Modelo de Mejora Continua	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA CLIENTE RED TECNOLÓGICA TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y SERVICIOS FINANCIEROS

INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA			
CÓDIGO:	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA		
122120	FORMULACIÓN DE PROYECTOS		
VERSIÓN:	2	ESTADO:	EN EJECUCIÓN
Vigencia del Programa:	Fecha Inicio 20/05/2010 Fecha Fin El programa aún se encuentra vigente		
DURACIÓN MÁXIMA ESTIMADA DEL APRENDIZAJE	Lectiva: 18 meses Práctica: 6 meses	Total: 24 meses	
NIVEL DE FORMACIÓN:	TECNÓLOGO		
JUSTIFICACIÓN:	El programa de Tecnólogo en Formulación de Proyectos, se creó para brindar a los diferentes sectores productivos de la economía colombiana, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país, así mismo, ofrecer a los aprendices formación en las tecnologías de la información y las comunicaciones, que optimicen su desempeño, de tal manera que les permita ser más proactivos, investigativos, analíticos, creativos e innovadores al proponer proyectos que conlleven a solucionar situaciones problemáticas y para promover en las organizaciones en donde se desempeñe, el desarrollo de proyectos como parte importante de la cultura organizacional, para hacerlas más competitivas. Colombia cuenta con potencial productivo para los diferentes sectores productivos y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector. El SENA es una de las instituciones educativas que ofrece el programa con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, a través del desarrollo de competencias laborales y la Estrategia de Formación por Proyectos, para garantizar la integralidad de la formación durante el desarrollo del proceso formativo, que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.		
REQUISITOS DE INGRESO:	Superar prueba de aptitud, motivación, interés y competencias mínimas de ingreso		
DESCRIPCIÓN:	Formula proyectos teniendo en cuenta la proyección de mercado del producto y servicio, los recursos necesarios y el talento humano requerido.		

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

CÓDIGO	DENOMINACIÓN
210101001	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
210201020	ESTRUCTURAR CARGOS Y COMPETENCIAS SEGÚN DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y NORMATIVIDAD VIGENTE
240201500	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
240201501	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
240201502	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL
260101001	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
291201026	GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN VIGENTE RELACIONADA CON LOS SISTEMAS DE GESTIÓN, SEGÚN LA NATURALEZA DE LA
291501057	PLANIFICAR PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON PRONÓSTICOS Y COSTOS
999999999	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA
240201500	PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL
240201501	COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
240201502	PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

PERFIL TÉCNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Acedémicos mínimos	El programa requiere de un equipo de instructores técnicos, conformado por Profesionales formados en alguna de las siguientes áreas: - Ciencias económicas o afines - Ingeniería o afines - Mercadeo - Derecho Alternativa 1. Título de Tecnólogo o cuatro (4) años estudios universitarios en: ciencias económicas, ingeniería o afines. Alternativa 2. Título de Técnico Profesional o Tres (3) años estudios universitarios en: ciencias económicas, ingeniería o afines.
Experiencia laboral y/o especialización en...	Preferiblemente con especialización gerencia de proyectos o con experiencia laboral en formulación, ejecución y evaluación de proyectos. Alternativa 1. Veinticuatro (24) meses de experiencia: de los cuales dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y seis (6) meses en labores de docencia. Alternativa 2: Treinta y seis (36) meses de experiencia: de los cuales treinta (30) meses estarán

Experiencia laboral y/o especialización en...	relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y seis (6) meses en labores de docencia.
Competencias mínimas	Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio. Garantizar el cumplimiento de la normatividad y legislación vigente. Planificar la producción estableciendo los requerimientos de capacidad instalada y de materiales, de acuerdo a los pronósticos y costos. Estructurar cargos, roles de trabajo y competencias de acuerdo con las políticas, direccionamiento estratégico de la organización y la normatividad vigente. Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio. Formular, ejecutar y evaluar proyectos. Trabajar en equipo Establecer procesos comunicativos asertivos Manejar herramientas informáticas asociadas al área objeto de la formación
ESTRATEGIA METODOLÓGICA	Centrada en la construcción de autonomía para garantizar la calidad de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en la utilización de las tecnologías de información y comunicación, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias. Igualmente, debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de conocimiento: El instructor - Tutor El entorno Las TIC El trabajo colaborativo garantizar

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
210101001	1	PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		440 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE
DENOMINACIÓN
PLANEAR LOS PRESUPUESTOS A PARTIR DE LA VALORACIÓN DE NECESIDADES REQUERIDAS POR LAS DIFERENTES UNIDADES, ÁREAS O PROCESOS DEL NEGOCIO. CON BASE EN LOS ACUERDOS Y NEGOCIACIONES PACTADA CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y DE LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS.

INTERPRETAR LOS PRONÓSTICOS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN, PARA TENERLOS EN CUENTA EN LA ELABORACIÓN DE

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Entorno económico: conceptos y analisis.
Políticas y estrategias de gestión en la cadena de abastecimiento.
Mercados: tipos, clases, Participación y evolución del sector.
Oferta y demanda: concepto, factores determinantes, elasticidades.
Comportamiento del producto en el mercado
Consumidor: Comportamiento, motivos y hábitos de compra
Plan de Mercadeo
Diagnóstico: Tipos, Oportunidades y amenazas.
Técnicas de evaluación y calificación del impacto de la empresa en el mercado.
Proyecciones: tipos y/o metodos de la demanda.
Presupuesto. Concepto, principios, clases y estructura.
Cuentas: Definición, Clasificación (Cuentas Reales o de balance, Cuentas Transitorias o Resultado).
Factores de prestaciones Sociales: Componentes y cálculo.
Factor de parafiscales: Aplicaciones y componentes
Factor de Seguridad Social: Aplicaciones y componentes
Formulas financieras de Pagos: únicos, uniformes, series aritméticas, series geométricas.
Estructura de los Balances Financieros Básicos
Estructura del flujo de Efectivo
Estructura del flujo de Fondo neto de inversiones y operaciones
Tasa mínima atractiva de retorno o tasa de interés de oportunidad
Aportes de capital
Prestamos financieros: Sistema de amortización, monto, tasa y plazo.
Costo de inversión en activos fijos y activos diferidos.
Capital de trabajo: Concepto y componentes.
Costo de producción: Clasificación y componentes.
Costo de venta: Definición y estructura
Gastos operacionales: Clasificación y componentes.
Gastos financieros (Intereses y manejo de las cuentas bancarias).
Ingresos operacionales
Ingresos por liquidación del proyecto (Salvamento)
Punto de equilibrio.
Conversión de tasas: Efectivas y nominales
Métodos de Evaluación financiera
Indicadores de financieros: Definición, clasificación e interpretación
Proyecciones financieras: a precios Constantes o Corrientes.
Tasa de riesgo.
Indicadores económicos: concepto, cálculo y aplicaciones.
Aplicación de la normatividad tributaria.
Fuentes de financiación.
Periodo de recuperación de la inversión.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Determinar el comportamiento del mercado para establecer la oferta y demanda
Establecer el comportamiento de la empresa frente al mercado.
Identificar los datos históricos de las ventas
Analizar las variables de la demanda y la oferta.
Estimar la demanda y la oferta en cantidades físicas y monetarias
Calcular el costo de inversión en activos fijos y diferidos para el proyecto.
Determinar el capital de trabajo para financiar la producción o la prestación del servicio.
Calcular el costo de las materias primas directas
Calcular el costo de la mano de obra directa
Calcular los costos indirectos de la producción
Calcular el costo de producción o prestación del servicio.
Calcular el costo de venta del producto o servicio.
Determinar el costo primo
Determinar el costo de conversión
Calcular los gastos operacionales de distribución y ventas
Calcular los gastos operacionales de administración
Determinar los gastos financieros
Determinar el costo total del producto
Calcular los ingresos operacionales.
Determinar el punto de equilibrio por periodo proyectado
Elaborar los estados financieros
Elaborar el flujo de fondos netos de inversiones y operaciones.
Calcular la tasa mínima atractiva de retorno ò fijar una tasa de interés de oportunidad
Calcular el VPN (Valor presente neto)
Calcular la TIR (Tasa interne de retorno)
Calcular la TUR (Tasa única de retorno)
Calcular la relación financiera beneficio costo
Calcular e interpretar los indicadores financieros.
Calcular el tiempo de recuperación de la inversión

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Analiza la tendencia del entorno económico de acuerdo con el comportamiento del mercado y el perfil del consumidor.
Aplica herramientas de diagnostico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas, estrategias de gestión y mercadeo de la organización.
Determina el comportamiento de la oferta y la demanda de los productos comercializados por la organización mediante el análisis de los datos históricos.
Estima la oferta y demanda en unidades físicas mediante la aplicación de diferentes técnicas de proyección de las variables relacionadas con el comportamiento del mercado.
Analiza los efectos de la oferta y la demanda que condicionan los procesos de producción y los niveles de inventarios según capacidad y políticas de producción definidas por la organización.
Elabora los presupuestos de acuerdo a los requerimientos del proyecto.
Determina el punto de equilibrio para cada periodo operativo, de acuerdo a las proyecciones de costos e

ingreso.
Elabora los estados financieros, según las proyecciones establecidas para el proyecto.
Calcula los flujos netos de inversión y operación, de acuerdo a los ingresos y egresos.
Establece la tasa mínima atractiva de retorno o de oportunidad, de acuerdo a los indicadores económicos.
Mide el redimiendo de los dineros invertidos en el proyecto por los diferentes métodos de evaluación financiera (VPN,TIR,TUR, RVC)
Determina el tiempo en el cual se recuperan los dineros invertidos de acuerdo con los resultados de los flujos de fondos netos.
Identifica las diferentes fuentes de financiación.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
210201020	3	ESTRUCTURAR CARGOS Y COMPETENCIAS SEGÚN DIRECCIONAMIENTO ESTRATÉGICO Y NORMATIVIDAD VIGENTE
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		440 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
ORGANIZAR NIVELES OCUPACIONALES DETERMINANDO AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD EN LA
ELABORAR LOS PERFILES DEL RECURSO HUMANO PREVIAMENTE PLANEADO, PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA ORGANIZACIÓN.
ESTABLECER LOS RANGOS SALARIALES, DEL PERSONAL REQUERIDO EN EL DESARROLLO DEL PROYECTO.
PLANEAR LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL REQUERIDA PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Concepto y función administrativa de planeación estratégica: Objetivos, estrategias políticas, normas, reglas, táctica y operación.
- Misión, Visión, y Valores corporativos
- Clasificación y tipos de empresas, y sectores económicos
- Denominación, Misión del rol, Nivel ocupacional
- Procesos misionales de la organización
- Cultura Organizacional

Concepto y relaciones entre:
- Puesto de trabajo.
- Tareas relacionadas con el trabajo

Conceptos generales sobre:
- Proceso Administrativo (Planeación, Organización, Dirección y Control)
- Planeación estratégica (Diagnostico DOFA y estrategias FADO) y direccionamiento estratégico de la organización.
- Estructura organizacional.

- Función administrativa de la organización
- Tipos de organización (Lineal, Funcional, Línea- Staff, Departamentos, Matricial, Proyectos, (U.E.N) Unidades Estratégicas de Negocio).
- Rol de trabajo y ocupación
- Función laboral
- Definición y descripción de perfiles acorde con el puesto de trabajo y la unidad de negocio.
- Delegación y supervisión
- Normas de competencias laboral.
- Autoridad y responsabilidad

Organigramas
- Tipos de organigramas
- Descripción de cargos
- Objetivos del área Ocupacional: Nivel ocupacional.
- Conceptos de: Funciones y procesos.

Análisis de roles, funciones, y análisis ocupacional
- Investigación ocupacional.
- Inventario de funciones, tareas y roles.
- Competencias Básicas, y ciudadanas, técnicas, laborales y Profesionales
- Sistemas y métodos de clasificación.
- Sistema de compensación y salarios
- Riesgos profesionales

Métodos para formulación de diagramas
- Simbología
- Aplicación de la diagramación

Metodología para la presentación de informes.
- Forma y formatos para relacionar y presentar informes de roles de trabajo.

Sistemas de información y comunicación en la determinación de roles de trabajo.
- Normas técnicas para la presentación de informes.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Interpretar el proceso administrativo y las políticas empresariales.

Aplicar el proceso administrativo teniendo en cuenta la misión y visión junto al direccionamiento estratégico empresarial.

Describir funciones y responsabilidades de acuerdo a metodologías y normas de la organización
- Relacionar funciones de acuerdo con el nivel ocupacional
- Relacionar responsabilidades de acuerdo a nivel ocupacional y los procesos diseñados.
- Clasificar roles para asignar funciones, responsabilidades.
- Describir la información relacionada con los roles y cargos
- Verificar que las funciones y responsabilidades respondan a los procesos caracterizados en la organización.

Adoptar sistema de clasificación
- Identificar las áreas de la organización de acuerdo a sus requerimientos de las competencias y los roles ocupacionales.

Determinar los niveles ocupacionales de la organización de acuerdo a los requerimientos de las competencias y los roles ocupacionales.

Diseñar instrumentos para levantar la información de la clasificación
- Implementar técnicas; resumir y analizar información, diagnosticar, seleccionar, asignar y formular estrategias para la clasificación de funciones y responsabilidades de acuerdo a la naturaleza de la empresa.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Aplica las funciones administrativas de planeación, y organización, tendiente a la descripción de funciones en la organización y la elaboración de presupuestos.
Define las competencias de acuerdo con los roles y ocupaciones de la organización
Aplica conceptos de autoridad y responsabilidad relacionándolos con los cargos, niveles ocupacionales y roles de trabajo de la organización.
Elabora el diagrama de la estructura organizacional, teniendo en cuenta los conceptos de autoridad y responsabilidad relacionándolos con los cargos.
Determina la planta de personal de acuerdo con las necesidades del proyecto.
Establece los perfiles para la integración del talento humano de acuerdo con las políticas organizacionales.
Determina las escalas salariales de acuerdo con los cargos o el promedio sectorial.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
260101001	2	PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		880 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
FORMULAR LOS ESTUDIOS PRELIMINARES Y DE PRE FACTIBILIDAD DE ACUERDO CON EL PRODUCTO Y/O SERVICIO.
IDENTIFICAR SEGMENTOS DE MERCADO DE ACUERDO CON TIPOS DE PRODUCTO Y POBLACIÓN ESTABLECIDOS EN EL PLAN DE SEGMENTACIÓN.
DETERMINAR LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS, SEGÚN TIPOS DE MERCADOS Y DE PRODUCTOS, MEDIANTE LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE FIJACIÓN PRECIOS.
ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL Y REAL, DE ACUERDO CON EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA ORGANIZACIÓN.
ELABORAR LOS PRONÓSTICOS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.
IDENTIFICAR EL POTENCIAL DE MERCADO Y CAPACIDAD DE VENTAS DE LA EMPRESA SEGÚN POLÍTICA EMPRESARIAL.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Proyectos: concepto, clasificación, entorno, fases
Estudio de prefactibilidad: concepto, componentes
Mercados: concepto, tipos, clases, participación y evolución en el sector
Oferta: Concepto, función, métodos para su determinación

Demanda: Concepto, función, métodos para su determinación
Elasticidad: tipos
Entorno: aspectos cultural, demográfico, social
Segmentación: Tipos. Técnicas. Criterios y estrategias
Fuentes de información primaria y secundaria: características
Investigación de mercados. Etapas, procesos
Proyecciones del mercado: Definición. Métodos
Plan de mercadeo: concepto, componentes
Estrategias de mercado: concepto
Mezcla de mercado: concepto, componentes: Producto, plaza, promoción, Precio
Producto: fases, ciclo de vida
Importaciones y exportaciones: conceptos, requisitos
Precios: definición, variables: Políticas, estrategias, métodos de fijación, estructura de costos, proyección, descuentos.
Utilidad: concepto, clases
Consumidor: características, tipos
Proveedores: características, tipos
Matriz del perfil competitivo: concepto, componentes
Competencia: características, tipos
Sensibilización de precios: concepto, métodos de aplicación
Canales de comercialización: concepto, componentes y tipos.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Identificar la idea del proyecto
Elaborar los estudios preliminares del proyecto
Desarrollar los estudios de pre factibilidad
Analizar, cuantificar y proyectar las variables de la oferta y demanda del producto
Calcular los coeficientes de elasticidad para definir el comportamiento de la oferta y demanda.
Identificar la participación de la empresa en el mercado del producto.
Recolectar y procesar los datos históricos de las ventas
Consolidar la matriz del perfil competitivo
Determinar el tipo de mercado del producto
Elaborar el plan de mercadeo
Segmentar del mercado objetivo
Elaborar la investigación de mercados
Diagnosticar el entorno socioeconómico del segmento del mercado
Determinar el ciclo de vida del producto
Realizar la mezcla de mercadeo: Producto, plaza, promoción, precio
Seleccionar las políticas, estrategias y tácticas para la fijación de los precios
Analizar, cuantificar y proyectar los precios del producto
Identificar los tipos y características de proveedores , consumidores, distribuidores y competencia
Aplicar técnicas estadísticas de la proyección del mercado
Elaborar la sensibilización de precios
Seleccionar la estructura de costos dentro del precio
Establecer las etapas del ciclo de vida del producto o servicio
Relacionar los tipos descuentos en precios
Identificar el tipo de mercado del producto

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Utiliza los métodos para la identificación de ideas de proyecto según necesidades, problemas u oportunidades
Elabora los estudios preliminares de acuerdo con la idea de negocio concebida
Desarrolla el estudio de prefactibilidad del mercado según el proyecto
Analiza, cuantifica y proyecta las variables de la oferta y demanda de acuerdo con el producto
Identifica la participación de la empresa en el mercado según el producto.
Determina el tipo de mercado del producto según la clasificación seleccionada
Elabora la investigación de mercados según el objetivo del proyecto
Proyecta el mercado de acuerdo a los métodos seleccionados
Elabora el plan de mercadeo según el producto
Segmenta el mercado de acuerdo con características demográficas
Determina el ciclo de vida del producto según datos históricos o información de productos sustitutos, complementarios o similares.
Realiza la mezcla de mercadeo de acuerdo con el producto, plaza, promoción y precio.
Establece aspectos del mercado para fijar y proyectar los precios del producto según políticas de la empresa.
Identifica los tipos y características de proveedores , consumidores, distribuidores y competencia de acuerdo con el producto
Aplica técnicas estadísticas de la proyección del mercado de acuerdo con el diagnóstico realizado.
Determina los canales de comercialización según el producto

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
291201026	1	GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO DE LA NORMATIVIDAD Y LEGISLACIÓN VIGENTE RELACIONADA CON LOS SISTEMAS DE GESTIÓN, SEGÚN LA NATURALEZA DE LA ORGANIZACIÓN
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		200 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
IDENTIFICAR LA LEGISLACIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTE, DE ACUERDO CON LA NATURALEZA Y LINEAMIENTOS DE LA ORGANIZACIÓN.
ESTABLECER LOS REQUISITOS DE LA LEGISLACIÓN Y NORMATIVIDAD VIGENTES, APLICABLES A LA NATURALEZA DEL PROYECTO.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Conceptos: de Norma, Ley, Contrato, sanciones e implicaciones.
Impuestos, tasa, contribuciones: de orden Nacional, Regional, Local; tarifas, bases.
Creación de empresas: clases, órganos de control y gestiones comerciales, gestiones tributarias, permisos y licencias, seguridad social en general, normas ambientales.

Legislación laboral y contractual: tipos contratos, remuneración,
Marcas y patentes: concepto y aplicación.
Identificación del impacto ambiental: concepto y métodos de identificación.
Responsabilidad social empresarial: normatividad y aplicación.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Identificar y determinar la forma de constitución y organización legal apropiada para la unidad productiva conforme a la normatividad vigente en Colombia.
Identificar y establecer las normas tributarias a las cuales está sujeta la actividad de la organización.
Identificar y establecer las obligaciones que se deriven de la contratación requerida por la organización.
Identificar las obligaciones relacionadas directamente con el desarrollo del objeto social de la empresa en temas de permisos, licencias, registros o similares.
Contemplar las contingencias que se puedan presentar en la implementación de la legislación y normatividad vigente.
Establecer ajustes para aplicar la normatividad.
Identificar las normas ambientales que afecten el desarrollo de la actividad productiva y establecer los requerimientos de la organización para cumplir con los parámetros que estas exigen.
Conocer la normatividad de sanciones en que se incurre por no cumplimiento de los aspectos legales.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Analiza y define la forma jurídica de la empresa a crear de acuerdo con las expectativas y la actividad económica.
Reconoce las diferentes instituciones ante las cuales se debe legalizar la empresa a nivel local y nacional según la actividad a desarrollar por la organización.
Identifica el proceso y los requerimientos de legalización y de funcionamiento de la organización.
Implementa la normatividad vigente aplicable a la organización.
Identifica la normatividad y legislación vigente aplicable a la organización de acuerdo con sus procesos, productos y servicios.

1. CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA

CÓDIGO:	VERSIÓN DE LA NCL	DENOMINACIÓN
291501057	2	PLANIFICAR PRODUCCIÓN DE ACUERDO CON PRONÓSTICOS Y COSTOS
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE (en horas)		600 horas

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DENOMINACIÓN
PLANEAR LA PRODUCCIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS COSTOS Y LOS RECURSOS DISPONIBLES.
DETERMINAR LAS NECESIDADES DEL PROCESO PRODUCTIVO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y EL SISTEMA DE PRODUCCIÓN.
DEFINIR DE MANERA ESTRATÉGICA EL TAMAÑO Y LA LOCALIZACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

ESTABLECER EL PROCESO Y LA ESTRATEGIA DE PRODUCCIÓN, CON BASE EN LAS ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO.

3. CONOCIMIENTOS

3.1. CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS

Ficha técnica del producto: Elaboración, definición, interpretación.
Protocolo de servicio: Tipo de servicio, características, clasificación.
Normas técnicas para la elaboración de producto o prestación del servicio
Proceso de producción
Estrategia de producción: Taller satélite, Maquila, Producción total propia, franquicia.
Materia prima directa, insumos, materiales: Tipos y características.
Mano de obra directa: Clasificación y cálculo.
Costos indirectos de fabricación
Sistemas de producción: Unidades, lotes, por ciclos, series
Tecnologías disponibles
Tamaño óptimo de planta
Localización optima del proyecto
Características técnicas de los recursos necesarios de inversión, operación y otros.
Capacidad instalada, utilizada y diseña.
Flujo de procesos, tiempos y movimientos, esquematización y distribución de planta.
Evaluación y selección optima de proveedores: por tiempos de entrega, calidad de la materia prima, ubicación geográfica.
Almacenamiento de materias primas y productos.
Recepción de materias primas y control de calidad.
Almacenamiento y distribución de productos.
Costos de producción: importancia, definiciones, tipos, Sistemas de costeo, elementos del costo.
Plan maestro de producción: definición, elementos, tipos.
Datos básicos de insumos para la planeación de la producción: producto, cantidad o volumen, proceso, actividades de soporte, tiempos.
Planeación de requerimientos de materiales: Modelos matemáticos de planeación.
Ordenes de trabajo: Concepto, tipos, formatos, usos y aplicaciones.
Órdenes de compra: Concepto, tipos, formatos, usos y aplicaciones.
Órdenes de Producción: Conceptos y tipos.
Inventarios: concepto, terminología, políticas, modelos, sistemas de planeación, Métodos de actualización
Valoración de inventarios (métodos; promedio ponderado, ueps y peps).
Transporte en la fábrica, de recorrido horizontal, recorrido vertical y nivel elevado.

3.2. CONOCIMIENTOS DE PROCESO

Identificar cada una de las tareas, operaciones y fases para elaborar el producto o prestar el servicio.
Estimar las necesidades de recursos: materia prima, insumos y materiales requeridos para elaborar el producto o prestar el servicio.
Establecer la infraestructura, herramientas y equipos necesarios para el proceso de producción del bien o servicio.
Determinar el personal requerido para realizar cada una de las actividades del proceso de elaboración del producto o prestación del servicio.
Calcular capacidades (capacidad instalada, capacidad de recurso humano, capacidad de suministros)
Calcular los costos de producción.
Establecer modelo de programación de la producción.

Seleccionar el modelo de valoración de inventarios para el proyecto.
Realizar los ajustes requeridos del proceso de planeación.
Determinar las aéreas necesarias para la producción, almacenamiento, recepción de materias primas, despacho de producto terminado y la parte administrativa.
Determinar los medios adecuados para el movimiento de materias primas y productos.
Determinar la localización optima para el proyecto.
Determinar el tamaño óptimo para el proyecto.

4. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Utiliza modelos de pronósticos de acuerdo a la demanda estimada.
Identifica el proceso y el sistema de producción según el tipo de bien o servicio.
Realiza diagramas del flujo de proceso teniendo en cuenta las características del bien o servicio y el sistema de producción.
Establece las necesidades de maquinaria, equipos, mano de obra y herramientas requeridas de acuerdo con volúmenes para la producción del bien o servicio.
Utiliza herramientas informáticas en el cálculo de los costos de materia prima, mano de obra y Costos Indirectos de Fabricación teniendo en cuenta el sistema de costeo establecido para el proyecto.
Aplica herramientas informáticas y modelos matemáticos para hacer la programación de la producción de acuerdo con las especificaciones técnicas del bien o servicio.
Usa modelos matemáticos para calcular capacidad del proyecto de acuerdo el tipo de bien o servicio y el sistema de producción.
Utiliza la información del inventario para programar los materiales definidos en la orden de producción.
Utiliza herramientas informáticas en la elaboración de pedido de materiales.
Localiza el proyecto de acuerdo con los parámetros de producción y los criterios de infraestructura urbana, vías de comunicación, proveedores, mercado.

No se encontro información de contenidos curriculares básicos de la competencia para mostrar en el reporte.