



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Fonseca, Abril 2021

Señor (a)

JORGE LUIS DAZA ACOSTA

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.1892922

COORDINADOR ACADEMICO

CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

Fonseca

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Abril del año 2021

Referencia: No. CO1.PCCNTR.1892922 del año 2021

GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO , identificado con la cédula de ciudadanía No.1.120.740.893 de Fonseca , en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agroempresarial y Acuicola, 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: El valor total del presente contrato asciende a la suma de Once Millones Setecientos once mil, quinientos sesenta y dos Pesos (11.711.562)M/Cte. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a. Un Primer pago correspondiente a once (11) días del mes de Febrero por valor de Un Millon Cuatrocientos Treinta y un mil, cuatrocientos trece Pesos (\$1.431.413) Mda/Cte. b. Segundo pago Correspondiente al mes de Marzo por valor de 3 Millones novecientos tres mil, ochocientos cincuenta y cuatro Pesos(\$3.903.854) Mda/Cte. C. Un Tercer pago Correspondiente al mes de Abril por un valor de 3 Millones novecientos tres mil, ochocientos cincuenta y cuatro Pesos(\$3.903.854) Mda/Cte y (1) último pago correspondiente a diecinueve (19) días del mes de Mayo por valor de Dos millones cuatrocientos setenta y dos mil, cuatrocientos cuarenta y un pesos (\$2.472.441) Mda/Cte.

Plazo: Será hasta el 19 de mayo de 2021.

OBJETO:
Prestar los servicios personales de carácter temporal de Artesanos Técnicos Tecnólogos y/o Profesionales que se desempeñen como instructores en los programas de Formación Titulada y Complementaria de la Programación Regular ejecutando horas directas a formación y otras actividades relacionadas con la Formación Profesional en el Centro Agroempresarial y Acuicola de la Regional Guajira.



CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	No se realizaron actividades relacionadas con esta obligación.	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	No se realizaron actividades relacionadas con esta obligación.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los	Programa de Formación: Tecnología o Gestión Logística. Ficha : 2104773	a- Planeación pedagógica, guía de aprendizaje https://drive.google.com/drive/folders/1MI4WINm2MSks25PPi2SnyLHpKVeuDmF?usp=sharing



	programas del área temática objeto del contrato.	<p>Competencia: - 210101004 Evaluar los resultados de todos los</p> <p>Programa de Formacion: Tecnología o Gestión Logística.</p> <p>Ficha : 2104773</p> <p>Competencia: - 210101004 Evaluar los resultados de todos los procesos según indicadores de gestión establecidos por la organización.</p> <p>Resultados de aprendizaje:-</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elegir los canales de distribución a partir de la contextualización del mercadeo, características de los contactos comerciales, la competencia y la empresa de acuerdo con la definición de los acuerdos comerciales. - Identificarlas variables que se deben tener en cuenta para la distribución de acuerdo con las estrategias de mercadeo - Aplicar técnicas de contacto con el cliente teniendo en cuenta el nivel de satisfacción, inquietudes y solicitudes según políticas de servicio al cliente 	<p>b- Portafolio de evidencias</p> <p>https://drive.google.com/drive/folders/14JQPhlhAxvm-axNc1p0bl0jbGOqvm5Vs?usp=sharing</p> <p>https://drive.google.com/drive/folders/1mEB_KAgyQ5NKbh3GDZjsoF5ya7lGty?usp=sharing</p>
--	--	--	--



		Actividad del proyecto: Estructurar procesos integrados dentro del Plan Maestro de Logística Comercial.	
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	Este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	Para este mes no se calificaron resultados por aprendices pendiente por actividades.



	los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina		
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación



	nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.		
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación



13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Cumplir con las políticas del SIGA y los protocolos	https://drive.google.com/drive/folders/1hWsh-QMUsKIH8NV_IVXcsXy-uoslPIRw?usp=sharing
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
15	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
17	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE	Por certificar	Por certificar



	FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización. "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva a mismo, al informe de ejecución contractual, con plazo máximo a julio 31 de 2020.		
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación Prestar apoyo en las supervisiones de contratos de bienes y servicios, suscritos por el Centro de Formación en los cuales se les designe.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación



20	. Impartir Formación Profesional Integral en el Área designada en sus diferentes modalidades y niveles con un alcance mínimo de 120 y/o 160 horas mensuales de acuerdo a lo acordado.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación
21	Las demás que se hagan necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Desarrollar actividades formativas de acuerdo a la programación asignada por el coordinador académico	https://drive.google.com/file/d/1iH8ICxWRC4WgZzW8rIVncxEbBPdXEhEZ/view?usp=sharing
22	Desarrollar las actividades adicionales que se requieran para la ejecución del contrato, tales como ajustarse a las políticas de comunicación del SENA y aplicación de las TIC (Manejar los sitios Web oficiales, Manejo Secop II, utilizar correctamente los correos electrónicos, revisarlos periódicamente y contestar Desarrollar las actividades adicionales que se requieran para la ejecución del contrato, tales como ajustarse a las políticas de comunicación del SENA y aplicación de las TIC (Manejar los	Utilizar herramientas TIC como correo electrónico, compromiso, Sistema de Información Contratistas y secop para la gestión contractual	Utilizar herramientas TIC como correo electrónico, compromiso, Sistema de Información Contratistas y secop para la gestión contractual



	sitios Web oficiales, Manejo Secop II, utilizar correctamente los correos electrónicos, revisarlos periódicamente y contestar requerimientos); El contratista deberá ejecutar su contrato conforme al Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma CompromISO, para lo cual deberá conocer apoyar y participar en las actividades propias del SIGA y del MIPG, velar por la correcta utilización de la imagen institucional, reportar al área de comunicaciones de la Regional los eventos o actividades a realizar que requieran divulgación.		
23	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación	En este mes no se realizaron actividades relacionadas con esta obligación

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.				
2.				

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.49109637- 48413392 de la planilla, mes de marzo de 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en () folios

Cordialmente,

Firma
GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO.
Contratista
C.C. No. 1.120.740.893

Recibí a satisfacción:

Firma
JORGE LUIS DAZA ACOSTA
Supervisor(a) Contrato No. CO1.PCCNTR.1892922 del 2021
Cargo Coordinador Academico

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

FECHA INICIAL: 01/04/2021 00:00:00

FECHA FINAL: 30/04/2021 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2104773 - GESTIÓN LOGÍSTICA
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LOS MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE A PARTIR DE LA NATURALEZA DE LA CARGA Y LA CAPACIDAD REQUERIDA TENIENDO EN CUENTA LOS EMBALAJES DE LOS OBJETOS Y EL TRAYECTO A RECORRER CONSIDERANDO TRANSPORTE

DETERMINAR LAS REDES DE TRANSPORTE MUNDIAL ÓPTIMAS EN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL APOYADAS POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS MERCADOS Y PROVEEDORES, SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y EL NIVEL DE SERVICIO ASOCIADOS A LOS MISMOS.

DETERMINAR LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LOS FACTORES AMBIENTALES, LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, LEGALES Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A DISTRIBUIR, TENIENDO EN CUENTA LA FORMA DE ENTREGA DEL PRODUCTO, EL COSTO, EL TIEMPO, EL LUGAR Y EL NIVEL PROGRAMADO DE SERVICIO AL CLIENTE.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LA CONTEXTUALIZACIÓN DEL MERCADEO, CARACTERÍSTICOS DE LOS CONTACTOS COMERCIALES, LA COMPETENCIA Y LA EMPRESA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DE LOS ACUERDOS

ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN, OBJETIVOS, VARIABLES DE MERCADEO Y LOS OBJETIVOS DE LA LOGÍSTICA DE LA

ORGANIZAR EL CANAL EN LA RED DE DISTRIBUCIÓN CONSIDERANDO VENDEDORES, LOGÍSTICA, CUBRIMIENTO, ALCANCE, FORTALEZA ECONÓMICA Y TRADICIÓN EN EL MERCADO, ASEGURANDO QUE LOS ACTORES CUMPLAN FUNCIONES, DEBERES Y RESPONSABILIDADES PARA GARANTIZAR LA EFECTIVIDAD DEL DESARROLLO DEL CANAL.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LA VERIFICACIÓN, ACTUALIZACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN DEL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LOS PROCESOS Y ACCIONES DE LA COMPETENCIA.

REALIZAR EL SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS TIPOS DE CONTROL, NORMAS LEGALES Y COMERCIALES Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS DEFINIDAS ENTRE LAS PARTES TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES E INDICADORES DE GESTIÓN Y SU CUMPLIMIENTO.

REDISEÑAR LOS PROCESOS LOGÍSTICOS APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN, LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO

VALORAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS PERIÓDICAMENTE UTILIZANDO LAS TÉCNICAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL QUE PERMITAN VERIFICAR SU CUMPLIMIENTO FRENTE A LAS ACTIVIDADES, TIEMPOS Y COSTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN SEGÚN EL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA Y LA COMPETENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

**FICHA
DE APRENDIZAJE:**

2281723 - GESTIÓN LOGÍSTICA

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: CONSTRUIR EL MODELO DE INTEGRACIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA SEGÚN LOS ESLABONES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DAR SOPORTE A LOS PROCESOS SEGÚN POLÍTICAS Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DEFINIR LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE LOS PROCESOS SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTABLECER EL SEGUIMIENTO Y RASTREO DE LOS PRODUCTOS SEGÚN LA CADENA DE SUMINISTRO Y NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTABLECER LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN EL MERCADO Y LOS COSTOS DE LA CADENA.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

DEFINIR LOS MEDIOS Y MODOS DE TRANSPORTE A PARTIR DE LA NATURALEZA DE LA CARGA Y LA CAPACIDAD REQUERIDA TENIENDO EN CUENTA LOS EMBALAJES DE LOS OBJETOS Y EL TRAYECTO A RECORRER CONSIDERANDO TRANSPORTE

DETERMINAR LAS REDES DE TRANSPORTE MUNDIAL ÓPTIMAS EN EL DESARROLLO DE LA DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL APOYADAS POR TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN TENIENDO EN CUENTA LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LOS MERCADOS Y PROVEEDORES, SEGÚN LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y EL NIVEL DE SERVICIO ASOCIADOS A LOS MISMOS.

DETERMINAR LOS SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LOS FACTORES AMBIENTALES, LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, COMERCIALES, LEGALES Y LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS A DISTRIBUIR, TENIENDO EN CUENTA LA FORMA DE ENTREGA DEL PRODUCTO, EL COSTO, EL TIEMPO, EL LUGAR Y EL NIVEL PROGRAMADO DE SERVICIO AL CLIENTE.

ELEGIR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DE LA CONTEXTUALIZACIÓN DEL MERCADEO, CARACTERÍSTICOS DE LOS CONTACTOS COMERCIALES, LA COMPETENCIA Y LA EMPRESA DE ACUERDO CON LA DEFINICIÓN DE LOS ACUERDOS

ESTABLECER LAS ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN TENIENDO EN CUENTA ASPECTOS TÉCNICOS Y LEGALES DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACUERDO CON LA MISIÓN, OBJETIVOS, VARIABLES DE MERCADEO Y LOS OBJETIVOS DE LA LOGÍSTICA DE LA

ORGANIZAR EL CANAL EN LA RED DE DISTRIBUCIÓN CONSIDERANDO VENDEDORES, LOGÍSTICA, CUBRIMIENTO, ALCANCE, FORTALEZA ECONÓMICA Y TRADICIÓN EN EL MERCADO, ASEGURANDO QUE LOS ACTORES CUMPLAN FUNCIONES, DEBERES Y RESPONSABILIDADES PARA GARANTIZAR LA EFECTIVIDAD DEL DESARROLLO DEL CANAL.

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** ESTRUCTURAR LOS COMPONENTES DE UN SISTEMA DE TRAZABILIDAD DE ACUERDO A LOS PRODUCTOS, SERVICIOS Y PROCESOS
- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** EVALUAR EL RESULTADO DE LOS PROCESOS SEGÚN INDICADORES DE GESTIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

PRESENTAR INFORMES DE RESULTADOS DE LA VERIFICACIÓN, ACTUALIZACIÓN Y RETROALIMENTACIÓN DEL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS REQUERIMIENTOS DE LOS PROCESOS Y ACCIONES DE LA COMPETENCIA.

REALIZAR EL SEGUIMIENTO AL DESARROLLO DE LOS ACUERDOS ENTRE LAS PARTES SEGÚN LOS TIPOS DE CONTROL, NORMAS LEGALES Y COMERCIALES Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS DEFINIDAS ENTRE LAS PARTES TENIENDO EN CUENTA ESPECIFICACIONES E INDICADORES DE GESTIÓN Y SU CUMPLIMIENTO.

REDISEÑAR LOS PROCESOS LOGÍSTICOS APOYADO POR TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LOS RESULTADOS DE LA EVALUACIÓN, LOS INDICADORES DE GESTIÓN Y LAS EXIGENCIAS DEL MERCADO

VALORAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS LOGÍSTICOS PERIÓDICAMENTE UTILIZANDO LAS TÉCNICAS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL QUE PERMITAN VERIFICAR SU CUMPLIMIENTO FRENTE A LAS ACTIVIDADES, TIEMPOS Y COSTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN SEGÚN EL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA Y LA COMPETENCIA NACIONAL E INTERNACIONAL.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICOS DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL MERCADO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR VALOR EN LA CADENA DE SUMINISTRO DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DE LOS DIFERENTES ACTORES.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MONITOREAR EL DESARROLLO DE LOS PROCESOS, SEGÚN EL SISTEMA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: OPERAR LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN NORMAS Y POLÍTICAS INTERNAS Y EXTERNAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ORGANIZAR LAS PLANTAS Y CENTROS DE DISTRIBUCIÓN SEGÚN ESTRATEGIAS CORPORATIVAS.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN DE ACUERDO A LAS REQUISICIONES Y PARÁMETROS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOLECTADA DE ACUERDO CON LOS MANUALES DE MANEJOS DE INFORMACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

FICHA 2281676 - GESTIÓN DE MERCADOS
DE APRENDIZAJE:

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: ANALIZAR LOS RESULTADOS CONTABLES Y FINANCIEROS SEGÚN LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: COMPRENDER TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y AUDITIVA
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN A PARTIR DEL MERCADO, IDIOSINCRASIA, CULTURA Y NECESIDAD DE LOS CLIENTES.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DIRIGIR EL TALENTO HUMANO SEGÚN NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR EL PROYECTO DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y METAS DE LA INVESTIGACIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DISEÑAR PROTOTIPOS DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS QUE SATISFAGAN LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS DE LOS CLIENTES Y CUMPLAN LA NORMATIVIDAD LEGAL
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GESTIONAR LAS SUPERFICIES EN LOS PUNTOS DE VENTA SEGÚN ESTRATEGIAS DE EXHIBICIÓN.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IDENTIFICAR LOS COMPORTAMIENTOS DEL MERCADO SEGÚN RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y TENDENCIAS DEL ENTORNO
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADOS DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DE LAS SUBÁREAS Y LOS OBJETIVOS DE

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

CONSTITUIR EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MERCADEO SEGÚN LOS OBJETIVOS DE LAS ACTIVIDADES DEL PLAN DE MERCADO

MANTENER ACTUALIZADA LA BASE DE DATOS A PARTIR DE LA EVALUACIÓN DE LOS INFORMES DE DIFERENCIAS PRESENTADAS ENTRE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL SISTEMA Y SUBSISTEMAS DE MERCADEO DE LA ORGANIZACIÓN.

RECOLECTAR Y CLASIFICAR INFORMACIÓN CON VERACIDAD, FIDEDIGNIDAD DE LAS FUENTES, DE ACUERDO CON LOS PARÁMETROS ESTABLECIDOS EN LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA DE LA ORGANIZACIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR LAS ACCIONES DE PENETRACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO EN EL MERCADO DE ACUERDO CON LA RENTABILIDAD Y ESTRATEGIAS DE MERCADEO.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR CONTACTOS COMERCIALES DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD DE MERCADEO.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: NEGOCIAR PRODUCTOS Y SERVICIOS SEGÚN CONDICIONES DEL MERCADO Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PLANEAR ACTIVIDADES DE MERCADEO QUE RESPONDAN A LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LOS CLIENTES Y A LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS 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
- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 112,00

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
---------------------------------------	------

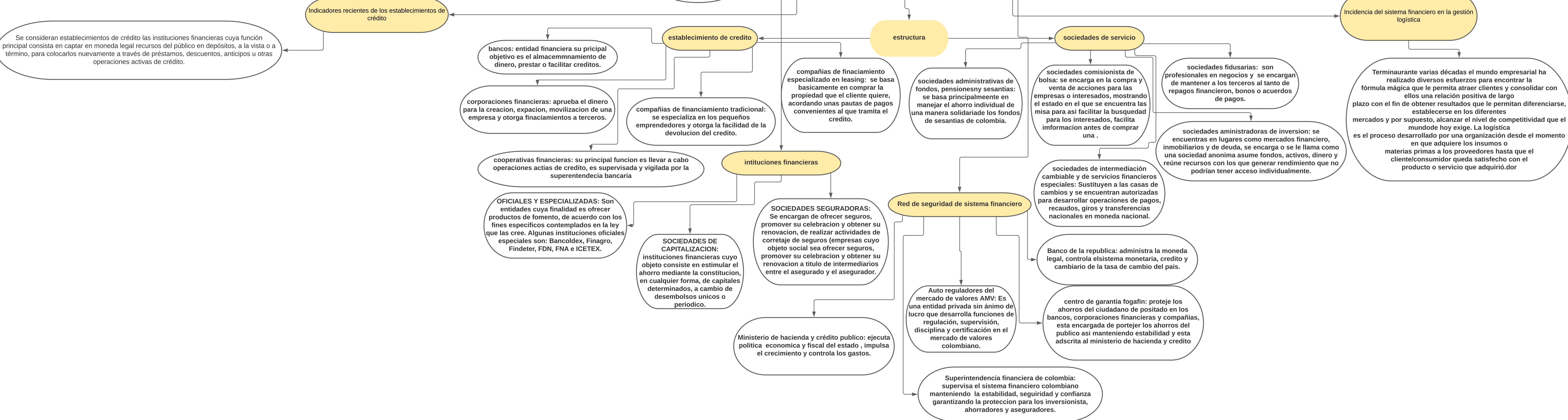
INSTRUCTOR: GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO SOLANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

Sistema financiero colombiano

Esta asociado a la gestión logística porque para promover y adquirir recursos en algunas empresas o en Colombia es necesario tener el factor económico para adquirir dicha recurso, sin embargo muchas pequeñas como grandes empresas necesitan de préstamos y asesoría comercial.

nos facilita información de una manera más eficaz para así poder realizar o llevar el emprendimiento que tenemos en mente o dicho proyecto garantizándonos mejores resultados, cabe decir que la logística es esencial para el sistema financiero para llevar acabo la realización de áreas logísticas admirativas lo cual le garantiza un mejor orden a la organización.





COMPORTAMIENTO DE EL MERCADO INTERNACIONAL

GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Proceso económico tecnológico, político, social y cultural.
Consiste en el aumento de la comunicación y la dependencia
entre los países del mundo



- Tecnología de la información y de la comunicación
- Procesos productivos deslocalizados (multinacionales)
- Creación de bloques económicos (acuerdos entre países)
- Eliminación de aranceles
- Promoción de libre mercado

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO



- Documento que regula toda relación comercial entre países
- Se regulan todos los aspectos comerciales de importación y exportación
- Mejorar flujo de mercancía en aduanas

RÉGIMEN CAMBIARIO



- Norma para saber cual es valor que tiene una moneda extranjera en el mercado local
- Tasa de cambio

MEDIOS DE PAGO

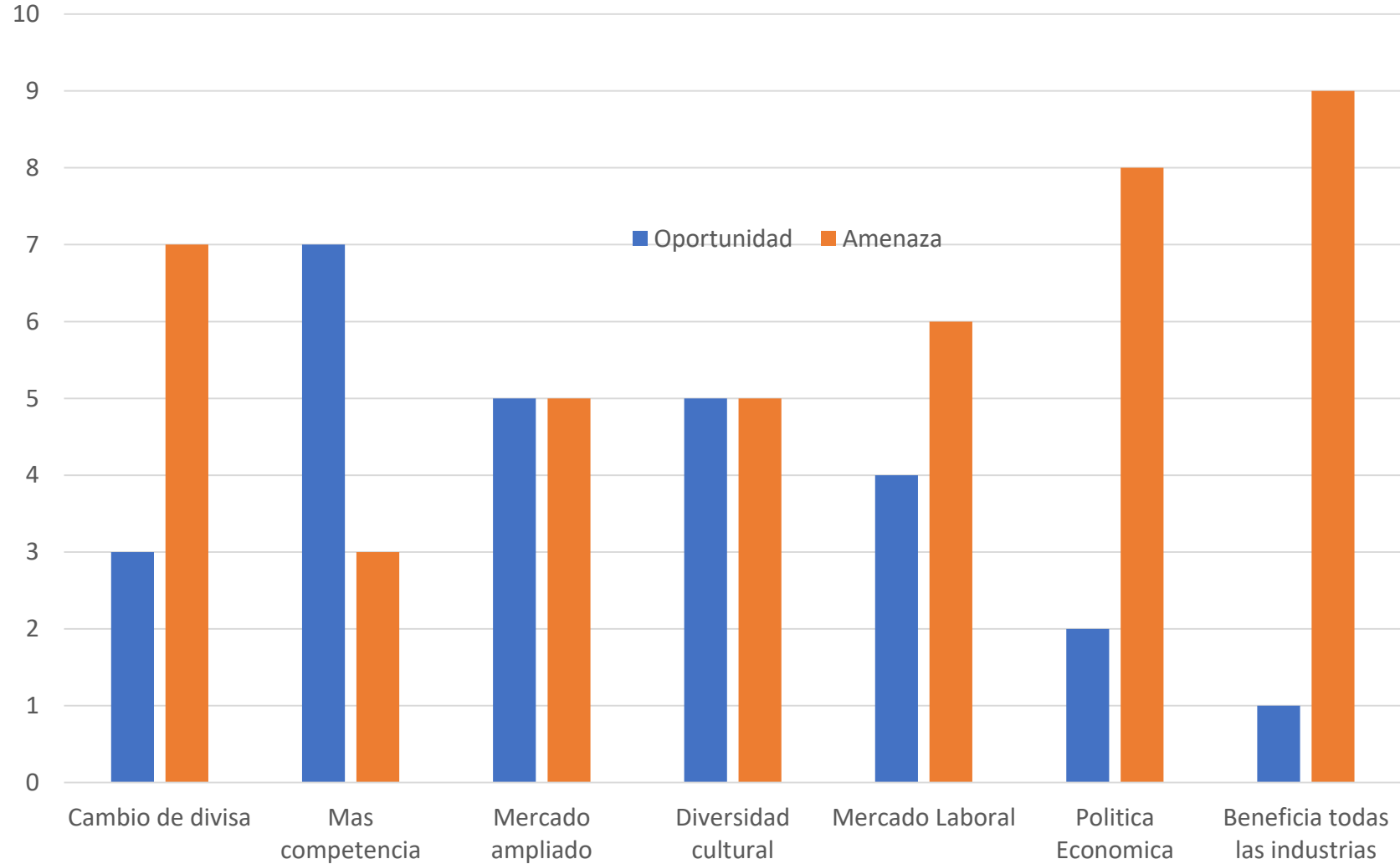


A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are silhouetted against a vibrant sky with soft, colorful clouds in shades of orange, pink, and blue, suggesting a sunset or sunrise. The perspective creates a sense of height and architectural grandeur.

Se entiende como la posibilidad de quebranto ocasionado por la variación en el tipo de cambio de distintas divisas y aparece cuando una operación de compraventa se factura o financia en una divisa distinta a la nacional. Para proteger los márgenes comerciales y no quedar sometidas a las variaciones en el precio de las divisas que deben emplearse para realizar los pagos o los cobros, las empresas pueden acudir a instrumentos de cobertura

RIESGOS ASOCIADOS A UNA OPERACIÓN INTERNACIONAL

GRAFICO COMPARATIVO



VARIABLES MACROECONÓMICAS

1. Inflación: si en el mercado internacional sube o bajo el precio de insumos para creación de productos la inflación se ve afectada
2. Balanza comercial: indica la diferencia existente entre los bienes que un país vende al exterior y los bienes que adquiere a otros países.
3. El PIB (producto interno bruto): mide la producción total de bienes y servicios de un país, por lo que su cálculo es bastante complejo. Tenemos que conocer todos los bienes y servicios finales que ha producido el país y sumarlos

LA RELACION ENTRE PETRÓLIO Y EL DÓLAR

1. AFECTACIONES CAMBIARIAS: La incertidumbre que causa el retroceso en los precios del petróleo causa inestabilidad financiera y monetaria; la baja cotización del crudo afecta las finanzas de los países que explotan el crudo.
2. Si el precio del petróleo baja, baja y sigue bajando, mientras que el valor del dólar con respecto al peso sube, sube y continúa subiendo

AUMENTO DE DÓLAR EN COLOMBIA

- Nos pone en desventaja con relación a exportaciones e importaciones
- Causa que el peso colombiano se devalúe y los costos por ejemplo de la canasta familiar aumenten y es muy difícil recuperarse

PROPUESTA COMERCIAL

- Para elaborar una propuesta comercial se debe tener en cuenta las variables actuales por ejemplo estado actual de la economía, si el servicio o producto ofrecido tiene un mercado, saber cuando exportar o importar, costo veneficios de invertir,

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL

MIRNA DEL CARMEN GALVÁN CORREA

TECNÓLOGO EN GESTIÓN LOGÍSTICA

2281723

INSTRUCTORA

GIOVANNA FRANCISCA CAMARGO

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

SENA

CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUICOLA

DE FONSECA GUAGIRA

MONTERÍA -CORDOBA

2021

TABLA DE CONTENIDO

PORTADA.....	2
GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMIA.....	3
TURBULENCIAS DE LOS MEERCADOS FINANCIEROS.....	3
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.....	4
REGIMEN CAMBIARIO.....	5
TASA DE CAMBIO.....	5
MONEDA DE PAGO.....	6
MEDIOS DE PAGO.....	6
RIESGOS ASOCIADOS A UNA OPERACIÓN INTERNACIONAL.....	7
GRAFICO COMPARATIVO DE LAS OPORTUNIDADES Y AMENAZAS QUE OFRECE EL MUNDO GLOBALIZADO.....	8

Globalización de la Economía

La globalización es un proceso principalmente económico que consiste en la creciente integración de las distintas economías nacionales en una única economía mundial. Es decir, es la forma en que los mercados de los diferentes países interactúan y acercan los productos a las personas.

La globalización abre puertas a nuevos mercados internacionales generando así nuevos empleos que permiten que el país y la economía crezcan.

Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela conforman la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Este órgano tiene como finalidad permitir una coordinación efectiva de las instituciones que lo conforman para profundizar la integración subregional, promover su proyección externa y consolidar y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración².

Por otra parte, la globalización ha acabado con el productor colombiano al dejar entrar productos de otros países muchas veces de mala calidad, pero como están a un menor precio los consumidores lo prefieren, dejando de lado los productos nacionales.

Turbulencias en los mercados financieros

son aquellas consecuencias que surjan sobre los mercados son las llamadas turbulencias financieras.

Existen cinco factores sobresalientes en las turbulencias de los mercados financieros:

- La caída en el precio del petróleo
- Situación actual en china
- El temor a una nueva desaceleración a una nueva economía mundial
- La actual situación del sistema financiero
- Coyuntura política actual

TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios

OBJETIVOS:

Eliminar cualquier tipo de barrera arancelaria.

Promover las condiciones para una justa competencia.

Proteger la propiedad Intelectual.

Estimular la Producción.

Resolución Pacífica de los conflictos.

Ventajas

Facilidades de importación y exportación.

Condiciones fijas que brindan estabilidad.

Fomenta la inversión extranjera

Los productos de mejor calidad llegan más lejos.

Desventajas

Favorece los mercados con mayor poder adquisitivo.

Los pequeños y medianos comerciantes se ven incapacitados para competir

Pueden contribuir al aumento del desempleo

Fomenta el crecimiento de grandes empresas en el país, reduciendo el costo de la mano de obra colombiana.

Algunos acuerdos de Tratado de Libre Comercio con Colombia

- **TLC** Colombia-México (G-2) El **Tratado** de los Tres (G3), integrado inicialmente por Colombia, México y Venezuela, entró en vigencia el 1 de enero de 1995. ...

TLC Colombia-Chile. ...

- **TLC** Colombia-Triángulo del Norte. ...
- **TLC** Colombia-Canadá

RÉGIMEN CAMBIARIO

Un sistema cambiario es el modelo adoptado por la autoridad monetaria y cambiaria de un país, que generalmente es el banco, como el sistema según el cual se desarrollará la política de tasa de cambio en dicho país.

El tipo de cambio de cada país está determinado por el régimen cambiario; es decir, la forma en que decide administrar el valor de su moneda respecto a otras. Los regímenes cambiarios más conocidos son el tipo de cambio fijo, flexible y las bandas cambiarias.

El régimen cambiario en Colombia inicia con el decreto de ley 444.

En el régimen cambiario de Colombia encontramos dos mercados:

- **Mercado regulado:** es donde se vende la energía con una tarifa fijada por el gobierno donde no se pueden hacer cambios y no pueden vender otro servicio ni hacer descuentos
- **Mercado libre:** está conformado por todas las divisas de las operaciones de cambio que obligatoriamente no se deben negociar o transferir por conducto de los Intermediarios del Mercado Cambiario o por las cuentas de compensación.

TASA DE CAMBIO

La determinación del tipo de cambio se realiza a través del mercado de divisas. El tipo de cambio como precio de una moneda se establece, como en cualquier otro mercado, por el encuentro de la oferta y la demanda de divisas.

El equilibrio en un mercado competitivo entre la oferta y la demanda marcará el precio del dólar respecto al euro o lo que es lo mismo el precio del euro respecto al dólar. En los mercados de divisas se conoce depreciación como el descenso del precio de una moneda respecto de otra.

Se pueden distinguir dos tipos de cambios: El **real** se define como la relación a la que una persona puede intercambiar los *bienes y servicios* de un país por los de otro.

El **nominal** es la correlación a la que una persona puede intercambiar la *moneda* de país por los de otro, es decir, el número de unidades que necesito de una moneda X para conseguir una unidad de la moneda Y. Este último es el que se usa más frecuentemente.

MONEDAS DE PAGO

La moneda de curso legal, también llamada moneda corriente y unidad monetaria, es la forma de pago, definida por la ley de un Estado, que se ha declarado aceptable como medio de cambio y forma legal de cancelar las deudas.

Se debe tener precaución al momento de hacer negocios con otros países donde se use otra moneda ya que hay monedas que no son negociables.

De esta manera la moneda puede afectar la economía internacional ya que un país puede comprar bienes, servicios o productos más baratos o más caros a otro país.

MEDIOS DE PAGO

son las transacciones económicas con el exterior, que implican el intercambio de bienes o servicios entre compradores y vendedores de diferentes países.

los principales **medios de pago internacional** usados hoy en todo el mundo son los siguientes:

Pago por adelantado: es muy seguro para el vendedor pero el comprador corre el riesgo de perder el dinero si la empresa no es segura o legal.

Carta de crédito. La carta de crédito es el medio de pago más apetecido en las negociaciones comerciales a nivel internacional, puesto que presenta condiciones de equilibrio y garantías para las dos partes; pues al exportador le ofrece la garantía de pago respaldada por una entidad financiera colombiana, y al comprador, la garantía del embarque de la mercancía. Esta debe cumplir con los requisitos requeridos por los países negociadores (Bancos) y debe tenerse en cuenta lo siguiente:

El banco emisor.

El banco que la confirma y/o avisa.

Las fechas de vigencia, de embarque y de pago.

El valor de las comisiones y quién va a asumirlas.

Los documentos que se deben presentar para hacer efectivo

Remesa documentaria.

La **remesa documentaria** es un medio de pago en el **que** el exportador gira documentos cambiarios (letras, pagarés, cheques) a cargo del importador, a través

de las entidades financieras intervinientes, para **que** se ejecute el pago en una transacción internacional.

Letra: Se trata de un documento que dos personas o entidades firman como compromiso de cancelación de un determinado pago. El deudor es quien debe pagar la letra de cambio cuando llegue a su vencimiento.

Pagaré: sirve para confirmar que se pagará el monto acordado por un producto financiero o servicio obtenido.

Cheque: consiste en la orden de pago que se libra contra un banco a favor de una persona o empresa, y para ello cuentahabiente libra la orden de pago mediante un cheque para que el banco pague el valor correspondiente a quien presente el cheque al banco, o al beneficiario que figure en el cheque.

Formas de pago en Colombia a plazo, anticipo, contra entrega depósito de garantía.

RIESGOS ASOCIADOS A UNA OPERACIÓN INTERNACIONAL:

- **Riesgo comercial:** que se divide en tres:
- riesgo de no pago: es cuando se está negociando con una persona de la cual no conocemos sus hábitos de pago.
- riesgo de disputa: es el riesgo de incurrir en pérdidas por la calidad del producto negociado
- riesgo de fraude: es un engaño premeditado con voluntad de enriquecimiento ilícito

Riesgo Político: se divide en dos

- Riesgo de convertibilidad
- Riesgo de transferibilidad.

Riesgo de tasa de cambio

Riesgo de mercado: se divide en dos

- Posición frente a la competencia y
- Costumbre mercantil

Riesgo de país: cuando se ve afectada la economía del país

Otros riesgos:

- riesgo de buque
- riesgo de carga y descarga
- Robo y hurto
- Riesgo de abastecimiento
- Riesgo de conflictos laborales
- Riesgo de trafico ilícito

Mitigación De Riesgos

Para mitigar un poco este riesgo debemos conocer las condiciones del cliente o en su defecto proveedor.

- Establecer las condiciones de la negociación
- Conocer la instrumentación legal, establecer un contrato legal con el cliente
- firmar pólizas de seguros
- Instrumentación bancarias hacer el negocio por medio de un banco.
- Triangulación
- Opción forward

ELABORAR UN GRAFICO COMPARATIVO DONDE SE RESUMAN LAS OPORTUNIDADES Y LAS AMENAZAS QUE OFRESE EL MUNDO GLOBALIZADO.

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1) Beneficiarse de los mercados cada vez más bastos.	1) se puede dar una disminución de precios, en bienes y servicios, debido al exceso de ofertas.
2) Tener acceso a los flujos de capital y a la tecnología.	2) desempleo y discriminación en los países desarrollados.
3) Beneficiarse de la importación más barata y mercados de exportación más amplios.	3) impacto negativo en ecosistemas y medio ambiente.
4) Disminución de la pobreza, mejoramiento de desarrollo humano.	4) riesgo de deterioro de la situación social, económica y ambiental como consecuencia la pobreza.
5) se hacen no solo intercambios comerciales si no también culturales.	5) gobiernos locales pierden control, mientras las multinacionales explotan a los trabajadores.
6) mayor creatividad e innovación.	6) los países en vías de desarrollo "pobres" deben apoyarse en la comunidad internacional,

	pues de lo contrario, puede ampliarse la brecha económica frente a países ricos.

VARIABLES MACROECONÓMICAS

Producto interior bruto: es un indicador económico que refleja el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos por un país o región en un determinado periodo de tiempo, normalmente un año. Se utiliza para medir la riqueza que genera un país. También se conoce como producto bruto interno (PBI).

Inflación: es un aumento generalizado en los precios de los bienes y servicios de una economía durante un periodo de tiempo.

Cuando oímos que ha habido inflación significa que los precios han subido o se han «inflado», de ahí su nombre.

Existe inflación cuando aumentan de forma sostenida los precios del conjunto de bienes y servicios de una economía. Es decir, cuando la media de los precios de todos los bienes y servicios de un país sube.



Desempleo: o paro significa falta de empleo. Se trata de un desajuste en el mercado laboral, donde la oferta de trabajo (por parte de los trabajadores) es superior a la demanda de trabajo (por parte de las empresas).

Balanza de pago: es un indicador macroeconómico que proporciona información sobre la situación económica del país de una manera general. Es decir, permite conocer todos los ingresos que recibe un país procedentes del resto del mundo y los pagos que realiza tal país al resto del mundo debido a las importaciones y exportaciones de bienes, servicios, capital o transferencias en un período de tiempo.

Deuda privada: es aquella deuda se genera cuando una persona pide un préstamo o un crédito, cuando una empresa emite bono, pagarés etc. Todo eso es deuda privada.

La deuda privada de un país es la suma de todas las deudas que mantienen la totalidad de empresas, familias y entidades financieras que residen en ese país. Independientemente, eso sí, de con quien tenga la deuda, si es con inversores nacionales o internacionales.

Deuda pública: es la deuda de todo el conjunto de las administraciones públicas. Por ejemplo, en España corresponde a la suma de la deuda del Estado central, de las 17 comunidades autónomas y de las administraciones locales.

Cuando un Estado incurre en déficit público porque ha gastado más de lo que ha ingresado, necesita encontrar una fuente de financiación ajena y para ello realiza emisiones de activos financieros. Lo más común es que un Estado financie ese déficit mediante emisiones de títulos de deuda (letras del tesoro, bonos u obligaciones).

Déficit público: El déficit público se origina cuando un Estado no es capaz de recaudar suficiente dinero para afrontar sus gastos. Normalmente se representa en porcentaje del PIB del Estado, para que sea más fácil su comparación con otros Estados. Por ejemplo, si un país gasta 1.000 €, ingresa 800 € y su PIB es de 10.000 €, el déficit público del Estado es del 2% con respecto al PIB.

El resultado del presupuesto público se obtiene sumando todos los ingresos de un Estado (por ejemplo impuestos y beneficio de las empresas públicas) y se le restan los gastos (por ejemplo subvenciones, salarios públicos y obras públicas). El déficit público es el déficit fiscal que engloba a todas las administraciones públicas de un Estado.

COMO ES LA RELACIÓN DEL PETROLEO Y EL DÓLAR EN COLOMBIA

La relación tradicional entre los precios del petróleo y el dólar, es el comportarse siempre a la inversa, es decir, cuando el barril de crudo sube, el dólar se contrapone y baja.

Esto sucede en caso de que la demanda supere la oferta, es decir, hay poco para vender por lo que el bien aumenta su valor. Un claro ejemplo es el auge industrial: a mayor número de automóviles y producción fabril, mayor demanda de petróleo. Dado que el petróleo es un bien escaso, el precio va a subir.

cuando el valor del petróleo se reduce, Colombia recibe un menor pago en dólares por las mismas ventas. Esto tiene dos efectos: menos dólares circulan en el país y el Gobierno recibe menos ingresos.

Esto ocasiona que los productos colombianos aumenten el precio pues ya que la materia prima eleva su valor.

EXPLICAR CUAL ES EL IMPACTO DEL AUMENTO DEL DÓLAR EN COLOMBIA.

En la medida en que el precio del dólar sube, los productos importados se hacen más costosos y esto se traduce en el aumento de la inflación y el bolsillo de los colombianos se reciente. Por el contrario, cuando el dólar cae demasiado se estimulan las importaciones y el contrabando de toda clase de productos.

El aumento del dólar produce efectos en varios sentidos, es más caro viajar e importar, se mejoran los ingresos por exportaciones, se aumenta el saldo y servicios de la deuda externa, se compensa en parte la caída en precios del petróleo.

Debido al aumento del dólar el bolsillo del colombiano se reciente pues tiene que cubrir los precios de la canasta familiar.

INDICAR PORQUE SITUACIONES COMO EL AUMENTO DEL DÓLAR Y LA CAÍDA DEL PETRÓLEO AFECTAN LA ECONOMÍA COLOMBIANA. FINALMENTE, DETERMINA QUE ASPECTOS CONSIDERAS RELEVANTES PARA LA ELABORACIÓN DE UNA PROPUESTA COMERCIAL.

Según las cuentas del gobierno nacional, por cada dólar que baja el precio del petróleo de forma sostenida cada año los ingresos fiscales se reducen. Esto sucede ya que es Ecopetrol una de las empresas más importantes y encargada de exportar el crudo a otros países y del cual el gobierno recibe ingresos como accionista mayoritario. En la medida en que esos ingresos caigan, el año siguiente de esta crisis se verán menos ingresos en el país, entonces los gastos y las obligaciones que tiene el país deberán ser asumidas con créditos que el gobierno deberá realizar a entidades de otros países o con entidades multilaterales, así como emitir más títulos de endeudamientos.

Finalmente podemos decir que el gobierno debería fortalecer un poco más el producto local, apoyando y fomentando la creación de empresas en el país. Ya que de esta forma el desempleo disminuiría.

José Francisco López
(15 de diciembre, 2019).
Variable macroeconómica. Economipedia.com

Recibido X HDIA X Recibido X TABLA X Recibido X CENAS X Recibido X Sofá pl X SENNA X Tenorio X tabo co X Eviden X Eviden X Mater X regime X Eviden X +

← → ↻ studocu.com/co/document/universidad-de-cundinamarca/profesional-logistica/ejercicios-obligatorios/evidencia-2-comportamiento-del-mercado-internacional/8822509/view ☆ En pausa

Aplicaciones OPS/OMS PANAF... Mi Calculadora - M... DIAN Musica Com... Dirección de Impue... tabo coa... Itare servicios - Inc... Servicios de Dieta Gmail YouTube Maps

Lista de lectura

StuDocu Busca asignaturas, libros o documentos [Iniciar sesión](#) [Regístrate](#)

[Descarga](#) [Guardar](#)

Evidencia 2 Comportamiento del Mercado Internacional

Universidad
Universidad de Cundinamarca

Asignatura
Profesional Logística

Suba
BR...

Alta
202...

help

document_helpful

1 0

Compartir

Comentarios

Por favor inicia sesión o regístrate para enviar comentarios.

AV Andres vila • hace 5 días
Hola Cómo vas

Otros estudiantes también vieron

Modelo DE Rusell Achoff

universidades del exterior

Workout suspension - Entrenamiento...

COMPORTAMIENTO EN EL MERCADO INTERNACIONAL

TABLA DE CONTENIDO

TURBULENCIAS EN LOS MERCADOS FINANCIEROS	4
GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA	4
TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	4
RÉGIMEN CAMBIARIO	5
Mercado regulado	5
Mercado libre	5
TASAS DE CAMBIO	5
El real	5
El nominal	6
MONEDAS DE PAGO	6
MEDIOS DE PAGO	6
RIESGOS ASOCIADOS A UNA OPERACIÓN INTERNACIONAL	7
Riesgo de carácter comercial	7
Riesgo de fraude	7
GRAFICO COMPARATIVO	8

Este sitio web utiliza cookies: Al hacer clic en "Aceptar", aceptas que se utilicen cookies y otras tecnologías para procesar datos personales. Tanto nosotros como nuestros colaboradores de confianza usamos las cookies para mejorar, analizar y personalizar tu experiencia en StuDocu.com

[Aceptar](#)

[Ayuda](#)

[Mostrar todo](#)

Material_dinamica...pdf

309 p. m.
10/04/2021



COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL

GESTION LOGISTICA

Diego Alexander Moreno Chaves

Aprendiz

Giovanna Camargo Solano

Instructor

SENA

Centro Agroempresarial y Acuícola

GESTION LOGISTICA



COMPORTAMIENTO DEL MERCADO INTERNACIONAL

INDICE

• GLOBALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA	4
• TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	5
• RÉGIMEN CAMBIARIO	6
• TASAS DE CAMBIO	7
• MONEDAS DE PAGO	8
• MEDIOS DE PAGO	9
• RIESGOS ASOCIADOS A UNA OPERACIÓN INTERNACIONAL	10-11
• GRÁFICO COMPARATIVO	12
• VARIABLES MACROECONOMICAS	12
• RELACIÓN DEL PRETRÓLEO Y EL DÓLAR EN COLOMBIA	13
• IMPACTO DEL DÓLAR EN COLOMBIA	14
• EL AUMENTO DEL DÓLAR Y LA CAÍDA DEL PETRÓLEO, AFECTAN LA ECONOMÍA COLOMBIANA Y PROPUESTA COMERCIAL	15





Globalización de la economía

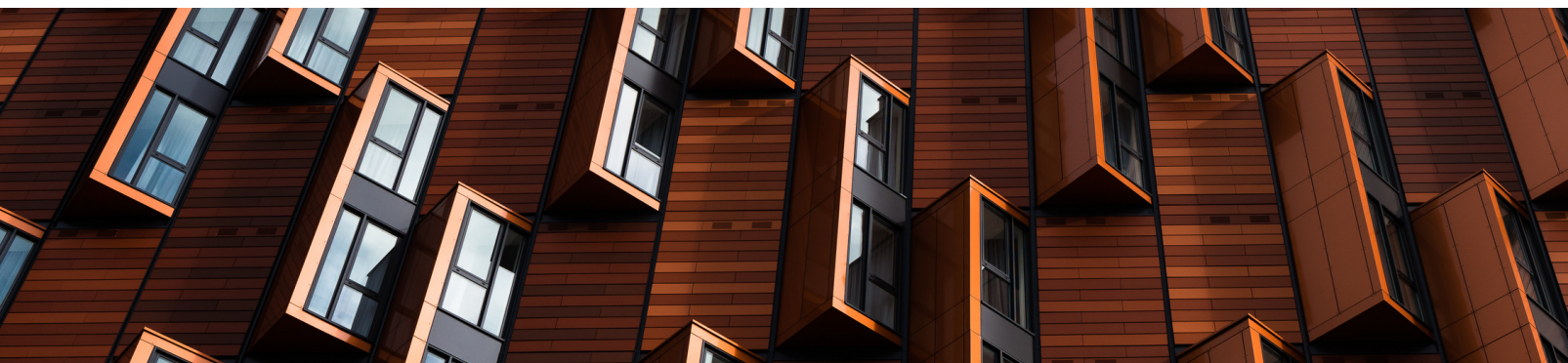
La globalización de la economía es un proceso en el cual, las diferentes economías nacionales interactúan entre sí formando una única economía, la cual se encarga de distribuir los distintos bienes, servicios y productos a las personas. Facilitando así las transacciones financieras y la expansión de las organizaciones, ya que, los países ya no están obligados a producir todo en su país, por lo contrario, si no tienen pueden importar productos de otro país o si tienen mucho pueden exportarlo a otros países. Gracias a esto el comercio internacional no recibirá ningún tipo de afectación o cambio, ya que, lo que un país no pueda producir lo importa y lo puede producir con mayor cantidad, lo exporta

Tratado de libre comercio

Los acuerdos de libre comercio (TLC) consisten en acuerdos comerciales regionales o bilaterales para expandir mercados y servicios entre los países participantes. Incluye eliminar o reducir considerablemente el precio de los bienes entre la parte contratante y el contrato de servicio. “Estos tratados se rigen por la Organización Mundial del Comercio, que garantiza que se cumplen las reglas y regulaciones propuestas en el tratado, y a su vez se basan en el derecho mercantil internacional.



Régimen cambiario



Son todas las políticas o reglas que rigen los diferentes aspectos de los cambios internacionales, que podemos entenderlos como transacciones exteriores que involucran transferencias de pago o monedas extranjeras o valores representativos de estas monedas.



Tasas de cambio

Este sistema tiene como objetivo mantener constante, a través del tiempo, la relación de las dos monedas; es decir, que la cantidad de pesos que se necesiten para comprar un dólar (u otra moneda extranjera) sea la misma siempre. En este caso, el banco central, que en el caso de Colombia es el Banco de la República, se compromete a mantener esta relación y tomar las acciones necesarias para cumplir con este objetivo. Por lo tanto, cuando en el mercado existe mucha demanda por dólares o cualquier otra divisa (moneda extranjera), el Banco pone en el mercado la cantidad de dólares necesaria para mantener la tasa de cambio en el valor que se determinó. Igualmente, cuando se presentan excesos de oferta (cuando hay más dólares en el mercado de los que se están pidiendo o demandando), el Banco compra dólares para evitar que la tasa de cambio disminuya.

Monedas de pago

La moneda de curso legal, también llamada moneda corriente y unidad monetaria, es la forma de pago, definida por la ley de un Estado, que se ha declarado aceptable como medio de cambio y forma legal de cancelar las deudas





Medios de pago

Es un instrumento o bien que permite comprar un producto, contratar servicios o cancelar todo tipo de deudas. Antes del surgimiento del dinero era el trueque lo que permitía que las mercancías fueran cambiadas entre sí. Con el tiempo aparecieron las monedas y billetes. Estos tuvieron su antecedente en productos como la sal y después en los metales preciosos como el oro y la plata.

Pero todo es evolución y el dinero dio lugar a otras formas más sofisticadas como las tarjetas de débito o crédito que son un claro ejemplo. Con el desarrollo digital, hay otros instrumentos como las plataformas de pago de Internet, y todos ellos tienen el objetivo de facilitar las transacciones económicas.

Riesgos asociados a una operación internacional

En una compraventa internacional, al igual que ocurre en una operación de comercio nacional, las partes acuerdan el medio de pago más adecuado, considerando cuestiones como el país, el tipo de mercancía, la confianza entre las partes, los usos y costumbres del sector, la posición negociadora, etc. Sin embargo, existen una serie de elementos propios del comercio internacional que deben conocerse para valorar los riesgos implícitos en cada operación, tales como:

- **RIESGO COMERCIAL**
- RIESGO POLITICO
- RIESGO DEL MERCADO

RIESGO COMERCIAL

Los riesgos comerciales son los eventos que se pueden dar en la negociación internacional y que impiden el pago. Son situaciones que permiten un fraude sobre la mercancía, sobre los documentos, o que generan una disputa sobre las características del producto

Clases de riesgo comercial:

- **Riesgo de no pago:** que existe cuando se está negociando con una persona natural o jurídica, de la cual no se conoce su hábito de pago.
- **Riesgo de fraude:** es la posibilidad de manipular, de mala fe, la información que está contenida en los documentos de negociación.
- **Riesgo de disputa comercial:** el que hay de incurrir en pérdidas por inconformidad sobre las características del producto negociado.

RIESGO POLITICO

El riesgo político es el riesgo inherente al país destino de la exportación, está relacionado con medidas gubernamentales, en materia económica, cambiaria, entre otras; dichas medidas pueden afectar el pago.

Clases de riesgo político:

- **Riesgo de convertibilidad:** es la posibilidad de no poder convertir la moneda local en divisas para su envío al exterior.
- **Riesgo de transferibilidad:** es la posibilidad de no poder girar las divisas al exterior

Riesgo de mercado

Este tipo de riesgos, son los generados por el desconocimiento del país destino de la exportación.

Clases de riesgo del mercado:

- **Posición frente a la competencia:** es la probabilidad de tener una posición desfavorable ante el cliente, al presentar una oferta comercial no competitiva frente a otras alternativas del mercado.
- **Costumbre mercantil:** en la medida en que se aleja de la frontera, se van a encontrar diferencias culturales, que influyen en la forma de hacer los negocios y en los instrumentos de pago utilizados; de ahí la importancia de conocer los hábitos de negociación que caracterizan el país, que es destino de la exportación.
- **Forma de pago:** teniendo en cuenta que en la actualidad el pago del comercio internacional se realiza en mayor medida por cuenta abierta, es decir, que la obligación del pago recae exclusivamente en la buena fe del comprador, y por lo tanto el exportador está incurriendo en un riesgo mayor.
- **Moneda de pago:** es un riesgo inherente al flujo de pagos, se debe tener en cuenta la moneda de pago, ya que hay algunas monedas que no son negociables internacionalmente. Para el caso de Colombia, es conveniente conocer cuáles son las divisas aceptadas y negociadas por el Banco Central, como por ejemplo: el dólar, el euro, el dólar canadiense, la libra, el yen, entre otras.

Variables macroeconomicas

GRAFICA COMPARATIVA

O P O R T U N I D A D E S Y A M E N A Z A S D E L M U N D O G L O B A L I Z A D O

O P O R T U N I D A D E S

- Facilita el comercio de bienes y servicios de una forma mas eficaz
- reduce los costos en las comunicaciones
- avances tecnologicos en materia de infraestructura y transporte
- aumento de la competitividad empresarial y calidad de los pductos
- accesibilidad a nuestros bienes y servicios que antes no eran posibles de adquirir
- inversion extranjera
- un notable crecimiento en los empleos
- facilidad de movimientos capitales a traves de las bolsas mundiales

A M E N A Z A S

- Mayor desigualdad en paises desarrollados y subdesarrollados debido a la acumulacion extrema de capital
- devaluacion de la cultura nacional de los paises
- desigualdad economica dentro de cada nacion
- Explotación de la mano de obra barata con las materias primas de los paises mas pobres.
- incrementa el crimen internacional mas en especifico el trafico de drogas

oProducto Interior Bruto (PIB): hace referencia al valor de todas las mercancías producidas en un país durante un periodo de tiempo determinado. Su variación puede producirse por cambios en la producción o por cambios en los precios de los productos.

oPrima de riesgo: es la diferencia existente entre el interés a la que se pide la deuda de un país en comparación a otros países. Es como la recompensa que reciben los inversores por prestar dinero a países en situaciones económicas complicadas.

oInflación: se considera como el aumento del coste de vida en un país. Es un indicador que muestra el aumento de los precios y, por lo tanto, la disminución del valor del dinero, ya que se pueden comprar menos cosas con el mismo dinero.

oTipo de interés: es el porcentaje a través del cual se financian los bancos. Por ello, determinará el coste de acceder al crédito de una zona.

oTipo de cambio: es el valor que posee una moneda con respecto a otra. Si sabemos a cuánto equivale una moneda en relación con otra podemos saber cuál de las dos economías posee un mejor estado de salud.

oBalanza de pagos: hace referencia a todos los intercambios económicos de un país con el exterior durante un periodo determinado.

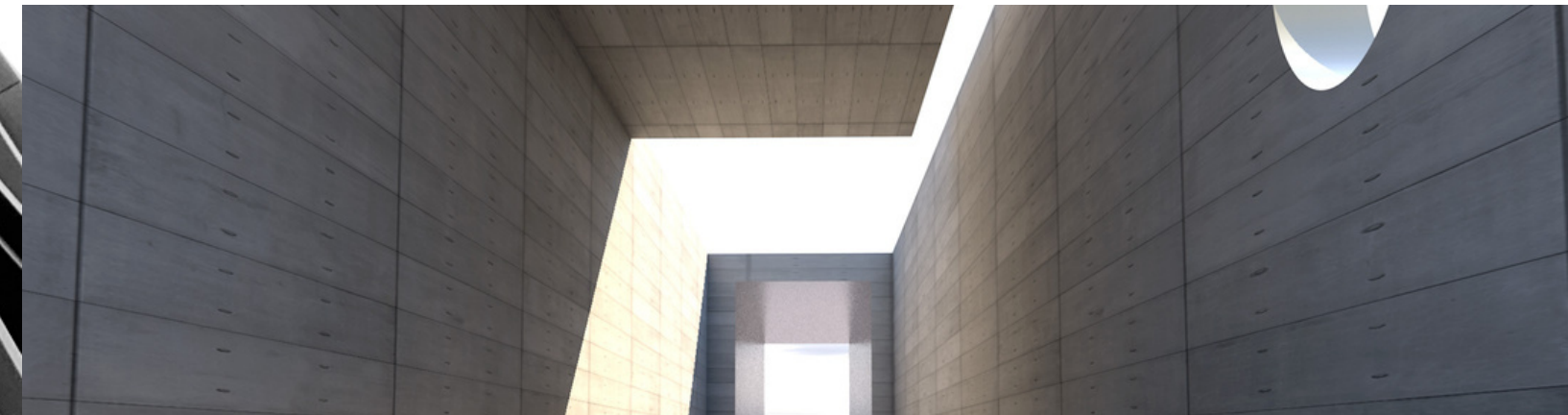
oDesempleo: muestra el número de personas que se encuentran en situación de desempleo en una zona concreta.

oIndicadores de oferta y demanda: es fundamental conocer cuál es la demanda de productos en un país y la capacidad de cubrir esas necesidades por parte de sus productores a través de la oferta.



RELACIÓN DEL PRETRÓLEO Y EL DÓLAR EN COLOMBIA

La relación que posee el dólar y el petróleo es inversa. Cuando el valor del crudo en mercados internacionales aumenta el precio del dólar en la economía colombiana cae, esto repercute en el volumen de dólares que ingresan al país por Las exportaciones así como el ingreso de mayores capitales destinados a este sector en caso contrario sucede cuando el precio del petróleo cae en los mercados se disminuye la oferta de dólares en la economía



Impacto del dólar en Colombia

El dólar tiene un huella cardinal en la economía colombiana, visto que el acrecentamiento en la moneda estadounidense genera que los costos de importación sean más caros, con el consiguiente crecimiento en los haberes, servicios y mercancías de los colombianos, sin embargo al otro costado cuando el dólar aumenta el pago de las exportaciones es mayor, lo que beneficiará a la economía colombiana.

El aumento del dólar y la caída del petróleo, afectan la economía colombiana y propuesta comercial

Las caídas en el precio del petróleo y las subidas del dólar también han sido protagonistas de las noticias en el mundo. Ambos tienen efectos que, en el caso de Colombia, se pueden relacionar al ser un país cuyo mayor producto de exportación es, precisamente, el crudo. Pero además, el impacto también puede tener un efecto que tarde un poco más en los bolsillos de los ciudadanos

PROPUESTA

Primero se tiene que observar como está la oferta y demanda del producto que se va a negociar, posteriormente toca verificar como esta en ese momento la tasa de cambio y como podría cambiar, para así decidir si hacer si seguir adelante o no. despues se debe tener en cuenta si la contraparte es confiable o si por ejemplo es su primera vez, después de eso toca pactar un método de pago que beneficie a ambas partes y verificar posibles riesgos para posteriormente no tener una pérdida económica. Finalmente se debe realizar un documento legal donde establezca todas las condiciones y consecuencias que avalen ambas partes para evitar posibles fraudes



GRACIAS

