PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Bogotá, noviembre del 2022

Señor (a)
Eddy Merckx Camacho Gualdrón
SUPERVISOR CONTRATO No. **CO1.PCCNT.3352750 del año 2022**
Coordinador Académico
Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica
Bogotá

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes noviembre del año 2022

Referencia: CO1.PCCNT. 3352750 del año 2022

Aleyda Paola Vargas Galvis, identificado con la cédula de ciudadanía No. 53102423 de Bogotá, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: CUARENTA Y TRES MILLONES CUATROCIENTOS VEINTE MIL PESOS M/CTE. ($43.420.000) Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) primer pago por el mes de enero de 2022 por el valor de QUINIENTOS VEINTE MIL PESOS M/CTE ($520.000) y b) Once (11) pagos iguales por los meses de febrero a diciembre de 2022, por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS MIL PESOS M/CTE. ($3.900.000)

Nota: Adición y prórroga del contrato

Plazo: Será hasta el treinta (30) de diciembre de 2022.

OBJETO:
Prestación de servicios personales de carácter temporal para impartir formación profesional integral titulada y/o complementaria y/o seguimiento a etapa productiva según programación establecida, en los diferentes niveles de acuerdo a las competencias requeridas en cada uno de los programas de formación presenciales y virtuales que sean asignados por el Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica del Sena.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1.	Orientar y acompañar en forma permanente e integral los aprendices en el área, las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación y/o proyectos productivos programados dentro de	Orientar formación virtual a aprendices de la ficha 2651783 del técnico en comercio exterior seguimiento de etapa productiva a aprendices de la ficha 1749917 y 1881670.	Correo institucional, Chat de atención por el link: Plataforma Territorium

	los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación, correspondientes a la linea y red tecnológica de acuerdo a su perfil.	Ejecutar procesos formativos para las fichas asociadas. Participar de las acciones de retención escolar establecidas por el equipo ejecutor y la coordinación académica. Se realiza alistamiento según indicaciones de la guía de la ficha asignada de proyecto productivo bajo enfoque empresarial – 9717.	
2.	Apoyar la ejecución del procedimiento de la formación profesional integral y la Guía desarrollo del proceso formativo, conforme a los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA) del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma CompromISO.	Revisión y valoración cualitativa y cuantitativa de las siguientes actividades de las modalidades: 2651783 del **técnico en comercio exterior** **1749917-1881670:** Etapa productiva. Ficha asignada de **proyecto productivo bajo enfoque empresarial – 9717.**	Correos institucionales. Ambiente virtual –Plataforma Territorium: https://sena.territorio.la/init.php Evidencias y centro de calificaciones.
3.	Responder por la integridad y buen uso de materiales, equipos y demás elementos de la institución puestos bajo su cuidado para desarrollar su objeto contractual.	Se mantiene en buen estado el equipo entregado para desarrollar del objeto contractual.	No aplica.
4.	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices de formación titulada.	No se realizó en este período	No se realizó en este período
5.	Reportar en el aplicativo Sofía Plus en un plazo máximo de tres (3) días todas las actividades que de acuerdo con los procesos que son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia en el proceso formativo, tales como: a.) registro de juicios evaluativos. b.) creación de rutas y asociación de aprendices. c.) Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información. El Coordinador Académico podrá designarlo como gestor de proyectos para apoyar la programación y seguimiento de la formación por proyectos o conjunto de proyectos por redes tecnológicas que garanticen la integralidad en la ejecución del proceso de aprendizaje	- La ficha 2651783 del técnico en comercio exterior en Sofia Plus Se lleva a cabo el previo el previo alistamiento de las evidencias y en la plataforma territorium. **-1749917-1881670 Etapa** productiva. -Ficha asignada de proyecto productivo bajo enfoque empresarial – 9717., Alistamiento de la plataforma, sesiones en línea.	Correo institucional Formato gestión de eventos. Drive creado desde el centro de formación. https://acortar.link/g7oeTz
6.	Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	No se realizó en este período.	No se realizó en este período.
7.	Participar en las diferentes reuniones y actividades programadas por la entidad y/o el centro de formación a las que le sea notificada su participación incluyendo las del Sistema Integrado de Gestión (SIG) del SENA.	Participaciones en las reuniones del equipo ejecutor de formación especialidad Negociación Internacional. Asistencia reunión por plataforma teams a orientaciones actividades 17 de noviembre proyecto productivo bajo enfoque empresarial – tuitulada virtual, 9717	Lista de asistencia Acta de reunión, drive equipo ejecutor https://acortar.link/MLUE2N

8.	Usar los elementos de protección personal necesarios para ejecutar la actividad contratada, para lo cual asumirá su costo.	No aplica en este periodo	No aplica en este periodo
9.	Mantener el debido respeto por la dignidad, intimidad e integridad de los miembros de la comunidad educativa así como guardar lealtad a la Institución, actuando de buena fe y conservando la debida reserva de la información.	Se mantiene un ambiente de respeto con comportamientos éticos de acuerdo con los principios de la institución y se actúa respetando la confidencialidad de la información.	Ambiente virtual Territorium. https://sena.territorio.la/init.php
10.	El instructor contratista cede voluntariamente los derechos patrimoniales de todo el material desarrollado durante el proceso académico y formativo en su totalidad durante el periodo 2021, para su correspondiente uso y explotación patrimonial. Dentro de los derechos patrimoniales cedidos se encuentran los siguientes: Derechos de reproducción, derechos de comunicación pública, derechos de transformación, derechos de distribución, derechos de importación y/o cualquier otra forma de explotación.	Los materiales desarrollados y/o ajustados están a disposición del centro de formación publicados en la plataforma temporal Classroom, la plataforma Territorium y en el drive donde se compartio el backup de las fichas asignadas y demás espacios dispuestos por la coordinación académica.	Plataforma Territorium donde reposa la información. https://sena.territorio.la/init.php
11.	Apoyar técnicamente los procesos de contratación del centro, según se requiera.	Se ha entregado documentación solicitada por el área de contratación al aplicativo SECOP 2.	https://www.secop.gov.co/CO1ContractsManagement/Tendering/SalesContractEdit/View?docUniqueIdentifier=CO1.SLCNTR.8091055
12.	Cumplir los lineamientos de orientación del desempeño del instructor en ambientes virtuales de aprendizaje, los cuales se encuentran en el aplicativo Compromiso- Guía orientación formación ambientes virtuales de aprendizaje- GFPI-G-014.	Se ha cumplido con los lineamientos propuestos en la guía de orientación de la formación de ambientes virtuales.	Ambiente virtual –Plataforma territorium, https://sena.territorio.la/init.php Coordinación académica.
13.	Realizar las demás actividades relacionadas con el objeto del contrato, que le sean asignadas por el supervisor o Subdirector de Centro, y que correspondan a la naturaleza del contrato.	Se han desarrollado actividades solicitadas por el supervisor de contrato.	Secop II Drive creado desde coordinación academica. https://acortar.link/g7oeTz

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.	No se realizó en este periodo.			

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No 7856717722 de planilla, operador Soi del mes de octubre (Decreto Ley 2106 de 2019 - "Decreto Ley Antitrámites")

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro SI____NO_X_ he suscrito otro u otros contratos con entidade(s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; la anterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma de decisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI,** el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.

Evidencias en (2) folios

Cordialmente,

Firma
Aleyda Paola Vargas Galvis
Contratista
C.C. No.53102423 de la Ciudad de Bogotá

Recibí a satisfacción:

Eddy Merckx Camacho Gualdrón
Supervisor(a) Contrato CO1.PCCNTR.3352750
Coordinador Académico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: ALEYDA PAOLA VARGAS GALVIS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA DE LA COMUNICACIÓN GRAFICA

FECHA INICIAL: 01/10/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 31/10/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2282283 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR E INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR E INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SUS CORRESPONDIENTES SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONTACTAR EL COMPRADOR O IMPORTADOR Y VENDEDOR EXPORTADOR DIRECTAMENTE O POR LAS VÍAS INDIRECTAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS QUE SE SIGUEN EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ENVIANDO EL DETALLE DE LOS PRODUCTOS A IMPORTAR O EXPORTAR A LA SOCIEDAD DE INTERMEDIACIÓN ADUANERA SIA, CUMPLIENDO CON LOS REQUISITOS DE LA CODIFICACIÓN ARANCELARIA Y FECHAS ESTABLECIDAS SEGÚN LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA.

CUBRIR LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN LAS OPERACIONES DE LOS RIESGOS JURÍDICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES VIGENTES OBTENIENDO LOS VISTOS BUENOS O PERMISOS PREVIOS PARA LOS PRODUCTOS QUE REQUIEREN ANTE LOS ORGANISMOS RESPECTIVOS CON BASE EN LAS NORMAS LEGALES DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

ENTREGAR LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE AL AGENTE ADUANERO PARA LLEVAR A CABO EL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES REGISTRANDO LOS DOCUMENTOS ANTE LOS ORGANISMOS COMPETENTES CONFORME A LAS POLÍTICAS COMERCIALES, TRIBUTARIAS, ADUANERAS Y DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES PARA LLEVAR A CABO LOS CONTROLES DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES CONCORDANTES CON LA

REGISTRAR LA EMPRESA COMO PRODUCTOR NACIONAL, OFERTA EXPORTABLE Y DETERMINACIÓN DE ORIGEN ANTE LAS ENTIDADES CORRESPONDIENTES DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES, TENIENDO EN CUENTA LAS CONTINGENCIAS DE IMPORTACIÓN FRENTE A LAS RESTRICCIONES RELATIVAS A LA NATURALEZA DE LOS PRODUCTOS, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES PARA OBTENER LAS LICENCIAS Y CERTIFICACIONES Y DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASIGNAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DETERMINANDO LAS RUTAS DE TRANSPORTE ELABORADAS SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

DEFINIR LAS RUTAS SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LAS FÁBRICAS Y CLIENTES DE ACUERDO A LAS NORMAS DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL, PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TENIENDO EN CUENTA LOS INCOTERMS, SEGÚN LA RUTA Y MODO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES AJUSTADAS A LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

ELABORAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS OBJETOS O ELEMENTOS QUE SE VAN A TRANSPORTAR, INFRAESTRUCTURA, EL ORIGEN, DESTINO, TIEMPO, DISTANCIA Y RECORRIDO FIJANDO TIEMPOS EN EL RUTEO, ELABORANDO EL PLAN DE RUTA CRÍTICA CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO, DE ACUERDO CON EL CLIMA, LA SEGURIDAD AÉREA, MARÍTIMA, TERRESTRE, FLUVIAL INFRAESTRUCTURA DE BASADO EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SOPORTAR LAS RUTAS ASIGNADAS PARA EL TRANSPORTE DE CARGA Y REGLAMENTADAS CON LOS MAPAS RESPECTIVOS DE VÍAS Y RECORRIDOS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES ELABORANDO LAS RUTAS PARA CADA FASE DE TRANSPORTE DE DESTINO A DESTINO, SIMULANDO Y VERIFICANDO EL CUMPLIMIENTO DE LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA RUTA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS TRAZADAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO FINANCIERO INTERNACIONAL PARA TOMAR DECISIONES FRENTE A LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN A PARTIR DE LA SIMULACIÓN DE LA OPERACIÓN TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE DIVISAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO.

EVALUAR LOS COSTOS LOGÍSTICOS POR UNIDADES DE PROCESO QUE INTERVIENEN EN LOS ESLABONES DE LA CADENA CON EL FIN DE DEFINIR LA ESTRUCTURA DE COSTOS LOGÍSTICOS EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL SEGÚN ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL NÚMERO DE ACIERTOS Y ERRORES EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA A PARTIR DE LOS HÁBITOS DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES, LA NATURALEZA DE LOS PRODUCTOS, TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES AMBIENTALES, CONDICIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, GEOGRÁFICAS Y LEGALES DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A DISTRIBUIR DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LA INTENSIDAD DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN ELEGIDOS, LAS FUNCIONES ESPERADAS DE LOS INTERMEDIARIOS, LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES, EL CUMPLIMIENTO EN LOS PAGOS, LA EVALUACIÓN DE PRECIOS Y EL RESPETO EN LOS ACUERDOS DEFINIDOS EN CADA CANAL DE COMERCIALIZACIÓN, LAS LÍNEAS DE DISTRIBUCIÓN CON BASE EN LOS LINEAMIENTOS GENERALES DE OPERACIÓN Y PLAN ESTRATÉGICO DISEÑADO POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR LAS TÉCNICAS, MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE IDEAS EN EL PROCESO DE SELECCIÓN, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL USO Y BENEFICIO DEL PRODUCTO, APLICANDO TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS EXISTENTES QUE ESTÉN DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, NECESIDADES Y OBJETIVOS DE LA

ESTUDIAR EL NIVEL DE DESARROLLO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO Y LOS POSIBLES TRATADOS INTERNACIONALES CON OTROS MERCADOS, REGIONES O PAÍSES, PREVIAMENTE SELECCIONADOS ANALIZANDO LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, COMPORTAMIENTO LEGAL Y CULTURAL, ANTES DE DETERMINAR LA POSIBILIDAD DE INGRESO Y DEFINIR EL AMBIENTE DE UN MERCADO QUE SE AJUSTE A LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LAS IDEAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA DISPONIBILIDAD ECONÓMICA Y TECNOLÓGICA QUE RESPONDEN A LAS NECESIDADES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL USO Y BENEFICIO DEL PRODUCTO, A PARTIR DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y OBJETIVOS TRAZADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA Y REQUERIDA POR LOS POSIBLES PROVEEDORES Y CLIENTES PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EVALUADA DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES VERIFICANDO QUE LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS SE AJUSTEN A LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES Y A LOS PROCESOS Y REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA.

DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS EN SU TOTALIDAD, TENIENDO EN CUENTA NORMAS LEGALES, COMERCIALES TRAMITANDO LOS DOCUMENTOS ANTE LAS ENTIDADES RESPECTIVAS, SEGÚN EL PROCESO DE FLUJO DE BIENES Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS LEGALES, TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS EXIGIDOS POR LAS EMPRESAS, VERIFICANDO QUE SEAN DIGITADOS CON EXACTITUD SEGÚN LA TÉCNICA O MÉTODO SEÑALADO PARA SER TRAMITADOS, LLEVANDO A CABO LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS DIFERENTES ORGANIZACIONES.

REGISTRAR LOS EXPORTADORES ANTE EL ORGANISMO RESPECTIVO DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES TRAMITANDO LOS DOCUMENTOS SEGÚN ESPECIFICACIONES DENTRO DEL PERIODO SEÑALADO PARA ENTREGARLOS A LA UNIDAD DE

PROCESO RESPECTIVO, DE ACUERDO CON LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA.

REVISAR QUE EL CERTIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y GERENCIA CUMPLE CON LOS REQUISITOS COMERCIALES Y LEGALES, EVALUANDO LOS ANTECEDENTES COMERCIALES CERTIFICADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS REFERENCIAS COMERCIALES SOLICITADAS DETERMINANDO QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS REQUISITOS SANITARIO, FITOSANITARIOS, AMBIENTALES Y DE CALIDAD, DE ACUERDO CON LA NORMAS LEGALES VIGENTES, PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EXIGIDOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN SEGÚN METAS ORGANIZACIONALES TENIENDO EN CUENTA LAS VARIABLES DE GESTIÓN Y ÁREAS DE RENDIMIENTO, IDENTIFICANDO LAS DEBILIDADES Y FORTALEZAS DEL TALENTO HUMANO SEGÚN LAS TÉCNICAS ESTABLECIDAS.

COORDINAR EL TALENTO HUMANO APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA SITUACIÓN DE DISTRIBUCIÓN Y ASIGNACIÓN DE FUNCIONES ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE ACTIVIDADES DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN TIEMPOS Y RECURSOS.

EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO A TRAVÉS DE INDICADORES DE GESTIÓN, TENIENDO EN CUENTA EL DESARROLLO DE LAS FUNCIONES CON RELACIÓN A METAS ESTABLECIDAS Y TIEMPOS, GESTIÓN SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.

REALIZAR EL ENTRENAMIENTO Y EL SEGUIMIENTO DEL TALENTO HUMANO DE LA EFECTIVIDAD DEL DESEMPEÑO EN EL PUESTO DE TRABAJO, EL ESTILO DE DIRECCIÓN UTILIZADA Y EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS EN CADA PROCESO SEGÚN PLANES DE MEJORAMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DEPENDIENDO DE LAS CLÁUSULAS ESTABLECIDAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES ACORDADOS POR EL COMPRADOR Y VENDEDOR, ANALIZANDO LOS FLETES, SEGUROS Y SERVICIOS PORTUARIOS Y ADUANEROS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES CON BASE EN LAS POLÍTICAS Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LOS NIVELES DE SERVICIOS PRESTADOS POR LOS DIFERENTES PROVEEDORES SEGÚN ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, EFECTUANDO LOS PAGOS Y COBROS DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS ACORDADOS, REALIZANDO LOS REEMBOLSOS Y REINTEGROS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES TENIENDO EN CUENTA LOS ACUERDOS Y TRATADOS ENTRE PAÍSES Y BASADO EN LAS POLÍTICAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LOS SERVICIOS BANCARIOS SEGÚN LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS OPERACIONES COMPLEMENTARIAS PARA TRANSACCIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, IDENTIFICANDO LOS ACUERDOS ESTABLECIDOS QUE SE HAN INCUMPLIDO CON BASE EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES, LAS REGLAS Y POLÍTICAS

PRESENTAR A LAS DIFERENTES ÁREAS O UNIDADES DE PROCESO EL REPORTE DE LAS DIFERENTES ANOMALÍAS PRESENTADAS BASADO EN LAS NORMAS LEGALES, EL ANÁLISIS DE COSTOS, DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, IDENTIFICANDO LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN BANCARIAS Y PRESUPUESTOS PARA LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

INFORMAR A LOS CLIENTES LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO Y CONDICIONES DE ENTREGA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE COMUNICACIÓN ESTABLECIDA, INFORMANDO SOBRE GARANTÍAS Y SERVICIO POST VENTA APLICADOS DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ADQUIRIDOS, CON BASE EN LA POLÍTICA DE SERVICIO ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

OBSERVAR EL PROCESO DE ACUERDO CON LA ESTRATEGIA UTILIZADA, APOYANDO LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON EL USO DE CATÁLOGOS, MUESTRAS, DEGUSTACIONES, EXHIBICIÓN REFORZANDO LA INFORMACIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON DEMOSTRACIONES, ARGUMENTOS SOBRE BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS RELACIONADAS CON CALIDAD, PRECIO, NECESIDADES A SATISFACER TENIENDO EN CUENTA LA POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA

PRESENTAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON EL APOYO DE MANUALES, PROGRAMAS O NAVEGADORES CON GRÁFICOS Y ANIMACIONES, PRESENTANDO INFORMACIÓN SOBRE PRODUCTOS O SERVICIOS RESPALDADA CON LA CERTIFICACIÓN DEL PRODUCTOR, CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS A PARTIR DE EXCLUSIVIDAD E INNOVACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR LA MERCANCÍA PARA EL LEVANTE Y/O AUTORIZACIÓN DE DESPACHO DE LA EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS PARA SU VERIFICACIÓN EFECTUANDO LOS TRÁMITES DOCUMENTALES ANTE LAS AUTORIDADES COMPETENTES SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA, LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

CLASIFICAR LOS PRODUCTOS ARANCELARIAMENTE PARA IMPORTAR Y EXPORTAR DE ACUERDO CON LA NATURALEZA Y EL SISTEMA ARMONIZADO, PARA DETERMINAR LOS ARANCELES, REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS CON BASE EN LOS TRATADOS COMERCIALES, EL ORIGEN Y DESTINO SEGÚN LAS NORMAS DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTES Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR LA NACIONALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA PRESENTANDO LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN LA DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN ANTE LA ENTIDAD COMPETENTE DE ACUERDO CON RÉGIMEN ADUANERO Y REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS, DE IGUAL FORMA, PAGAR LOS TRIBUTOS ADUANEROS EN LAS ENTIDADES AUTORIZADAS PARA INSPECCIÓN Y ENTREGA DE LA MERCANCÍA DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, REALIZANDO UN DIAGNÓSTICO DE MERCADOS QUE IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS UTILIZANDO SOFTWARE ESPECIALIZADO EN PROYECCIONES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS

DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA EL CUMPLIMIENTO DE METAS LOGRADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO CON BASE EN LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN A PARTIR DEL DESARROLLO DE ELEMENTOS DE LÓGICA MATEMÁTICA Y LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE INFERENCIA ESTADÍSTICA PARA PROYECTAR LOS DATOS CUANTITATIVOS SEGÚN TÉCNICAS PROYECTIVAS.

CLASIFICAR LOS DATOS OBTENIDOS MEDIANTE LA ASIGNACIÓN DE NÚMEROS DE FORMULARIOS DE ESTUDIO Y CÓDIGOS SEGÚN RESPUESTA DE LOS DIFERENTES ITEMS DE ACUERDO CON LAS VARIABLES Y PARÁMETROS REQUERIDOS EN LA INVESTIGACIÓN.

PROCESAR EL CONJUNTO DE DATOS CON EL APOYO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA AMPLITUD, PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS,EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN EL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN APLICANDO EL INGLÉS AL MANEJO INFORMÁTICO DE DATOS DENTRO DEL TIEMPO ESTABLECIDO SEGÚN EL PLAN DE INVESTIGACIÓN Y LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR LA SEGMENTACIÓN A PARTIR DE CARACTERÍSTICAS PSICOGRÁFICAS, DEMOGRÁFICAS, CULTURALES, GEOGRÁFICAS, PSICOLÓGICOS Y SOCIOECONÓMICAS DE CADA ESTRATO SOCIAL COMBINANDO LAS VARIABLES PARA PRODUCIR EL NIVEL DE ACEPTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO, IDENTIFICANDO EL SEGMENTO DE MERCADO CON BASE EN CARACTERÍSTICAS, INTERESES, PREFERENCIAS Y OPINIONES DE LA POBLACIÓN A LA QUE SE DESEA LLEGAR CON EL PRODUCTO O SERVICIO A MERCADEAR BASADO EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN DEPENDIENDO SI SE TRATA DE SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE CONSUMO O SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE INVERSIÓN TENIENDO EN CUENTA NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES, DETERMINANDO EL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN, LAS DIMENSIONES Y CARACTERÍSTICA DE LA DEMANDA Y LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES, SON DETERMINADOS PARA SEGMENTAR EL MERCADO Y EL POTENCIAL DE COMPRADORES DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

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 PACTADAS CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	83,60

FICHA DE APRENDIZAJE: 2282341 - NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR E INTERPRETAR LA INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS CONTABLES Y FINANCIEROS DE ACUERDO CON LA POLÍTICA DE LA ORGANIZACIÓN.

IDENTIFICAR E INVESTIGAR LAS CAUSAS Y SUS CORRESPONDIENTES SOLUCIONES A LOS PROBLEMAS CONTABLES Y FINANCIEROS, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE CONTROL INTERNO Y FINANCIERAS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONTROLAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMATIVIDAD VIGENTE Y ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONTACTAR EL COMPRADOR O IMPORTADOR Y VENDEDOR EXPORTADOR DIRECTAMENTE O POR LAS VÍAS INDIRECTAS DE ACUERDO CON LOS PROCEDIMIENTOS QUE SE SIGUEN EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES ENVIANDO EL DETALLE DE LOS PRODUCTOS A IMPORTAR O EXPORTAR A LA SOCIEDAD DE INTERMEDIACIÓN ADUANERA SIA, CUMPLIENDO CON LOS REQUISITOS DE LA CODIFICACIÓN ARANCELARIA Y FECHAS ESTABLECIDAS SEGÚN LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES TENIENDO EN CUENTA LAS POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA.

CUBRIR LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA EN LAS OPERACIONES DE LOS RIESGOS JURÍDICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES VIGENTES OBTENIENDO LOS VISTOS BUENOS O PERMISOS PREVIOS PARA LOS PRODUCTOS QUE REQUIEREN ANTE LOS ORGANISMOS RESPECTIVOS CON BASE EN LAS NORMAS LEGALES DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

ENTREGAR LOS DOCUMENTOS DE EMBARQUE AL AGENTE ADUANERO PARA LLEVAR A CABO EL PROCESO DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES REGISTRANDO LOS DOCUMENTOS ANTE LOS ORGANISMOS COMPETENTES CONFORME A LAS POLÍTICAS COMERCIALES, TRIBUTARIAS, ADUANERAS Y DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES PARA LLEVAR A CABO LOS CONTROLES DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES CONCORDANTES CON LA

REGISTRAR LA EMPRESA COMO PRODUCTOR NACIONAL, OFERTA EXPORTABLE Y DETERMINACIÓN DE ORIGEN ANTE LAS ENTIDADES CORRESPONDIENTES DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES, TENIENDO EN CUENTA LAS CONTINGENCIAS DE IMPORTACIÓN FRENTE A LAS RESTRICCIONES RELATIVAS A LA NATURALEZA DE LOS PRODUCTOS, DE ACUERDO CON LAS NORMAS DE COMERCIO INTERNACIONAL VIGENTES PARA OBTENER LAS LICENCIAS Y CERTIFICACIONES Y DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COORDINAR EL TRANSPORTE SEGÚN MEDIOS Y MODOS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ASIGNAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DETERMINANDO LAS RUTAS DE TRANSPORTE ELABORADAS SEGÚN LAS VÍAS ASIGNADAS PARA LA MOVILIZACIÓN DE LA CARGA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

DEFINIR LAS RUTAS SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, LAS FÁBRICAS Y CLIENTES DE ACUERDO A LAS NORMAS DE TRANSPORTE NACIONAL E INTERNACIONAL, PARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES TENIENDO EN CUENTA LOS INCOTERMS, SEGÚN LA RUTA Y MODO DE TRANSPORTE UTILIZADO EN LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES AJUSTADAS A LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

ELABORAR LAS RUTAS DE TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DE LOS OBJETOS O ELEMENTOS QUE SE VAN A TRANSPORTAR, INFRAESTRUCTURA, EL ORIGEN, DESTINO, TIEMPO, DISTANCIA Y RECORRIDO FIJANDO TIEMPOS EN EL RUTEO, ELABORANDO EL PLAN DE RUTA CRÍTICA CON EL APOYO DE SOFTWARE ESPECIALIZADO, DE ACUERDO CON EL CLIMA, LA SEGURIDAD AÉREA, MARÍTIMA, TERRESTRE, FLUVIAL INFRAESTRUCTURA DE BASADO EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

SOPORTAR LAS RUTAS ASIGNADAS PARA EL TRANSPORTE DE CARGA Y REGLAMENTADAS CON LOS MAPAS RESPECTIVOS DE VÍAS Y RECORRIDOS TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES ELABORANDO LAS RUTAS PARA CADA FASE DE TRANSPORTE DE DESTINO A DESTINO, SIMULANDO Y VERIFICANDO EL CUMPLIMIENTO DE LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA RUTA, DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS TRAZADAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO FINANCIERO INTERNACIONAL PARA TOMAR DECISIONES FRENTE A LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN A PARTIR DE LA SIMULACIÓN DE LA OPERACIÓN TENIENDO EN CUENTA EL COMPORTAMIENTO DE DIVISAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO.

EVALUAR LOS COSTOS LOGÍSTICOS POR UNIDADES DE PROCESO QUE INTERVIENEN EN LOS ESLABONES DE LA CADENA CON EL FIN DE DEFINIR LA ESTRUCTURA DE COSTOS LOGÍSTICOS EN LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL SEGÚN ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL NÚMERO DE ACIERTOS Y ERRORES EN EL SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN Y VENTA A PARTIR DE LOS HÁBITOS DE COMPRA DE LOS CONSUMIDORES, LA NATURALEZA DE LOS PRODUCTOS, TRANSPORTE TENIENDO EN CUENTA LOS FACTORES AMBIENTALES, CONDICIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, GEOGRÁFICAS Y LEGALES DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A DISTRIBUIR DE ACUERDO CON LAS ESTRATEGIAS PROMOCIONALES DE LA ORGANIZACIÓN.

ESTABLECER LOS ESTÁNDARES DEL CANAL DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES, EL NÚMERO DE PEDIDOS, CANTIDAD DE UNIDADES COMPRADAS, VENDIDAS Y DEVUELTAS, POR CADA CANAL EN UN TIEMPO DETERMINADO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS, LA TECNOLOGÍA, TIPO DE EMPAQUES, PRECIO, FLETES SEGÚN LAS POLÍTICAS IMPLEMENTADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LA INTENSIDAD DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN ELEGIDOS, LAS FUNCIONES ESPERADAS DE LOS INTERMEDIARIOS, LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES, EL CUMPLIMIENTO EN LOS PAGOS, LA EVALUACIÓN DE PRECIOS Y EL RESPETO EN LOS ACUERDOS DEFINIDOS EN CADA CANAL DE COMERCIALIZACIÓN, LAS LÍNEAS DE DISTRIBUCIÓN CON BASE EN LOS LINEAMIENTOS GENERALES DE OPERACIÓN Y PLAN ESTRATÉGICO DISEÑADO POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CANALES TENIENDO EN CUENTA LA NATURALEZA DEL PRODUCTO Y EL SEGMENTO DEL MERCADO, LAS VARIABLES EVALUADAS EN CADA CANAL ANALIZANDO EL MERCADO, TAMAÑO, VOLUMEN, VENTA, COBERTURA Y CAPACIDAD FINANCIERA SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS EN LA REVISIÓN DEL INFORME DE ACUERDO CON LA MEZCLA DE PRODUCTOS Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DETERMINAR OPORTUNIDADES DE MERCADO DE ACUERDO CON LAS TENDENCIAS DEL ENTORNO Y LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR LAS TÉCNICAS, MÉTODOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN DE IDEAS EN EL PROCESO DE SELECCIÓN, DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL USO Y BENEFICIO DEL PRODUCTO, APLICANDO TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS EXISTENTES QUE ESTÉN DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, NECESIDADES Y OBJETIVOS DE LA

ESTUDIAR EL NIVEL DE DESARROLLO, LA TENDENCIA DE CRECIMIENTO Y LOS POSIBLES TRATADOS INTERNACIONALES CON OTROS MERCADOS, REGIONES O PAÍSES, PREVIAMENTE SELECCIONADOS ANALIZANDO LAS CARACTERÍSTICAS ECONÓMICAS, DE ESTABILIDAD POLÍTICA, COMPORTAMIENTO LEGAL Y CULTURAL, ANTES DE DETERMINAR LA POSIBILIDAD DE INGRESO Y DEFINIR EL AMBIENTE DE UN MERCADO QUE SE AJUSTE A LAS POLÍTICAS Y OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LAS IDEAS DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS FRENTE A LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL ESTUDIO DE MERCADO, TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES, REQUERIMIENTOS, AJUSTANDO LAS IDEAS A LOS MERCADOS A PARTIR DEL ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DEL ENTORNO Y LAS BARRERAS DE ENTRADA TARIFARIAS Y NO TARIFARIAS, QUE SE AJUSTEN A LAS NECESIDADES Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LAS IDEAS DE PRODUCTOS O SERVICIOS TENIENDO EN CUENTA LA DISPONIBILIDAD ECONÓMICA Y TECNOLÓGICA QUE RESPONDEN A LAS NECESIDADES DEL MERCADO EN RELACIÓN CON EL USO Y BENEFICIO DEL PRODUCTO, A PARTIR DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA Y OBJETIVOS TRAZADOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA DOCUMENTACIÓN PRESENTADA Y REQUERIDA POR LOS POSIBLES PROVEEDORES Y CLIENTES PARA LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES EVALUADA DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES VIGENTES VERIFICANDO QUE LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS SE AJUSTEN A LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES VIGENTES Y A LOS PROCESOS Y REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA.

DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS EN SU TOTALIDAD, TENIENDO EN CUENTA NORMAS LEGALES, COMERCIALES TRAMITANDO LOS DOCUMENTOS ANTE LAS ENTIDADES RESPECTIVAS, SEGÚN EL PROCESO DE FLUJO DE BIENES Y SERVICIOS SIGUIENDO PROCEDIMIENTOS LEGALES, TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS EXIGIDOS POR LAS EMPRESAS, VERIFICANDO QUE SEAN DIGITADOS CON EXACTITUD SEGÚN LA TÉCNICA O MÉTODO SEÑALADO PARA SER TRAMITADOS, LLEVANDO A CABO LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS DE LAS DIFERENTES ORGANIZACIONES.

REGISTRAR LOS EXPORTADORES ANTE EL ORGANISMO RESPECTIVO DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES TRAMITANDO LOS DOCUMENTOS SEGÚN ESPECIFICACIONES DENTRO DEL PERIODO SEÑALADO PARA ENTREGARLOS A LA UNIDAD DE NEGOCIO PARA EL PROCESO RESPECTIVO, DE ACUERDO CON LOS REQUISITOS EXIGIDOS POR LA EMPRESA.

REVISAR QUE EL CERTIFICADO DE CONSTITUCIÓN Y GERENCIA CUMPLE CON LOS REQUISITOS COMERCIALES Y LEGALES, EVALUANDO LOS ANTECEDENTES COMERCIALES CERTIFICADOS PARA LA SELECCIÓN DEL PROVEEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS REFERENCIAS COMERCIALES SOLICITADAS DETERMINANDO QUE LOS PRODUCTOS CUMPLAN CON LOS REQUISITOS SANITARIO, FITOSANITARIOS, AMBIENTALES Y DE CALIDAD, DE ACUERDO CON LA NORMAS LEGALES VIGENTES, PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EXIGIDOS POR LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN SEGÚN METAS ORGANIZACIONALES TENIENDO EN CUENTA LAS VARIABLES DE GESTIÓN Y ÁREAS DE RENDIMIENTO, IDENTIFICANDO LAS DEBILIDADES Y FORTALEZAS DEL TALENTO HUMANO SEGÚN LAS TÉCNICAS ESTABLECIDAS.

COORDINAR EL TALENTO HUMANO APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA SITUACIÓN DE DISTRIBUCIÓN Y ASIGNACIÓN DE FUNCIONES ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE ACTIVIDADES DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS, ESTRATEGIAS E INDICADORES DE GESTIÓN SEGÚN TIEMPOS Y RECURSOS.

EVALUAR LA GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO A TRAVÉS DE INDICADORES DE GESTIÓN, TENIENDO EN CUENTA EL DESARROLLO DE LAS FUNCIONES CON RELACIÓN A METAS ESTABLECIDAS Y TIEMPOS, GESTIÓN SEGÚN NIVELES DE RENDIMIENTO A PARTIR DE NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO.

REALIZAR EL ENTRENAMIENTO Y EL SEGUIMIENTO DEL TALENTO HUMANO DE LA EFECTIVIDAD DEL DESEMPEÑO EN EL PUESTO DE TRABAJO, EL ESTILO DE DIRECCIÓN UTILIZADA Y EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PROPUESTOS EN CADA PROCESO SEGÚN PLANES DE MEJORAMIENTO ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: EFECTUAR LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES COMERCIALES SEGÚN ACUERDOS ENTRE LAS PARTES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DEPENDIENDO DE LAS CLÁUSULAS ESTABLECIDAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES ACORDADOS POR EL COMPRADOR Y VENDEDOR, ANALIZANDO LOS FLETES, SEGUROS Y SERVICIOS PORTUARIOS Y ADUANEROS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES CON BASE EN LAS POLÍTICAS Y NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LOS NIVELES DE SERVICIOS PRESTADOS POR LOS DIFERENTES PROVEEDORES SEGÚN ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS, EFECTUANDO LOS PAGOS Y COBROS DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS ACORDADOS, REALIZANDO LOS

REEMBOLSOS Y REINTEGROS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES TENIENDO EN CUENTA LOS ACUERDOS Y TRATADOS ENTRE PAÍSES Y BASADO EN LAS POLÍTICAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

EVALUAR LOS SERVICIOS BANCARIOS SEGÚN LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS OPERACIONES COMPLEMENTARIAS PARA TRANSACCIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, IDENTIFICANDO LOS ACUERDOS ESTABLECIDOS QUE SE HAN INCUMPLIDO CON BASE EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES, LAS REGLAS Y POLÍTICAS

PRESENTAR A LAS DIFERENTES ÁREAS O UNIDADES DE PROCESO EL REPORTE DE LAS DIFERENTES ANOMALÍAS PRESENTADAS BASADO EN LAS NORMAS LEGALES, EL ANÁLISIS DE COSTOS, DE ACUERDO CON LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, IDENTIFICANDO LAS LÍNEAS DE FINANCIACIÓN BANCARIAS Y PRESUPUESTOS PARA LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LAS NORMAS LEGALES VIGENTES Y LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

INFORMAR A LOS CLIENTES LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO Y CONDICIONES DE ENTREGA A TRAVÉS DEL SISTEMA DE COMUNICACIÓN ESTABLECIDA, INFORMANDO SOBRE GARANTÍAS Y SERVICIO POST VENTA APLICADOS DE ACUERDO CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS ADQUIRIDOS, CON BASE EN LA POLÍTICA DE SERVICIO ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

OBSERVAR EL PROCESO DE ACUERDO CON LA ESTRATEGIA UTILIZADA, APOYANDO LA PRESENTACIÓN DE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON EL USO DE CATÁLOGOS, MUESTRAS, DEGUSTACIONES, EXHIBICIÓN REFORZANDO LA INFORMACIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON DEMOSTRACIONES, ARGUMENTOS SOBRE BENEFICIOS Y CARACTERÍSTICAS RELACIONADAS CON CALIDAD, PRECIO, NECESIDADES A SATISFACER TENIENDO EN CUENTA LA POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA

PRESENTAR LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS CON EL APOYO DE MANUALES, PROGRAMAS O NAVEGADORES CON GRÁFICOS Y ANIMACIONES, PRESENTANDO INFORMACIÓN SOBRE PRODUCTOS O SERVICIOS RESPALDADA CON LA CERTIFICACIÓN DEL PRODUCTOR, CARACTERÍSTICAS DISTINTIVAS A PARTIR DE EXCLUSIVIDAD E INNOVACIÓN TENIENDO EN CUENTA LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ALISTAR LA MERCANCÍA PARA EL LEVANTE Y/O AUTORIZACIÓN DE DESPACHO DE LA EXPORTACIÓN A TRAVÉS DE LOS OPERADORES LOGÍSTICOS PARA SU VERIFICACIÓN EFECTUANDO LOS TRÁMITES DOCUMENTALES ANTE LAS AUTORIDADES COMPETENTES SIGUIENDO LOS PROCEDIMIENTOS DE ACUERDO CON LA NATURALEZA, LA NORMATIVIDAD VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

CLASIFICAR LOS PRODUCTOS ARANCELARIAMENTE PARA IMPORTAR Y EXPORTAR DE ACUERDO CON LA NATURALEZA Y EL SISTEMA ARMONIZADO, PARA DETERMINAR LOS ARANCELES, REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS CON BASE EN LOS TRATADOS COMERCIALES, EL ORIGEN Y DESTINO SEGÚN LAS NORMAS DE COMERCIO EXTERIOR VIGENTES Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

REALIZAR LA NACIONALIZACIÓN DE LA MERCANCÍA PRESENTANDO LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN LA DECLARACIÓN DE IMPORTACIÓN ANTE LA ENTIDAD COMPETENTE DE ACUERDO CON RÉGIMEN ADUANERO Y REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS, DE IGUAL FORMA, PAGAR LOS TRIBUTOS ADUANEROS EN LAS ENTIDADES AUTORIZADAS PARA INSPECCIÓN Y ENTREGA DE LA MERCANCÍA DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA DATOS Y ESTADÍSTICAS DE GESTIÓN Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, REALIZANDO UN DIAGNÓSTICO DE MERCADOS QUE IDENTIFIQUE OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS UTILIZANDO SOFTWARE ESPECIALIZADO EN PROYECCIONES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS

DETERMINAR LOS INDICADORES Y ESTÁNDARES DE GESTIÓN DE ACUERDO CON LOS PLANES DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA EL CUMPLIMIENTO DE METAS LOGRADAS EN UN PERIODO DE TIEMPO CON BASE EN LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA

DISEÑAR LAS ESTRATEGIAS DE ACUERDO CON EL PLAN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA PRODUCTOS Y SERVICIOS Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES, LA GESTIÓN DE VENTAS Y LAS METAS FIJADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

PREPARAR LOS INFORMES RELACIONADOS CON EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO MERCADOLÓGICO, ELABORANDO EL PLAN DE ACCIÓN DE MERCADEO TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS MERCADÓLOGICAS Y DE PLANEACIÓN DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS FIJADOS POR LA EMPRESA.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA INFORMACIÓN A PARTIR DEL DESARROLLO DE ELEMENTOS DE LÓGICA MATEMÁTICA Y LA APLICACIÓN DE MÉTODOS DE INFERENCIA ESTADÍSTICA PARA PROYECTAR LOS DATOS CUANTITATIVOS SEGÚN TÉCNICAS PROYECTIVAS.

CLASIFICAR LOS DATOS OBTENIDOS MEDIANTE LA ASIGNACIÓN DE NÚMEROS DE FORMULARIOS DE ESTUDIO Y CÓDIGOS SEGÚN RESPUESTA DE LOS DIFERENTES ITEMS DE ACUERDO CON LAS VARIABLES Y PARÁMETROS REQUERIDOS EN LA INVESTIGACIÓN.

PROCESAR EL CONJUNTO DE DATOS CON EL APOYO DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA AMPLITUD, PROFUNDIDAD DE CONTENIDOS,EL PROBLEMA Y OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN SEGÚN EL PLAN ESQUEMA BÁSICO DE PUBLICACIÓN DE RESULTADOS.

REGISTRAR LA INFORMACIÓN APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN APLICANDO EL INGLÉS AL MANEJO INFORMÁTICO DE DATOS DENTRO DEL TIEMPO ESTABLECIDO SEGÚN EL PLAN DE INVESTIGACIÓN Y LOS RESULTADOS OBTENIDOS.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCIÓN IDÓNEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

REALIZAR LA SEGMENTACIÓN A PARTIR DE CARACTERÍSTICAS PSICOGRÁFICAS, DEMOGRÁFICAS, CULTURALES, GEOGRÁFICAS, PSICOLÓGICOS Y SOCIOECONÓMICAS DE CADA ESTRATO SOCIAL COMBINANDO LAS VARIABLES PARA PRODUCIR EL NIVEL DE ACEPTACIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO, IDENTIFICANDO EL SEGMENTO DE MERCADO CON BASE EN CARACTERÍSTICAS, INTERESES, PREFERENCIAS Y OPINIONES DE LA POBLACIÓN A LA QUE SE DESEA LLEGAR CON EL PRODUCTO O SERVICIO A MERCADEAR BASADO EN LAS POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

RECOPILAR LA INFORMACIÓN SOBRE COMPORTAMIENTO, RELACIONES DE CAUSALIDAD, TAMAÑO DE MUESTRA SON RECOPILADAS PARA BASE DE DATOS DE POBLACIÓN POR EDADES, MAPAS, PLANOS, FOTOGRAFÍAS DEFINIENDO EL SEGMENTO OBJETIVO, DIVIDIENDO LOS PAÍSES EN GRUPOS HOMOGÉNEOS CON EL FIN DE QUE LAS ESTRATEGIAS DEFINIDAS SEAN VÁLIDAS EN DISTINTOS PAÍSES POR LAS SIMILITUDES ECONÓMICAS Y CULTURALES, GEOGRÁFICAS, CLIMAS, COSTUMBRES, RELIGIÓN,

LAS NORMAS LEGALES PARA VENDER LOS PRODUCTOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA ORGANIZACIÓN.

SELECCIONAR LOS CRITERIOS DE SEGMENTACIÓN DEPENDIENDO SI SE TRATA DE SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE CONSUMO O SEGMENTACIÓN DE CLIENTES DE INVERSIÓN TENIENDO EN CUENTA NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES, DETERMINANDO EL POTENCIAL DE EXPORTACIÓN, LAS DIMENSIONES Y CARACTERÍSTICA DE LA DEMANDA Y LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES, SON DETERMINADOS PARA SEGMENTAR EL MERCADO Y EL POTENCIAL DE COMPRADORES DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DE ACUERDO CON LA MISIÓN Y VISIÓN DE LA EMPRESA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

ANALIZAR LA RELACIÓN ENTRE LAS POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN Y LAS PROYECCIONES DE LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO POTENCIAL, REAL, LOS INVENTARIOS, TIPOS DE STOCK, CICLOS DE PEDIDOS Y LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA

ELABORAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PRESUPUESTO EN FORMA MANUAL Y SISTEMATIZADA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DEL PLAN DE NECESIDADES DE LAS ÁREAS O UNIDADES DE NEGOCIO Y LAS PROYECCIONES DE INGRESOS Y EGRESOS EN LOS PERIODOS ESTABLECIDOS DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS, MONEDAS Y TASAS SOLICITADAS POR LA ORGANIZACIÓN.

INTERPRETAR LOS DIFERENTES TIPOS DE PROYECCIONES EN LA DETERMINACIÓN DE LOS PRONÓSTICOS MEDIANTE LA APLICACIÓN DE SIMULADORES PARA DETERMINAR LA OFERTA Y LA DEMANDA DEL MERCADO DE BIENES Y SERVICIOS SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LA ORGANIZACIÓN.

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 PACTADAS CON LOS CLIENTES, LAS TÉCNICAS CONTABLES Y LAS NORMAS LEGALES VIGENTES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	83,60

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS:	167,20

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0,00

INSTRUCTOR: ALEYDA PAOLA VARGAS GALVIS

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO PARA LA INDUSTRIA DE LA COMUNICACIÓN GRAFICA