

 Sistema de Gestión de la Calidad	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE
--	--

INFORMACION GENERAL DEL PROGRAMA DE FORMACION		
CÓDIGO	DENOMINACIÓN DEL PROGRAMA:	
137201	COMPRAS Y SUMINISTROS	
DURACION ESTIMADA DEL APRENDIZAJE EN MESES	Lectiva	Total
	6 MESES	12 meses
	Productiva	
	6 MESES	
NIVEL DE FORMACIÓN	TÉCNICO	
JUSTIFICACION	La globalización de la economía, los mercados sin fronteras y la apertura económica son fenómenos económicos a escala mundial que ofrecen una oportunidad para dinamizar los mercados entre países y su éxito se relaciona con el desarrollo de la logística en el manejo de compras y suministro de acuerdo con las necesidades de los clientes que buscan satisfacer sus necesidades en el momento oportuno, con la calidad esperada y al menor costo.	
	La interpretación de los retos de Colombia frente a las exigencias comerciales de los países en los mercados globalizados establece la priorización en la formación de técnicos en compras y suministros en las diferentes organizaciones productivas. Se busca de esta manera que los egresados de este programa cuenten con un amplio dominio de saberes relacionados con el manejo de proveedores, adquisiciones y la logística de aprovisionamiento y sean gestores de ideas innovadoras frente a las diferentes situaciones problemáticas que se deben asumir de la realidad del mundo empresarial, capaces de estructurar diseños de procesos y estrategias que permitan la gestión de compras y suministros a lo largo de la cadena de abastecimiento.	
REQUISITOS DE INGRESO	Nivel de Escolaridad: Noveno Grado.	
COMPETENCIAS A DESARROLLAR		
210101007 Formular Planes Estratégicos de Logística, de acuerdo con los Objetivos Corporativos de la Empresa.		
210101001 Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.		



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

210101003 Realizar negociaciones con los proveedores y clientes según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

210101008 Costear la cadena de Distribución Física de acuerdo con las diferentes ofertas de los procesos.

210101002 Desarrollar proveedores potenciales y actuales que cumplan los requisitos exigidos por la organización.

**OCUPACIONES QUE
PODRA DESEMPEÑAR**

- Asistente de inventarios
- Coordinador de compras
- Asistente de compras
- Asistente de suministros

**ESTRATEGIA
METODOLOGICA**

Centrada en la construcción de autonomía y competencias a través de proyectos y otras técnicas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales; soportadas en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación – TIC, integradas, en ambientes abiertos y pluritecnológicos, que en todo caso recrean el contexto productivo y vinculan al aprendiz con la realidad cotidiana y el desarrollo de las competencias profesionales de la especialidad.

Simultáneamente, estos escenarios de simulación de ambientes productivos propician los adecuados estímulos para el desarrollo de las competencias básicas, actitudes y valores que como profesional y ser humano necesita en su desempeño. De la misma forma, permanentemente se estimula la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados que logra, vinculándolo sobre la responsabilidad de su aprendizaje.

De la misma forma se vinculan activamente dentro del proceso de aprendizaje las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento:

- El instructor - Tutor
- El entorno
- Las TIC
- El trabajo colaborativo

 Sistema de Gestión de la Calidad	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE
--	--

CONTROL DEL DOCUMENTO

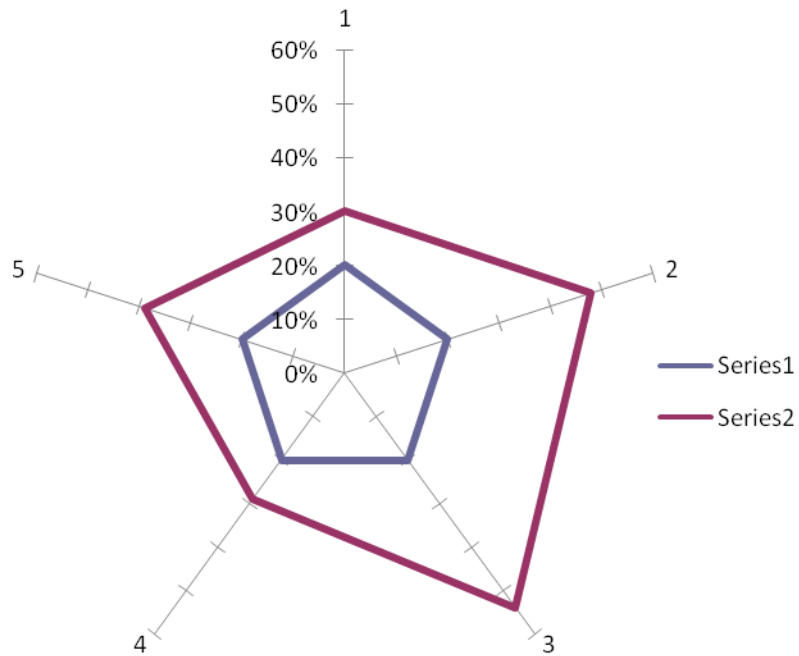
	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autores	Gabriel Ernesto Barragán Moreno	Instructor	Centro de Gestión de Mercados, logística y tecnologías de la información.	Diciembre de 2008
	Edith Yolanda Jiménez Méndez	Instructor	Centro de Gestión de Mercados, logística y tecnologías de la información.	
Asesoría Pedagógica	Hernando Oviedo Vera	Asesor Pedagógico	Centro de Gestión de Mercados, logística y tecnologías de la información.	
Aprobación	Ximena Serrano	Coordinadora	Grupo Innovación Pedagógica y Gestión de la Formación	



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

PESO DE LAS LINEAS TECNOLOGICAS EN EL PROGRAMA DE FORMACION A PARTIR DE LAS COMPETENCIAS QUE LO CONFORMAN – Archivo en Excel



 Sistema de Gestión de la Calidad	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE
--	--

CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CODIGO	VERSION	DENOMINACION
210101002	1	Desarrollar proveedores potenciales y actuales según políticas y los requisitos exigidos por la organización.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE		140 HORAS
2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CODIGO	DENOMINACIÓN	
21010100201	Analizar las políticas de la organización para los procesos de abastecimiento de objetos, en las distintas áreas de acuerdo con las políticas de manejo de inventarios.	
21010100202	Realizar conteos de stocks mínimos y de seguridad en el abastecimiento de los objetos para elaborar las requisiciones y el abastecimiento de acuerdo con las necesidades de las diferentes áreas o unidades de negocio.	
21010100203	Establecer criterios para la elección técnica y económica de proveedores, evaluando al capacidad de respuesta y las condiciones económicas y financieras según políticas de la organización	
21010100204	Verificar la calidad del producto o servicio especificada por la organización y el cumplimiento del proveedor de acuerdo con las especificaciones técnicas y económicas de la organización.	
3. CONOCIMIENTOS		
3.1 CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS		
• Requisiciones: tipos. Manuales, Electrónicas, Fax, Automáticas (EDI). • Unidades de negocio: procesos, stocks de seguridad, stocks mínimos, inventario permanente, sistema de inventario ABC, Coste en base a actividades A.B.C. reabastecimiento. • Almacenamiento: concepto, tipos. • Distribución: naturaleza, clases , tipos, características. • Inventario: conceptos, naturaleza, características, tipos, políticas de manejo. • Objetos: naturaleza, características Intrínsecas, características extrínsecas, características Organolépticas, tipos, rotación, criterios de selección. • Producto: Productos semielaborados, productos en proceso, productos terminados, ciclo de vida. • Compras: concepto, naturaleza, políticas, programación, tipos, seguimiento, reaprovisionamiento continuo, devoluciones, tiempos de pago, formas de pago, garantías, entregas, catálogos de proveedores, costos de distribución, relación mayoristas, relación minoristas, relación detallistas, transporte, seguros, embalajes. • Presupuesto de compras: elementos. • Abastecimiento: fuentes, tipos, entrega de materiales, métodos de programación de pedidos. • Tiempos de compra: determinación de necesidades.		



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Mercado: contexto del mercado, condiciones.
- Precio: concepto, calculo, políticas.
- Control administrativo: políticas.
- Oferta y demanda: proyección, pronósticos cualitativos, pronósticos cuantitativos, serie cronológica, promedio móvil, índice estacional.
- Método Delphi: concepto, aplicación.
- Datos: preparación, técnicas de selección, intercambio electrónico E.D.I. Pedidos automáticos Cross Docking.
- Gestión por categorías.
- Materiales: plan maestro, MRP Y MRP II.
- Justo a tiempo.
- Materia prima: Insumos para embalaje.
- Calidad: familias ISO QS 14000 aseguramiento, estandarización de procedimientos, normalización, inspección control de calidad estadístico, unidades métricas, no conformidades, normas de seguridad e higiene.
- Indicadores económicos: Apalancamientos, índice de valor, indicadores sectoriales, matrices de participación, matriz insumo producto.
- Tendencias económicas: de consumo, sociales, laborales, tasas de interés, inversiones, políticas de impuestos, acuerdos económicos, acuerdos comerciales, grupos económicos, Cuenca del Pacífico, Cuenca del Caribe, grupo andino, ALADI, G-3 , ATPA, NAFTA, ALCA y MERCOSUR, preferencias arancelarias, tratado de libre comercio.
- Políticas financieras: devaluación/revaluación, impuestos nacionales y distritales o locales, tasa de interés y usura.
- Referencias comerciales: instituciones crediticias, instituciones gubernamentales.
- Documentos comerciales negociables: acciones, bonos, cheques, letras, pagarés.
- Análisis financiero: estados financieros, balances, estado de ganancias o pérdidas, flujos de caja, análisis vertical-horizontal, Valor presente, tasa interna de retorno, indicadores financieros, estructura de costos, flujo de caja, sensibilidad.
- Software especializado: Excel, Bases de Datos, rentapos, radiofrecuencia, pedido automático CAO, tecnología de información Sistemas operativos.
- Alianzas: de mercadeo, de distribución, integraciones, franquicias.
- Producción : tipos, lotes, procesos, línea, serie, departamentos, nivel de capacidad instalada (maquinaria, tiempo, procesos, ubicación y personal), estudio de tiempos y movimientos (maquinaria, tiempos, procesos y personal).
- Conocimiento de los objetos/producto a solicitar y sus requerimientos.
- Códigos de barras: tipos, interpretación, Control de procesos.
- Indicadores de gestión. Ficha técnica: Componentes.
- Seguridad e higiene: normas de producción, de producto y manipulación.
- Normas ambientales: reglamentación estatal, departamental, distrital y especiales.
- Verificación: técnicas y métodos

3.2 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

- Identificar los procesos de la organización y ubicar los procesos del área de compras



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Determinar las diferentes necesidades de productos requeridas por los procesos, unidades o áreas del negocio y participar en la elaboración de las requisiciones de los objetos.
- Consultar las políticas de rotación y manejo de inventarios de la organización
- Definir si los objetos cumplen con los requisitos de oferta y demanda y con la programación establecida por la organización para la requisición de objetos
- Tener en cuenta las fichas técnicas de los objetos o servicios a adquirir para la búsqueda y/o selección de proveedores según parámetros definidos por la organización
- Establecer los indicadores de calidad y rentabilidad de los objetos solicitados, de acuerdo con las políticas de la organización.
- Contrastar el valor de la selección de los objetos definidos con el presupuesto e inversión asignada por la organización.
- Seleccionar los objetos de acuerdo con la rotación y las políticas de manejo de inventarios.
- Evaluar la selección de los objetos requeridos, de acuerdo con su vida útil y uso.
- Investigar la capacidad de negociación y de establecer alianzas estratégicas de los proveedores, con la organización para la selección de proveedores.
- Categorizar los montos comerciales para la realización de los análisis financieros, de acuerdo con los montos a contratar.
- Emplear formas sistematizadas para la realización de las diferentes evaluaciones financieras o económicas a los posibles proveedores.
- Verificar las instalaciones del proveedor para determinar condiciones sanitarias, ambientales y sistemas de calidad.
- Comprobar que los objetos ofrecidos por los proveedores cumplan con las normas de calidad y especificaciones exigidas por la compañía.
- Investigar la trayectoria comercial y la imagen comercial de los posibles proveedores en lo referente a su capacidad económica y financiera.
- Definir cuales organizaciones crediticias o gubernamentales serán consultadas sobre las referencias comerciales de los diferentes posibles proveedores.
- Indagar en diferentes organizaciones crediticias, gubernamentales y clientes sobre la imagen comercial de los posibles proveedores
- Analizar aspectos técnicos, legales, financieros, de producción y gestión en la selección de proveedores de acuerdo con las políticas y objetivos de la organización
- Confrontar el valor de los objetos a adquirir con la capacidad de negociación del proveedor para la selección de proveedores, según las políticas de la organización.
- Medir la capacidad de producción de los proveedores y establecer si cumple con la requisición y solicitud realizada por la empresa.
- Analizar la tecnología de los proveedores según los parámetros establecidos por la organización y comparar el empleo de tecnologías y prácticas de manufactura de los proveedores contra las especificaciones de los objetos solicitados.
- Realizar el análisis de variables como: aspectos geográficos, estructura de costos y sistemas de distribución en la selección de proveedores y su comparación con las políticas de la organización.
- Tener en cuenta aspectos como el servicio al cliente y las experiencias de los



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

proveedores como valor agregado en la selección de los productos de acuerdo con los indicadores y estrategias de gestión de la organización.

- Investigar la especialización y categorías de proveedores como puntos de referencia en la selección de proveedores
- Analizar los costos de la cadena de abastecimiento según los objetivos de rentabilidad esperada por la organización.
- Controlar la ficha técnica de los productos para su aprobación, según parámetros y estándares de calidad.
- Categorizar los proveedores de acuerdo con su especialización y sus características específicas,
- Definir los elementos de calidad de los objetos requeridos, tomando en cuenta las necesidades y requisiciones de los clientes de la organización.
- Comparar los indicadores y estándares de la industria en la cual se encuentran ubicados los posibles proveedores.
- Comparar las condiciones económicas y financieras de los posibles proveedores frente a los estándares del mercado, tomando como insumo todas las características de los proveedores y los criterios de selección determinados por la organización.
- Comprobar que los procesos y objetos de los proveedores estén de acuerdo con las técnicas y métodos de verificación, establecidos por la empresa
- Verificar el código de barras de acuerdo con el producto, proveedor y país de origen.
- Realizar chequeo de las condiciones y características del producto y su empaque
- Verificar las instalaciones del proveedor según las condiciones sanitarias, ambientales y sistemas de calidad.
- Evaluar los procesos y objetos de los proveedores según técnicas y métodos de verificación, establecidos por la empresa.
- Identificar y comparar el flujo de información que manejan los proveedores con el sistema de información de la empresa.

4. CRITERIOS DE EVALUACION

- Analiza las políticas de la organización para los procesos de abastecimiento de objetos, para las distintas áreas Condición o el indicador.
- Analiza las políticas de manejo de los inventarios de objetos.
- Identifica necesidades de objetos de las diferentes áreas o unidades del negocio.
- Realiza conteos de stocks mínimos y de seguridad en el abastecimiento de los objetos.
- Elabora requisiciones para el abastecimiento de los objetos.
- Establece criterios para la selección técnica de proveedores
- Establece criterios para la selección económica de proveedores
- Evalúa la capacidad de respuesta y las condiciones económicas y financieras de los proveedores.
- Aplica técnicas para el análisis financiero de las condiciones según documentación entregada por los posibles proveedores de la organización en forma manual y/o sistematizada.
- Verifica la calidad del producto o servicio especificada por la organización.
- Verifica el cumplimiento del proveedor de acuerdo con las especificaciones técnicas y económicas de la organización.



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

5. PERFIL TECNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos

Certificado en e: Formador pedagógico especializado en formación profesional con base en competencias laborales.

Profesional en áreas relacionadas con los procesos de Compras y suministros, tales como: Ingeniero industrial, de alimentos, administradores de empresa y ciencias afines (Opción1), Tecnólogo en Logística o Mercadeo (Opción 2), Seis semestres o su equivalente en Ingeniería industrial . (Opción 3) o profesiones afines, Certificación laboral en normas de competencia laboral relacionadas con la titulación de Dirección de compras (opción 4).

Experiencia laboral:

Con experiencia laboral en el desarrollo de actividades relacionadas con compras y suministros de acuerdo con las siguientes opciones:

Opción 1: Veinticuatro (24) meses de Experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en Compras y suministros

Opción 2: Treinta y seis (36) meses de Experiencia: de los cuales Treinta (30) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en Cmpras y suministros l.

Competencias

Manejar procesos de compras y suministros según política empresarial
Desarrollar proveedores potenciales y actuales según políticas y los requisitos exigidos por la organización.

 Sistema de Gestión de la Calidad	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE
--	--

CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CODIGO	VERSION	DENOMINACION
210101003	1	Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización,
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE		170 HORAS
2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CODIGO	DENOMINACIÓN	
21010100301	Manejar una negociación teniendo en cuenta los procedimientos y trámites para la compra y venta de objetos analizando el mercado y la capacidad financiera de la empresa y los proveedores, de acuerdo con los términos de negociación según parámetros legales y comerciales vigentes.	
21010100302	Elaborar diferentes tipos de contratos comerciales teniendo en cuenta los requisitos legales, técnicos y económicos, según acuerdos de negociación y las características del servicio o producto.	
21010100303	Analizar e interpretar la mejor forma de pago de importación y exportación en una empresa según acuerdos comerciales y normas de comercio internacional, reglas, usos uniformes y normas cambiarias .	
21010100304	Realizar contactos comerciales a través de gremios, embajadas, ministerios, representaciones comerciales y consulados por medios directos y virtuales según acuerdos multilaterales, las alianzas estratégicas y los objetivos del negocio.	
3. CONOCIMIENTOS		
3.1 CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS		
• Identidad corporativa: Objetivos, Visión, Misión, Valores. • Procesos o unidades de negocio: Objetivos, Necesidades y/o requerimientos, Eslabones de la cadena logística. • Inteligencia de mercados. • Negociación: Planeación y estrategia, Políticas y objetivos, Técnicas y métodos, Términos negociación estatal, Formas de negociación: Nacionales, Internacionales, Acuerdos de negociación. • Formas de negociación: Colectiva, Bilateral, Unilateral, Cerrada, Virtual, Abierta o pública. • Inteligencia emocional: Relaciones interpersonales Ética y principios. • Liderazgo en valores, Habilidades de comunicación y negociación. • Aspectos comerciales. • Marco legal. • Regulaciones y aspectos básicos legales internacional y nacional. • Organismos reguladores. Formas de pago: Carta de crédito, Cobranzas, Reembolso.		



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

Giros.

- Contratos: Partes que componen un contrato, Tiempos de ejecución
- Montos, Aspecto legal, Presupuesto asignado, Formas de pago, Otorgamiento de poderes, Caducidad y extinción de contratos, Extensión o cesión de contratos.
- Contratos: Clases: Comerciales, Estatal, Mixto.
- Contratos: Tipos: Financiero, Servicios, Asociaciones, Compra venta, Arrendamiento, Estatal, Comercial, Outsourcing, Joint Venture, Alianzas estratégicas, Maquila, Franquicia, Gremial, Multilateral, Bilateral.
- Contratación: Condiciones de contratación, Políticas de contratación, Requisitos económicos Requisitos técnicos.
- Procedimiento para acceder a un contrato estatal.
- Procedimientos para elaboración de contratos comerciales
- Descuentos: Comerciales, Por volumen, Financieros
- Procedimientos y trámites para compra y venta de objetos:
- Reglas administrativas, Normas de elaboración, Formas a diligenciar, Verificación de contenidos, Flujo de información, Flujos de actividad.
- Procesos de compra y venta a nivel nacional e internacional.
- Aspectos económicos del mercado: Tendencias, competencia, Economía intervenida por el estado, Economía de libre mercado, Economía mixta, Economía de escala, Libre empresas, Propiedad privada, Oferta y demanda.
- Normas Icontec: ISO 9000, Requisitos técnicos, Procedimientos.
- Productos y servicios: Ficha técnica, Requisitos técnicos, Análisis de producto,, Estándares de calidad, Condiciones de rechazo, Fijación de precios, Costos, Márgenes de contribución y producción.
- Tipos de presupuesto, Políticas de pago.
- Métodos de pago: Publicidad Medios visuales, Medios impresos, Medios sonoros.
- Tiempos de ejecución: Costos publicitarios.
- Nivel de servicios en: Recibo, Entrega y Distribución.
- Informes contables: Balances financiero, Estados de P&G, Análisis Financiero.
- Aspectos legales en los acuerdos: Cumplimiento de tiempos, Cláusula penal, Arras o salvaguardias, Garantías, Títulos valor, Avals o codeudores, Sanciones y Multas.
- Aspectos comerciales: Cantidad, Costos, Formas de pago, Tiempos de entrega, Descuentos, Montos, Imputación de pagos, Tiempos de ejecución.
- Acuerdos de negociación comercial: Cantidades, Lugar de entrega, Forma de pago, Tiempo, Calidad, Incumplimiento.
- Formatos y formularios, Políticas de impresos.
- Políticas de sistematizados: Normas de presentación de contratos.
- Aspectos comerciales: Cantidad, Costos, Formas de pago, Tiempos de entrega, Descuentos, Montos, Imputación de pagos, Tiempos de ejecución.
- Aspectos financieros: Tipos de cambio y moneda, Líneas de crédito, Normas financieras
- Tasas de interés y plazos, Inflación, Devaluación, revalidación, Tasas de cambio
- Movimiento de las tasas internacionales: Libor, Prime rate, Spread.
- Aspectos legales y jurídicos: Cláusulas penales, Otorgamiento de poderes, Caducidad y extinción, Extensión o cesión, Garantías, Multas y sanciones, Costos y



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

gastos judiciales.

- Legalización de contratos, Seguros y pólizas, Impuestos, Obligaciones
- Requisitos legales de contratación.
- Trámites ante entidades gubernamentales: Cámara y comercio, Notarias
- Superintendencia de Industria.
- Tiempo de entrega de objetos, Lugar de entrega, Forma de pago, Fechas de pagos
- Valor a cancelar, Tasa financiera.
- Comercio exterior: Procesos de exportación, Procesos de importación, Normas cambiarias, Tendencias del comercio, Normas de comercio internacional, Mercado cambiario: Reglamentación, Normatividad, Movimiento de las tasas internacionales: Libor, Spread, Prime Rate.
- Tipos de divisas y aranceles, Tipos de cambio y moneda
- Entidades financieras, Normas financieras, Comisiones
- Gastos de exportación e importación
- Costos financieros Tasas de interés, Plazos, Reembolsos,
- Tasas de cambio: Giros directos, Inflación, Devaluación, Reevaluación.
- Formas de pago: Swap o cambio, Forwards o protección, Hedging o cobertura.
- Cartas de crédito: Clase de cartas de crédito, Procedimientos y trámites, Condiciones para apertura, Entidades financieras que la expiden, Reglas y requisitos para las cartas de crédito.
- Procesos desarrollados por el vendedor y comprador.
- Operaciones matemáticas
- Cálculo numérico
- Tablas en Excel
- Manejo de bases de datos: Access, Excel.
- Matriz de costos.
- Divisas: Márgenes de contribución, Normas cambiarias, Costos, Proyección de pagos
- Tipos de divisas y aranceles, Tipos de cambio y moneda.
- Cámaras de comercio: Nacionales, Internacionales.
- Cobranzas: Características, Concepto y usos, Desventajas, Tipos.
- Medios electrónicos de pago: Giros directos, Internet, Pago Electrónico, Redes de comunicación financiera, Transferencia electrónica de fondos.
- Acuerdos de negociación: Cantidades negociadas, Tiempo de entrega de objetos
- Lugar de entrega, Forma de pago, Fechas de pagos, Valor a cancelar, Tasa financiera.
- Acuerdos: Multilaterales, Bilaterales, Alianzas estratégicas y procesos de colaboración empresarial.
- Comercio exterior: Procesos de exportación, Procesos de importación
- Normas cambiarias, Tendencias del comercio, Normas de comercio internacional,
- Mercado cambiario: Reglamentación, Normatividad.
- Movimiento de las tasas internacionales: Libor, Spread, Prime Rate
- Tipos de divisas y aranceles, Tipos de cambio y moneda.
- Entidades financieras: Normas financieras, Comisiones
- Gastos de exportación e importación.



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Costos financieros: Tasas de interés, Plazos, Reembolsos, Tasas de cambio, Giros directos, Inflación, Devaluación, Revaluación.
- Formas de pago: Swap o cambio, Forwards o protección, Hedging o cobertura.
- Medios virtuales de comunicación: Internet, Manejo de páginas web, Portales, Sitios web.
- Motores de búsqueda, Diseños de cronogramas.
- Fuentes Nacionales: Cámaras de comercio, Entidades estatales, Proexport, CARCEs.
- Asociación empresarial, Call Center, Ministerios.
- Indicadores: Nivel de servicios: En tiempos, En costos.
- Organismos reguladores.
- Servicios de apoyo al comercio en: Entidades consulares y Embajadas, Gremios y asociaciones, Entidades estatales.
- Inglés Técnico

3.2 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

- Identificar los requerimientos, objetivos y necesidades teniendo presente la identidad corporativa de cada organización
- Verificar los requerimientos, objetivos y necesidades identificados en cada organización
- Precisar en la negociación los planes y la estrategia a seguir
- Diseñar el procedimiento para la compra y venta de objetos
- Describir los tramites utilizados para la compra y venta de objetos
- Redactar los procedimientos y trámites para la compra y venta de objetos
- Enunciar los requisitos económicos, legales y técnicos exigidos por la organización para definir los términos de negociación
- Comprobar el cumplimiento de los requisitos económicos, legales y técnicos exigidos por la organización para definir los términos de negociación
- Fijar los términos de negociación con base en los acuerdos comerciales y técnicos de negociación.
- Escoger los estándares mínimos de calidad que se aceptan.
- Revisar en la ficha técnica de los productos y servicios los estándares de calidad.
- Investigar en el mercado los parámetros de precio, costo, publicidad, distribución y descuentos.
- Valorar las diferentes alternativas publicitarias ofrecidas en el mercado.
- Calificar el nivel de servicio del proveedor.
- Solicitar los estados financieros de la organización.
- Evaluar la capacidad financiera de la empresa.
- Acordar las modificaciones y consecuencias frente al incumplimiento.
- Relacionar en los contratos las modificaciones y consecuencias frente al incumplimiento entre las partes.
- Definir las sanciones y multas por incumplimiento del acuerdo comercial.
- Establecer las sanciones y multas por incumplimiento de los acuerdos.
- Examinar que las formas de pago y los tiempos de entrega de los objetos estén de acuerdo con los términos de negociación.
- Decidir sobre la mejor opción de pago dependiendo del tipo de contrato.



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Elaborar el acuerdo comercial contemplando forma de pago, calidad, cantidad, lugar y tiempo de entrega de los objetos.
- Distinguir y seleccionar entre los tipos de contratos comerciales y estatales que existen, aquel cuyo objeto se adapta a las características del servicio o producto a contratar.
- Solicitar ante las entidades estatales el procedimiento establecido para contratación.
- Elaborar un procedimiento para contratación comercial de servicios o productos en la organización.
- Seguir el procedimiento establecido para la contratación comercial o estatal.
- Identificar el formato o formulario para la elaboración del contrato.
- Emplear las normas de elaboración de contratos.
- Transcribir en los documentos los aspectos comerciales acordados.
- Comparar el valor del contrato celebrado contra el presupuesto asignado.
- Relacionar los aspectos financieros según las características del tipo de contrato perfeccionado.
- Discriminar los requisitos legales en el incumplimiento de acuerdos: sanciones y cláusulas penales.
- Precisar las sanciones, multas y responsabilidades por incumplimiento de acuerdos entre las partes.
- Elegir el seguro y la póliza de cumplimiento
- Definir otorgamiento de poderes, reajuste de obligaciones, extensión o cesión de contratos.
- Verificar los documentos físicos para la firma del contrato.
- Firmar y legalizar los contratos ante las instancias gubernamentales y empresariales.
- Consultar el acuerdo comercial celebrado entre las partes.
- Estudiar las normas de comercio exterior que rigen para efectuar pagos a clientes o proveedores nacionales e internacionales.
- Indagar en el entorno financiero los costos, las comisiones, los gastos y demás conceptos que permitan seleccionar la mejor forma de pago.
- Analizar las normas bancarias establecidas para pagos financieros.
- Investigar todos los sistemas de financiación en dólares.
- Solicitar las cartas de crédito a las entidades financieras autorizadas.
- Reunir los requisitos exigidos por la entidad financiera para acceder a la carta de crédito.
- Confirmar que las cartas de crédito cumplen con los requisitos exigidos
- Examinar en el mercado financiero los tipos de divisas y las normas cambiarias para pagos en moneda extranjera.
- Evaluar los tipos de divisas frente a las normas cambiarias.
- Aplicar las normas de la Superbancaria y las reglas de usos uniformes.
- Liquidar la carta de crédito según normas de los bancos y las reglas de usos uniformes.
- Identificar las normas de la Cámara de comercio internacional, las reglas y usos uniformes para constatar que las cobranzas están soportadas por los documentos legales.
- Realizar las cobranzas y pagos según los acuerdos comerciales.



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Rembolsar la mercancía con posterioridad al despacho.
- Realizar los giros previamente al despacho de la mercancía.
- Efectuar el pago según el acuerdo comercial.
- Interpretar los objetivos de la organización para reconocer las oportunidades de negocios comerciales favorables del entorno.
- Investigar las oportunidades de negocios en el entorno nacional e internacional.
- Buscar en las web posibles fuentes de negocios para realizar pactos comerciales.
- Utilizar cronogramas para organizar el trabajo.
- Clasificar las fuentes potenciales de negocios.
- Seleccionar las fuentes apropiadas de acuerdo a los objetivos de la organización.
- Consultar las bases de datos nacionales e internacionales, virtuales y empresariales.
- Identificar los contactos comerciales potenciales extraídos de las bases de datos según el nivel de servicio apropiado.
- Organizar los datos mediante el uso de programas computarizados.
- Clasificar los contactos comerciales utilizando el idioma inglés para la realización de negocios de acuerdo con los servicios de apoyo al comercio.
- Elaborar una base de datos con la información recolectada de las entidades que apoyan al comercio.
- Establecer los contactos comerciales a través de medios directos y virtuales utilizando inteligencia emocional.
- Realizar los contactos comerciales según los objetivos de la organización y necesidades del negocio.
- Evaluar los contactos comerciales teniendo en cuenta los acuerdos multilaterales y las alianzas estratégicas.
- Propiciar los negocios a través de acuerdos comerciales, teniendo en cuenta las necesidades de los clientes y objetivos de la organización.
- Precisar las regulaciones y el aspecto legal en los acuerdos internacionales.
- Desarrollar los negocios a través de contactos comerciales teniendo en cuenta las regulaciones y acuerdos internacionales.

4. CRITERIOS DE EVALUACION

- Verifica los procesos de elaboración y aplicación de contratos.
- Formaliza los contratos de acuerdo con las normas establecidas.
- Utiliza la carta de crédito como mecanismo de negociación en moneda extranjera.
- Aplica el procedimiento relacionado con las formas de pago en el sistema financiero.
- Busca contactos comerciales a través de entidades estatales y organizaciones privadas.
- Efectúa negocios con proveedores y clientes identificados.

5. PERFIL TECNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos

Formado y certificado en la titulación docencia.

Profesional en programas de formación relacionados con los procesos de compras y suministros, tales como: Ingeniero industrial, alimentos, administradores de empresa y ciencias afines (Opción1), Tecnólogo en Logística (Opción 2), Seis semestres o su equivalente en Ingeniería industrial . (Opción 3) o profesiones afines, Certificación en la



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

titulación de Compras y suministros (opción 4).

Experiencia laboral:

Con experiencia laboral en el desarrollo de actividades relacionadas con procesos de Compras y suministros de acuerdo con las siguientes opciones:

Opción 1: Veinticuatro (24) meses de Experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en Compras y suministros

Competencias

Manejar procesos de compras y suministros según política empresarial

Realizar negociaciones con los proveedores y clientes según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.



 Sistema de Gestión de la Calidad	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE
--	--

CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CODIGO	VERSION	DENOMINACION
210101007	1	Formular planes estratégicos de logística, de acuerdo con los objetivos corporativos de la empresa.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE		190 HORAS
2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CODIGO	DENOMINACIÓN	
21010100701	Diagnosticar las necesidades de los clientes en los distintos eslabones de la cadena de suministros considerando la relación de la empresa y el sector externo apoyado en las tecnologías de información y comunicación para comparar sus resultados con los objetivos propuestos.	
21010100702	Establecer las estrategias para el desarrollo de los procesos de la cadena logística, según los segmentos del mercado y los acuerdos internacionales.	
21010100703	Elaborar el Plan Maestro de la organización considerando el flujo de materiales, energía, información y dinero apoyado en modelos de simulación según los objetivos corporativos de la empresa.	
21010100704	Estructurar políticas de aprovisionamiento, producción y distribución a partir de la valoración de variables internas y externas del entorno económico y tecnológico para ajustar los recursos, presupuestos, e indicadores según política de la organización.	
21010100705	Determinar los indicadores de gestión a partir de la información de los factores críticos de los diferentes procesos o unidades de negocio y las necesidades de los clientes de acuerdo con las políticas definidas por la empresa para su medición.	
3. CONOCIMIENTOS		
3.1 CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS		
• Políticas, estrategias, y objetivos de la organización. Identidad corporativa, Normatividad: Legal, Jurídica, Comercial. • Identificación de variables: Económicas, Políticas, Ambientales, Orden Público. Análisis de variables. Entorno de la organización. • Herramientas de diagnóstico. Técnicas de Investigación. Selección de fuentes de información. Información acerca del desarrollo de los procesos de la organización, oferta, demanda, servicios. • Clasificación de la información: Resultados sobre los diagnósticos, Tipos de estrategia, Flujos de sistemas de información, Software para procesamiento de la información. • Normas técnicas para la elaboración de informes - ICONTEC. • Plan de mercadeo de la organización a nivel general. • Necesidades de los clientes y procesos. Tipos de planeación: Contingencia,		



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

Estratégica.

- Cambio de Monedas.
- Suministro de objetos, insumos y materiales para proceso de producción.
- Operaciones y sistemas de almacenamiento. Gestión de stocks e inventarios.
- Unidades estratégicas de negocio. Administración por categorías.
- Normas Generales de Seguridad Industrial.
- Tecnología de apoyo en la cadena de abastecimiento: EDI, Código de Barras, UCCNET, Cross- Docking, Balance Score Card: Planeación de los recursos de Distribución DRP.
- Programación de la Producción e insumos.
- Restricciones: Procesos, Recursos, Productos, Infraestructura, capacidad de respuesta.
- Flujo de Caja de la empresa.
- Modelos matemáticos.
- Respuesta Eficiente al Cliente ECR. Planeación de recursos empresariales-ERP, CPFR.
- Logística de Reversa.
- Benchmarking.
- Simulaciones / software.
- Costos A B C, relación beneficio/costo.
- Análisis de Divisas: Inflación y Deflación.
- Servicios al Cliente: Políticas y fidelización.
- Regulaciones y acuerdos nacionales e internacionales de los procesos logísticos y comercio internacional.
- Incoterms: Tipos e Interpretación.
- Modos de transporte, almacenamiento e inventarios.
- Inglés Técnico.
- Geopolítica. Macro ambiente.
- Eslabones de cadena logística.
- Indicadores de Gestión y de desempeño: Objetivos, naturaleza, formas de presentación e Interpretación según herramientas estadísticas

3.2 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

- Elaborar el diagnostico teniendo en cuenta las variables internas y externas de la organización.
- Priorizar las variables internas y externas identificadas en el diagnostico.
- Recolectar información a partir de fuentes.
- Categorizar, cuantificar y verificar los resultados del diagnóstico.
- Relacionar el diagnostico con los objetivos y políticas de la organización.
- Verificar que el diagnostico corresponde al periodo señalado por la organización.
- Clasificar la información según las necesidades de los clientes.
- Describir en el diagnostico las causas y efectos según problemas y oportunidades.
- Aplicar las normas técnicas ICONTEC en la elaboración de informes de los diferentes procesos logísticos.



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Definir las políticas teniendo en cuenta las variables internas y externas que inciden en los procesos de aprovisionamiento, producción y distribución.
- Enmarcar las políticas de la organización dentro de las normas legales, jurídicas, comerciales y ambiente tecnológico vigente.
- Ajustar las políticas a los recursos, presupuestos, e indicadores establecidos por la organización.
- Establecer indicadores de gestión para cada factor clave o crítico según los objetivos y estrategias de la organización.
- Formular indicadores de gestión para cada factor clave o crítico según los objetivos y estrategias de la organización.
- Especificar el indicador de acuerdo con los rangos de gestión, su naturaleza, forma de cálculo y análisis.
- Especificar los indicadores de desempeño de acuerdo con su naturaleza, forma de cálculo y análisis.
- Verificar que los indicadores de desempeño miden la efectividad, productividad y competitividad de las unidades de negocio.
- Construir los indicadores de desempeño con información cuantitativa y cualitativa.
- Formular estrategias a partir del diagnóstico
- Medir y verificar las estrategias de acuerdo al seguimiento y control.
- Elaborar estrategias a partir de la misión, visión y objetivos
- Ajustar las estrategias de la organización de acuerdo con los recursos, presupuestos e indicadores establecidos por la organización.
- Definir en las estrategias el nivel de servicio de los procesos según las necesidades de los clientes.
- Establecer las estrategias a partir de la oferta y la demanda y los índices de desempeño del mercado.
- Establecer las estrategias teniendo en cuenta los diferentes canales de distribución y los modos y medios de transporte.
- Definir las estrategias según el desempeño del mercado, los costos, objetos, segmentos del mercado y el flujo de bienes y servicios.
- Ajustar las estrategias a las regulaciones nacionales y acuerdos internacionales.
- Organizar los diferentes eslabones de la cadena de logística según el desempeño del mercado, costos y flujo de bienes y servicios.
- Responder a los tiempos y movimientos requeridos en los procesos de acuerdo a las políticas de la organización.
- Determinar las estrategias teniendo en cuenta la tecnología de información aplicada en la cadena de abastecimiento.
- Contemplar en el plan maestro el flujo de caja de la organización.
- Identificar la factibilidad y retroalimentación de los procesos.
- Determinar en el plan maestro los requerimientos de compras, producción y distribución de la cadena de abastecimiento.
- Determinar en el plan maestro el ritmo de producción y distribución de bienes y servicios.
- Organizar la logística de reversa según el plan estratégico de la organización.
- Elaborar el plan maestro según el plan de mercadeo.



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

-
- Confirmar que el plan maestro responde a las estrategias y objetivos de la organización.
- Medir la efectividad de todos los procesos de la organización.
- Definir en el plan maestro la trazabilidad de los procesos.
- Definir en plan maestro las cantidades y la unidad de tiempo, estándar de producción según el ciclo del negocio.
- Elaborar plan maestro según las técnicas y métodos establecidos por la organización.
- Elaborar el plan maestro teniendo en cuenta las restricciones de los procesos, recursos, productos, infraestructura y capacidad de respuesta.

4. CRITERIOS DE EVALUACION

- Analiza y valora los procesos de aprovisionamiento, producción y distribución en relación con el desarrollo de los planes de logística teniendo en cuenta el plan de mercadeo y el impacto del desarrollo de nuevas tecnologías frente a las políticas, la misión, visión y objetivos de la organización.
- Proyecta y construye los procedimientos para el control de las operaciones y sistemas de almacenamiento.
- Relaciona los resultados de los diagnósticos con las políticas de planeación de las estrategias logísticas para la determinación las políticas de gestión de stocks, políticas de distribución de acuerdo con los modos de transporte, almacenamiento e inventarios teniendo en cuenta el comportamiento de los indicadores de gestión logística y el interés de la organización.
- Diseña las estrategias teniendo en cuenta las variables del mercado, los costos, segmentos del mercado y el flujo de bienes y servicios considerando la relación costo beneficio y ajustándolas según las regulaciones nacionales y acuerdos internacionales.
- Proyecta y construye estrategias de desarrollo de procesos de la cadena logística de acuerdo con la evaluación del impacto de las unidades de negocios frente a las políticas de logística para definir la política de planeación de recursos de la empresa según los objetivos y metas institucionales.
- Crea el plan maestro considerando las necesidades de los diferentes procesos logísticos de la organización, las políticas, estrategias y objetivos de mercadeo, restricciones, recursos, productos, infraestructura y capacidad de respuesta a través de la simulación de los procesos logísticos apoyados por software especializado según objetivos y resultados esperados.
- Implementa el plan maestro teniendo en cuenta las variables de los diferentes procesos logísticos dando solución a problemas tecnológicos relacionados con su elaboración frente a las estrategias y objetivos de la organización.

5. PERFIL TECNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos

Formado y certificado en la titulación docencia.

Profesional en programas de formación relacionados con los procesos de compras y suministros, tales como: Ingeniero industrial, alimentos, administradores de empresa y ciencias afines (Opción1), Tecnólogo en Logística (Opción 2), Seis semestres o su



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

equivalente en Ingeniería industrial . (Opción 3) o profesiones afines, Certificación en la titulación de compras y suministros (opción 4).

Experiencia laboral:

Con experiencia laboral en el desarrollo de actividades relacionadas con procesos de compras y suministros, de acuerdo con las siguientes opciones:

Opción 1: Veinticuatro (24) meses de Experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en Compras y suministros.

Opción 2: Treinta y seis (36) meses de Experiencia: de los cuales Treinta (30) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en Compras y suministros.

Competencias

Manejar procesos de compras y suministros según política empresarial
Formular Planes Estratégicos de Logística, de acuerdo con los Objetivos Corporativos de la Empresa.

 Sistema de Gestión de la Calidad	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE
--	--

CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CODIGO	VERSION	DENOMINACION
210101008	1	Costear la cadena de la distribución física internacional de acuerdo con los objetivos de la organización y normas internacionales.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE		120 HORAS
2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CODIGO	DENOMINACIÓN	
21010100801	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.	
21010100802	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.	
3. CONOCIMIENTOS		
3.1 CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS		
• Unidad empresarial: Identidad corporativa y principios administrativos. • Proceso administrativo: Componentes e interacción sinérgica, benchmarking nacional e internacional. • Planeación administrativa: organizacional, plan estratégico de negocios, proyecciones estadísticas. • Gestión logística: tipos de servicio, manejo de inventarios, de transporte, de almacenes, diseño de indicadores. • Procesos logísticos: Manejo de carga, aprovisionamiento, producción, distribución, almacenamiento, transporte intramural y extramural, rutas, alianzas estratégicas, Supply Chain Management. • Costos: Basados en actividades, por áreas, por categorías, tipo ABC, financieros, de oportunidad, ocultos, otros. • Análisis financiero: Relación costo beneficio, mercados y sistemas financieros internacionales, monedas, tasas de cambio, inflación, devaluación, revaluación, mercados libre, futuros, tradicionales, nuevos, índices financieros internacionales, NASDAQ, DOW JONES, fuentes de financiación, mercado de capitales, fondos internos y externos, factores de riesgo, políticas gubernamentales y comerciales. • Comercio exterior: Objetivos y formas de la negociación internacional, procesos de exportación e importación, regulaciones y trámites aduaneros, Incoterms, medidas sanitarias, seguros y fletes.		
3.2 CONOCIMIENTOS DE PROCESO		
• Identificar y clasificar los costos según los procesos y unidades de negocio.		



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Examinar los costos generados en la cadena logística según la forma de negociación internacional.
- Analizar en la cadena logística el costeo A B C y sus posibilidades de implementación, con base en estudios comparativos de las estrategias utilizadas por las diferentes empresas.
- Aplicar en la cadena de la D.F.I. tiempos de los procesos de aprovisionamiento, producción y distribución medios y modos de transporte seleccionados, impuestos, trámites aduaneros, seguros y fletes, incoterms según regulaciones nacionales e internacionales.
- Incluir en la estructura de costos de la cadena las diferentes monedas y tasas de cambio y las regulaciones aduaneras a nivel nacional e internacional.
- Definir el comportamiento de los sistemas financieros y monetarios, la devaluación y revaluación de la moneda nacional frente a las extranjeras, de acuerdo al movimiento del mercado internacional a corto, mediano y largo plazo.
- Analizar los mercados financieros según objetivos y estrategias de negociación.
- Evaluar los instrumentos y formas de pago internacional según los objetivos de la negociación.

4. CRITERIOS DE EVALUACION

- Interpreta los objetivos, las estrategias y formas de negociación internacional teniendo en cuenta el movimiento de divisas a mediano y largo plazo y el comportamiento del mercado de capitales y sus factores de riesgo.
- Identifica los componentes de los costos logísticos por unidades de negocio, el comportamiento financiero de las tasas de cambio e interés, impuestos, trámites aduaneros, seguros y fletes que afectan la D.F.I en la cadena logística, de acuerdo con los criterios de la organización.
- Define los costos de la Distribución Física Internacional, mediante la aplicación de métodos y estrategias acordes con las operaciones logísticas de la empresa y su competitividad en el mercado, de acuerdo con las políticas empresariales y los indicadores de gestión establecidos por la entidad.
- Verifica el comportamiento de los mercados financieros, monetarios, sus índices y el movimiento del mercado internacional en el corto, mediano y largo plazo, para tomar decisiones de un negocio de acuerdo con los planes de negociación y los objetivos de la empresa.
- Evalúa el comportamiento de los procesos de los sistemas financieros y monetarios, las políticas del gobierno y las comerciales, las tasas de cambio, los tipos de monedas, la devaluación y revaluación, para establecer su incidencia en las actividades de importación y exportación según los criterios de decisión de un negocio, establecidos por la organización.

5. PERFIL TECNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos

Formado y certificado en la titulación docencia.

Profesional en programas de formación relacionados con los procesos de Compras y suministros, tales como: Ingeniero industrial, alimentos, administradores de empresa y ciencias afines (Opción1), Tecnólogo en Logística (Opción 2), Seis semestres o su equivalente en Ingeniería industrial . (Opción 3) o profesiones afines, Certificación en la



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

titulación de gestión logística en la cadena de abastecimiento (opción 4).

Experiencia laboral:

Con experiencia laboral en el desarrollo de actividades relacionadas con procesos de Compras y suministros de acuerdo con las siguientes opciones:

Opción 1: Veinticuatro (24) meses de Experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en Compras y suministros

Opción 2: Treinta y seis (36) meses de Experiencia: de los cuales Treinta (30) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en gestión logística de la distribución física internacional.

Competencias

Manejar procesos de compras y suministros según política empresarial
Costear la cadena de Distribución Física de acuerdo con las diferentes ofertas de los procesos.

 Sistema de Gestión de la Calidad	LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE
--	--

CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIA		
CODIGO	VERSION	DENOMINACION
210101001	1	Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.
DURACIÓN ESTIMADA PARA EL LOGRO DEL APRENDIZAJE		150 HORAS
2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CODIGO	DENOMINACIÓN	
21010100101	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.	
21010100102	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 empresa.	
21010100103	Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactada con los clientes, las técnicas contables y las normas legales vigentes.	
21010100104	Elaborar los diferentes tipos de presupuesto en forma manual y sistematizada de acuerdo con las políticas, monedas y tasas solicitadas por la organización.	
3. CONOCIMIENTOS		
3.1 CONOCIMIENTOS DE CONCEPTOS Y PRINCIPIOS		
• Estructura organizacional de la empresa. • Entorno económico • Políticas y estrategias de gestión en la cadena de abastecimiento. • Mercados: tipos, clases, Participación y evolución del sector. • Concepto de oferta y demanda: • Factores determinantes de la oferta y la demanda: • Elasticidades de la oferta y la demanda • Comportamiento del producto en el mercado • Consumidor: Comportamiento, motivos y hábitos de compra • Plan de Mercadeo • Diagnóstico: Tipos, Oportunidades y amenazas. • Técnicas de evaluación y calificación del impacto de la empresa en el mercado. • Proyecciones: • Estadística Básica • Tipos de proyecciones y/o métodos de la demanda. • Paquetes estadísticos de las proyecciones		



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Políticas de producción:
- Decisiones de producción de la empresa: Ingreso marginal y costo marginal frente a la producción.
- Variables del lote económico:
- Políticas de manejos de inventarios
- Colaboración de la cadena de abastecimiento "CPFR"
- Modelos de proyección de stocks
- Tecnología de la empresa
- Presupuestos: Clasificación, tipos, históricos, Proyecciones
- Capacidad financiera de la organización.
- Recursos disponibles por la organización.
- Plan de requerimientos de las áreas o procesos.
- Ventas: Programa , Tipos
- Ingresos y Egresos
- Costos: Estructura, Técnicas de costeo ABC
- Estados financieros: Tipos, Interpretación
- Flujos de caja
- Normas contables y legales
- Software contable
- Excel aplicado: Simulación y análisis de sensibilidad.
- Liquidación de precios en moneda extranjera y tasas de cambio.
- Técnicas de evaluación de proyectos: Tir, VPN, cae, B/c

3.2 CONOCIMIENTOS DE PROCESO

- Identificar los tipos de mercados.
- Analizar el comportamiento del mercado para determinar la oferta y demanda. Evaluar el comportamiento de la empresa frente al mercado.
- Evaluar los datos históricos de las ventas.
- Analizar las variables de la demanda y la oferta.
- Estimar la demanda y la oferta en cantidades físicas y monetarias.
- Proyectar la oferta y la demanda en inglés y español según el mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedido.
- Evalúa el comportamiento de la oferta y la demanda según variables.
- Planear los presupuestos en español y en inglés a partir de las necesidades requeridas áreas o unidades de negocio.
- Estructurar el presupuesto aplicando las técnicas y normas.
- Aplicar el software contable como medio de apoyo a la toma de decisiones para la elaboración del presupuesto.
- Elaborar informes de los resultados obtenidos en la aplicación del software contable que apoya el proceso de elaboración de presupuestos.
- Valorar las variables de los presupuestos en inglés y español de acuerdo con las monedas y tasas solicitadas por la organización.
- Elaborar el presupuesto de necesidades y requerimientos de la organización.

4. CRITERIOS DE EVALUACION



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

- Analiza la tendencia del entorno económico de acuerdo con el comportamiento del mercado y el perfil del consumidor para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios.
- Aplica herramientas de diagnóstico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas, estrategias de gestión y mercadeo de la organización.
- Determina el comportamiento de la oferta y la demanda de los productos comercializados por la empresa mediante el análisis de los datos históricos de los productos que afectan los niveles de producción y venta de la compañía.
- Estima la oferta y demanda en unidades físicas mediante la aplicación de diferentes técnicas de proyección de las variables relacionadas con el comportamiento del mercado.
- Analiza los efectos de la oferta y la demanda que condicionan los procesos de producción y los niveles de inventarios según capacidad y políticas de producción definidas por la organización.
- Analiza los ingresos y egresos aplicando modelos de proyección de inventarios, costos y demanda para determinar la proyección de los flujos de caja.
- Identifica los objetivos y metas de la compañía frente a compras y ventas teniendo en cuenta la clasificación de los presupuestos y aplicación de las normas contables.
- Elabora con precisión los diferentes tipos de proyecciones mediante la simulación de presupuestos apoyados por la aplicación de software a partir de la interpretación de los estados financieros y de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio.

5. PERFIL TECNICO DEL INSTRUCTOR

Requisitos Académicos

Formado y certificado en la titulación docencia.

Profesional en programas de formación relacionados con los procesos de Compras y suministros tales como: Ingeniero industrial, alimentos, administradores de empresa y ciencias afines (Opción 1), Tecnólogo en Logística (Opción 2), Seis semestres o su equivalente en Ingeniería industrial . (Opción 3) o profesiones afines, Certificación en la titulación de gestión logística en la cadena de abastecimiento (opción 4).

Experiencia laboral:

Con experiencia laboral en el desarrollo de actividades relacionadas con procesos de Distribución Física Internacional, de acuerdo con las siguientes opciones:

Opción 1: Veinticuatro (24) meses de Experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en gestión logística de la distribución física internacional.

Opción 2: Treinta y seis (36) meses de Experiencia: de los cuales Treinta (30) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Seis (6) meses en labores de docencia en gestión logística de la distribución física internacional.



Sistema de Gestión
de la Calidad

LÍNEA TECNOLÓGICA DEL PROGRAMA: CLIENTE
RED TECNOLÓGICA: LOGISTICA Y TRANSPORTE

Competencias

Manejar procesos de compras y suministros según política empresarial
Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

