.
4. Selección del canal de distribución: largo o corto.
5. Mencionen los criterios por los cuales tomaron la decisión.
❖ Naturaleza del producto.
❖ Naturaleza del mercado.
❖ Situación financiera de la empresa.
❖ Competencia.
❖ Conveniencia económica.
6. Diseñen los indicadores de gestión para el canal de distribución seleccionado:
❖ Indicadores de eficiencia.
❖ Indicadores de eficacia.
❖ Indicadores de productividad.
4:03 p. m.

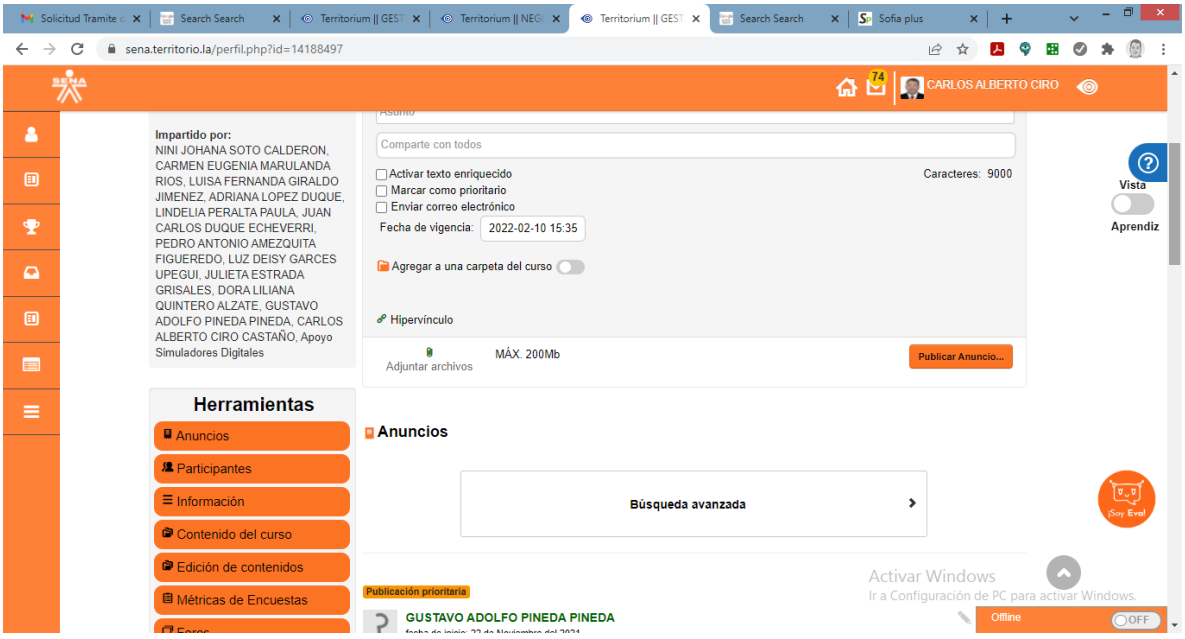

Estás presentando tu pantalla a los demás
Detener la presentación
Juan Gomez
4 más
Tú
Para evitar una duplicación infinita, no compartas toda la pantalla o ventana del navegador. Mejor comparte solamente una pestaña o una ventana diferente.
Detener la presentación
Ignorar
Personas
1:04:05
Se silenció a todos
Agregar personas
Controles del organizador
Carlos Alberto Ciro Casta...
Tu presentación
Carol Dazza C
Juan Gomez
Maria Camila Alcala Caba...
Tatiana Bautista
Yanny Garnica
16:05 | Enlace grabación Sesión en línea AP4_EV_...
4:05 p. m.

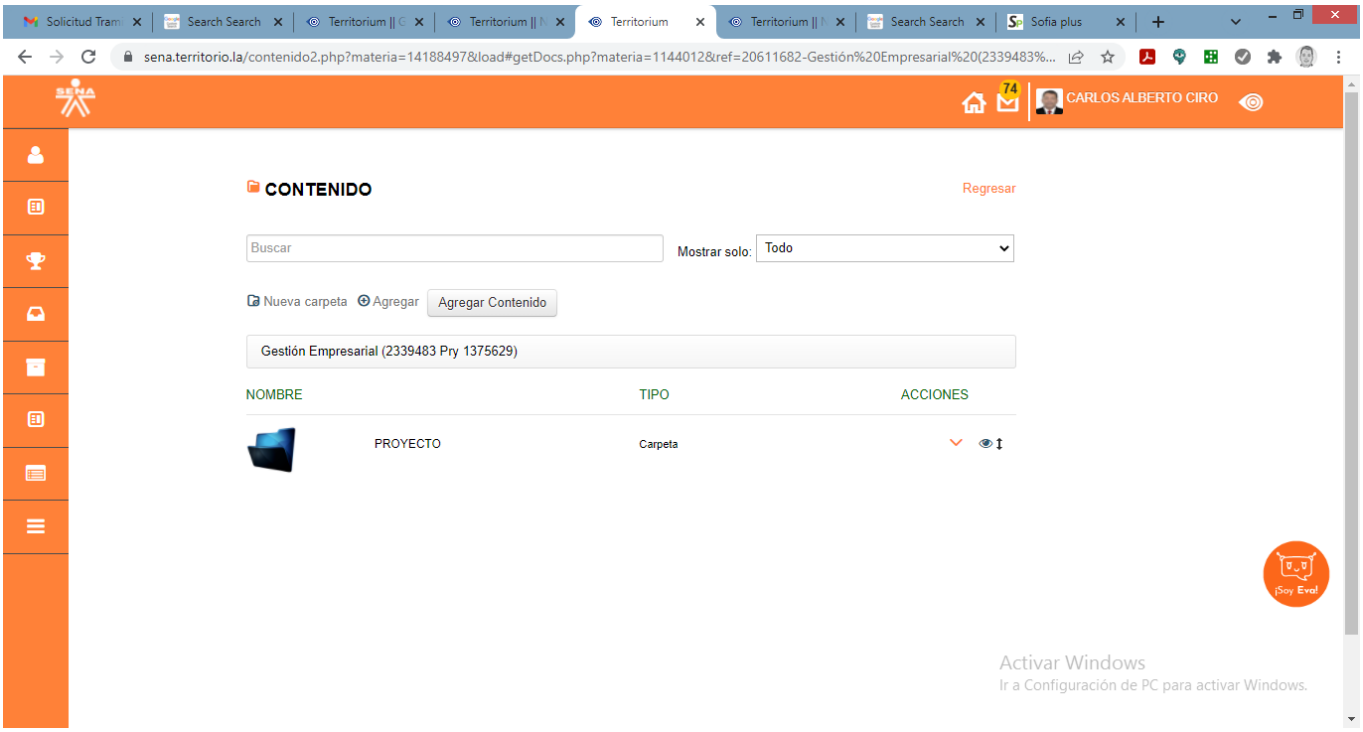


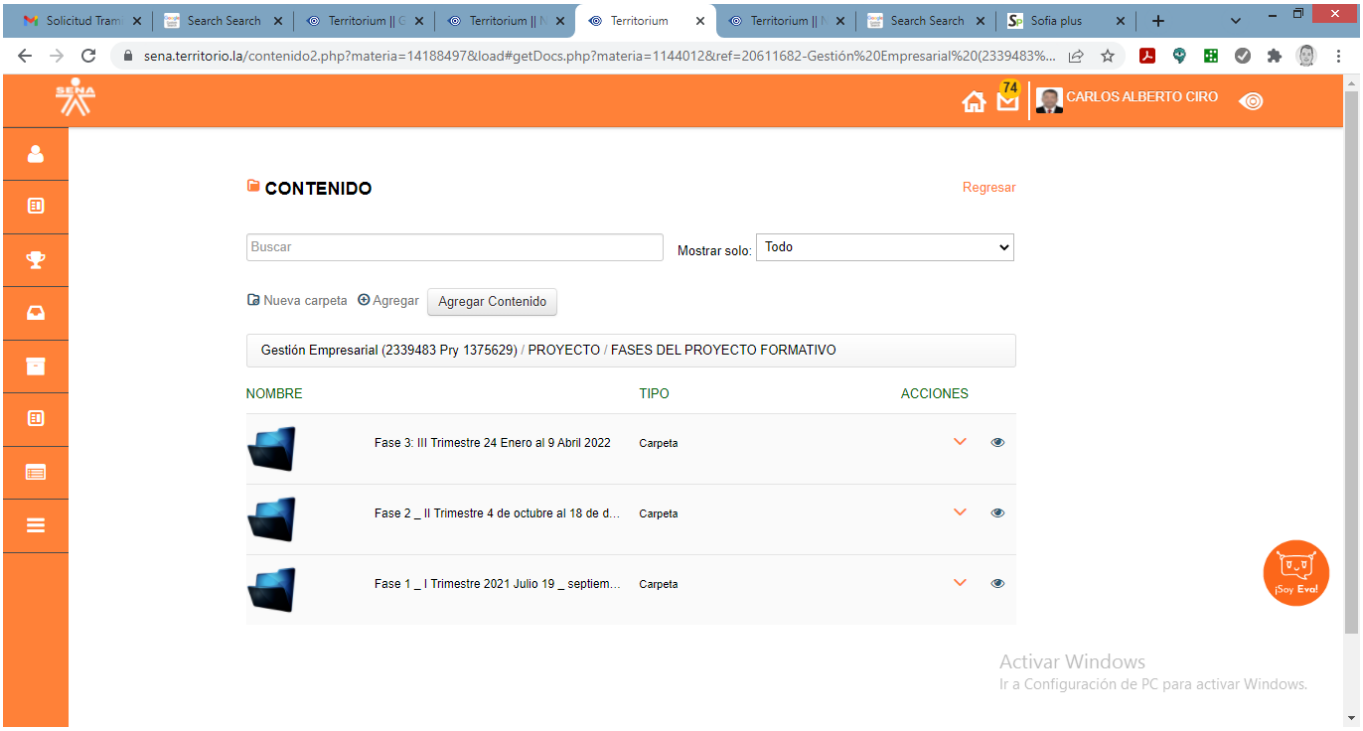


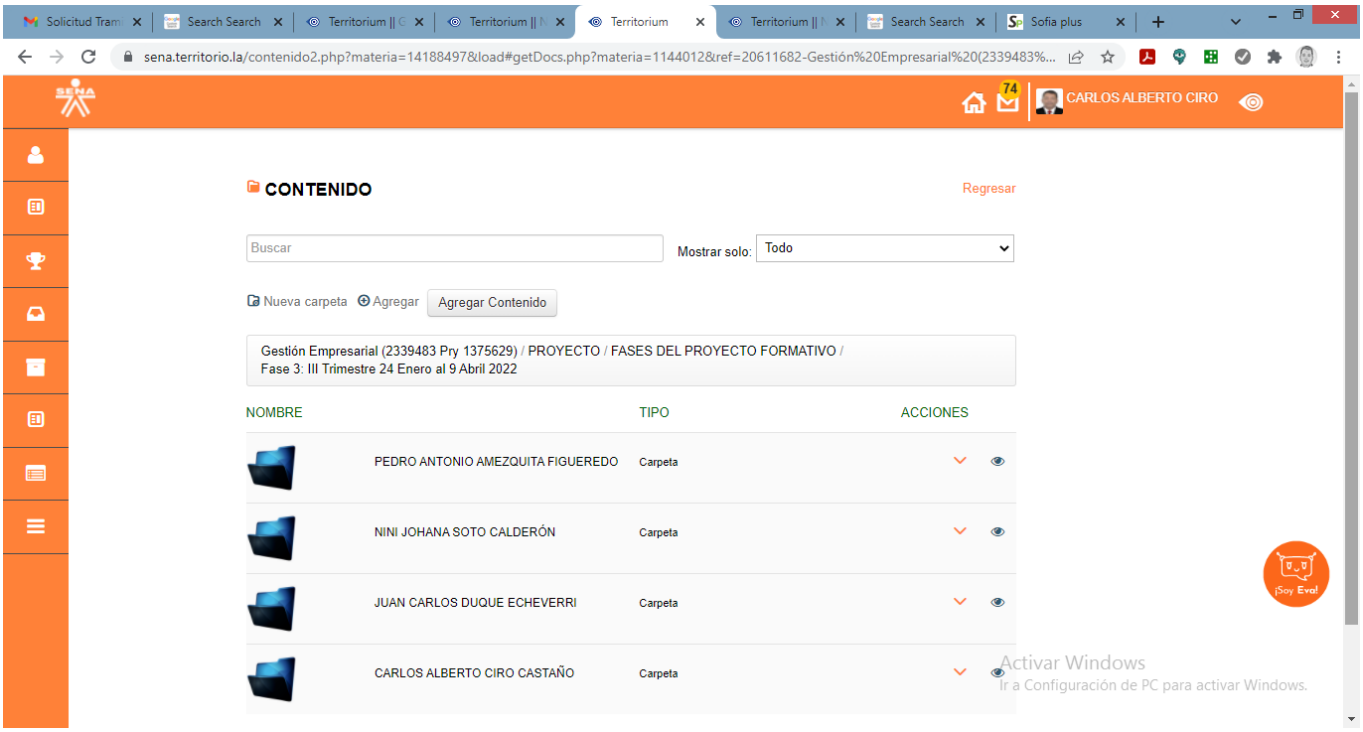
Ficha: 2339483 – Tecnología en Negociación Internacional

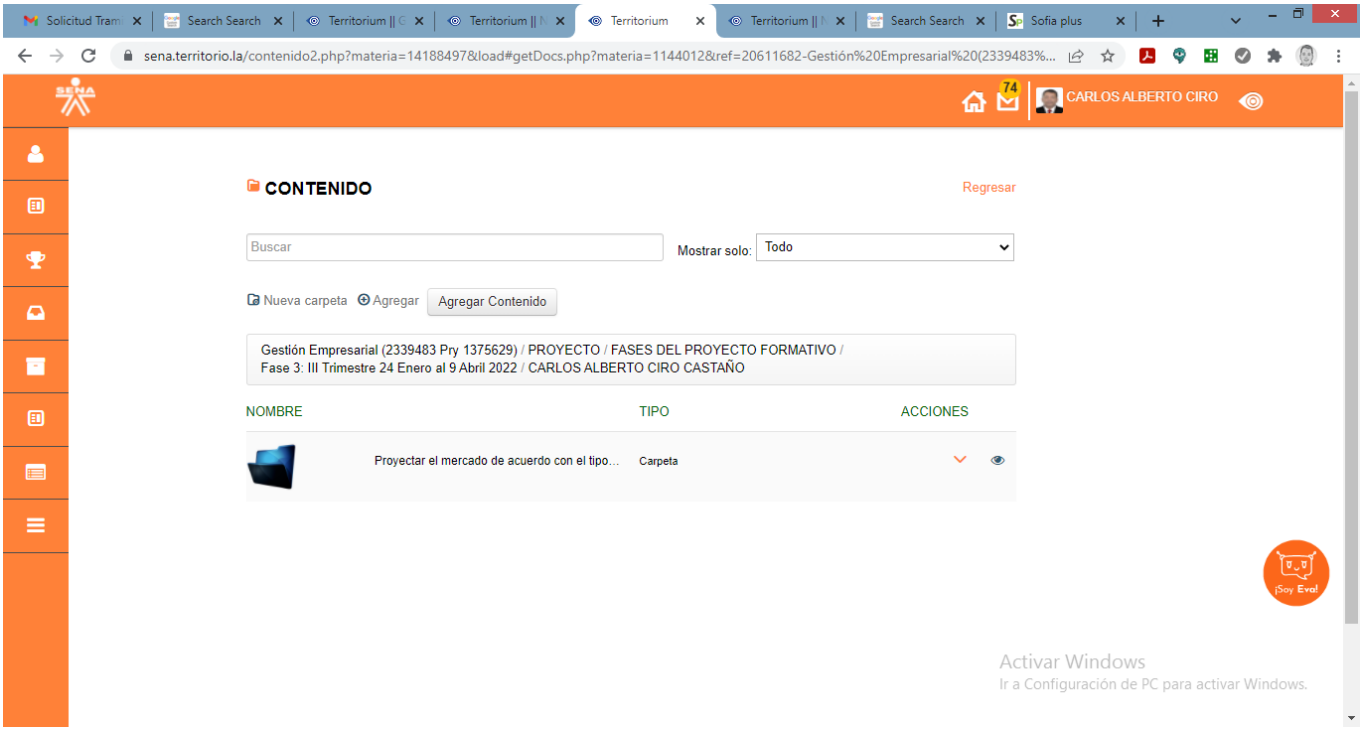

sena.territorio.la/perfil.php?id=14188497
CARLOS ALBERTO CIRO
GESTIÓN EMPRESARIAL
(2339483 PRY 1375629)
P621201 P2339483 R63 C9538
PRY1375629
Proyecto Presencial
Vista
Aprendiz
Anuncio
Evidencia
Galería
Asunto
Comparte con todos
Activar texto enriquecido
Marcar como prioritario
Enviar correo electrónico
Caracteres: 9000
Fecha de vigencia: 2022-02-10 15:35
Agregar a una carpeta del curso
Hipervínculo
Impartido por:
NINI JOHANA SOTO CALDERON, CARMEN EUGENIA MARULANDA RIOS, LUISA FERNANDA GIRALDO JIMENEZ, ADRIANA LOPEZ DUQUE, LINDELIA PERALTA PAULA, JUAN CARLOS DUQUE ECHEVERRI, PEDRO ANTONIO AMEZQUITA FIGUEREDO, LUZ DEISY GARCES UPEGUI, JULIETA ESTRADA GRISALES, DORA LILIANA QUINTERO ALZATE, GUSTAVO ADOLFO PINEDA PINEDA, CARLOS
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF

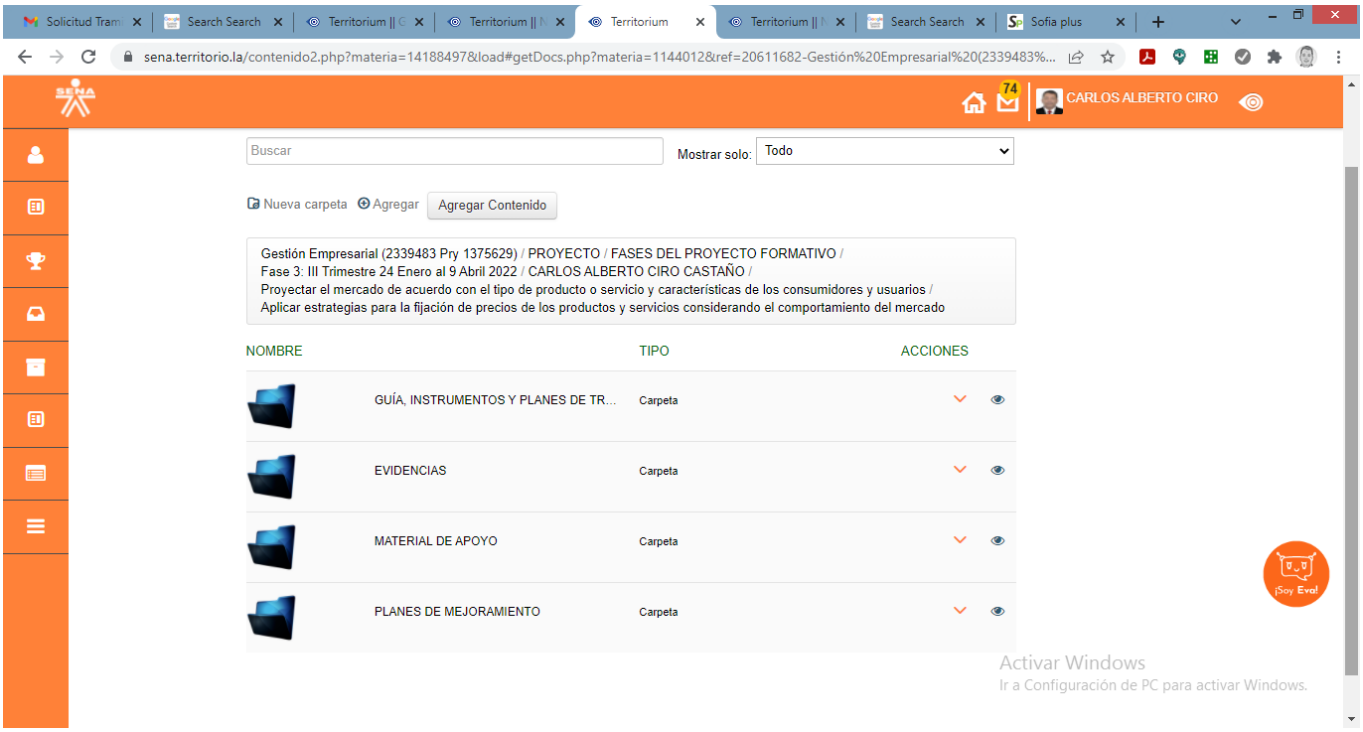

sena.territorio.la/perfil.php?id=14188497
CARLOS ALBERTO CIRO
Comparte con todos
Activar texto enriquecido
Marcar como prioritario
Enviar correo electrónico
Caracteres: 9000
Fecha de vigencia: 2022-02-10 15:35
Agregar a una carpeta del curso
Hipervínculo
Adjuntar archivos
MÁX. 200Mb
Publicar Anuncio...
Vista
Aprendiz
Impartido por:
NINI JOHANA SOTO CALDERON, CARMEN EUGENIA MARULANDA RIOS, LUISA FERNANDA GIRALDO JIMENEZ, ADRIANA LOPEZ DUQUE, LINDELIA PERALTA PAULA, JUAN CARLOS DUQUE ECHEVERRI, PEDRO ANTONIO AMEZQUITA FIGUEREDO, LUZ DEISY GARCES UPEGUI, JULIETA ESTRADA GRISALES, DORA LILIANA QUINTERO ALZATE, GUSTAVO ADOLFO PINEDA PINEDA, CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO, Apoyo Simuladores Digitales
Herramientas
Anuncios
Participantes
Información
Contenido del curso
Edición de contenidos
Métricas de Encuestas
Anuncios
Búsqueda avanzada
Publicación prioritaria
GUSTAVO ADOLFO PINEDA PINEDA
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.
Offline
OFF

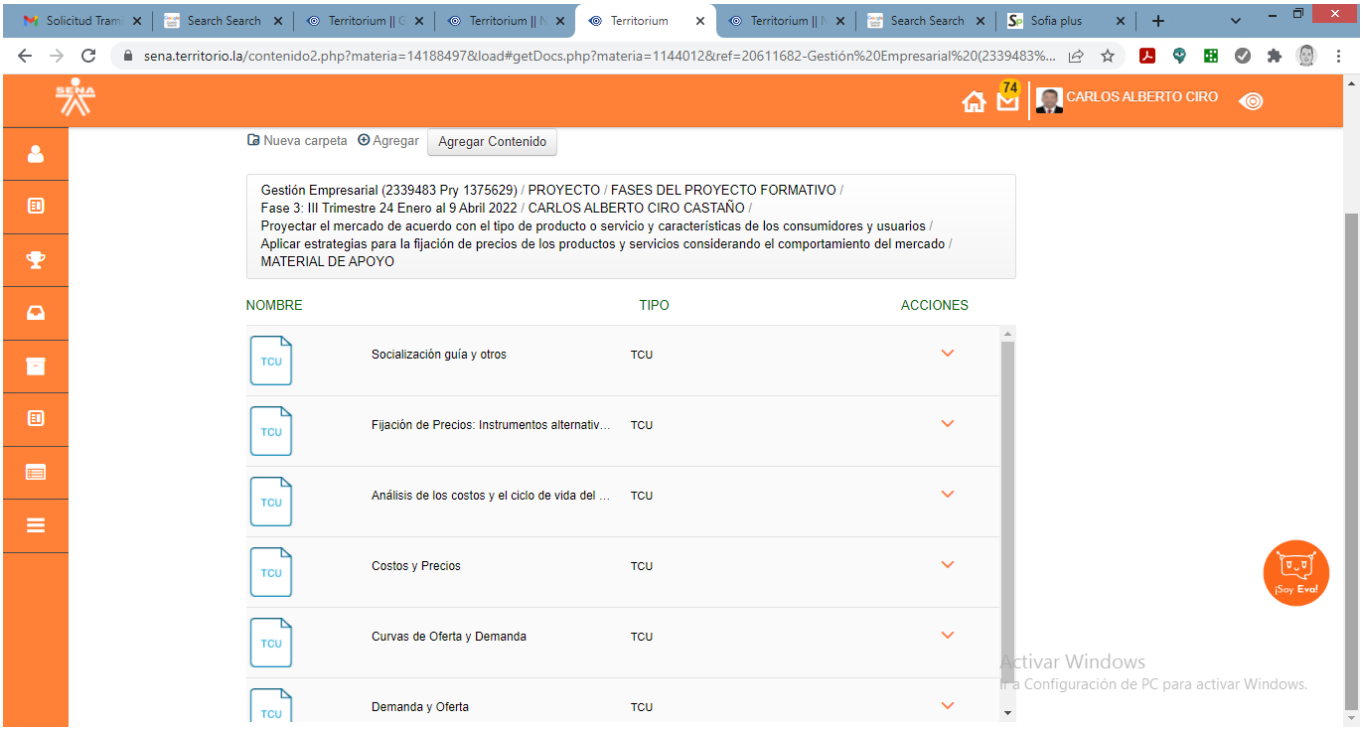

Territorium
sena.territorio.la/contenido2.php?materia=14188497&load#getDocs.php?materia=1144012&ref=20611682-Gestión%20Empresarial%20(2339483%...
CARLOS ALBERTO CIRO
CONTENIDO
Regresar
Buscar
Mostrar solo: Todo
Nueva carpeta
Agregar
Agregar Contenido
Gestión Empresarial (2339483 Pry 1375629)
NOMBRE
TIPO
ACCIONES
PROYECTO
Carpeta
¡Soy Eva!
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Territorium
sena.territorio.la/contenido2.php?materia=14188497&load#getDocs.php?materia=1144012&ref=20611682-Gestión%20Empresarial%20(2339483%...
CARLOS ALBERTO CIRO
CONTENIDO
Regresar
Buscar
Mostrar solo: Todo
Nueva carpeta
Agregar
Agregar Contenido
Gestión Empresarial (2339483 Pry 1375629) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO
NOMBRE
TIPO
ACCIONES
Fase 3: III Trimestre 24 Enero al 9 Abril 2022
Carpeta
Fase 2 _ II Trimestre 4 de octubre al 18 de d...
Carpeta
Fase 1 _ I Trimestre 2021 Julio 19 _ septiem...
Carpeta
¡Soy Eva!
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Territorium
sena.territorio.la/contenido2.php?materia=14188497&load#getDocs.php?materia=1144012&ref=20611682-Gestión%20Empresarial%20(2339483%...
CARLOS ALBERTO CIRO
CONTENIDO
Regresar
Buscar
Mostrar solo: Todo
Nueva carpeta
Agregar
Agregar Contenido
Gestión Empresarial (2339483 Pry 1375629) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO /
Fase 3: III Trimestre 24 Enero al 9 Abril 2022
NOMBRE
TIPO
ACCIONES
PEDRO ANTONIO AMEZQUITA FIGUEREDO
Carpeta
NINI JOHANA SOTO CALDERÓN
Carpeta
JUAN CARLOS DUQUE ECHEVERRI
Carpeta
CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
Carpeta
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Territorium
sena.territorio.la/contenido2.php?materia=14188497&load#getDocs.php?materia=1144012&ref=20611682-Gestión%20Empresarial%20(2339483%...
CARLOS ALBERTO CIRO
CONTENIDO
Regresar
Buscar
Mostrar solo: Todo
Nueva carpeta
Agregar
Agregar Contenido
Gestión Empresarial (2339483 Pry 1375629) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO /
Fase 3: III Trimestre 24 Enero al 9 Abril 2022 / CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO
NOMBRE
TIPO
ACCIONES
Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo...
Carpeta
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Territorium
sena.territorio.la/contenido2.php?materia=14188497&load#getDocs.php?materia=1144012&ref=20611682-Gestión%20Empresarial%20(2339483%...
CARLOS ALBERTO CIRO
Buscar
Mostrar solo: Todo
Nueva carpeta
Agregar
Agregar Contenido
Gestión Empresarial (2339483 Pry 1375629) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO /
Fase 3: III Trimestre 24 Enero al 9 Abril 2022 / CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO /
Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios /
Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado
NOMBRE
TIPO
ACCIONES
GUÍA, INSTRUMENTOS Y PLANES DE TR...
Carpeta
EVIDENCIAS
Carpeta
MATERIAL DE APOYO
Carpeta
PLANES DE MEJORAMIENTO
Carpeta
¡Soy Eva!
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.


Territorium
sena.territorio.la/contenido2.php?materia=14188497&load#getDocs.php?materia=1144012&ref=20611682-Gestión%20Empresarial%20(2339483%...
CARLOS ALBERTO CIRO
Nueva carpeta
Agregar
Agregar Contenido
Gestión Empresarial (2339483 Pry 1375629) / PROYECTO / FASES DEL PROYECTO FORMATIVO /
Fase 3: III Trimestre 24 Enero al 9 Abril 2022 / CARLOS ALBERTO CIRO CASTAÑO /
Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios /
Aplicar estrategias para la fijación de precios de los productos y servicios considerando el comportamiento del mercado /
MATERIAL DE APOYO
NOMBRE
TIPO
ACCIONES
Socialización guía y otros
TCU
Fijación de Precios: Instrumentos alternativ...
TCU
Análisis de los costos y el ciclo de vida del ...
TCU
Costos y Precios
TCU
Curvas de Oferta y Demanda
TCU
Demanda y Oferta
TCU
¡Soy Eva!
Activar Windows
Ir a Configuración de PC para activar Windows.