

**PROCESOS DE APROPIACIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO
PARA EL FORTALECIMIENTO DE ASUNTOS DE INTERÉS SOCIAL**

**DIPLOMADO HERRAMIENTAS ESTRATÉGICAS PARA LA
EFICIENCIA**

Público objetivo:

Pequeños y medianos Empresarios del AMB

Elaborado por:

Alba Patricia Guzmán Duque, Ph.D.
Luisa María Chalarca Guzmán
Cristian Yesid Morantes Carrillo

**PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIOECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

26 de abril al 21 de junio de 2022

TABLA DE CONTENIDO

1. JUSTIFICACIÓN	4
2. OBJETIVO	5
3. POBLACIÓN OBJETIVO	5
4. EQUIPO DE TRABAJO	5
5. DESARROLLO DEL PROCESO	6
5.1. SEMINARIO DE SERVICIO AL CLIENTE	7
5.2. SEMINARIO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL	25
5.3. SEMINARIO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	33
5.4. SEMINARIO DE COSTOS Y PRESUPUESTOS	44
5.5. SOCIALIZACIÓN SOFTWARE HEFIN	61
5.6. SEMINARIO LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y DISTRIBUCIÓN ESTRATÉGICA	86
6. RESULTADOS Y EVIDENCIAS	110
7. LISTA DE ASISTENTES	¡Error! Marcador no definido.
8. CONCLUSIONES	111



**Grupo de Investigación en Ciencias
Socioeconómicas y Empresariales**

1. JUSTIFICACIÓN

El diplomado **Herramientas estratégicas para la eficiencia organizacional** es de gran trascendencia actualmente en las empresas, las cuales buscan diferenciarse y sobresalir de entre las demás empresas competidoras en el mercado, en esencia el Servicio al Cliente radica en brindar al consumidor y público objetivo del producto ofrecido por la organización una mejor atención y asesoría con respecto a las necesidades que el producto o servicio satisface y este no solo se limita al momento antes de la compra, sino que durante el trámite y después de adquirido y finalizada la transacción. De este modo el Grupo de Investigación en Ciencias Socioeconómicas y Empresariales (GICSE) adscrito a las Unidades Tecnológicas de Santander, en asocio con la Cámara de Comercio de Bucaramanga y el Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) de la misma entidad, se han comprometido a transmitir el conocimiento sobre el tema a los empresarios inscritos en el seminario para que se apropien del tema y de las nuevas tendencias para su aplicación en las instituciones que representan y en el mercado mismo.

Del mismo modo, estas estrategias en un determinado sector económico, lo que significa que esta relación debe ser perdurable a través del tiempo mediante la fidelización y la posventa, además de tener bases sólidas desde el primer contacto del consumidor con la marca, es decir que esta conexión que se genera desde el inicio se debe conservar durante el mayor tiempo posible evolucionando de acuerdo a los requerimientos mismos del cliente.

En la actualidad, con la pandemia producida por el COVID-19 el contacto personal y las relaciones comerciales han tenido un punto crítico el cual afectó el desempeño de algunos sectores económicos con respecto al trato y servicio al cliente, sin embargo, el uso de las tecnologías de la información y comunicación (TIC) han permitido facilitar y conectar a las organizaciones con su clientes, tanto con los actuales como con el público objetivo, de modo que, los avances empresariales tecnológicos están en pro de los objetivos organizacionales y de la comunicación dirigida a la atención de los consumidores y de sus necesidades.

Invitaron: Programa de Administración de Empresas, Grupo de Investigación

en Ciencias Socioeconómicas y Empresariales – GICSE, Cámara de Comercio de Bucaramanga y Centro de Desarrollo Empresarial – CDE.

LINKS DE LOS VIDEOS:

<https://cutt.ly/JKmA0h8>

<https://cutt.ly/1KmA0h8>

2. OBJETIVO

Capacitar a empresarios en temas relacionados con el crecimiento y desarrollo organizacional, transmitiendo el conocimiento y saberes requeridos para el desarrollo de competencias que favorezcan el desempeño en el mercado y el sector económico con el apoyo de herramientas tecnológicas en las empresas de Santander.

3. POBLACIÓN OBJETIVO

Público objetivo: Pequeños y medianos Empresarios del Área Metropolitana de Bucaramanga

Alcances: 74 empresarios

4. EQUIPO DE TRABAJO

Título	Herramientas estratégicas para la eficiencia organizacional			
Datos del investigador	Alba Patricia Guzmán Duque, Ph.D.		Código	30.329.089 de Manizales
	Email	aguzman@correo.uts.edu.co	Celular	316 536 3774
Datos del investigador	Luisa María Chalarca Guzmán		Código	1.053.841.160 d
	Email	lchalarca@uts.edu.co	Celular	318 787 0460
Datos del investigador	Cristian Yesid Morantes Carrillo		Código	1.095.824.289
	Email	cmorantes21@gmail.com	Celular	3178613844

Grupo de investigación	GICSE
Línea de Investigación	Las TIC en las organizaciones y la educación Emprendimiento Competitividad y Clima de Negocios
Lugar de ejecución	Bucaramanga, Santander

5. DESARROLLO DEL PROCESO

Las jornadas de capacitación se dividieron en dos sesiones de cuatro horas cada una, en dos días diferentes, en donde se pudo abarcar los temas relacionados con el Servicio al Cliente, la importancia del Servicio al Cliente dentro de la empresa, casos prácticos y demás temas incluidos, se emplearon ayudas audiovisuales, diapositivas, vídeos y explicaciones didácticas por parte del exponente capacitar, además se compartieron experiencias por parte de los asistentes al evento. Se realizó transmisión por medio de la plataforma virtual TEAM, adicional se realizó grabación de la capacitación y su links (<https://cutt.ly/JKmAgB2>, <https://cutt.ly/1KmA0h8>) se compartió con los empresarios para su revisión y estudio posterior. El diplomado constó de 5 Seminarios diferentes a saber:

Herramientas estratégicas para la eficiencia organizacional							
Seminario	Tiempo en semanas	Seminario	Martes	Jueves	Sábado	Experto	Horas
1	1	Servicio al cliente	26-abr	28-abr		Sergio Picón	15
2	2	Transformación digital	03-may	05-may		Cristian Morantes	15
			10-may			Luisa Chalarca	10
3	2	Pensamiento Estratégico		19-may		Andrés García	15
4	2	Costos y Presupuestos	24-may	26-may		Alix García	15
			31-may	02-jun		Luisa Chalarca	5
				09-jun		Soren de Velasco	15
5	2	Logística			18-jun	Christian Flores	15
			21-jun				
Horario de 15 a 18 horas							90

5.1. SEMINARIO DE SERVICIO AL CLIENTE

Diplomado
**Herramientas
Estratégicas para
la Eficiencia**

Seminario
Servicio al Cliente

Mg. Sergio Iván Picón Peralta

Fecha: 26 y 28 de abril de 2022
Hora: 3:00 pm

Transmisión Microsoft Teams
<https://cutt.ly/FF35f0Q>

Invitan:
CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander

CIDE
Centro de
Desarrollo
Institucional

uts
Unidades
Tecnológicas
de Santander
¡Lo hacemos posible!

GICSE
Grupo de Investigación en Ciencias
Socioeconómicas y Empresariales

Publicidad e invitación al Seminario Servicio al Cliente

La participación por parte de los empresarios y de la Cámara de Comercio de Bucaramanga propició un ambiente de constante interacción y dialogo bidireccional, en donde los temas de aprendizaje fueron transmitidos y entendidos por los asistentes, formando un pensamiento crítico y analítico en donde las estrategias propuestas por el expositor fueron del agrado total del auditorio.

Posterior de la presentación de los elementos teóricos a los empresarios santandereanos, se propuso la aplicación de los conocimientos por medio de casos reales y prácticos que contribuyen a la creación de estrategias enfocadas a la organización y a la superación de las debilidades que generen desarrollo técnico y económico que les permitan liderar en el mercado objetivo. Como complemento, se aportó material de estudio para el desarrollo fuera del tiempo de clase, de tal forma, que los empresarios pudieran reconocer los conceptos de clase y su implantación al interior de la empresa.

Diplomado de Herramientas Gerenciales para la Eficiencia Organizacional

Seminario de Servicio al Cliente

Calidad total del servicio

Mg. Sergio Iván Picón Peralta



uts

GICSE

uts

GICSE

MARKETING DE SERVICIOS

"Un conjunto de herramientas que aplicadas eficientemente, me van a permitir obtener nuevos clientes, conservar los que actualmente tengo y recuperar los que he perdido".



El proceso de modificar el comportamiento del consumidor mediante el fortalecimiento de los lazos entre él y la compañía.

Establecer relaciones con los clientes sobre una base individual, y luego usar la información recolectada para tratar a diferentes clientes en forma diferente.

uts

GICSE

EL CLIENTE COMO CENTRO DE LA EMPRESA

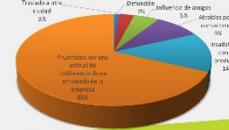
OBJETIVO EMPRESA



"Atraer, captar y retener clientes"

Philip Kotler

¿Por qué se pierden los clientes?



uts

uts

GICSE

OBJETIVOS BÁSICOS DE UNA EMPRESA ORIENTADA A LOS CLIENTES

Una empresa con.....

Enfoque en productos



Enfoque en clientes

- Productos estandarizados
- Clientes de productos tratados igual
- Habla a los clientes
- Éxito = Adquirir más clientes

- Productos personalizados
- Clientes de tratados como individuos
- Diálogo con los clientes
- Éxito = retener y expandir

uts

GICSE

uts

GICSE

Conjunto de características de un producto o servicio, que cumple con los requisitos exigidos por el cliente.



uts

GICSE

uts

GICSE

ESQUEMA DEL PROCESO DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE



uts

GICSE

uts

¿QUÉ DEBE HACER UNA EMPRESA PARA SER UN LÍDER DEL SERVICIO?

- Cambie su cultura y vea nuevas oportunidades de negocio
- Sepa lo que quieren los clientes y aprenda de ellos
- Enfoque su empresa a dar un servicio al cliente
- Elabore medios para crear fidelidad en los clientes
- Haga que sus departamentos se comuniquen entre sí
- Utilice indicadores internos y mida la satisfacción al cliente
- Implice a los clientes en el proceso de creación de nuevos productos y servicios
- No ofrezca solo "calidad", diga que tipo de calidad de servicio ofrece
- Cree una cadena de apoyo y dote a sus colaboradores de nuevas competencias
- Gestione la calidad del servicio según sus necesidades
- Cree bases de datos que registren detalles y no sólo meras estadísticas
- Trabaje para pulir los detalles y atienda de inmediato las quejas

uts

GICSE

uts

GICSE

<p>LECTURA: Felipe Reyes, caso tomado de la realidad.</p> <p>https://unidadestecnologica.com/~/media/Personal/Tipicon_carreo_uts_edu_es/Faq504XXwmt8su5CHVMT-1MBy2qxM4Qrtwpa6WMy6183A7e4ESimpo</p>	<p>ENTRENAMIENTO PARA LAS VENTAS</p> <p>A. EL VENDEDOR</p> <p>1. CONDICIONES FISICAS DEL VENDEDOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ORDEN Y LIMPIEZA DEL LUGAR DE TRABAJO CARACTERISTICAS FISICAS HIGIENE Y VESTIMENTA BUENA PRESENCIA
<p>2. PERSONALIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> Expresión del carácter Actitud positiva Transmitir éxito Conocer bien su producto Ubicación del vendedor con el producto Estar realmente seguro que es el mejor Producto. Saber escuchar Saber preguntar Saber motivar con orientación hacia el producto Captar la personalidad del cliente Identificar la necesidad del cliente Saber vincular el producto con la necesidad del cliente Dejar convencido al cliente que ha efectuado un buen negocio 	<p>ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y DE PROCEDIMIENTOS DE LA VENTA</p> <ul style="list-style-type: none"> RECEPCION DEL PRODUCTO (PROVEEDORES) UBICACION DEL PRODUCTO (ALMACENAMIENTO) DETERMINACION DE PRECIOS REGISTRO DE LAS VENTAS DIARIAS REGISTRO DE LAS VENTAS SEMANAL
<p>TECNICAS DE VENTAS</p> <p>1. TECNICAS DE PRESENTACION</p> <ul style="list-style-type: none"> PRESENTACION DEL VENDEDOR/ ROTURA DE HIELO PRESENTACION DE LA EMPRESA PRESENTACION DEL PRODUCTO EN SI 	<p>TECNICAS DE CONVENCIMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> Hacer sentir al cliente que es ¡importante! Hablarle sobre las cosas de su interes. Averiguar si el tiene una necesidad que el Producto que representamos pueda Satisfacerlo Convencer al cliente sobre las bondades Del producto Incentivar a que el cliente vea la Satisfacción de su necesidad con el Producto
<p>Tipos de Clientes</p> <p>Cliente es toda persona que decide o influye en la compra de un producto o servicio.</p> <p>Finales: solicitarán nuestros productos o servicios cotidianamente.</p> <p>Intermedios: fabricantes, intermediarios o servicios disponibles para el cliente final.</p> <p>Prescriptores: aconsejan e influyen a las personas que toman la decisión final.</p>	<p>Atendiendo al grado de satisfacción y al de fidelidad podemos clasificar a los clientes en:</p> <p>Cliente mercenario: es un cliente que entra y sale de nuestra organización, no adquiere ningún compromiso.</p> <p>Cliente contrario: busca alternativas a nuestra oferta de forma continua, está descontento y es generador de publicidad negativa de nuestra organización.</p> <p>Cliente rehén: cliente descontento, que está atrapado y no puede cambiar o le resulta muy caro, si no hacemos nada puede convertirse en un vengativo contrario.</p> <p>Cliente prescriptor o apóstol: está muy satisfecho con nuestra organización, es fiable y habla bien de nuestra organización.</p>
<p>TIPOS DE CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> El cliente discutidor: Son agresivos por naturaleza y seguramente no estarán de acuerdo o discutan cada cosa que digamos. Hay que hablarles suavemente, pero con firmeza. El cliente enojado: Cuando se trata este tipo de clientes no hay que negar su enojo y decirle, "No hay motivo para enojarse". Esto lo enojará más. El cliente conversador: Estas personas pueden ocupar mucho de nuestro tiempo. Además de entrar a comprar algo, nos cuentan la historia de su vida. No hay que tratar de sacárselo de encima de un plumazo, se debe demostrar interés y tener un poco de paciencia. 	<p>EL CLIENTE OFENSIVO</p> <p>El primer pensamiento que se nos cruza al tratar con individuos ofensivos es volverse "irónico" o "ponerlos en su sitio". ¡NO LO HAGA!.</p> <p><u>Lo mejor es ser amables, excepcionalmente amables.</u> Esto los descoloca y hace bajar el nivel de confrontación.</p>

EL QUE SIEMPRE SE QUEJA

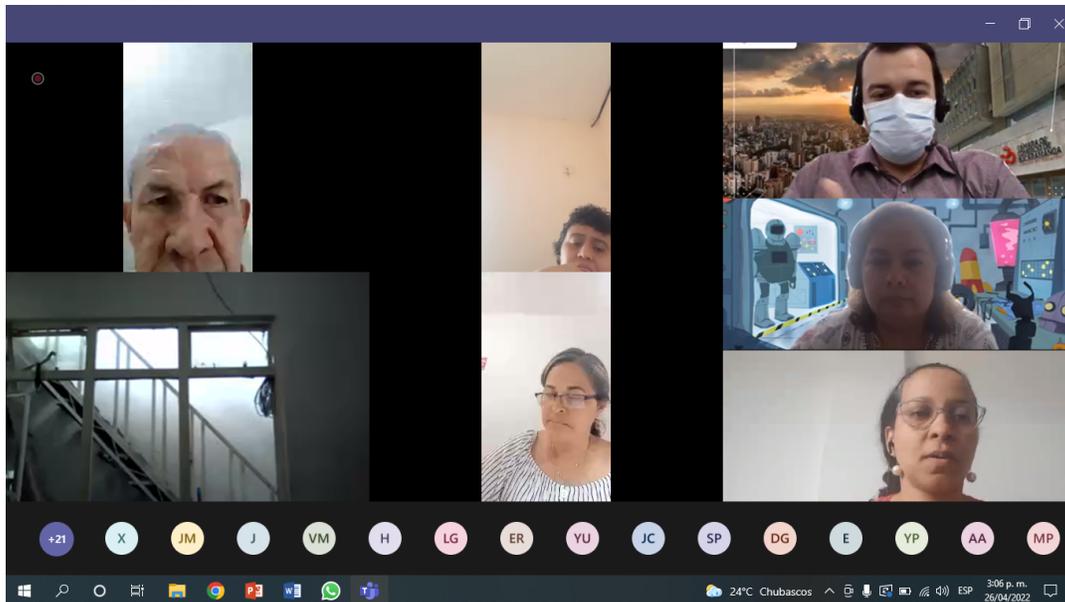
- No hay nada que le guste. El servicio es malo, los precios son caros, etc. etc. Hay que asumir que es parte de su personalidad.

Gracias

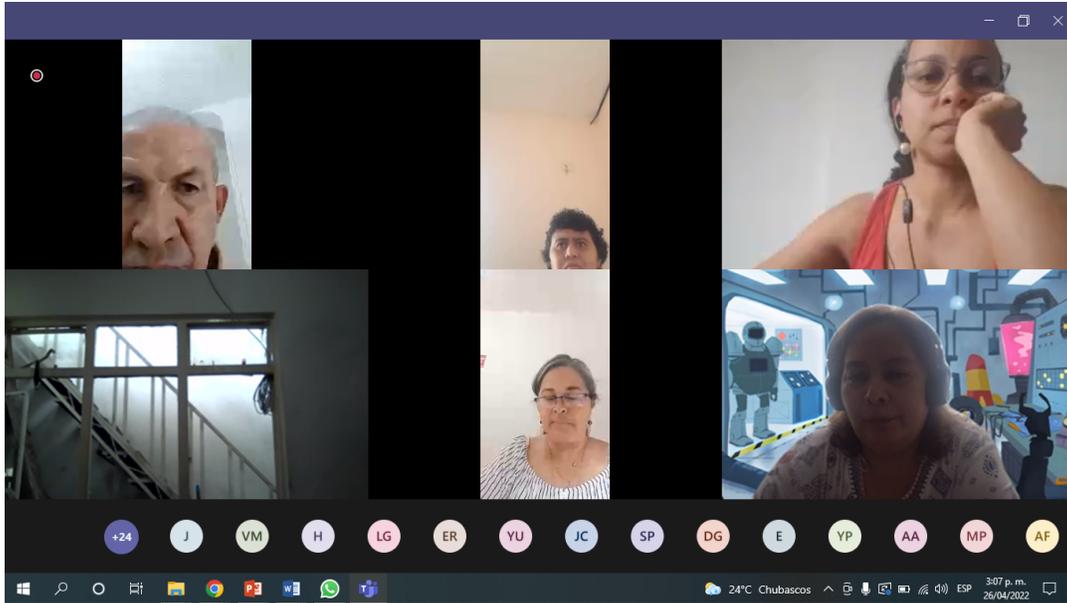
uts GICSE uts GICSE

Evidencias:

Presentación Cámara de Comercio de Bucaramanga primera sesión 26 de abril de 2022



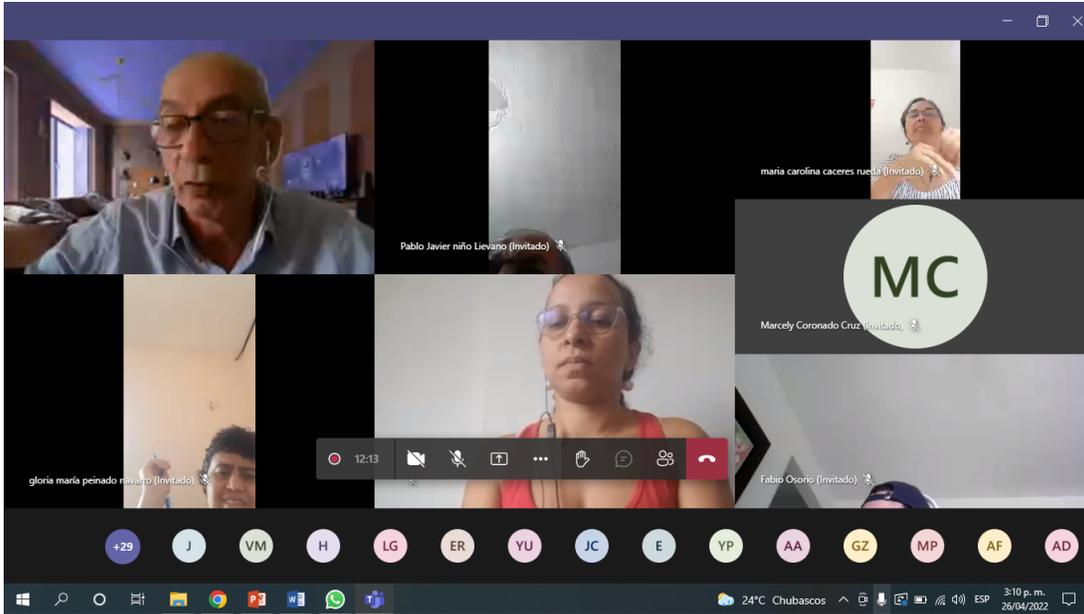
Presentación por parte de Alba Patricia Guzmán Duque, Ph.D. Directora del grupo GICSE primera sesión 26 de abril de 2022



Presentación temática del Diploma por parte de Alba Patricia Guzmán Duque, Ph.D. Directora del grupo GICSE

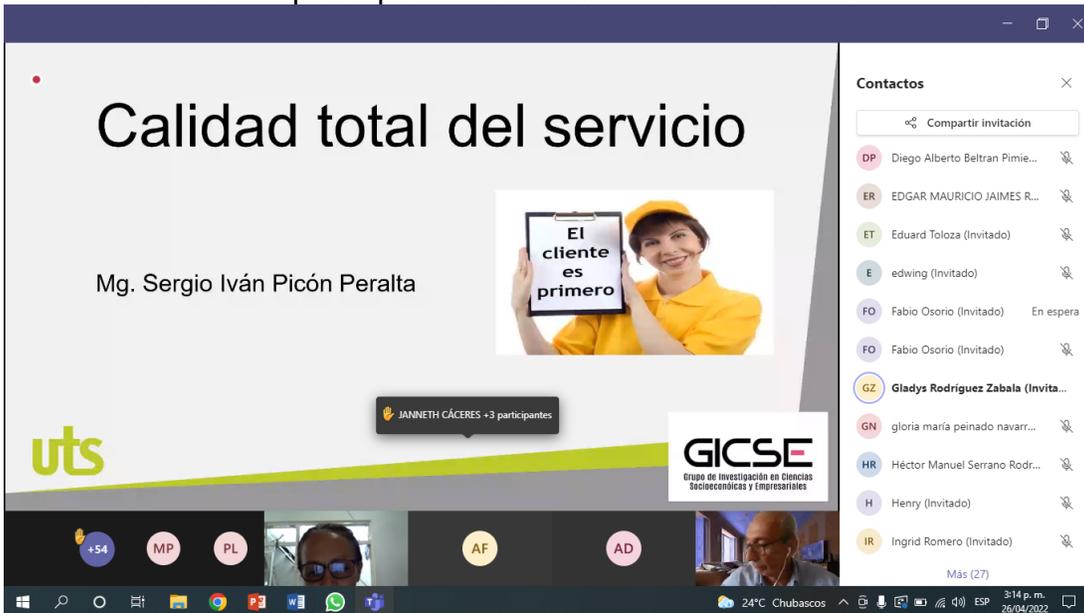
Herramientas estratégicas para la eficiencia organizacional							
Seminario	Tiempo en semanas	Seminario	Martes	Jueves	Sábado	Experto	Horas
1	1	Servicio al cliente	26-abr	28-abr		Sergio Picón	15
2	2	Transformación digital	03-may 10-may	05-may		Cristian Morantes Luisa Chalarca	15 10
3	2	Pensamiento Estratégico		12-may 19-may		Andrés García	15
4	2	Costos y Presupuestos	31-may	26-may 02-jun		Alix García	15
5	2	Logística		09-jun	11-jun 18-jun	Luisa Chalarca México México	5 15
Horario de 15 a 18 horas							90

Presentación Mg. Sergio Iván Picón Peralta



Inicio del Seminario de Servicio al Cliente primera sesión 26 de abril de 2022

Presentación de los participantes al Seminario de Servicio al Cliente



Desarrollo del tema

MARKETING DE SERVICIOS

“Un conjunto de herramientas que aplicadas eficientemente, me van a permitir obtener nuevos clientes, conservar los que actualmente tengo y recuperar los que he perdido”.





24:19







Solicitar control




+56
AD
GZ
MP
CA

Gladys Rodríguez Za... CARLOS EFREN ARIZ...

Contactos

Compartir invitación

- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AF Asesor Fortalecimiento
- AG Asesor San Gil
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CA **CARLOS EFREN ARIZA (Inv...**
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...
- DV Diana V. (Invitado)
- DV Diana Velasquez (Invitado)
- DP Diego Alberto Beltran Pimie...
- ER EDGAR MAURICIO JAIMES R...
- ET Eduard Toloza (Invitado)

ROLES CLIENTE-EMPRESA

Roles del Cliente

Comprar

Usar

Roles de la Empresa

Producir

Dar Servicio

Relaciones

CARLOS EFREN ARIZA (Invitado) +1

participante



54:19







Solicitar control




+63
DB
SP
MP
CA

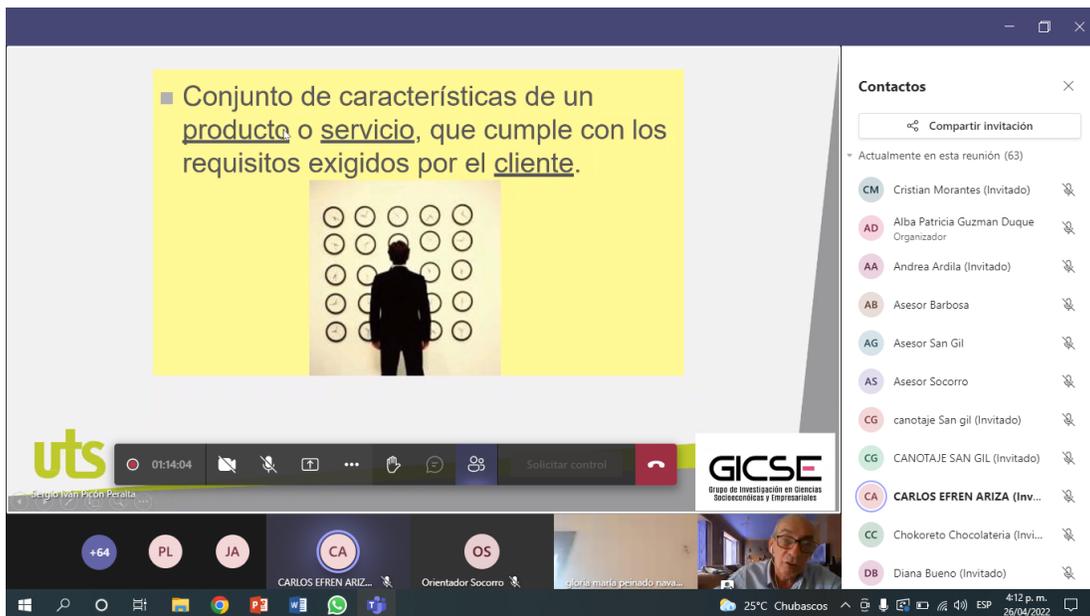
Pablo Javier niño Liev... CARLOS EFREN A... gloria maria pongado nava...

Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (62)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- DB Diana Bueno (Invitado)
- CA **CARLOS EFREN ARIZA...**
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AB Asesor Barbosa
- AG Asesor San Gil
- AS Asesor Socorro
- CG canotaje san gil (Invitado)
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...



CALIDAD DE SERVICIO

- Cumplir con las necesidades del cliente y exceder las expectativas constantemente.
- Es lo que el cliente dice que necesita más lo que realmente necesita.
- Suministrar bienes o servicios que no regresan, a clientes que si lo hacen.

Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (62)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AB Asesor Barbosa
- AG Asesor San Gil
- AS Asesor Socorro
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA (Inv...)
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...)
- DB Diana Bueno (Invitado)
- DV Diana V. (Invitado)

01:16:16 | Solicitar control | GICSE

Carlos Efran Ariza | Orientador Socorro

25°C Chubascos | 4:14 p. m. 26/04/2022

Intermedio de la capacitación, descanso 15 minutos

SP

Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (59)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AB Asesor Barbosa
- AG Asesor San Gil
- AS Asesor Socorro
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA (Invit...)
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...)
- DV Diana V. (Invitado)
- DV Diana Velasquez (Invitado)

+68 | MD | JM | MP | J

25°C Chubascos | 4:31 p. m. 26/04/2022

Reinicio de la capacitación

PRIMERA ACTIVIDAD

CASO 1:

La empresa "Industrias Arco Iris" estableció el día 20 de cada mes en curso, para realizar pagos a sus proveedores:

El señor Tranquilino Buenahora es proveedor de insumos de oficina y cuando se acercó a pagaduría le informaron que su cheque no estaba

El oficinista le sugirió dirigirse a Contabilidad, de allí pasó a cartera, luego a Dirección financiera, después a personal, luego a cuentas de cobro y por último regresó a pagaduría. En ninguna de estas oficinas obtuvo información sobre su pago.

<https://app.sli.do/event/s8YyuR9Yjrr1F4tKYRr2X2>

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main window displays a slide titled 'PRIMERA ACTIVIDAD' with a case study 'CASO 1'. The text describes a payment issue at 'Industrias Arco Iris' and a list of departments visited. A URL is provided below the text. The Zoom toolbar is visible at the bottom, showing a timer at 01:57:04 and various controls. On the right, a 'Contactos' sidebar lists 58 participants, including Cristian Morantes, Sulay diaz, and others.

NUESTRA EMPRESA

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main window displays a slide titled 'NUESTRA EMPRESA' with a colorful illustration of an apple orchard. The illustration shows people working in the orchard, with one person holding a large apple. The Zoom toolbar is visible at the bottom, showing a timer at 02:15:20 and various controls. On the right, a 'Contactos' sidebar lists 60 participants, including Cristian Morantes, Trina Macias rojas, and others.

ESTRUCTURA DE LA CULTURA DEL SERVICIO

- **LA RESPONSABILIDAD** : se entiende como cumplir con el deber asignado, permanecer fiel al objetivo y llevarlo a cabo con integridad; es decir, asumir las consecuencias de todos aquellos actos que realizamos en forma consciente e intencionada. Por lo tanto, responsabilidad es administrar con eficiencia el tiempo y los recursos para obtener de ellos el máximo beneficio.

02:49:59

Sergio Iván Pízon Peralta

Asesor Socorro

Martha Díaz (Invitado)

Ivone Florez (Invitado)

23°C Lluvia ligera

5:48 p. m. 26/04/2022

Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (57)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- TR Trina Macias rojas (Inv...)
- MD Martha Díaz (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA...
- PL Pablo Javier niño Liev...
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AS Asesor Socorro
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...
- DV Diana carolina bueno valbue...
- DV Diana V. (Invitado)

Fin de la primera sesión 26 de abril de 2022

02:53:35

Pablo Javier niño Lievano +3 participantes

Martha Díaz (Inv...)

Ivone Florez (Invitado)

Jairo Alonso Rueda Rincón...

23°C Lluvia ligera

5:51 p. m. 26/04/2022

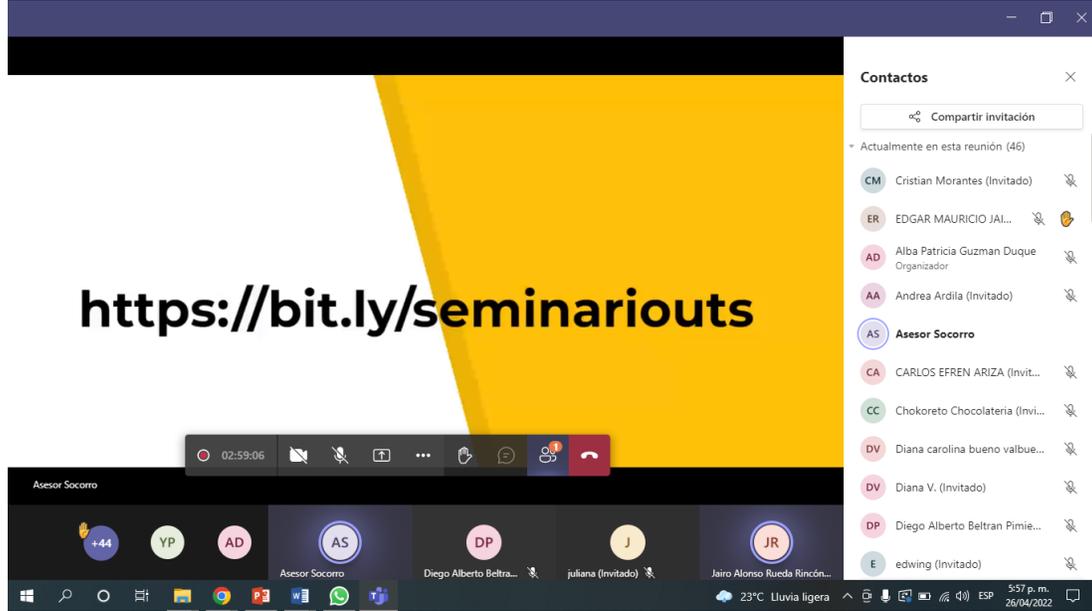
Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (57)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- TR Trina Macias rojas (Inv...)
- MD Martha Díaz (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA (Invi...
- PL Pablo Javier niño Liev...
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AS Asesor Socorro
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...
- DV Diana carolina bueno valbue...
- DV Diana V. (Invitado)

Link de asistencia



Inicio del Seminario de Servicio al Cliente segunda sesión 28 de abril de 2022



Desarrollo del tema

La transcripción se ha detenido. Ahora solo estás grabando esta reunión. Descartar

ESQUEMA DEL PROCESO DE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE

12:28

Mercedes Guerrero (L...), gloria maria peinado..., Pablo Javier niño Lievano..., Alba Patricia Guzman..., Sergio Iván Picon Peraltá

23°C Chubascos

- Contactos**
- Compartir invitación
- Actualmente en esta reunión (39)
- CM Cristian Morantes (Invitado)
 - AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
 - AA Alejandra Acevedo (Invitado)
 - AA Andrea Ardila (Invitado)
 - AM Asesor Matanza
 - AG Asesor San Gil
 - CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
 - CC Chokoreto Chocolateria (Invi...
 - DV Diana carolina bueno valbue...
 - DP Diego Alberto Beltran Pimie...

14:56

Sergio Iván Picon Peraltá, gloria maria peinado navarro (Guest) (Invitado), Gladys Rodríguez Zabala (Invitado)

23°C Chubascos

3:10 p. m. 28/04/2022

- Contactos**
- Compartir invitación
- Actualmente en esta reunión (44)
- CM Cristian Morantes (Invitado)
 - AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
 - AA Alejandra Acevedo (Invitado)
 - AA Andrea Ardila (Invitado)
 - AM Asesor Matanza
 - AG Asesor San Gil
 - AS Asesor Socorro
 - CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
 - CC Chokoreto Chocolateria (Invi...
 - DB DIANA B (Invitado)
 - DP Diego Alberto Beltran Pimie...

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main content is a slide with a cartoon character holding a globe and a list of 14 sales skills. To the right is a 'Contactos' (Contacts) panel listing 15 participants. The Zoom control bar at the bottom shows a 46:40 timer and various icons for mute, video, chat, and screen sharing.

Skills List:

- > Expresión del carácter
- > Actitud positiva
- > Transmitir éxito
- > Conocer bien su producto
- > Ubicación del vendedor con el producto
- > Estar realmente seguro que es el mejor Producto.
- > Saber escuchar
- > Saber preguntar
- > Saber motivar con orientación hacia el producto
- > Captar la personalidad del cliente
- > Identificar la necesidad del cliente
- > Saber vincular el producto con la necesidad del cliente
- > Dejar convencido al cliente que ha efectuado un buen negocio

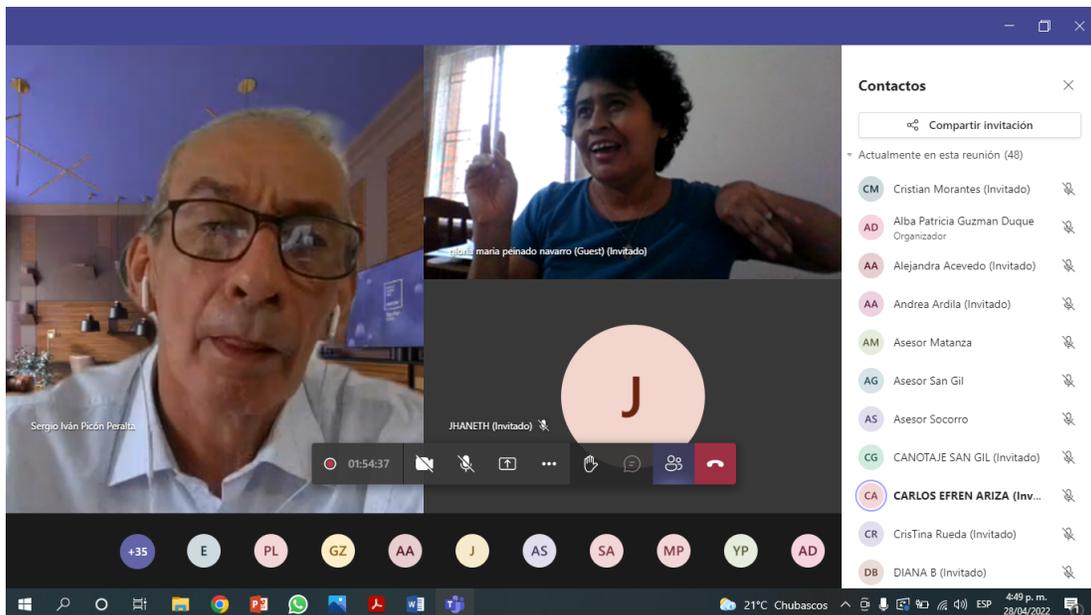
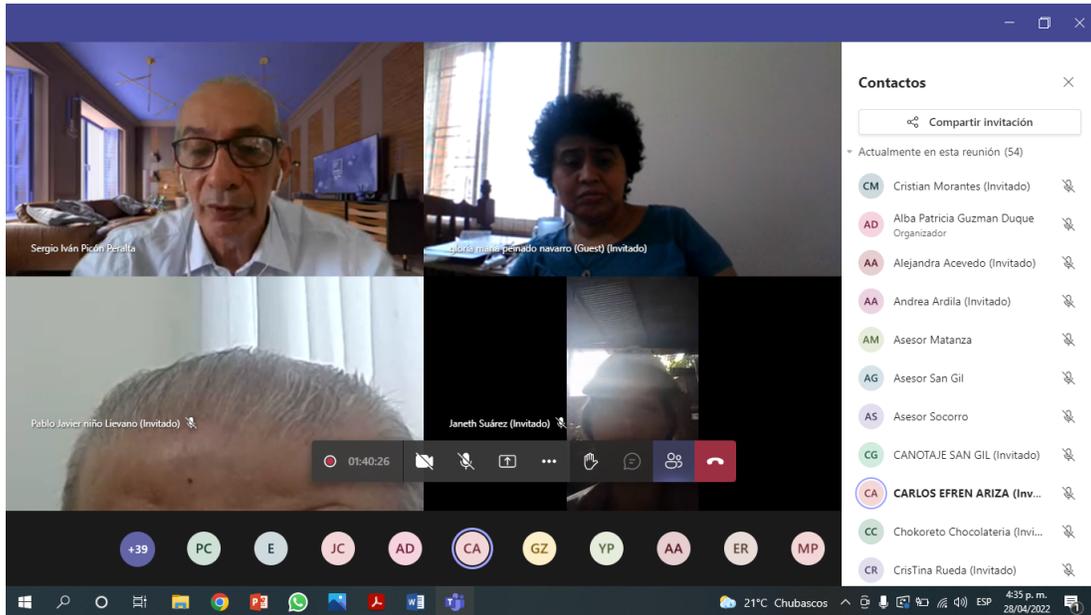
Contactos:

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- JR jairo alonso rueda (In...)
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Alejandra Acevedo (Invitado)
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AB Asesor Barbosa
- AM Asesor Matanza
- AG Asesor San Gil
- AS Asesor Socorro
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA (Invit...)

This screenshot shows a Zoom meeting in gallery view. The top row features Sergio Iván Picón Peralta and a woman identified as 'Alba Patricia Guzman Peinado Navarro (Guest) (Invitado)'. The bottom row shows 'Pablo Javier niño Lievano +1 participante'. The 'Contactos' panel on the right lists 15 participants. The Zoom control bar at the bottom shows a 01:04:55 timer.

Contactos:

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA...
- PL Pablo Javier niño Liev...
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Alejandra Acevedo (Invitado)
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AM Asesor Matanza
- AG Asesor San Gil
- AS Asesor Socorro
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...)



METODOS PARA SOLUCIONAR OBJECIONES

- PREGUNTAR
- ADMITIR
- REVERTIR
- NEGAR

EL CIERRE DE VENTAS

- DEJAR ESTABLECIDO LAS VENTAJAS COMPARATIVAS



Contatos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (48)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Alejandra Acevedo (Invitado)
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AM Asesor Matanza
- AG Asesor San Gil
- AS Asesor Socorro
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA (Inv...)
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...
- CR Cristina Rueda (Invitado)

01:58:41

Sergio Iván Picon Peralta

Grupo de Investigación en Ciencias Socioeconómicas y Empresariales

María Bernarda Sant... yolanda pesca (Invi... Alba Patricia Guzman... maria peinado nava... Sergio Iván Picon Peralta

21°C Chubascos 4:53 p. m. 28/04/2022

SERVICIO AL CLIENTE

- Rapidez
- Actitud positiva
- Cortesía
- Colaboración
- Precisión
- Atención
- Iniciativa



Contatos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (51)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- PL Pablo Javier niño Liev...
- AD Alba Patricia Guzman Duque Organizador
- AA Alejandra Acevedo (Invitado)
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AM Asesor Matanza
- AG Asesor San Gil
- AS Asesor Socorro
- CG CANOTAJE SAN GIL (Invitado)
- CA CARLOS EFREN ARIZA (Inv...)
- CC Chokoreto Chocolateria (Invi...

02:09:07

Sergio Iván Picon Peralta

Grupo de Investigación en Ciencias Socioeconómicas y Empresariales

yolanda pesca (Invi... Alba Patricia Guzman... maria peinado ... Pablo Javier niño ... Sergio Iván Picon Peralta

21°C Lluvia ligera 5:04 p. m. 28/04/2022

Evitemos el lenguaje negativo

Palabras negras: problema, inconveniente, riesgo.
Negaciones: no, ningún, nadie, ni
De Argot: píllelo, hola, quíay, mamita, mi amor
Tecnicismos: (según el nivel del interlocutor)
Superlativos: extraordinario, excelente, maravilloso, magnífico
Inútiles: realmente, verdaderamente
Coletillas o "Escondite": vale, mire, eh, ya, claro, bueno, es que, resulta que.
Palabras dubitativas: quizás, es posible, puede ser.
Facilitan la negación: ¿no le gustaría?, ¿no hay nada que pueda hacer por Usted?, ¿no tiene ningún otro teléfono?

02:28:27

Diego Alberto Beltrán... Mercedes Guerrero (L... Margret (Invita... Sergio Iván Pícion Peralta...

21°C Lluvia ligera

5:23 p. m. 28/04/2022

¿Conocemos el lenguaje positivo?

REGLAS:
Hable en presente, no condicional ni en futuro utilice un vocabulario claro y preciso, la palabrería provoca desconfianza.
Utilice expresiones motoras: ahora mismo, hoy, en este momento, en breve.
Utilice palabras que venden: seguridad, prestigio, calidad, especial, gratuito, valor, eficaz, rápido, cómodo, sencillo, garantía, alta rentabilidad, progreso, necesario.

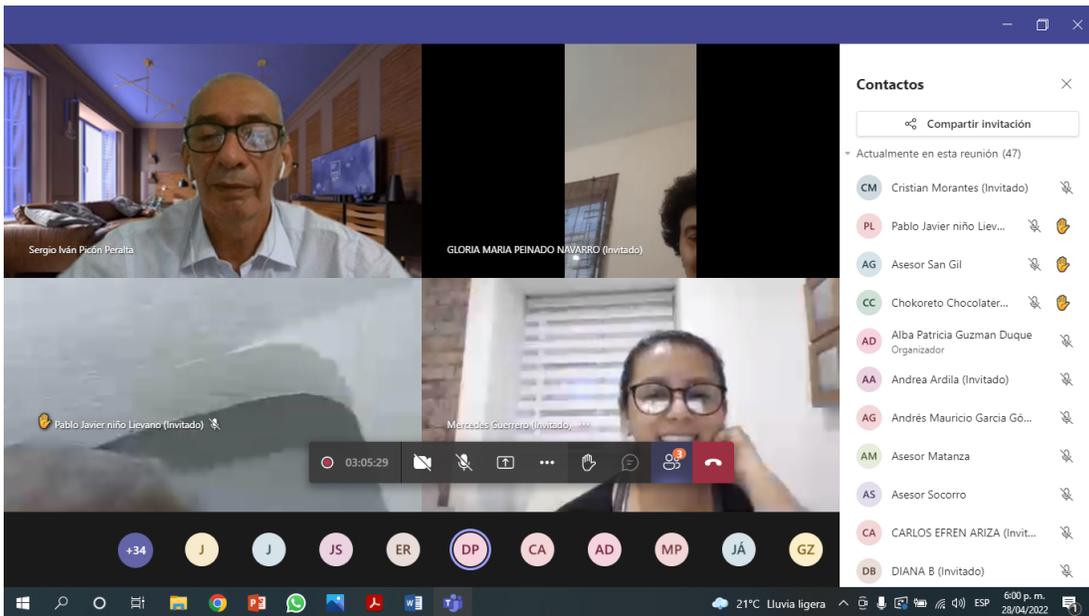
02:28:27

Diego Alberto Beltrán... Mercedes Guerrero (L... Margret (Invita... Sergio Iván Pícion Peralta...

21°C Lluvia ligera

5:27 p. m. 28/04/2022

Fin de la segunda sesión 28 de abril de 2022



5.2. SEMINARIO DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Diplomado
Herramientas
Estratégicas para
la Eficiencia

Seminario
Transformación
Digital

Cristian Yesid Morantes Carrillo
Luisa María Chalarca Guzmán

Fecha: 03, 05 y 10 de mayo de 2022
Hora: 3:00 pm

Transmisión Microsoft Teams
<https://cutt.ly/FF35f0Q>

Invitan:
CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA
CDE
uts
GICSE

Publicidad e invitación al Seminario Transformación Digital

La participación por parte de los empresarios y de la Cámara de Comercio de Bucaramanga fue excelente propiciando un ambiente de constante interacción y dialogo bidireccional, en donde los temas de aprendizaje fueron transmitidos y entendidos por los asistentes, formando un pensamiento crítico y analítico en donde las estrategias propuestas por el expositor fueron del agrado total del auditorio, mientras elaboraban las actividades propuestas en el material y por el expositor para mejoramiento de las redes sociales.

Posterior de la presentación de los elementos teóricos a los empresarios santandereanos, se propuso la aplicación de los conocimientos por medio de casos reales y prácticos que contribuyen a la creación de estrategias enfocadas a la organización y a la superación de las debilidades que generen desarrollo técnico y económico que les permitan liderar en el mercado objetivo. Como complemento, se aportó material de estudio audiovisual para el desarrollo fuera del tiempo de clase, de tal forma, que los empresarios pudieran reconocer los conceptos de clase y su implantación al interior de la empresa.



Transformación digital para pequeñas y medianas empresas por medio de la utilización de Instagram y WhatsApp Business.

Cristian Yesid Morantes Carrillo
Administrador de Empresas

Luisa María Chalarca Guzmán
Ingeniera de Sistemas

Alba Patricia Guzmán Duque, Ph.D.
Doctora en Gestión de la Tecnología

Contenido:



Instagram



WhatsApp Business



Seminario - Taller

¡Hay un mercado para todo y ese mercado está en las redes sociales!



Instagram

Algoritmo Instagram Engagement

Tipos de Perfiles de Instagram ¿Qué es el shadowban?

¿Qué es Instagram?



¿Qué es el algoritmo de Instagram?



Ver imagen del Algoritmo Instagram

¿Qué es el engagement de Instagram?



Ver imagen del engagement de Instagram

¿Qué problemas se tiene con el engagement y el algoritmo de Instagram?



Acciones para mejorar el engagement de Instagram



- ➔ Publicar frecuentemente y con formato diversos
- ➔ Usar un número de hashtags permitido y con contenido apropiado
- ➔ Generar contenido de valor
- ➔ Interactuar con el público mediante comentarios y mensajes

Acciones que ocasionan el shadowban en Instagram



- ➔ Alterar el contenido que se publica de forma regular o en un lapso inferior a las 24 horas
- ➔ Aumentar o disminuir el número de cuentas seguidas de manera abrupta o dar muchos me gustas
- ➔ Comprar seguidores, interacciones o bots afectando las estadísticas y a la comunidad
- ➔ No respetar las normas de uso de Instagram y publicar contenido no apropiado

Tipos de perfiles en Instagram



Perfil personal



Perfil de creador de contenido o emprendedor



Perfil de empresa

¿Cómo escribir una biografía de Instagram?

- ¿Qué quiero transmitir al público objetivo?
- ¿Cómo quiero que vean la empresa a través de la biografía?
- ¿Qué lenguaje o idioma quiero utilizar con los posibles compradores?
- ¿Cómo atraer y convencer efectivamente a los usuarios y clientes?
- ¿Cómo guiarnos en su compra?
- ¿Qué experiencias quiero ofrecer al público que visita mi perfil?



¿Cómo escribir el copywriting en las publicaciones de Instagram?

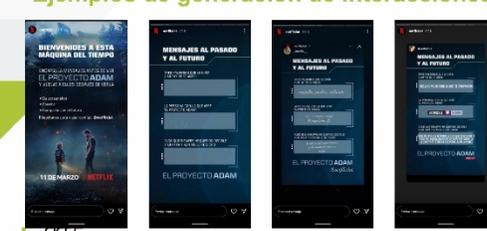
Ten presente:

- Elabora un borrador de ideas para el texto
- Selecciona lo que se quiere transmitir
- Sé breve y original
- Realiza un texto atractivo
- Usa hashtags
- Antes de publicar leer muy bien el texto

¿Cómo generar interacciones en Instagram?

- Respondiendo mensajes y conversando con los usuarios
- Respondiendo comentarios en publicaciones
- Publicando contenido de valor, como:
 - Reels
 - Videos
 - Fotos
 - Historias

Ejemplos de generación de interacciones



WhatsApp Business

- ¿Existen diferencias entre WhatsApp normal y Business?
- ¿Qué es WhatsApp Business?
- Beneficios de WhatsApp Business
- Herramientas de WhatsApp Business
- ¿Cómo interviene WhatsApp Business en el proceso de venta?



¿Qué es WhatsApp Business?

Es una aplicación de mensajería instantánea gratuita

Es una herramienta para la comunicación con los clientes

Está disponible para sistemas operativos Android, iOS, entre otros...

Genera facilidad en el proceso de venta y compra

Aplicación multiplataforma Móvil - Web

Diferencias entre WhatsApp y WhatsApp Business

Personal	Business
- Crea un perfil personal con solo los datos básicos del usuario para interactuar con su círculo social	- Permite la creación de un perfil empresarial con toda la información de la compañía
- Permite compartir archivos multimedia a los contactos	- Ofrece herramientas para compartir archivos multimedia, catálogos y asignación de etiquetas
- Ofrece privacidad	- Permite enviar mensajes instantáneos de bienvenida, ausencia y respuestas rápidas

Beneficios de WhatsApp Business

- Creación de un perfil empresarial
- Fácil acceso desde cualquier dispositivo
- Canalización de mensajes desde redes sociales
- Mensajes de bienvenida y ausencia
- Programación mensajes rápidos
- Publicación de horarios
- Creación de catálogos
- Etiquetas de chats

Etiquetas de WhatsApp Business

Usa las respuestas rápidas para responder preguntas frecuentes de forma inmediata



¡Gracias!

uts Unidades Tecnológicas de Santander
¡Lo hacemos posible!

GICSE
Grupo de Investigación en Ciencias Socioeconómicas y Empresariales

Evidencias:

Presentación e inicio del Seminario Transformación Digital por parte de Cristian Yesid Morantes Carrillo primera sesión 03 de mayo de 2022



Introducción al mundo digital

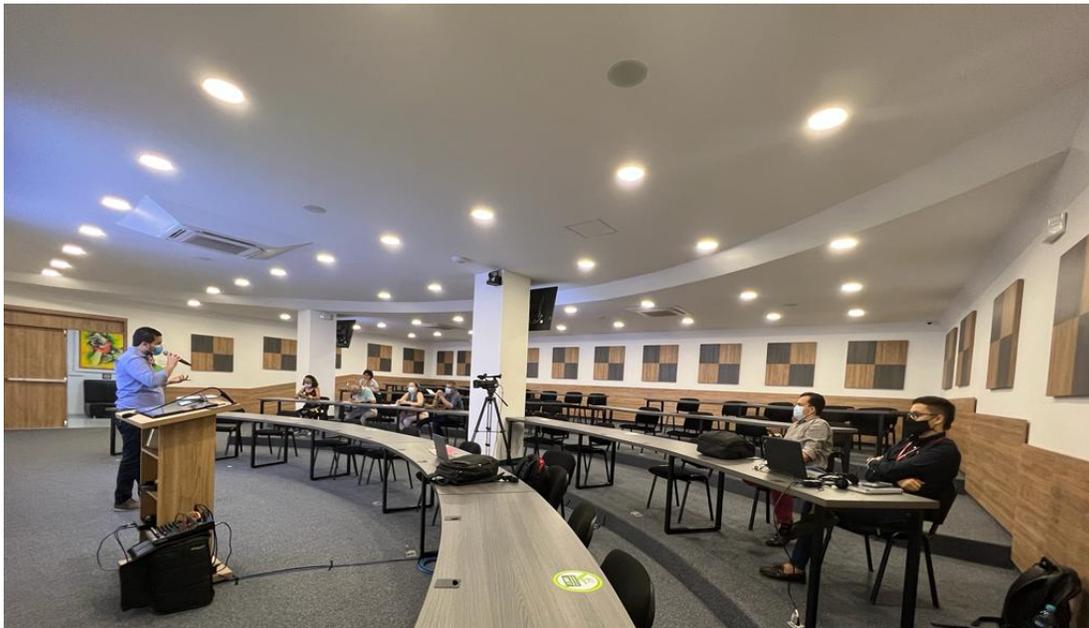


Explicación de las redes sociales



Desarrollo del tema









5.3. SEMINARIO DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA



Diplomado
**Herramientas
Estratégicas para
la Eficiencia**

Seminario
**Planeación Estratégica
como base empresarial para
el fortalecimiento competitivo**

Invitan:
CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander

CDE
Centro de
Desarrollo
Empresarial

uts
Unidades
Tecnológicas
de Santander
¡Lo hacemos posible!

GICSE
Grupo de Investigación en Ciencias
Socioeconómicas y Empresariales

Mg. Andrés Mauricio García
Gómez

Fecha: 19 y 24 de mayo de 2022

Hora: 3:00 pm

Transmisión Microsoft Teams
<https://cutt.ly/FF35f0Q>

Publicidad e invitación al Seminario Planeación Estratégica como base empresarial para el fortalecimiento competitivo

Después de dar los elementos teóricos el estudiante empresario colocaba a prueba todo el proceso de aprendizaje en práctica creando las etapas de planeación basado en la empresa y así ir creado desde su propia experiencia de aprendizaje el desarrollo técnico de la planeación estratégica para su compañía.

Se les dejó actividades para desarrollar en casa como actividades de aprendizaje independiente, siempre en relación con la empresa de cada uno de ellos, para que el proceso de aprendizaje su manifestara adecuadamente.

La segunda sesión del día siguiente se les indicó el manejo de la matriz DOFA, enseñado cada una de sus variables Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas para sí completar las estrategias DOFA de acuerdo a cada

empresa participante, se le facilitó el formato DOFA como proceso de formular la matriz.

La Planeación



• Es fijar los escenarios futuros que la gerencia desea de su empresa, con la finalidad de disminuir los riesgos futuros en el cumplimiento de su misión.



Fases de la planeación



- Misión
- Visión
- Objetivos
- Estrategias
- Premisas
- Filosofía
- Políticas
- Programas
- Presupuestos

Fases de la planeación Misión.



Es la actividad fundamental de la empresa, es por lo cual se construye la empresa.
¿Qué soluciones ofrece?
¿Qué deseos cumple?
¿Qué gustos retribuye?
¿Qué anhelos satisface?

¿Cómo redactar la misión de una empresa?



1. Regresa a los orígenes: ¿A que se dedicara la empresa?
2. ¿A quién está dirigida? Sector del mercado.
3. Diferenciadores. Valor agregado.

¿Cuál es su misión de su emprendimiento?



¿Ejemplos de Misión empresarial

Apple

“Brindar la mejor experiencia de informática a estudiantes, profesionales y consumidores de todo el mundo a través de innovadoras soluciones de hardware, software e internet para mejorar la vida de sus clientes, modificando sus formas de trabajar, de aprender y de comunicarse”.

Microsoft

“Permitir que la gente y las empresas de todo el mundo se percaten de todo su potencial y crear tecnología que sea accesible a todo el mundo de todas las edades y habilidades”.

Variables Internas

Fortalezas. Lo que la empresa hace bien.

Son todas las competencias que la empresa tiene de forma positiva aplicadas en las actividades y funciones, y que permiten un nivel de competitividad alto entre el sector que pertenece la empresa.

Debilidades. Lo que no se hace.

Son todas aquellas habilidades, destrezas y competencias que la empresa no cuenta, permitiendo un desfavorecimiento en la competitividad organizacional.



Matriz DOFA

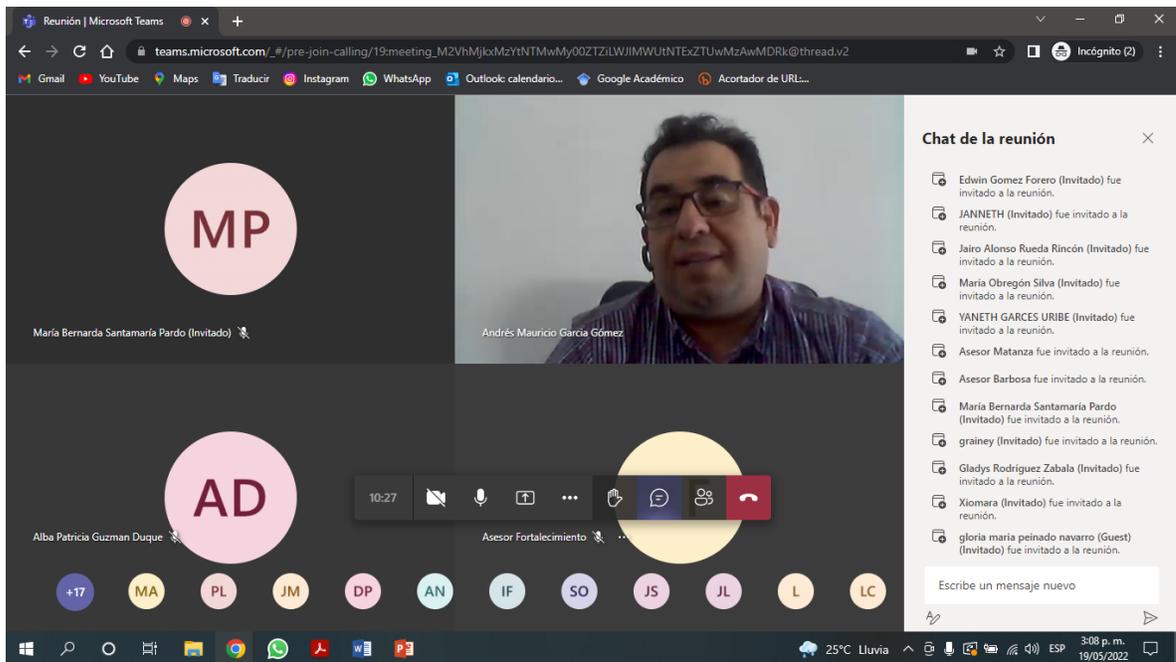
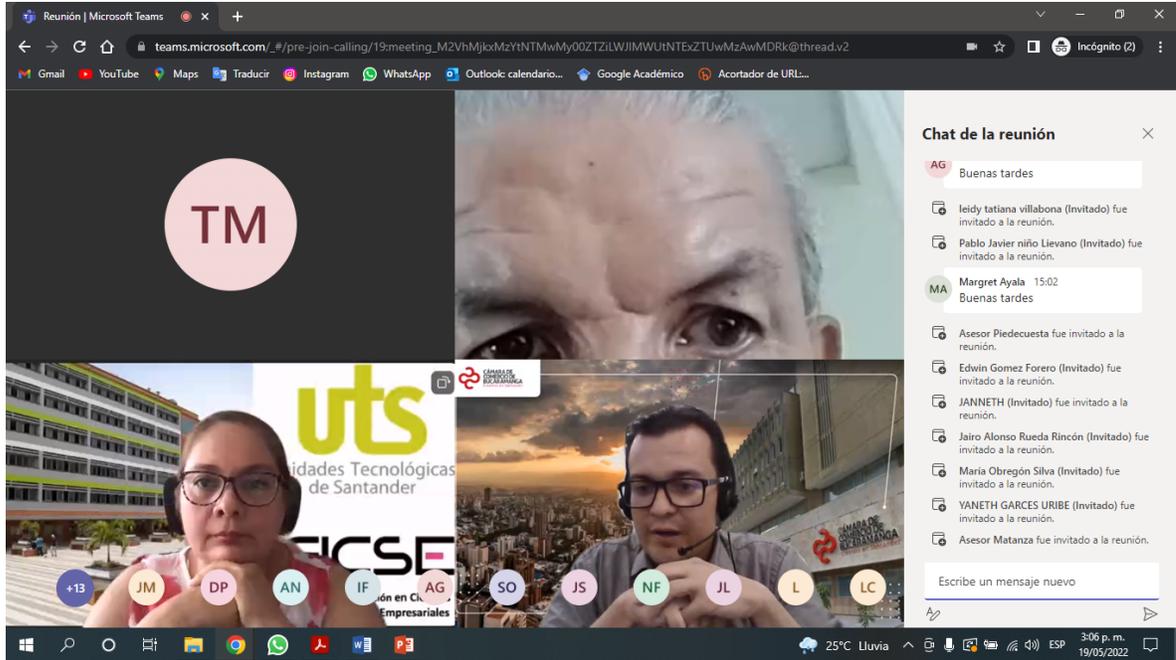
- Herramienta de planeación para identificar factores internos y externos de la empresa.
- Variables Internas. Fortalezas, Debilidades.
- Variables Externas. Oportunidades, Amenazas



MATRIZ ANÁLISIS DOFA			
FACTORES EXTERNOS	OPORTUNIDADES		AMENAZAS
		O1	A1
	O2	A2	
	O3	A3	
	O4	A4	
	O5	A5	
	O6	A6	
	O7	A7	
Fortalezas		Fortaleza-Oportunidad, FO.	Fortaleza-Amenaza, FA.
F1			
F2			
F3			
F4			
F5			
F6			
F7			
F8			
DEBILIDADES		Debilidad-Oportunidad, DO.	Debilidad Amenaza, DA.
D1			
D2			
D3			
D4			
D5			
D6			
D7			
D8			
Estrategias detectadas		Acciones estratégicas detectadas	

Evidencias:

Primera sesión de Clase



Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjIxMzYNTMwMy00ZTZlLWJlMWU0NTExZTUwMzAwMDRk@thread.v2

Temáticas

- Concepto de Planeación
- Importancia de la planeación
- Fases de la planeación
- Matrices de planeación
- Matriz DOFA.
- Matriz EFI
- Matriz EFE

12:51

Chat de la reunión

- Jairo Alonso Rueda Rincón (Invitado) fue invitado a la reunión.
- María Obregón Silva (Invitado) fue invitado a la reunión.
- YANETH GARCES URIBE (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Asesor Matanza fue invitado a la reunión.
- Asesor Barbosa fue invitado a la reunión.
- María Bernarda Santamaria Pardo (Invitado) fue invitado a la reunión.
- grainey (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Gladys Rodriguez Zabala (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Xiomara (Invitado) fue invitado a la reunión.
- gloria maria peinado navarro (Guest) (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Sandra Alvarez (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Eduard Toloza/Wabisabi Glamping (Invitado) fue invitado a la reunión.

25°C Lluvia 3:11 p. m. 19/05/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjIxMzYNTMwMy00ZTZlLWJlMWU0NTExZTUwMzAwMDRk@thread.v2

¿Cómo redactar la misión de una empresa?

1. Regresa a los orígenes: ¿A que se dedicara la empresa?

2. ¿A quién está dirigida? Sector del mercado.

3. Diferenciadores. Valor agregado.

46:36

Chat de la reunión

(Invitado) Tenemos listado de asistencia? Ver más

- Eduard Toloza/Wabisabi Glamping (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Eduard Toloza/Wabisabi Glamping (Invitado) fue invitado a la reunión.
- leidy tatiana villabona (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- leidy tatiana villabona (Invitado) fue invitado a la reunión.
- eduardo mejía diaz (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Janeth Suárez (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Diana Velasquez (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Jairo Andres Ávila (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Melissa Moreno (Invitado) fue invitado a la reunión.

25°C Lluvia 3:44 p. m. 19/05/2022

¿Ejemplos de Misión empresarial

Apple
“Brindar la mejor experiencia de informática a estudiantes, profesionales y consumidores de todo el mundo a través de innovadoras soluciones de hardware, software e internet para mejorar la vida de sus clientes, modificando sus formas de trabajar, de aprender y de comunicarse”.

Microsoft
“Permitir que la gente y las empresas de todo el mundo se percaten de todo su potencial y crear tecnología que sea accesible a todo el mundo de todas las edades y habilidades”.

Chat de la reunión: ANFI ARQUITECTURA INGENIERÍA TOPOGRAFÍA S.A.S. (Invitado) ya no tiene acceso al chat. gloria maria peinado navarro (Guest) (Invitado) perdon, no se abre.

MISIÓN ORGANIZACIONAL

WWW.LIDERDELEMPRENDIMIENTO.COM

Chat de la reunión: TOPOGRAFIA S.A.S. (Invitado) ya no tiene acceso al chat. ANFI ARQUITECTURA INGENIERÍA TOPOGRAFÍA S.A.S. (Invitado) fue invitado a la reunión. gloria maria peinado navarro (Guest) (Invitado) perdon, no se abre.

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjksMzYNTMwMy00ZTZiLWJlMWU0NTExZTUwMzAwMDRk@thread.v2

Preguntas para formular la Visión empresarial

- ¿Hacia donde se dirige los esfuerzos y recursos?
- ¿Que contribuye hacia el futuro?
- ¿Oportunidad de crecimiento?
- ¿Quiénes serán nuestros clientes?
- ¿Que cambiaría la empresa en tres a cinco años?

Chat de la reunión

le ayudemos diligenciando el siguiente formulario:
<https://forms.gle/DEL5qZpLYjCHsGh7>
Gracias!
[Ver menos](#)

Edwin Gomez Forero (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
Xiomara (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
yolanda pesca (Invitado) fue invitado a la reunión.
Xiomara (Invitado) fue invitado a la reunión.
maria carolina caceres rueda (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
Monica (Invitado) fue invitado a la reunión.
maria carolina caceres rueda (Invitado) fue invitado a la reunión.

01:31:24

Presione Ctrl + Mavús + M para reactivar el audio del micrófono.

Andrés Mauricio García Gómez

4:29 p. m. 19/05/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjksMzYNTMwMy00ZTZiLWJlMWU0NTExZTUwMzAwMDRk@thread.v2

¿Objetivos empresariales

Son los resultados medibles que la empresa espera alcanzar en un tiempo determinado

OBJETIVOS

CÁMARA DE COMERCIO DE SUCARAMANGA
Unidades Tecnológicas de Santander

www.camaradirecta.com

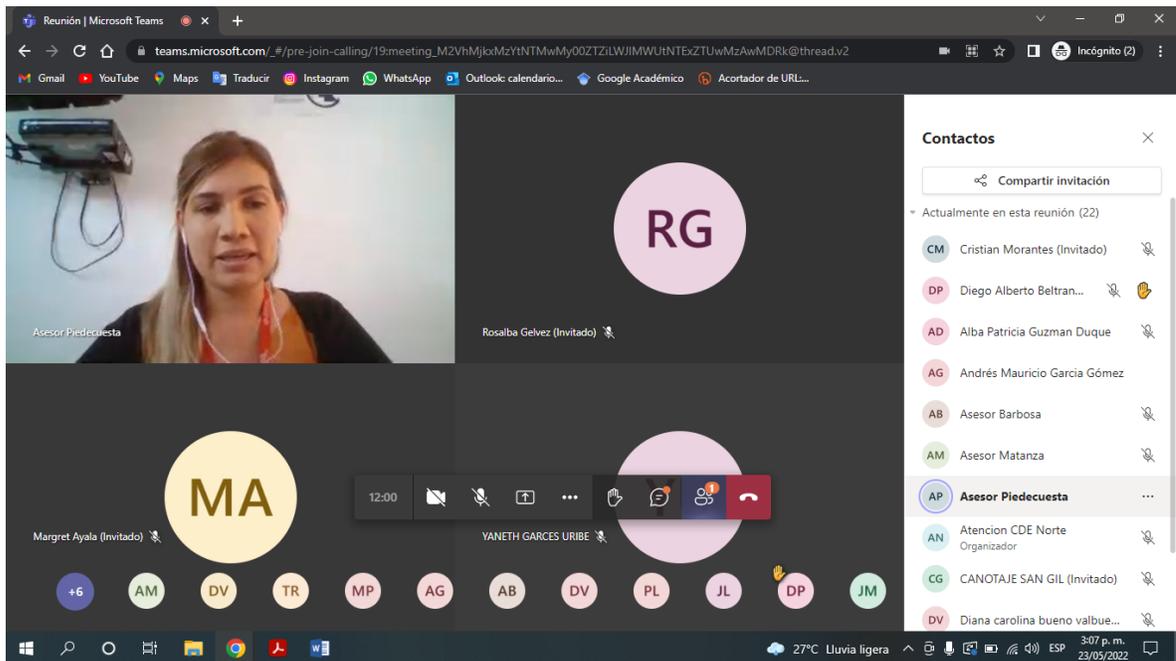
Chat de la reunión

invitado a la reunión.
Sandra Alvarez (Invitado) fue invitado a la reunión.
ANFI ARQUITECTURA INGENIERÍA TOPOGRAFÍA S.A.S. (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
yolanda pesca (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
ANFI ARQUITECTURA INGENIERÍA TOPOGRAFÍA S.A.S. (Invitado) fue invitado a la reunión.
yolanda pesca (Invitado) fue invitado a la reunión.
yolanda pesca (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
GN gloria maria peinado navar... 16:48 claro que si pero no se abre ningun enlace ni el de asistencia ni el del profe christian
Gladys Rodriguez Zabala (Invitado) ya no tiene acceso al chat.

4:54 p. m. 19/05/2022

The screenshot shows a Microsoft Teams meeting in progress. The main slide features the text "¿Crea un objetivo y establezca una estrategia" in bold black font. Below the text is a 3D illustration of a person in a white suit thinking, with a large blue question mark above their head. The slide also includes logos for "CAMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA" and "uts". The meeting interface shows a time of 02:12:21 and a participant list with initials JA, EG, and PL. The chat window on the right contains several messages, including one asking "¿que pena, como hago para ver?" and another asking "¿Cómo hacemos Mauricio?".

The screenshot shows a Microsoft Teams meeting with a new slide. The slide features a detailed illustration of a man's face with a beard and long hair, resembling a philosopher. The text on the slide reads "¿QUÉ TEMAS, VALORES Y PRIORIDADES FILOSÓFICAS?" in large, bold, purple letters. Below the text is the URL "WWW.LIDERDELEMPRENDIMIENTO.COM". The meeting interface shows a time of 02:36:42 and a participant list with initials SA, EG, and PL. The chat window on the right shows a message from "gloria maria peinado navarro" stating "no me salen los mensajes que acabo de contestar".



Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjksMzYxNTMwMy00ZTZiLWJlMjUwMzAwMDRk@thread.v2

La grabación y la transcripción han iniciado. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Variables Internas

Fortalezas. Lo que la empresa hace bien.
Son todas las competencias que la empresa tiene de forma positiva aplicadas en las actividades y funciones, y que permiten un nivel de competitividad alto entre el sector que pertenece la empresa.

Debilidades. Lo que no se hace.
Son todas aquellas habilidades, destrezas y competencias que la empresa no cuenta, permitiendo un desfavorecimiento en la competitividad organizacional.

27:31

Asesor Matanza yolanda pesca (Invitad... Asesor Piedecuesta

3-22 p. m. 23/05/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjksMzYxNTMwMy00ZTZiLWJlMjUwMzAwMDRk@thread.v2

La grabación y la transcripción han iniciado. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Variables Externas

Oportunidades. Se pueden alcanzar
Factores positivos que el entorno ofrece a la compañía y que se pueden materializar para fortalecer el nivel de competitividad

Amenazas. Pueden aparecer.
Son factores negativos que están en el entorno lastimando a la empresa.

56:43

Diego Alberto Beltra... Isaura (Invitado) Rosalba Gelvez (Invitad... Asesor Socorro

3-52 p. m. 23/05/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/.../pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjIxMzYyNTMwMy00ZTZlZWJlMwU0NTExZTUwMzAwMDRk@thread.v2

La grabación y la transcripción han iniciado. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) [Descartar](#)

Estrategias DOFA

Las estrategias DOFA están relacionadas con la interacción entre las variables.

Clases de Estrategias

Estrategias FO Fortalezas y Oportunidades.

Aquí se cruzan una fortaleza y una oportunidad, es decir un factor interno y uno externo

Ejemplo

Fortaleza 1 Producto de alta calidad. ✓

Oportunidad 8 rueda de negocios en otra ciudad.

Estrategia FO F1O8. Nueva sucursal

Andrés Mauricio García Gómez

01:15:14

Contatos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (45)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AG **Andrés Mauricio García Gómez**
- AS ANFI Arquitectura Ingeniería...
- AB Asesor Barbosa
- AM Asesor Matanza
- AP Asesor Piedecuesta
- AS Asesor Socorro

+38 DP RG PL L GZ

Pablo Javier niño Liev... laura (Invitado) Gladys Rodríguez Za... Andrés Mauricio García G...

26°C Chubascos 4:10 p. m. 23/05/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/.../pre-join-calling/19:meeting_M2VhMjIxMzYyNTMwMy00ZTZlZWJlMwU0NTExZTUwMzAwMDRk@thread.v2

La grabación y la transcripción han iniciado. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) [Descartar](#)

Andrés Mauricio García Gómez

02:26:04

Contatos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (40)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AG **Andrés Mauricio García Gó...**
- AS ANFI Arquitectura Ingeniería...
- AM Asesor Matanza
- AN Atención CDE Norte Organizador
- CA CARLOS EFREN ARIZA (Invit...
- CS CLINICA SANTA CRUZ DE LA...

+31 PL AD TR JM DP JR MD

Diego Alberto Beltra... Jairo Alonso Rueda R... Martha Díaz (Invitado)

25°C Lluvia 5:21 p. m. 23/05/2022

5.4. SEMINARIO DE COSTOS Y PRESUPUESTOS

The poster features a background image of a person working at a computer. The text is arranged as follows:

- Invitan:** (Invites)
- Logos of: CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA, CDE (Centro de Desarrollo Empresarial), uts (Unidades Tecnológicas de Santander), and GICSE (Grupo de Investigación en Ciencias Socioeconómicas y Empresariales).
- Diplomado Herramientas Estratégicas para la Eficiencia**
- Seminario Métodos aplicados a los costos en los procesos productivos de las empresas**
- Mg. Alix García**
- Fecha:** 26 y 31 de mayo y 02 de junio de 2022
- Hora:** 3:00 pm
- Transmisión Microsoft Teams: <https://cutt.ly/FF35f0Q>

Publicidad e invitación al Seminario Métodos aplicados a los costos de las empresas

Después de dar los elementos teóricos el estudiante empresario colocó a prueba todo el proceso de aprendizaje, practicando por medio de la creación de presupuestos y costos basados en la empresa y así ir creado desde su propia experiencia de aprendizaje el desarrollo técnico de la planeación estratégica para su compañía.

Se les dejó actividades para desarrollar en casa como actividades de aprendizaje independiente, siempre en relación con la empresa de cada uno de ellos, para que el proceso de aprendizaje su manifestara adecuadamente.

Las sesiones transcurrieron con total participación de los empresarios y excelente asistencia, los talleres propuestos en clase permitieron el desarrollo del pensamiento creativo y consiente de los costos de la empresa, la idealización de las actividades de mejora y la adecuada interpretación de las actividades productivas de la organización.

EJERCICIO PRACTICO No.1

Desarrollo en clase

- La empresa Creaciones Piolín Ltda. Cuenta con 10 operarias de producción para el mes de Junio/2014 distribuidas de la siguiente forma:
- 1 Cortadora: Salario \$ 986.400 / mes operaria
- 7 Costureras: Salario \$ 816.480 / mes operaria
- 2 Planchadoras: Salario \$ 720.000 / mes operaria

EJERCICIO PRACTICO 1

Desarrollo en clase

- La empresa trabaja mes de 26 días y 9 horas diarias de labores. La provisión para prestaciones sociales es del 50%, además las horas extras tienen un recargo del 25%.
- A) Calcular el Costo de Mano de Obra Directa para cada orden de producción.
- B) Calcular el Costo Total de Mano de Obra Directa.
- C) Calcular el Costo Total de Mano de Obra Indirecta

EJERCICIO PRACTICO No.2

Desarrollo en clase

- La empresa Confecciones La Ultima Moda. Cuenta con 10 operarias de producción para el mes de Agosto/2015 distribuidas de la siguiente forma:
- 1 Cortadora: Salario \$ 1.120.800 / mes operaria
- 7 Costureras: Salario \$ 924.000 / mes operaria
- 2 Planchadoras: Salario \$ 768.000 / mes operaria

EJERCICIO PRACTICO No.1

Actividad Hora Cargo	O.P. 1	O.P. 2	O.P. 3	O.P. 4	MITD	ASED	HORAS EXTRAS	TIEMPO OCIOSO	SUPERV.
Cortadora	62	80	70	45	30	5	12	5	0
Costurera 1	43	45	48	28	20	4	10	3	0
Costurera 2	30	50	28	45	18	3	9	3	0
Costurera 3	38	40	39	30	22	2	8	4	0
Costurera 4	28	33	40	35	15	4	7	5	0
Costurera 5	20	37	47	30	25	3	6	2	0
Costurera 6	25	41	35	38	10	6	4	2	0
Costurera 7	32	35	45	40	16	4	9	9	50
Planchado 1	90	78	60	42	0	1	3	3	0
Planchado 2	35	40	85	25	0	1	2	3	0

EJERCICIO PRACTICO 2

Desarrollo en clase

- La empresa trabaja mes de 30 días y 8 horas diarias de labores. La provisión para prestaciones sociales es del 70%, además las horas extras tienen un recargo del 25%.
- A) Calcular el Costo de Mano de Obra Directa para cada orden de producción.
- B) Calcular el Costo Total de Mano de Obra Directa.
- C) Calcular el Costo Total de Mano de Obra Indirecta

COSTOS

- SISTEMA INFORMACION CONFIABLE, OPORTUNO
- DINAMIZAR PROCESOS
- TOMA DECISIONES
- PROCESO CONTROL EFECTIVO REAL
- APLICACIÓN EMPRESAS MANUFACTURERAS – OPERACIONES PRODUCCION PRINCIPALMENTE
- APLICAN IGUALMENE EMPRESAS COMERCIALES - SERVICIOS



OBJETIVOS

- Acumular datos para determinar costo unitario de producto fabricado, clave para fijar precio de venta y determinar márgenes de utilidades
- Brindar diferentes departamentos y niveles de la empresa datos de los costos necesarios para la planeación y control en el proceso de producción.
- Racionalidad toma decisiones
- Optimizar los costos promoviendo utilidades a la empresa



FLUJO COSTOS

- 1. MATERIALES DIRECTOS**
Costo materia prima disponible de producción.
- 2. SUMINISTROS FABRICA**
Implementos para mantener fabricas
- 3. PRODUCTOS EN PROCESOS**
Muestran fin periodo unidades que no se han terminado
- 4. PRODUCTOS TERMINADOS**
Registra el costo de los productos disponibles la venta



CLASIFICACION COSTOS

2. NATURALEZA OPERACIONES PRODUCCION

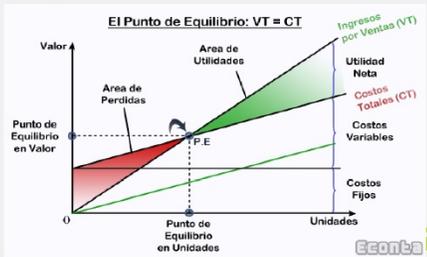
Costos por ordenes de producción: Propios de la empresa que elaboran sus productos con base en ordenes de producción o pedidos clientes

Costos por procesos: Utilizado para empresas producción masiva y continua de artículos similares, costo se averigua por periodo de tiempo.



USOS

- Tomar decisiones para determinar la rentabilidad del producto.
- Considerar proyectos de modernización y automatización donde la inversión en equipos se incrementan con el propósito de disminuir los costos variables.



FORMULA

$$PE = CF / P - CV$$

$$PE = 6.350.000 / 2.000 - 1.200$$

$$PE = 6.350.000 / 800$$

$$PE = 7.937,5 \text{ UNIDADES}$$

PE= PUNTO EQUILIBRIO
CF= COSTOS FIJOS
P= PRECIO DE VENTA
CV= COSTO CARIBABLE UNITARIO



COMPROBACION

CONCEPTO	CALCULO	TOTAL EJERCICIO NORMAL	CALCULO	TOTAL PUNTO EQUILIBRIO
UNIDADES	15.000	15.000	7.937,5	7.937,5
VENTAS	15.000 * 2.000	\$30.000.000	7.937,5 * 2.000	\$15.875.000
COSTO VARIABLE	15.000 * 1.200	\$18.000.000	7.937,5 * 1.200	\$9.525.000
MARGEN CONTRIBUCION		\$12.000.000		\$6.350.000
COSTOS Y GASTOS FIJOS		\$6.350.000		\$6.350.000
UTILIDAD OPERACIONAL (UAII)		\$5.650.000		0

EJERCICIO CLASE Nombre: _____ Curso: _____

1. Se tiene la siguiente información de productos para el año 2 008

Cantidad de producción	15.000 unidades
Valores de producción y venta	20.000 unidades
Precio de venta unidad	\$1.500
Costo variable unitario	\$900
Costo y gasto fijo de operación	\$4.500.000

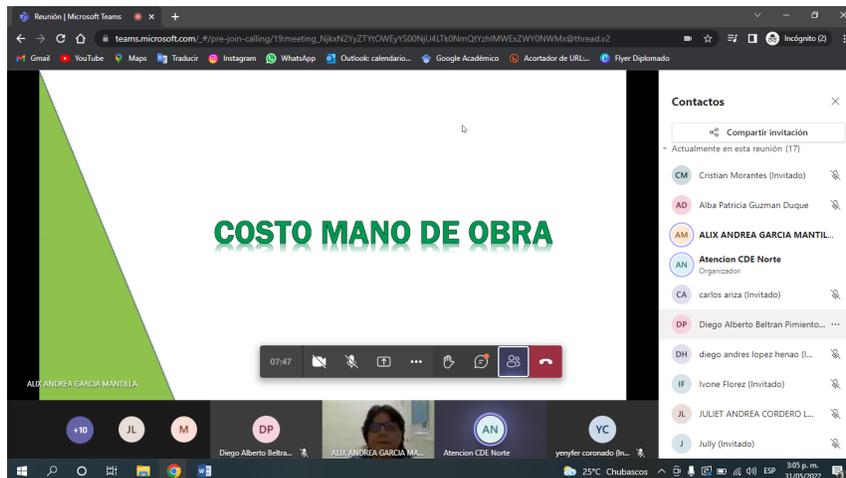
Realice el punto de equilibrio operativo determinado por cantidades y precios y hacer la comprobación

2. Elabore un mapa mental sobre los elementos y clasificación del costo.

CONCEPTO	CALCULO	TOTAL EJERCICIO NORMAL	CALCULO	TOTAL PUNTO EQUILIBRIO
UNIDADES				
VENTAS				
COSTO VARIABLE				
MARGEN CONTRIBUCION				
COSTOS Y GASTOS FIJOS				
UTILIDAD OPERACIONAL				



Evidencias:



Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/.../pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYOWEYyS00NjU4LTk0NmQyZlhmWEZzWY0NWmMx@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

EJERCICIO PRACTICO No.1

Desarrollo en clase

La empresa Creaciones Piolín Ltda. Cuenta con 10 operarias de producción para el mes de Junio/2014 distribuidas de la siguiente forma:

- 1 Cortadora: Salario \$ 986.400 / mes operaria
- 7 Costureras: Salario \$ 816.480 / mes operaria
- 2 Planchadoras

11:03

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

Atencion CDE Norte | yolanda (Invitado) | Pablo Javier niño Lievano | ALIX ANDREA GARCIA MA...

25°C Chubascos | 3:08 p. m. | 31/05/2022

Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (22)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque
- AM ALIX ANDREA GARCIA MANTIL...
- AN Atencion CDE Norte Organizador
- CA carlos ariza (Invitado) En espera
- DP Diego Alberto Beltran Pimie...
- DH diego andres lopez henao (L...
- ET eduard Toloza /Wabisabi Gla...
- GZ Gladys Rodríguez Zabala (In...

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/.../pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYOWEYyS00NjU4LTk0NmQyZlhmWEZzWY0NWmMx@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

EJERCICIO RESUELTO COSTO MANDO DE OBRA - Base

OPERARIO	Salario Mensual	Horas Mensuales	Costo por hora
CORTADORAS	\$ 986.400	26 DIAS	4.215,38
COSTURERAS	\$ 816.480	26 DIAS	3.489,23
PLANCHADORAS	\$ 720.000	26 DIAS	3.077,00

ORDEN PRODUCCION	HORAS	Vr hora	COP1
CORTADORA	50,00	4.215,00	210.750,00
COSTURERA	206,00	3.489,00	718.734,00
PLANCHADORA	108,00	3.077,00	332.316,00
TOTAL OP.1			1.261.800,00
TOTAL OP.1	1.261.800,00	630.900,00	1.892.700,00

18:08

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

Jully (Invitado) | ALIX ANDREA GARCIA MA... | Gladys Rodríguez Za... | gloria maria pemedo

25°C Lluvia | 3:15 p. m. | 31/05/2022

Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (27)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque
- AA Alejandra Acevedo (Invitado)
- AM ALIX ANDREA GARCIA MANTIL...
- AN Atencion CDE Norte Organizador
- CA carlos ariza (Invitado)
- DP Diego Alberto Beltran Pimie...
- DH diego andres lopez henao (L...
- ET eduard Toloza /Wabisabi Gla...

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYtOWEyS00NjU4LTk0NmQyZmMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

OP	TOTAL	1.261.800,00	630.900,00	1.892.700,00
ORDEN PRODUCCION 2				
CORTADORA	HORAS	80,00	4.215,00	337.200,00
COSTURERA		275,00	3.489,00	959.475,00
PLANCHADORA		120,00	3.077,00	369.240,00
TOTAL OP.2		1.665.915,00	832.957,50	2.498.872,50
ORDEN PRODUCCION 3				
CORTADORA	HORAS	70,00	4.215,00	295.050,00
COSTURERA		263,00	3.489,00	917.607,00
PLANCHADORA		147,00	3.077,00	452.319,00
TOTAL OP.3		1.664.976,00	832.488,00	2.497.464,00

34:25

ALIX ANDREA GARCIA MA... Gladys Rodríguez Za... Diego Alberto Beltra... ALIX ANDREA GARCIA MA... yolanda (Invitado)

25°C Lluvia 3:32 p. m. 31/05/2022

Contactos

Compartir invitación

Actualmente en esta reunión (33)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque
- AA Alejandra Acevedo (Invitado)
- AM ALIX ANDREA GARCIA MANTIL...
- AM Asesor Matanza
- AN Atencion CDE Norte Organizador
- CA carlos ariza (Invitado)
- C Carolina (Invitado)
- DC Diana Marley Bermúdez Cár...

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYtOWEyS00NjU4LTk0NmQyZmMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

OP	TOTAL	1.261.800,00	630.900,00	1.892.700,00
ORDEN PRODUCCION 2				
CORTADORA	HORAS	80,00	4.215,00	337.200,00
COSTURERA		275,00	3.489,00	959.475,00
PLANCHADORA		120,00	3.077,00	369.240,00
TOTAL OP.2		1.665.915,00	832.957,50	2.498.872,50
ORDEN PRODUCCION 3				
CORTADORA	HORAS	70,00	4.215,00	295.050,00
COSTURERA		263,00	3.489,00	917.607,00
PLANCHADORA		147,00	3.077,00	452.319,00
TOTAL OP.3		1.664.976,00	832.488,00	2.497.464,00

46:24

ALIX ANDREA GARCIA MA... Gladys Rodríguez Za... Alejandra Acevedo (I... ALIX ANDREA GARCIA MA... yolanda (Invitado)

25°C Lluvia 3:44 p. m. 31/05/2022

Chat de la reunión

AN Atencion CDE Norte 15:27
Hola buena tarde. Me permito compartir el link de asistencia:

Carolina (Invitado) fue invitado a la reunión.

GN gloria maria peinado navar... 15:32
Iporfa las formulas para hacer el ejercicio. va muy rapido

no entiendo nada porque va muy rapido y no dice las formulas para el ejercicio

Carolina (Invitado) ya no tiene acceso al chat.

leidy tatiana villabona (Invitado) fue invitado a la reunión.

Escribe un mensaje nuevo

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYtOWEYs00NjU4LTk0NmQyZlhmWEZwY0NWMx@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

CLASE P COSTO MANO OBRA - PowerPoint

EJERCICIO PRACTICO No.1

Actividad	O.P.1	O.P.2	O.P.3	O.P.4	MITO	ASEO	HORAS EXTRAS	TIEMPO OCIOSO
Cortadora	50	80	70	60	22	5	18	4
Costurera 1	30	45	48	28	12	3	12	2
Costurera 2	25	55	29	45	16	2	10	2
Costurera 3	40	36	32	30	18	6	15	5
Costurera 4	32	30	38	36	15	4	9	4
Costurera 5	20	38	45	34	23	5	28	5
Costurera 6	21	45	29	40	10	8	16	3
Costurera 7	38	26	42	25	9	9	14	8
Planchado 1	76	80	82	45	0	2	7	3
Planchado 2	32	40	85	27	0	1	4	2

Chat de la reunión

- Carolina (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Ivone Florez (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Ivone Florez (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- carlos ariza (Invitado) 15:48 En el mintrabajo
- Se consulta el certificado de trabajo de alturas
- gloria maria peinado navar... 15:48 cuando la empresa es unipersonal uno se debe pagar sueldo como si fuera trabajador
- carlos ariza (Invitado) 15:48 Y empieza a partir de 1.50

Escribe un mensaje nuevo

52:18

25°C Lluvia

3:49 p. m. 31/05/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYtOWEYs00NjU4LTk0NmQyZlhmWEZwY0NWMx@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

EJERCICIO RESUELTO COSTO MANO DE OBRA - Excel

		HORAS	Vr hora	COP3
TOTAL OP.2	1.665.915,00	892.957,50		2.498.872,50
ORDEN PRODUCCION 3				
CORTADORA	70,00	4.215,00	295.050,00	
COSTURERA	263,00	3.489,00	915.007,00	
PLANCHADORA	147,00	3.077,00	452.339,00	
TOTAL OP.3	1.664.976,00	892.488,00		2.497.464,00
TOTAL OP.4	1.304.826,00	652.413,00		1.967.348,00

Chat de la reunión

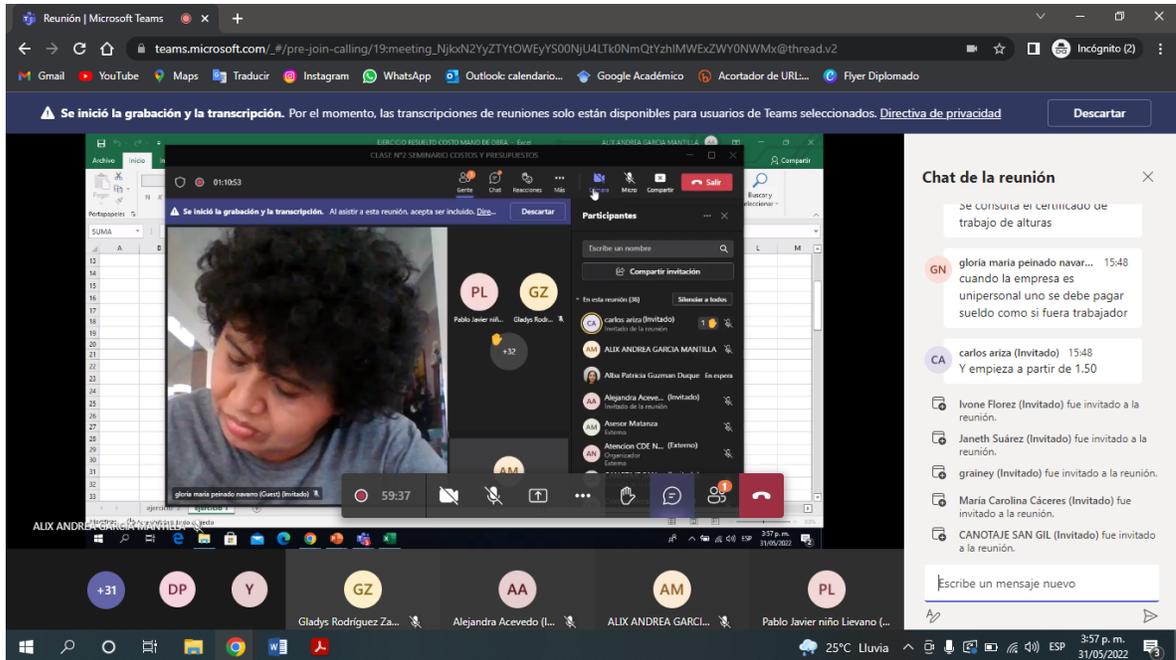
- Ivone Florez (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- carlos ariza (Invitado) 15:48 En el mintrabajo
- Se consulta el certificado de trabajo de alturas
- gloria maria peinado navar... 15:48 cuando la empresa es unipersonal uno se debe pagar sueldo como si fuera trabajador
- carlos ariza (Invitado) 15:48 Y empieza a partir de 1.50
- Ivone Florez (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Janeth Suárez (Invitado) fue invitado a la reunión.

Escribe un mensaje nuevo

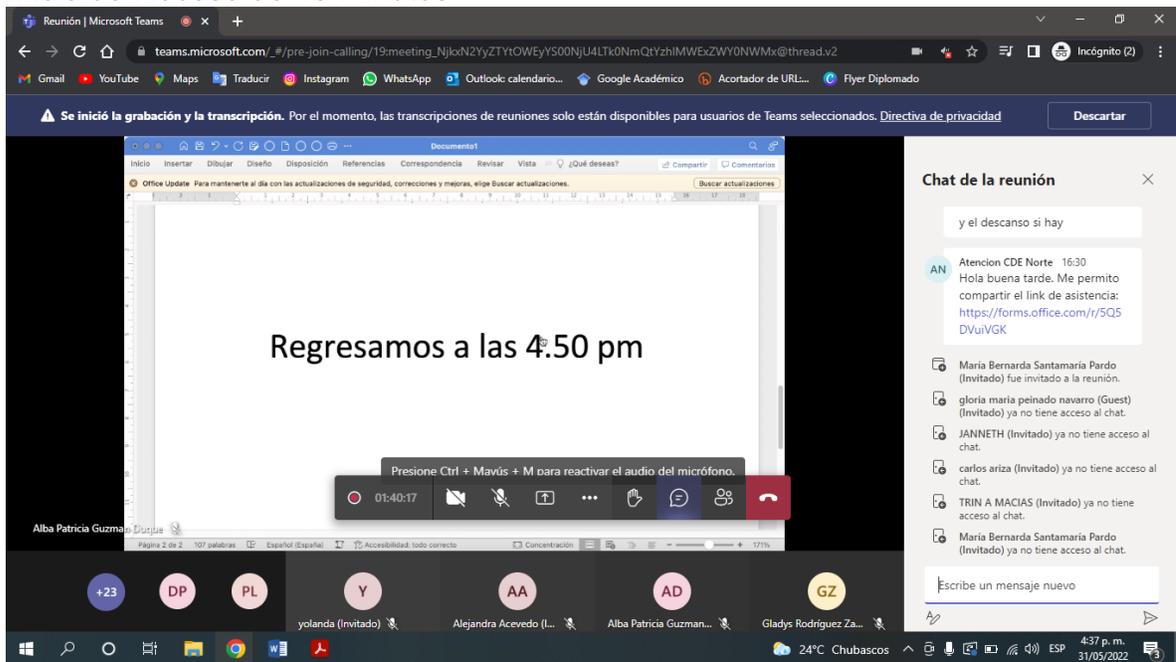
54:05

25°C Lluvia

3:51 p. m. 31/05/2022



Inicio de Receso de 15 minutos



Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YzTYtOWEYs00NjU4LTk0NmQyZihlMWEzZWY0NWwMx@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Chat de la reunión

- ya no tiene acceso al chat.
- yenyfer coronado (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Juliana Martínez (Invitado) y 3 más fueron invitados a la reunión.
- TRIN A MACIAS (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- DIANA V. (Invitado) y María Carolina Cáceres (Invitado) fueron invitados a la reunión.
- JANNETH (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Ieidy tatiana villabona (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Jairo Alonso Rueda Rincón (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- diego andres lopez henao (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- NELSON REINALDO SANTAMARIA FORERO (Invitado) fue invitado a la reunión.

24°C Chubascos

5:01 p. m. 31/05/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YzTYtOWEYs00NjU4LTk0NmQyZihlMWEzZWY0NWwMx@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

CLASE Nº2 SEMINARIO COSTOS Y PRESUPUESTOS

Chat de la reunión

- (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- DIANA VELASQUEZ (Invitado) fue invitado a la reunión.
- yenyfer coronado (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Atención CDE Norte 17:37: Hola buena tarde. Me permito compartir el link de asistencia: <https://forms.office.com/r/5Q5>
- Sandra Alvarez (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Julio Oróstegui (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Julio Oróstegui (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Jackeline Matajira (Invitado) ya no tiene acceso al chat.

22°C Lluvia

5:42 p. m. 31/05/2022

Final de la clase

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Chat de la reunión

- Sandra Alvarez (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Julio Oróstegui (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Julio Oróstegui (Invitado) fue invitado a la reunión.
- Jackeline Matajira (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Gladys Rodríguez Zabala (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Xiomara (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- eduard Toledo /Wabisabi Glamping (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- Trina Macías rojas (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
- JANNETH (Invitado) ya no tiene acceso al chat.

ESCRIBIR UN MENSAJE NUEVO

Inicio de sesión

PRESUPUESTO VENTAS - Excel

1. Papelería El Sol vende los productos A,B,C, Y D con los respectivos costos variables

2. Calcular cuantas unidades se requiere vender para obtener una utilidad de \$12.000.000

3. mensuales, manejando costos fijos de \$5.000.000

4.

5. Utilidad \$ 12.000.000

6. Costos Fijos \$ -5.000.000

7.

Producto	Precio de Venta	Costo Variable	% Venta
litchim	\$ 5.000	\$ 2.000	20%
librerias	\$ 7.000	\$ 5.000	30%
agendas	\$ 15.000	\$ 10.000	10%
juego de escuadras	\$ 11.000	\$ 7.000	40%
Total	\$ 38.000	\$ 24.000	100%

8. Calcular el margen de contribución de cada producto

9. Margen de Contribución (Precio de Ventas - Costo de Ventas) * % de Venta

Producto	Precio de Venta (PV)	Costo de Variable (CV)	PV - CV	% Venta	Margen de Contribución
litchim	\$ 5.000	\$ 2.000	\$ 3.000	20%	\$ 600.000
librerias	\$ 7.000	\$ 5.000	\$ 2.000	30%	\$ 600.000

Desarrollo de un taller en clase

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

PRESUPUESTO VENTAS - Excel

1. Presupuesto El Ltd. vende los productos A,B,C, Y D con los respectivos costos variables
 2. Calcular cuantas unidades se requiere vender para obtener una utilidad de \$12.000.000 mensuales, manejando costos fijos de \$3.000.000

Producto	Precio de Venta	Costo Variable	% Venta
colchon	\$ 5.000	\$ 2.000	20%
lijeras	\$ 7.000	\$ 5.000	30%
alfombras	\$ 15.000	\$ 10.000	10%
juego de sillas	\$ 11.000	\$ 7.000	40%
Total	\$ 38.000	\$ 24.000	100%

17 Margen de Contribución (Precio de Ventas - Costo de Ventas) * % de Venta

20:47

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

PRESUPUESTO VENTAS - Excel

1. Calcular el margen de contribución de cada producto

Producto	Precio de Venta (PV)	Costo de variable (CV)	CM - CV	% Venta	Margen de Contribución
colchon	\$ 5.000	\$ 2.000	\$ 3.000	20%	600
lijeras	\$ 7.000	\$ 5.000	\$ 2.000	30%	600
alfombras	\$ 15.000	\$ 10.000	\$ 5.000	10%	500
juego de sillas	\$ 11.000	\$ 7.000	\$ 4.000	40%	1.600
Total	\$ 38.000	\$ 24.000	\$ 14.000	100%	3.300

17 2. Unidades que se deben vender para obtener utilidad de \$12.000.000

26:08

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting-NjxN2YyZTYtOWEyS00NjU4LTk0NmQyZmMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

PRESUPUESTO VENTAS - Excel

Producto	Precio de Venta	Costo Variable	% Venta
colchon	\$ 5.000	\$ 3.000	20%
literas	\$ 7.000	\$ 3.000	30%
agendas	\$ 15.000	\$ 10.000	30%
juego de escuadras	\$ 11.000	\$ 7.000	60%
Total	\$ 38.000	\$ 24.000	100%

1. Calcular el margen de contribución de cada producto

Producto	Precio de Venta (PV)	Costo de variable (CV)	MP = PV - CV	% Venta	Margen de Contribución
colchon	\$ 5.000	\$ 3.000	\$ 2.000	20%	\$ 400
literas	\$ 7.000	\$ 3.000	\$ 4.000	30%	\$ 800
agendas	\$ 15.000	\$ 10.000	\$ 5.000	10%	\$ 500
juego de escuadras	\$ 11.000	\$ 7.000	\$ 4.000	40%	\$ 1.600
Total	\$ 38.000	\$ 24.000	\$ 14.000	100%	\$ 3.300

2. Unidades que se deben vender

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

Atencion CDE Norte, Alba Patricia Guzman..., Trina Macias rojas (In...), ALIX ANDREA GARC...

25°C Lluvia ligera 3:27 p. m. 2/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting-NjxN2YyZTYtOWEyS00NjU4LTk0NmQyZmMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

PRESUPUESTO VENTAS - Excel

Producto	Unidades	% Venta	Unidades por producto
colchon	5.152	20%	1.030
literas	5.152	30%	1.545
agendas	5.152	10%	515
juego de escuadras	5.152	40%	2.061
Total		100%	5.152

4. Calcular el Ingreso por producto

Producto	Precio de Venta (PV)	Unidades por producto	Ingresos por Producto
colchon	\$ 5.000	1.030	\$ 5.151,515
literas	\$ 7.000	1.545	\$ 10.818,182
agendas	\$ 15.000		\$ 7.727,273
juego de escuadras	\$ 11.000		\$ 22.666,667
Total	\$ 38.000		\$ 46.363,638

5. Calcular Costo Ventas Por Pro...

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

Atencion CDE Norte, Gladys Rodríguez Zabala (...), Melissa Moreno (trvi...), ALIX ANDREA GARC...

25°C Lluvia ligera 3:38 p. m. 2/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYwEYyS00NjU4LTk0NmQyZmMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

EREBICO COSTOS Y PRECIO PARA EMPRESA DE SERVICIOS - Excel

El salario gus turístico promedio en Colombia es de \$10.902.312 el año o \$5.951 por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de \$10.220.232 el año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta \$20.000.000 el año.

NUMERO DE PERSONAS	20	50	70	100	120
TRANSPORTE TOTAL	300000	300000	280000	250000	200000
VALOR GUIA	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
VALORES POR PERSONA					
COSTO DEL TRANSPORTE	\$ 15.000,00	\$ 6.000,00	\$ 4.000,00	\$ 2.500,00	\$ 1.666,67
COSTOS DEL GUIA	\$ 2.500	\$ 1.000	\$ 714	\$ 800	\$ 427
REFRIGERIO	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
ALMUERZO	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
CENA	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000
ENTRADA AL ATRACTIVO TURISTICO	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000
SEGURO DE VIAJE	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
MARGEN DE IMPREVISTOS	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
COSTO TOTAL POR PERSONA	\$ 68.000,00	\$ 56.000,00	\$ 53.714,29	\$ 52.000,00	\$ 51.333,33
MARGEN DE GANANCIA	10%	10%	10%	10%	10%
VALOR AL PUBLICO	\$ 75.255,56	\$ 62.222,22	\$ 59.082,94	\$ 57.277,78	\$ 57.027,94
UTILIDAD POR PERSONA	\$ 7.255,56	\$ 6.222,22	\$ 5.368,25	\$ 5.277,78	\$ 5.703,79
UTILIDAD TOTAL					

01:06:45

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

25°C Lluvia ligera

4:01 p. m. 2/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjKxN2YyZTYwEYyS00NjU4LTk0NmQyZmMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

EREBICO COSTOS Y PRECIO PARA EMPRESA DE SERVICIOS - Excel

El salario gus turístico promedio en Colombia es de \$10.902.312 el año o \$5.951 por hora. Los cargos de nivel inicial comienzan con un ingreso de \$10.220.232 el año, mientras que profesionales más experimentados perciben hasta \$20.000.000 el año.

NUMERO DE PERSONAS	20	50	70	100	120
TRANSPORTE TOTAL	300000	300000	280000	250000	200000
VALOR GUIA	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
VALORES POR PERSONA					
COSTO DEL TRANSPORTE	\$ 15.000,00	\$ 6.000,00	\$ 4.000,00	\$ 2.500,00	\$ 1.666,67
COSTOS DEL GUIA	\$ 2.500	\$ 1.000	\$ 714	\$ 800	\$ 427
REFRIGERIO	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
ALMUERZO	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
CENA	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000	\$ 4.000
ENTRADA AL ATRACTIVO TURISTICO	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000	\$ 15.000
SEGURO DE VIAJE	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000	\$ 12.000
MARGEN DE IMPREVISTOS	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000	\$ 3.000
COSTO TOTAL POR PERSONA	\$ 68.000,00	\$ 56.000,00	\$ 53.714,29	\$ 52.000,00	\$ 51.333,33
MARGEN DE GANANCIA	10%	10%	10%	10%	10%
VALOR AL PUBLICO	\$ 75.255,56	\$ 62.222,22	\$ 59.082,94	\$ 57.277,78	\$ 57.027,94
UTILIDAD POR PERSONA	\$ 7.255,56	\$ 6.222,22	\$ 5.368,25	\$ 5.277,78	\$ 5.703,79
UTILIDAD TOTAL					

01:09:35

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

25°C Lluvia ligera

4:04 p. m. 2/06/2022

Chat de la reunión

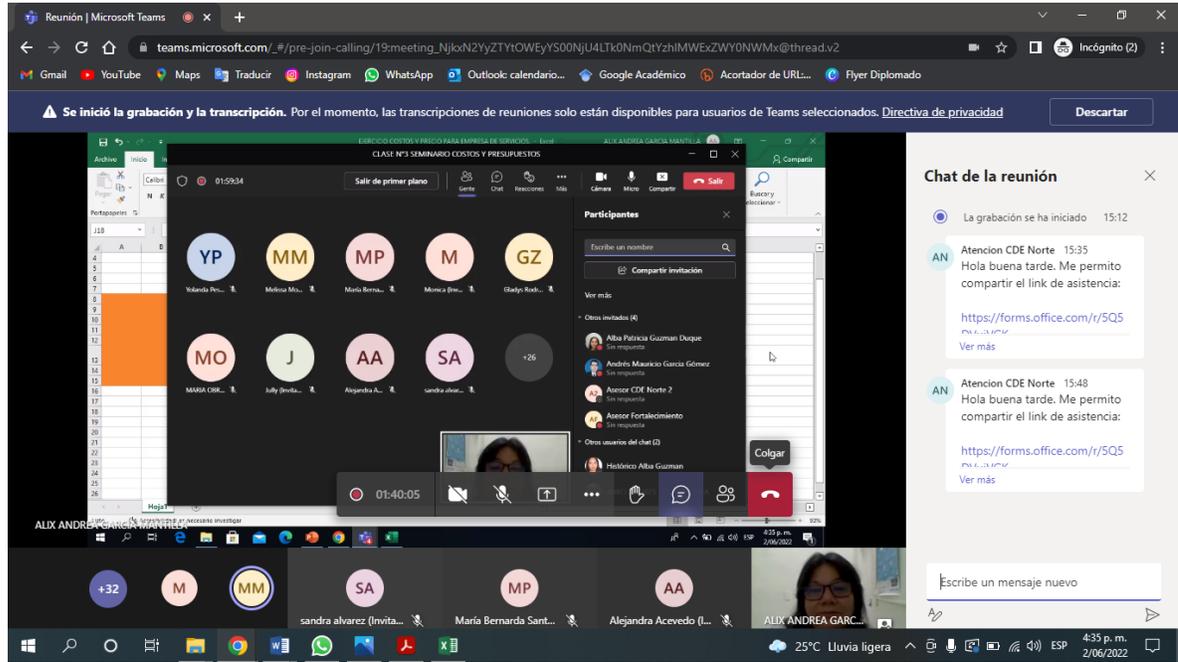
La grabación se ha iniciado 15:12

AN Atencion CDE Norte 15:35
Hola buena tarde. Me permito compartir el link de asistencia:
<https://forms.office.com/r/SQ5>
Ver más

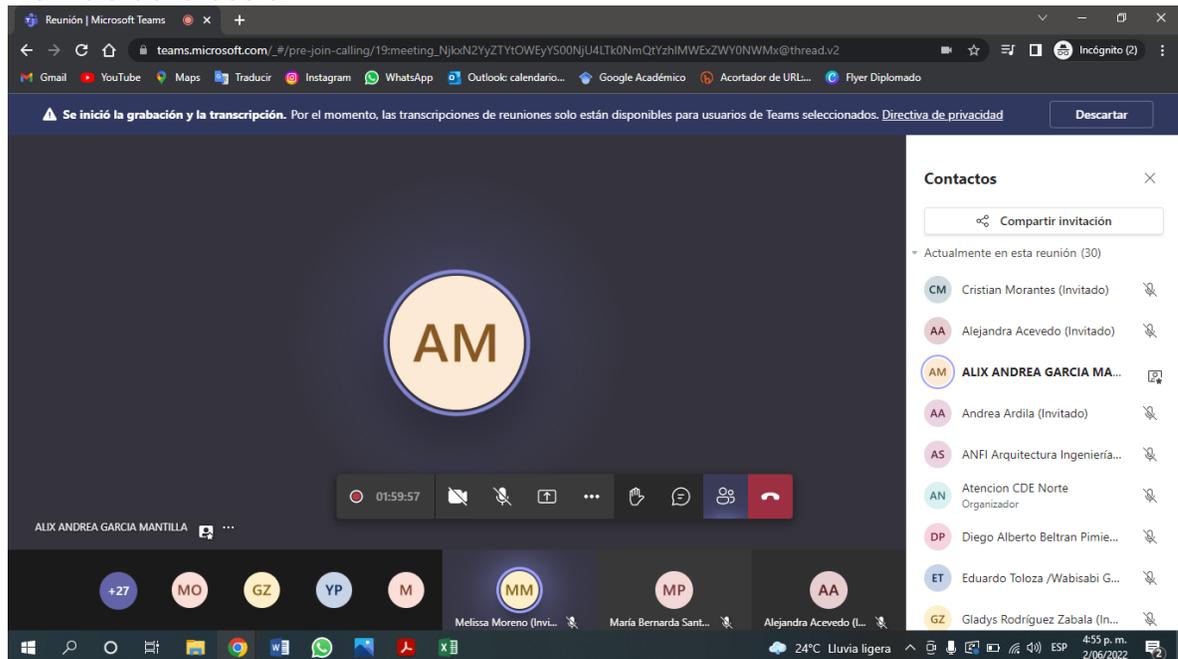
AN Atencion CDE Norte 15:48
Hola buena tarde. Me permito compartir el link de asistencia:
<https://forms.office.com/r/SQ5>
Ver más

Escribe un mensaje nuevo

Inicio del receso



Reinicio de la sesión



¿Base cero?

Evalúa cada año los programas y gastos que llevará a cabo la entidad, sin tomar en consideración las experiencias pasadas. Para su elaboración se procede como sigue:

- Identificación y análisis de las actividades que realiza la empresa, y las nuevas a realizar, en Paquetes de Decisión (documento que identifica y describe una actividad específica).
- Asignación de los recursos conforme a los puntos anteriores.
- Evaluación de paquetes de decisión por medio de la relación costo-beneficio.

Es necesario justificar cada uno de los gastos con cada nuevo periodo presupuestario. El resultado de esta necesidad añadida de justificación es un presupuesto más info

02:04:26

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

24°C Lluvia ligera 4:59 p. m. 2/06/2022

Ejercicio de costos cero

EJERCICIO 1) - Excel

PRODUCTO	PRECIO 2021	CANTIDAD 1
ZAPATILLAS	18000	7504
TENIS	25000	9200

02:10:50

ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

24°C Lluvia ligera 5:06 p. m. 2/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjcxN2YyZTYtOWE5YS00NjU4LTk0NmQyZiMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

EREBODIO (1) - Excel ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

AJUSTES SOBRE LAS ESTIMACIONES PARA EL AÑO SIGUIENTE	
GASTOS ACTUALES	
4 SALARIOS	\$ 15.900.000
5 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 3.900.000
6 GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.900.000
7 GASTOS DE VENTAS	\$ 3.900.000
PAGO ACTUAL DE DEUDAS	
11 PROVEEDORES	\$ 800.000
12 OBLIGACIONES BANCARIAS	\$ 300.000
13 OTRAS CUENTAS POR PAGAR	\$ 300.000
COSTOS VARIABLES	
17 FLETES	\$ 280.000
18 VIÁTICOS	\$ 180.000
19 SUPUESTOS	20%
20 PIB DEL SECTOR	10,60%
21 INFLACION DEL PRECIO	15,00%
PRECIOS Y CANTIDAD HOJA DE PRESUPUESTOS	

Actualmente en esta reunión (28)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AA Alejandra Acevedo (Invitado)
- AM ALIX ANDREA GARCIA MA...
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AN Atencion CDE Norte Organizador
- DP Diego Alberto Beltran Pimie...
- ET Eduardo Tolozo /Wabisabi G...
- GZ Gladys Rodríguez Zabala (In...
- HR Héctor Manuel Serrano Rodr...

24°C Lluvia ligera 5:07 p. m. 2/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_NjcxN2YyZTYtOWE5YS00NjU4LTk0NmQyZiMWEzZWY0NWMy@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

EREBODIO (1) - Excel ALIX ANDREA GARCIA MANTILLA

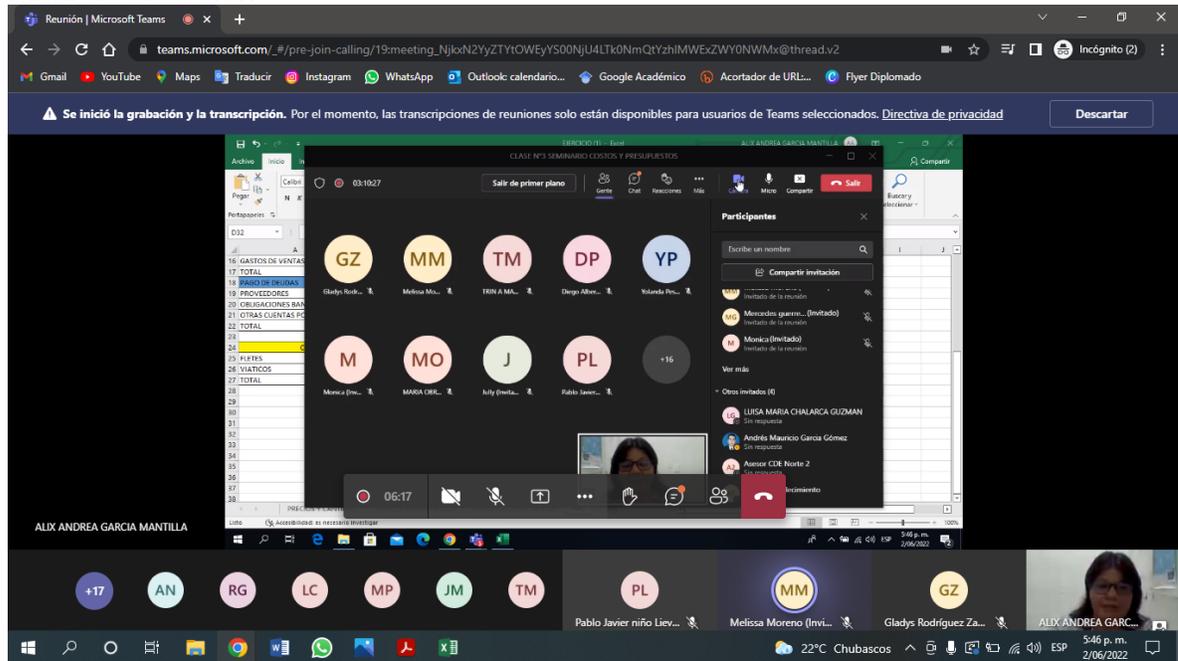
EMPRESA SALV LTDA	
4 EMPRESA SALV LTDA	
6 Ingresos	2022
7 ZAPATILLAS	\$ 3.320.120.000
8 TENIS	\$ 9.220.000.000
9 TOTAL	\$ 4.540.120.000
11 GASTOS FIJOS	2022
13 SALARIOS	\$ 1.500.000.000
14 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 100.000.000
15 GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.000.000.000
16 GASTOS DE VENTAS	\$ 105.000.000
17 TOTAL	\$ 3.845.000.000
19 PAGO DE DEUDAS	2022
19 PROVEEDORES	640000
20 OBLIGACIONES BANCARIAS	825000
21 OTRAS CUENTAS POR PAGAR	265000
22 TOTAL	\$ 1.771.000.000
23	\$ 2.618.000.000
PRECIOS Y CANTIDAD HOJA DE PRESUPUESTOS	

Actualmente en esta reunión (26)

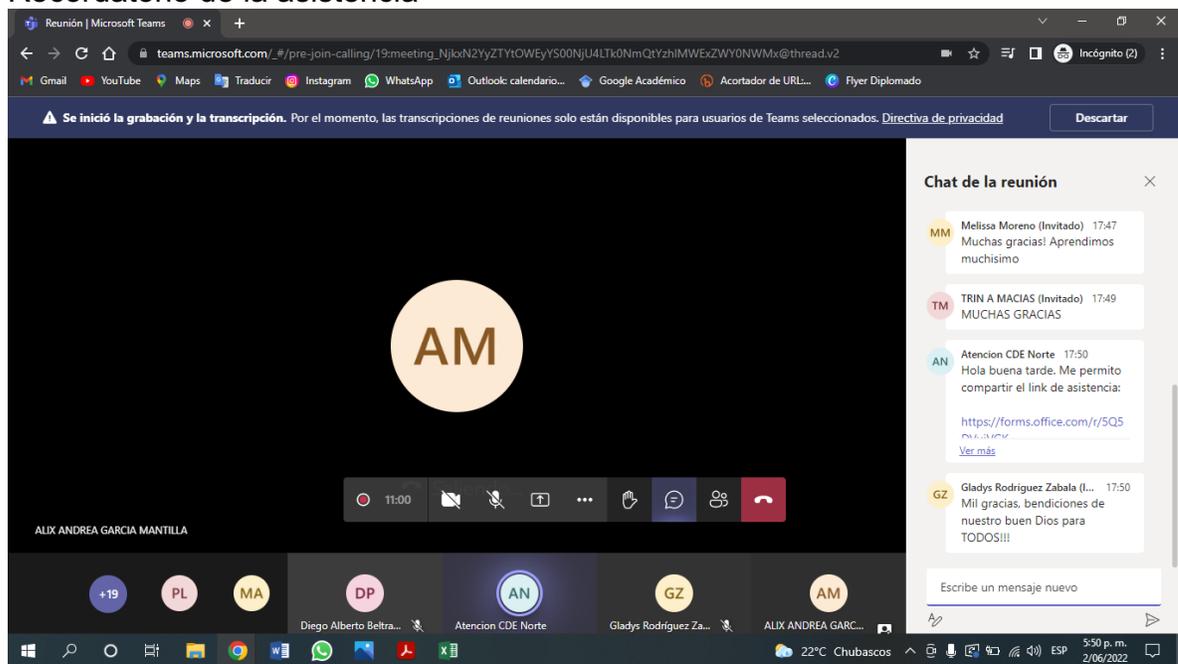
- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AM ALIX ANDREA GARCIA MA...
- AA Andrea Ardila (Invitado)
- AN Atencion CDE Norte Organizador
- DP Diego Alberto Beltran Pimie...
- GZ Gladys Rodríguez Zabala (In...
- HR Héctor Manuel Serrano Rodr...
- IF Ivone Florez (Invitado)
- JM Jackeline Matajira (Invitado)

23°C Chubascos 5:22 p. m. 2/06/2022

Final de la sesión

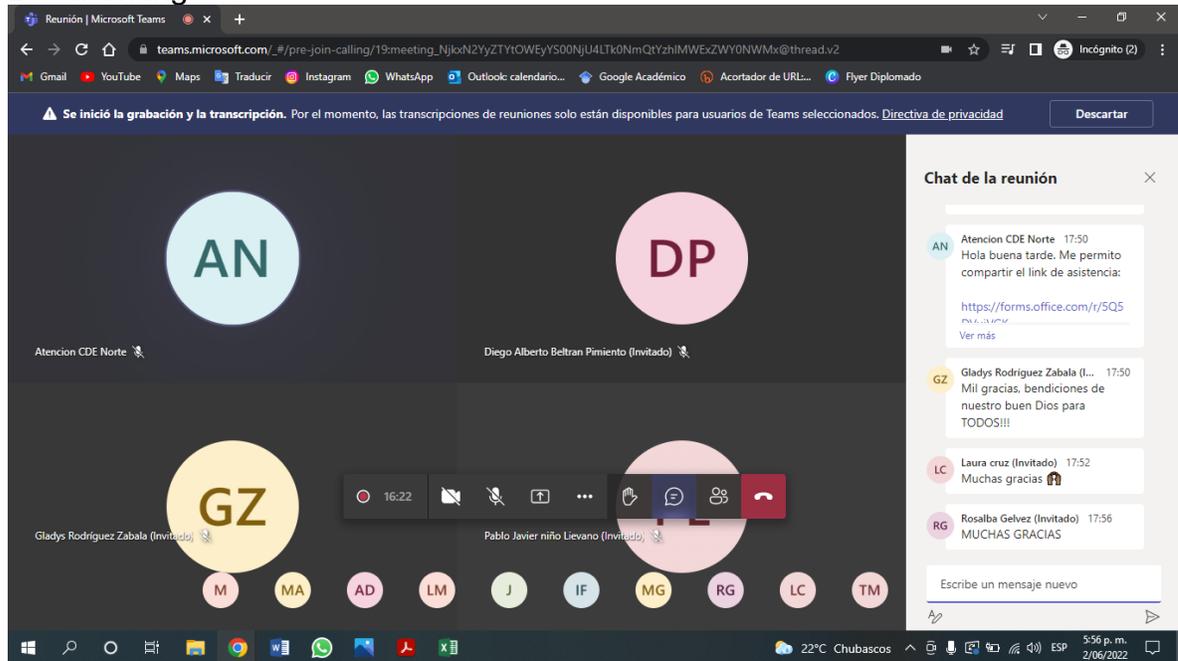


Recordatorio de la asistencia



Finalización de la sesión por parte de la Cámara de Comercio de

Bucaramanga



EMPRESA SALY LTDA				
	2022		2021	
INGRESOS				
ZAPATILLAS	\$ 1.320.120.000		1320120000	
TENIS	\$ 3.220.000.000		3220000000	
TOTAL		\$ 4.540.120.000		\$ 4.540.120.000,00
GASTOS FIJOS				
SALARIOS	\$ 1.500.000,00		15000000	
GASTOS DE ADMINISTRACION	-\$ 100.000,00		5000000	
GASTOS FINANCIEROS	\$ 140.000,00		2000000	
GASTOS DE VENTAS	-\$ 105.000,00		3500000	
TOTAL		\$ 1.845.000,00		\$ 25.500.000,00
PAGO DE DEUDAS				
PROVEEDORES	64000		800000	
OBLIGACIONES BANCARIAS	82500		550000	
OTRAS CUENTAS POR PAGAR	24500		350000	
TOTAL		\$ 171.000,00		\$ 1.700.000,00
		\$ 2.016.000,00		
COSTOS VARIABLES				
FLETES	\$ 16.800		280000	
VIATICOS	-\$ 36.000		180000	
TOTAL		-\$ 52.800,00		\$ 460.000,00
			2021	2022
TOTAL INGRESO PRESUPUESTADO		\$ 4.540.120,00	INGRESO ANUAL ACTUAL	\$ 4.540.120.000,00
MENOS			MENOS	
TOTLA GASTOS PRESUPUESTADOS		\$ 1.963.200,00	GASTOS ANUAL ACTUAL	\$ 27.660.000,00
TOTAL SALDO PRESUPUESTADO		\$ 2.576.920,00	TOTAL SALDO PRESUPUESTADO	\$ 4.512.460.000,00

5.5. SOCIALIZACIÓN SOFTWARE HEFIN

Diplomado
**Herramientas
Estratégicas para
la Eficiencia**
Seminario
**Manejo del software
HEFIN**

Invitan:
CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander

CDE
Centro de
Desarrollo
Empresarial

uts
Unidades
Tecnológicas
de Santander
¡Lo hacemos posible!

GICSE
Grupo de Investigación en Ciencias
Socioeconómicas y Empresariales

Luisa María Chalarca Guzmán
Cristian Yesid Morantes Carrillo

Fecha: 16 de junio de 2022
Hora: 3:00 pm
Lugar: Salón 316A UTS

Transmisión Microsoft Teams
<https://cutt.ly/FF35f0Q>

Publicidad e invitación al Seminario Manejo del Software HEFIN

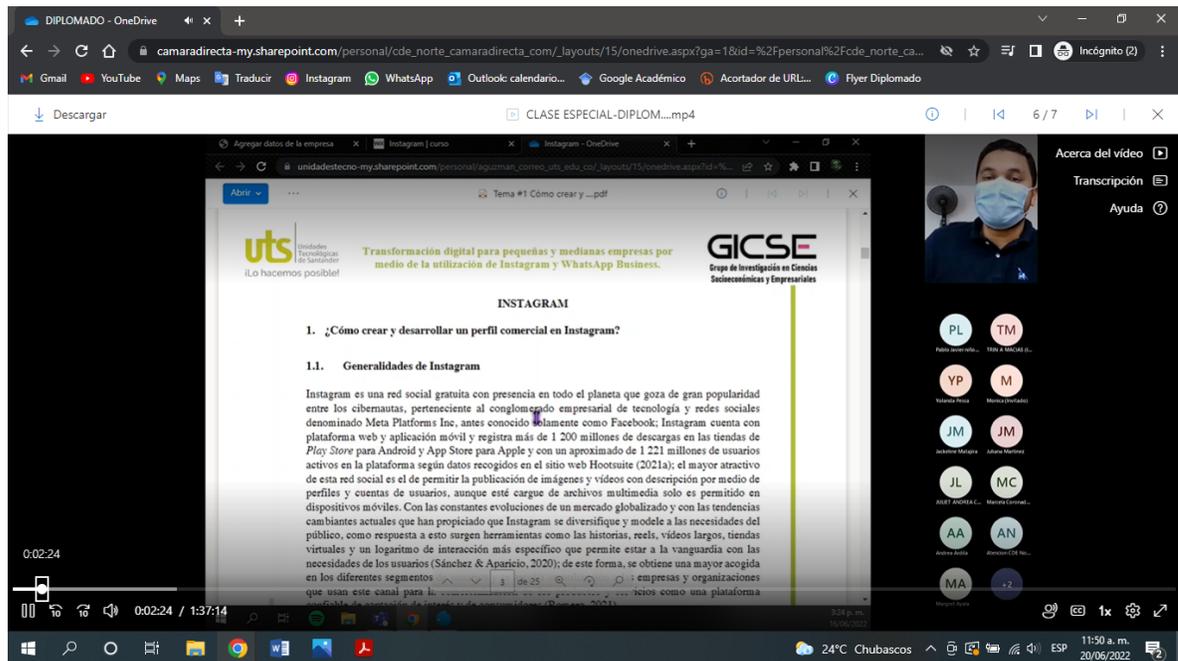
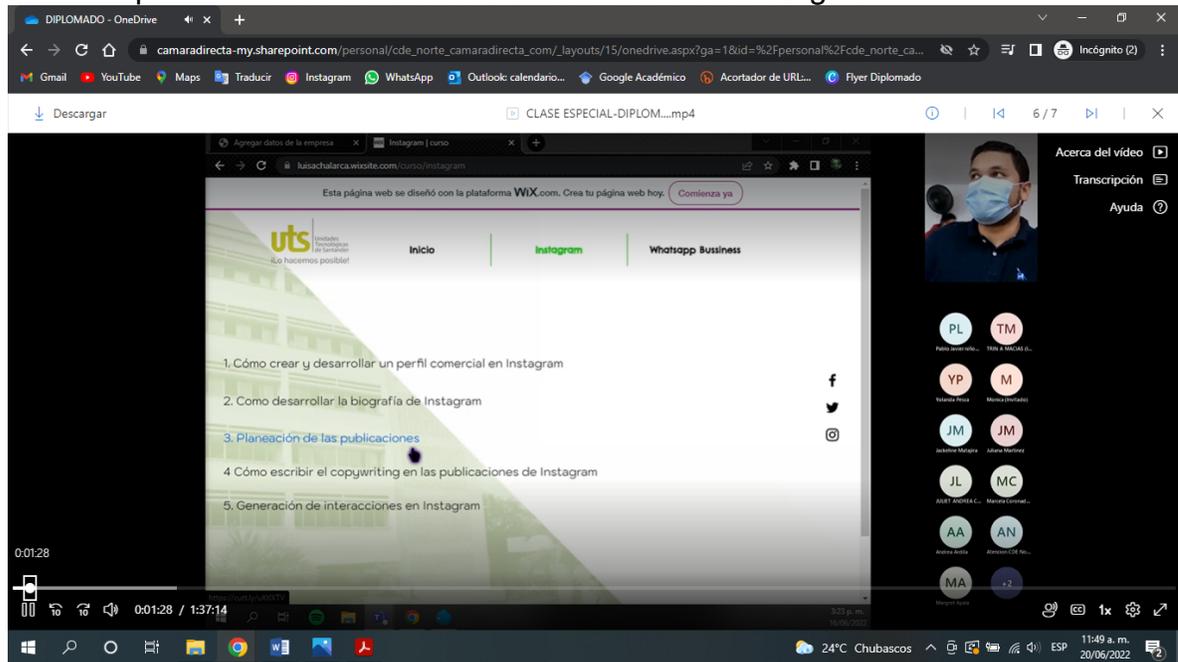
Después de dar los elementos teóricos el estudiante empresario colocó a prueba todo el proceso de aprendizaje, practicando por medio de la creación de ejercicios reales de costos basados en la empresa y así ir creado desde su propia experiencia de aprendizaje dentro del programa mientras desarrollaba la parte técnica de instalación del sistema en los equipos propios.

Se les dejó actividades para desarrollar en casa como actividades de aprendizaje independiente, siempre en relación con la empresa de cada uno de ellos, para que el proceso de aprendizaje su manifestara adecuadamente.

Las sesiones transcurrieron con total participación de los empresarios y excelente asistencia, los talleres propuestos en clase permitieron el desarrollo del pensamiento creativo y consiente de los costos de la empresa, la idealización de las actividades de mejora y la adecuada interpretación de las actividades productivas de la organización.

Evidencias:

Inicio de presentación herramienta de Transformación Digital



The screenshot shows a Zoom meeting window. The main content is a video player displaying a slide titled "CLASE ESPECIAL-DIPLOM...mp4". The slide lists five topics:

1. Cómo crear y desarrollar un perfil comercial en Instagram
2. Como desarrollar la biografía de Instagram
3. Planeación de las publicaciones
4. Cómo escribir el copywriting en las publicaciones de Instagram
5. Generación de interacciones en Instagram

The video player shows a progress of 0:07:54 out of 1:37:14. On the right side of the Zoom window, there is a video feed of a participant wearing a blue face mask, and a list of other participants represented by circular icons with initials.

Cuestionario de evaluación

The screenshot shows a Zoom meeting window. The main content is a document titled "Tema #5 Generación de...pdf" displayed in a video player. The document contains the following text:

expresa con alteraciones algún suceso presentado, hay que recordar que se responde por la imagen de la empresa ante el cliente

3. No dejar ningún mensaje sin responder: al dar respuesta a todos los mensajes que se envían al perfil empresarial se genera la sensación al usuario que se puede contactar por ese medio y que es confiable hacerlo, además que integra una comunidad intercomunicada y unida.

6. Cuestionario Instagram:

1. ¿Qué aspectos mide el algoritmo de Instagram?
 - a) La cantidad de seguidores de la cuenta de Instagram
 - b) El alcance de las publicaciones como post, historias o videos, por medio de las interacciones de los usuarios de la red social
 - c) La calidad del contenido que se publica por medios convencionales ofrecidos por Instagram
 - d) El número de compartidas a que lleguen las publicaciones en la primera hora después de la publicación

Retroalimentación:
El algoritmo de Instagram es la medición de las interacciones que generan los usuarios a los post, historias y videos que se publican en el perfil y que permiten aumentar el alcance orgánico de la cuenta, también se puede describir como el interés por el contenido que se publica y el valor que los usuarios le brindan a este contenido.

2. ¿Cuál es la importancia del engagement en una cuenta de Instagram?
 - a) El engagement de Instagram es la proporción de personas que por única vez interactúan con la publicación y que dejan un comentario positivo o mensaje directo

The Zoom window also shows the same participant list as the previous screenshot.

The screenshot shows a video player displaying a slide titled "Figura 37. Paso 12 creación de un catálogo en WhatsApp Business." The slide content includes:

- Text: "12. El artículo queda agregado al catálogo una vez pase la revisión de WhatsApp, lo cual puede demorar unos minutos"
- Image: A screenshot of the WhatsApp Business admin interface showing a product listing for "Beliv Cosmetics" with a "Se está revisando este artículo" warning.
- Image: A screenshot of the product listing for "Crema Contorno de Ojos Dolce Bella" with a price of COP 23,000.00.

The video player interface includes a progress bar at 0:09:39 / 1:37:14, a list of participants on the right, and a system tray at the bottom showing the date 20/06/2022 and temperature 24°C.

Inicio de presentación Sofwatre HEFIN

The screenshot shows a video player displaying a slide titled "Agregar datos Empresa" with a form for entering company information:

- Nit:
- Nombre:
- Tipo:
- Telefono:
- Dirección:

The slide also features a green checkmark icon and a red 'X' icon. The video player interface includes a progress bar at 0:12:01 / 1:37:14, a list of participants on the right, and a system tray at the bottom showing the date 20/06/2022 and temperature 24°C.

The screenshot shows a Zoom meeting window. The main content is a web browser displaying a form titled "Agregar datos Empresa". The form fields are: Nit (1234567), Nombre (Prueba), Tipo (Jurídica), Telefono (with a dropdown menu showing options: 1232776, 12345678, 1234123, 123456), and Dirección. The Zoom interface includes a video feed of a participant on the right and a list of other participants with their initials.

The screenshot shows a Zoom meeting window. The main content is a web browser displaying a dashboard titled "Lista Productos". The dashboard includes a table with columns: #, Producto/Servicio, Año, Costo fijo, Costo de venta, Costo variable, Porcentaje de venta, Margen contribución, Unidades, Ingresos por producto, Costo ventas, and Utilidad operativa. The table has 3 rows of data and a total row. The total utility is 1412500. The Zoom interface includes a video feed of a participant on the right and a list of other participants with their initials.

#	Producto/Servicio	Año	Costo fijo	Costo de venta	Costo variable	Porcentaje de venta	Margen contribución	Unidades	Ingresos por producto	Costo ventas	Utilidad operativa	
1	P1	2022	50000	1500	1000	20%	10000	10000	2000	3000000	2000000	1000000
2	P2	2022	50000	1500	1000	15%	7500	7500	1125	1687500	1125000	562500
3	P3	2022	50000	2300	2000	35%		500				
Total				5300	4000	70%	17500			4687500	3125000	1562500

Utilidad neta : 1412500

The screenshot shows a video player displaying a presentation slide titled "Lista empleados". The slide contains a table with the following data:

#	Cédula	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario base	Días laborados	Sueldo	Crédito de Ebranza	Neto a pagar
1	1234567	Prueba	PP	1000000	20	1500000	15000	1766454
2	1234567	Prueba2	PP3	1200000	25	1440000		1684454

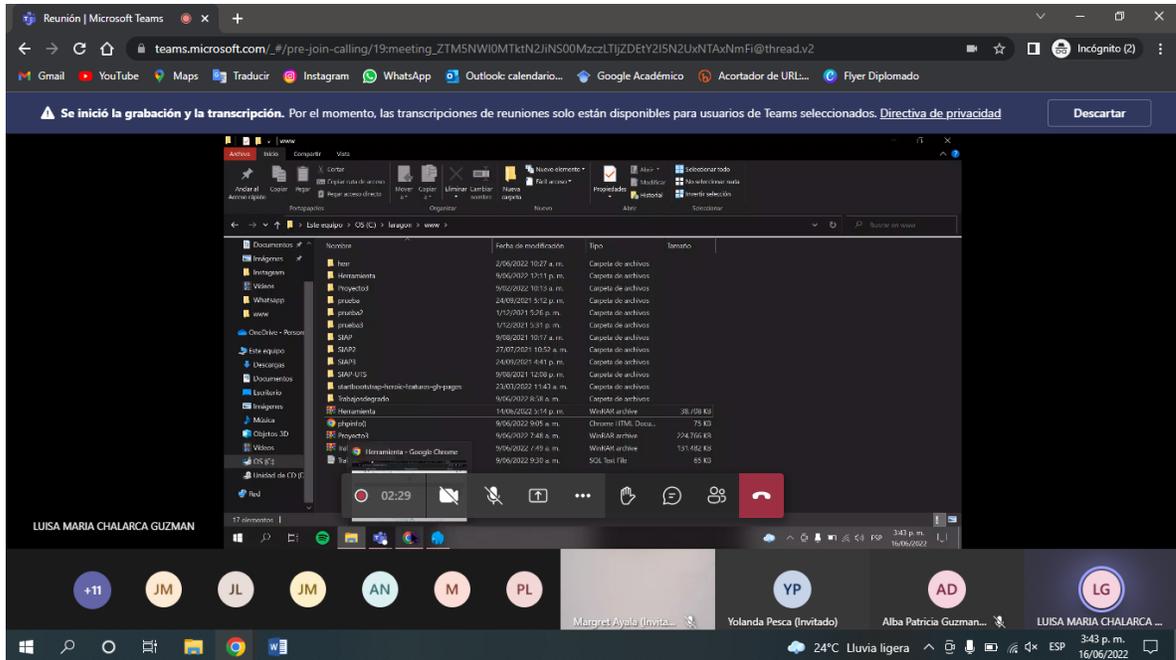
Below the table, it states: **Total a pagar : 3450908**

Envío del aplicativo para costos

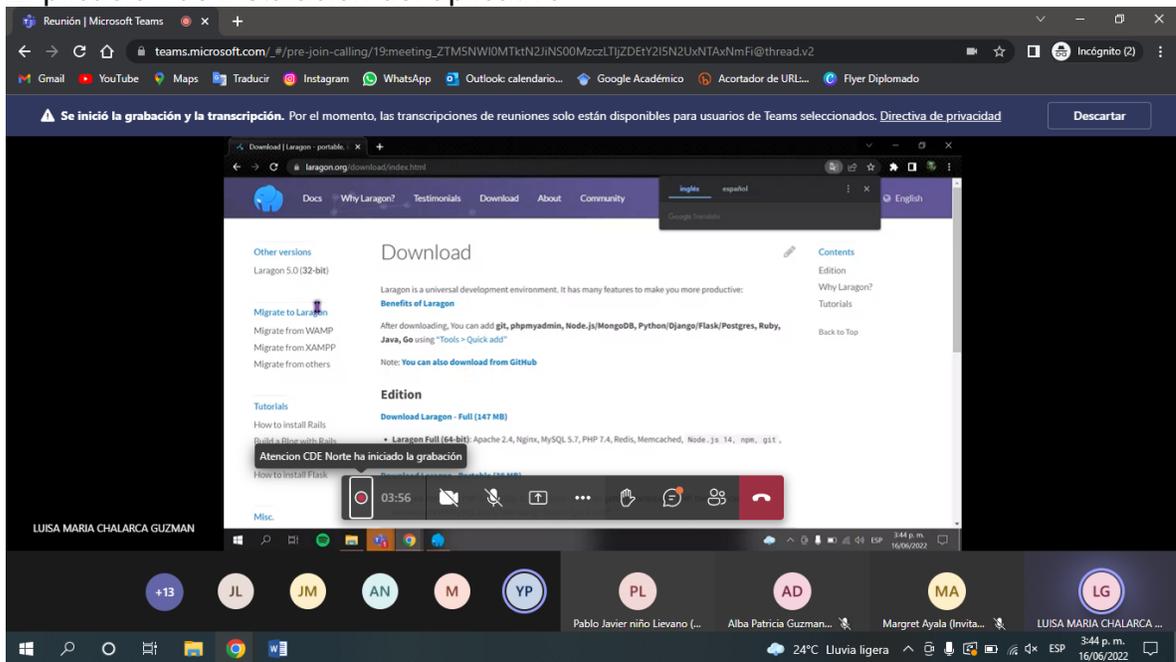
The screenshot shows a Microsoft Teams meeting interface. A chat window is open on the right side, displaying the following messages:

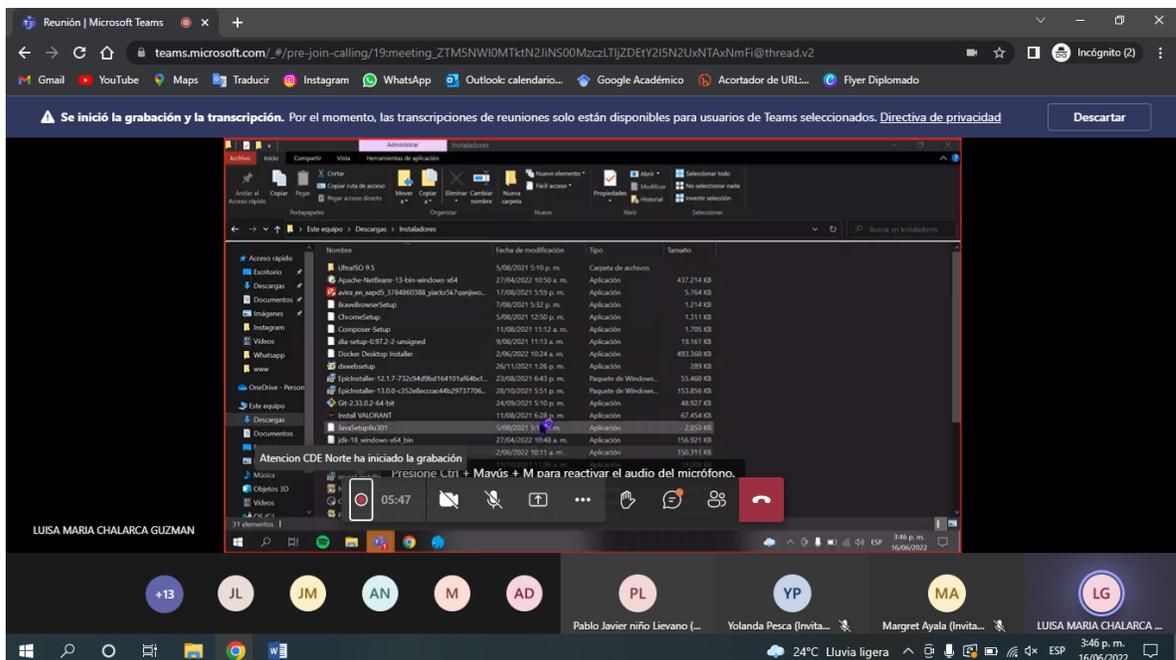
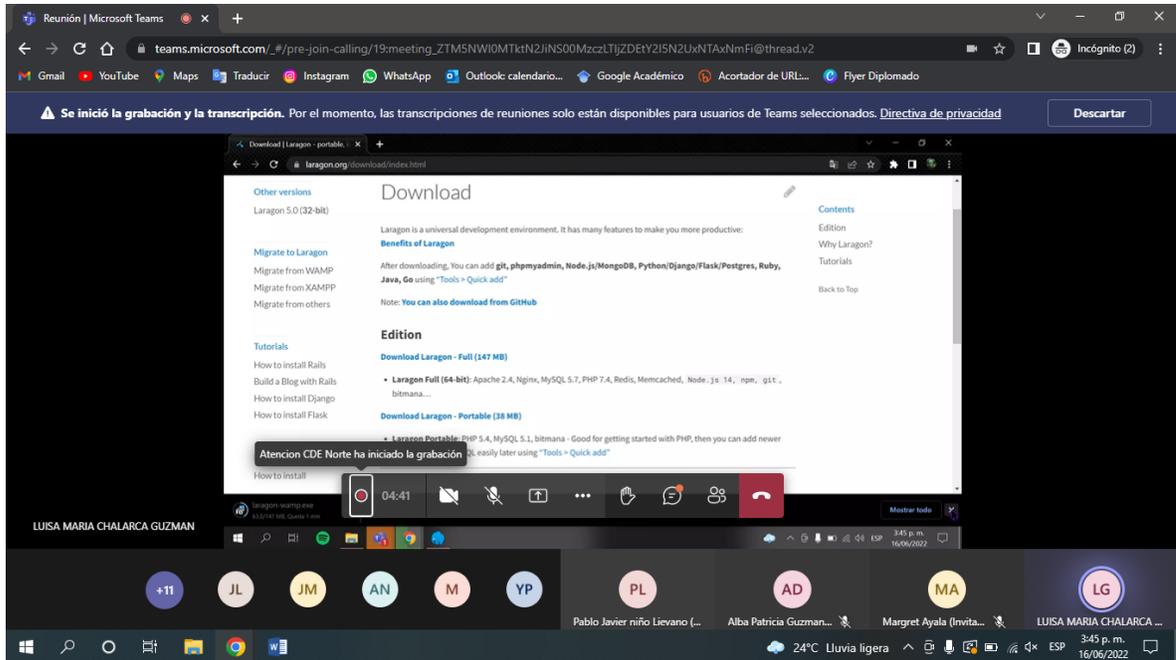
- 3:22 p. m. La grabación se ha iniciado.
- 3:31 p. m. Gladys Yonila Muñoz Suárez (Invitado) 3:31 p. m. Muchas gracias
- 3:31 p. m. Leidy Diana Velásquez (Invitado) 3:31 p. m. Gracias una pregunta ese material q nos explicaste lo envían al ves?
- 3:34 p. m. Hector Manuel Serrano Rodriguez (Invitado) 3:34 p. m. Muchas gracias. Excelente apoyo.

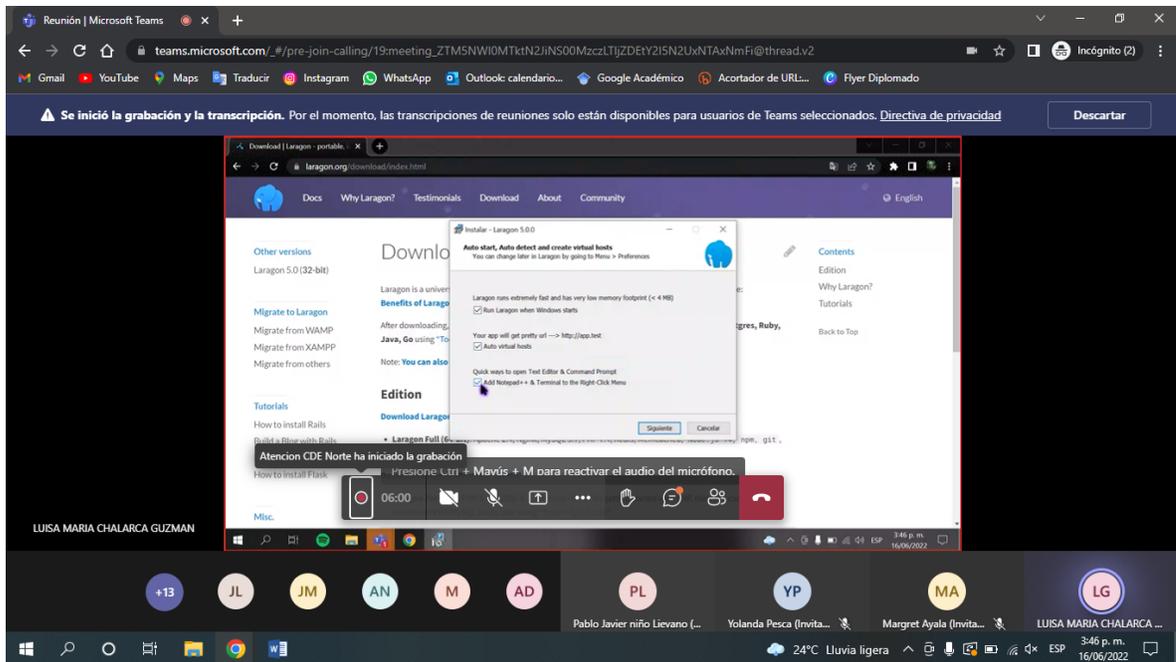
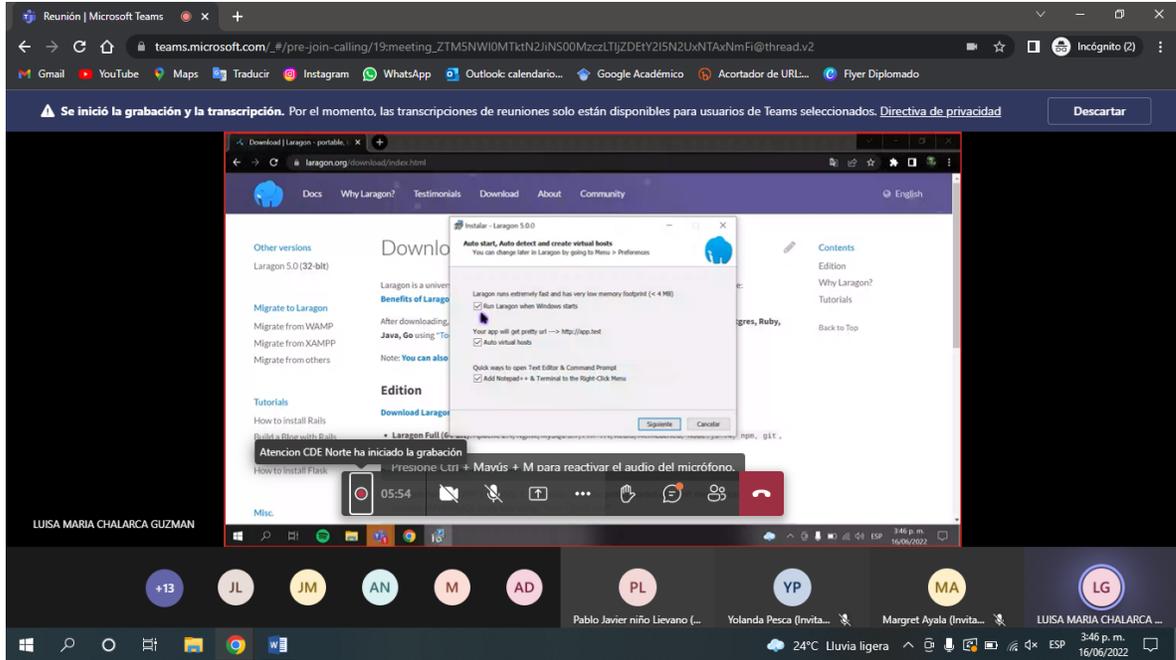
The meeting grid shows several participants with avatars labeled with initials: YP, M, MA, PL, AD, AN, MC, JM, HR, and LG. The meeting title is "CLASE ESPECIAL-DIPLOMADO HERRAMIENTAS ESTRATEGICAS".

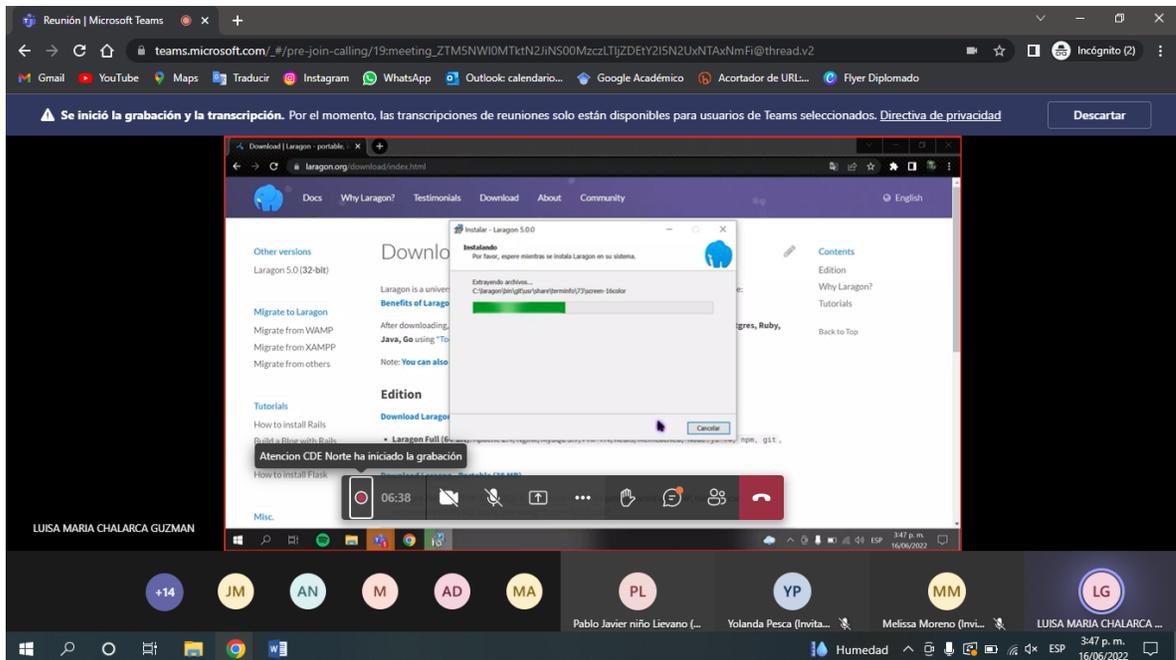
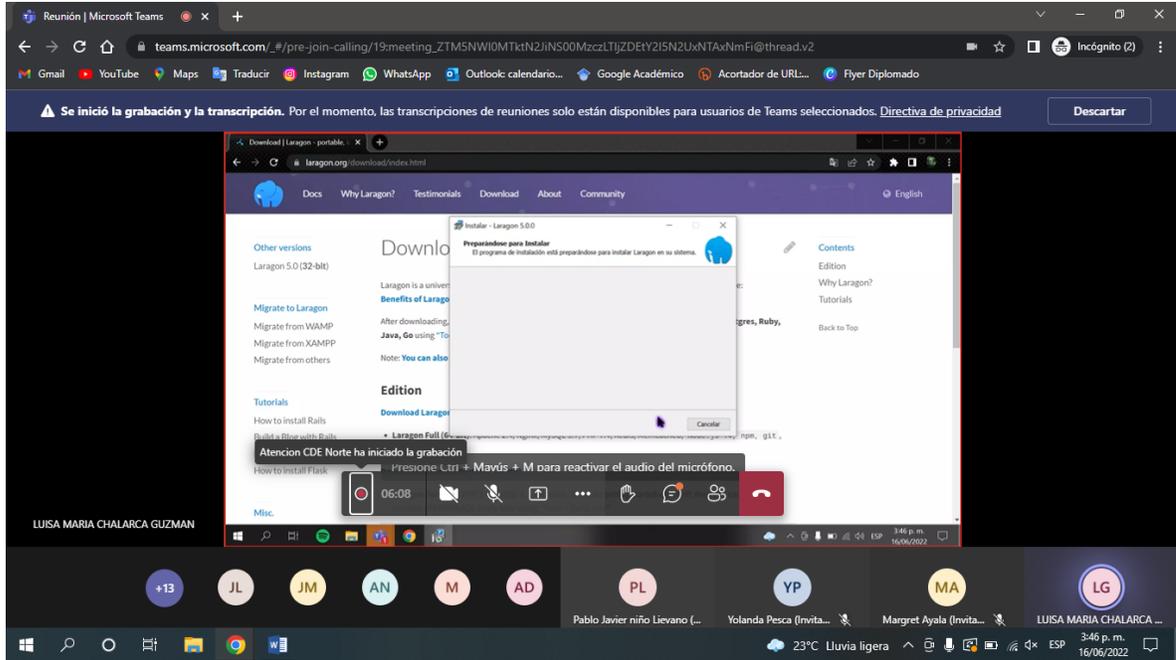


Explicación de instalación del aplicativo



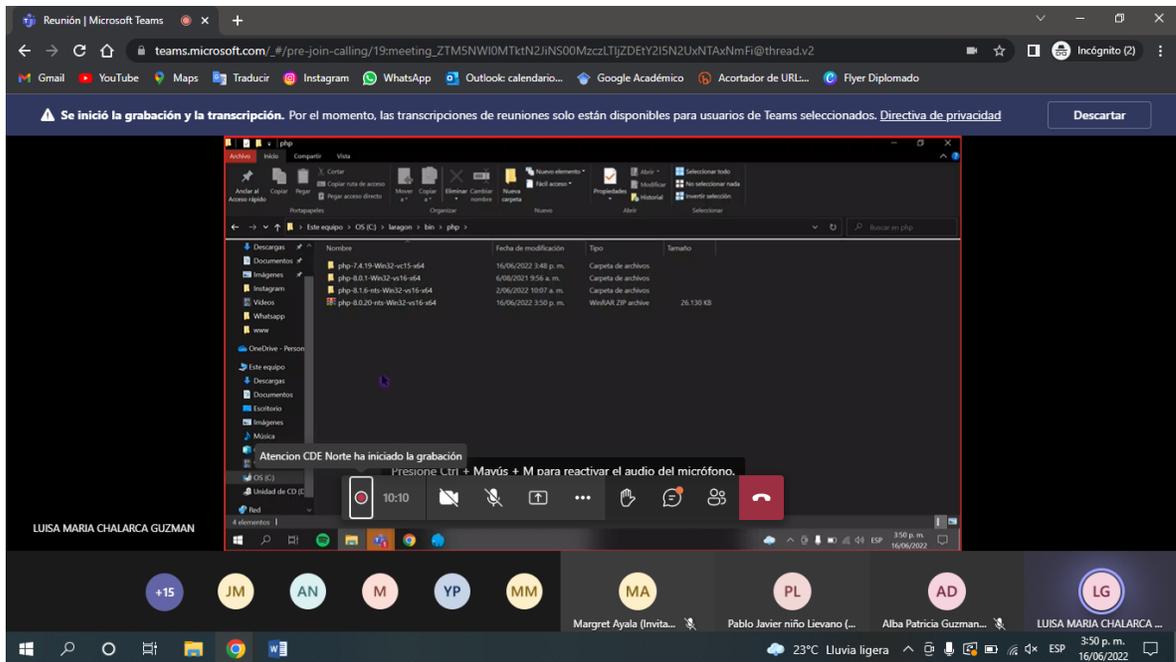
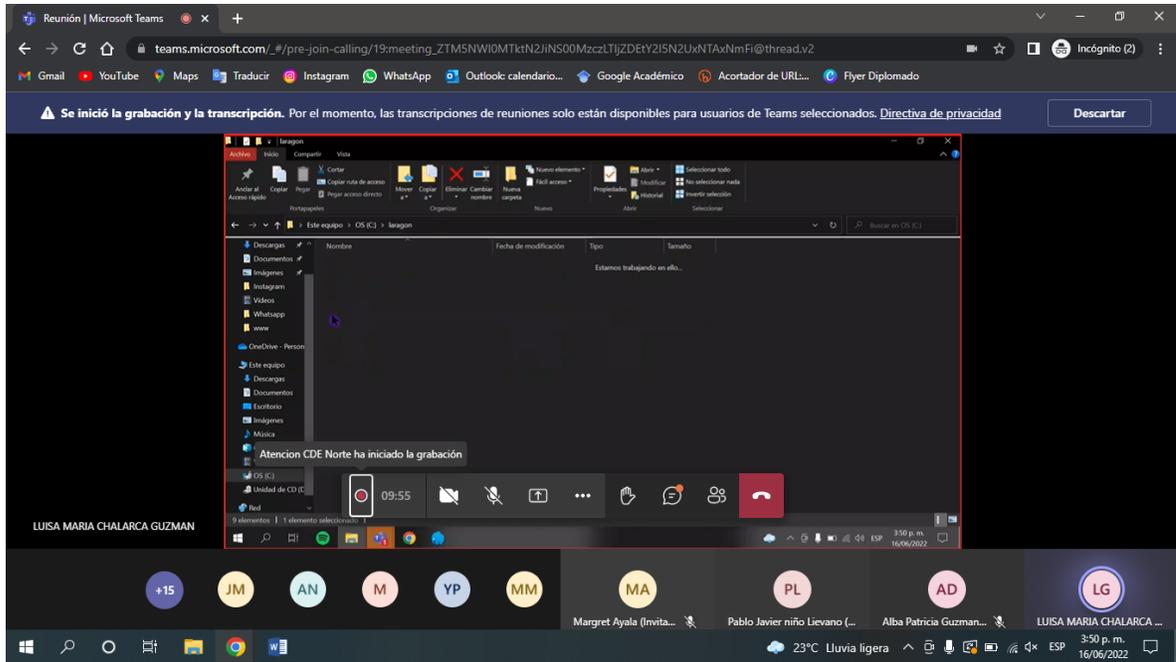


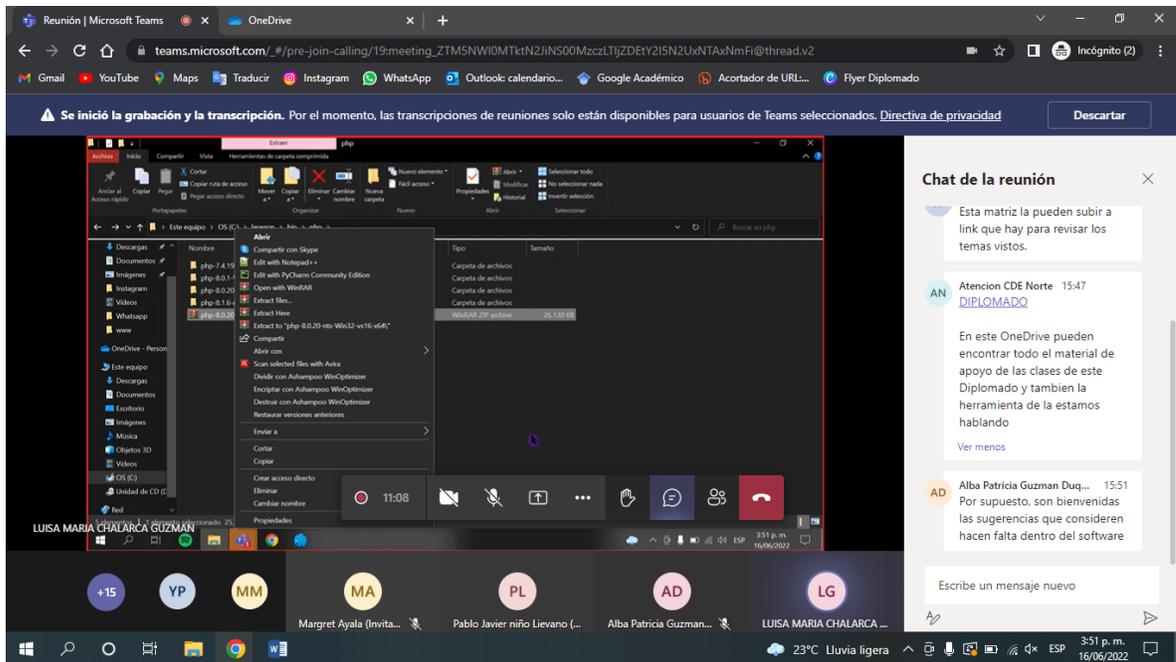
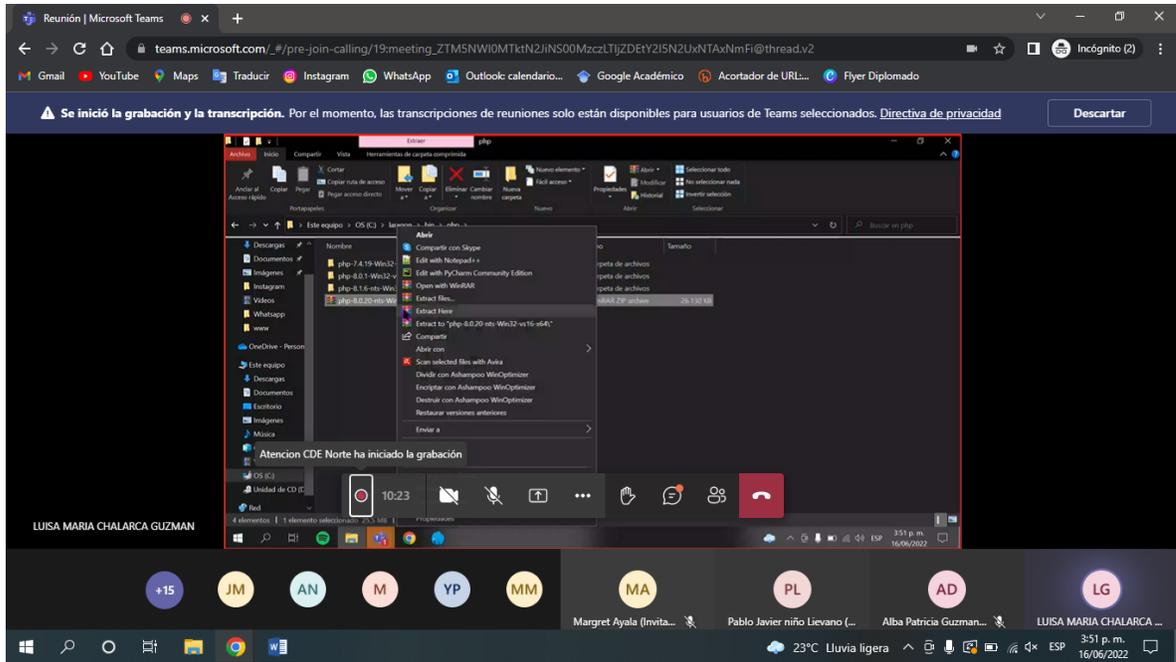


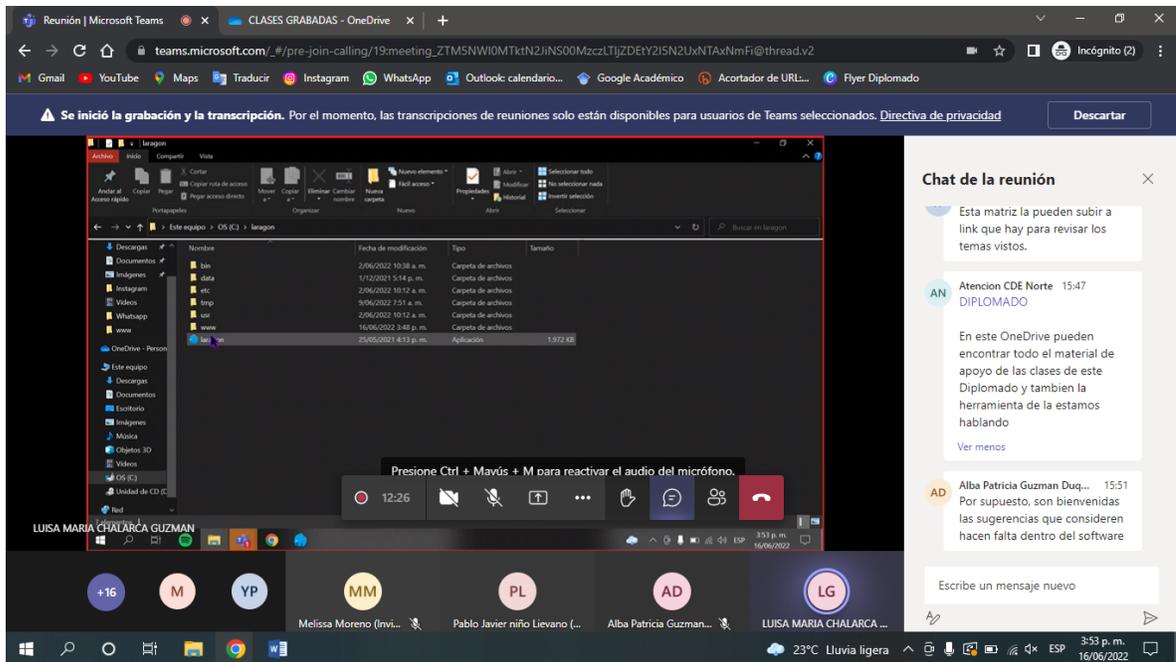
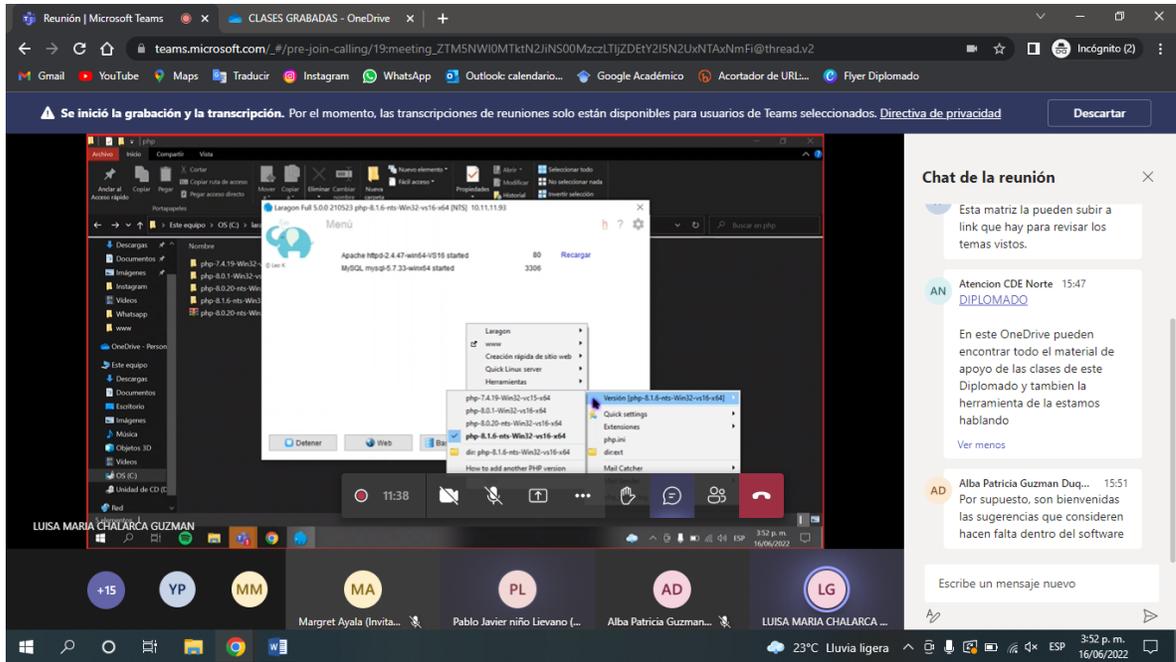


This screenshot shows a Microsoft Teams meeting in progress. The main content area displays a Google search for 'php'. The search results include a link to '¿Qué es PHP? - Manual' and another to 'Manual de PHP'. A notification at the bottom of the screen reads 'Atencion CDE Norte ha iniciado la grabación'. The Teams interface shows a meeting time of 08:25 and several participants' avatars.

This screenshot shows a Microsoft Teams meeting with a different browser window open. The browser displays the 'PHP 8.0 (8.0.20)' download page from windows.php.net. It lists download links for source code, test packages, and binaries for various architectures like 'VS16 x64 Non Thread Safe' and 'VS16 x64 Thread Safe'. A notification at the bottom of the screen reads 'Atencion CDE Norte ha iniciado la grabación'. The Teams interface shows a meeting time of 09:21 and a larger number of participants.







Reunión | Microsoft Teams

CLASES GRABADAS - OneDrive

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JiNS00MzczLTJjZDEyZD15N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Nombre	Fecha de modificación	Tipo	Tamaño
herr	2/06/2022 10:27 a. m.	Carpetas de archivos	
Herramienta	9/06/2022 12:11 p. m.	Carpetas de archivos	
Proyecto3	9/02/2022 10:13 a. m.	Carpetas de archivos	
prueba	24/09/2021 5:12 p. m.	Carpetas de archivos	
prueba2	10/12/2021 5:26 p. m.	Carpetas de archivos	
prueba3	1/12/2021 5:31 p. m.	Carpetas de archivos	
SIAP	9/06/2021 10:17 a. m.	Carpetas de archivos	
SIAP2	27/07/2021 10:52 a. m.	Carpetas de archivos	
SIAP3	24/09/2022 4:41 p. m.	Carpetas de archivos	
SIAP4	9/06/2021 12:08 p. m.	Carpetas de archivos	
SIAP-UTS	9/06/2021 12:08 p. m.	Carpetas de archivos	
starbootstrap-heric-features-gh-pages	23/03/2022 11:43 a. m.	Carpetas de archivos	
subajogredado	9/06/2022 8:58 a. m.	Carpetas de archivos	
Herramienta	14/06/2022 5:18 p. m.	WinRAR archive	38,708 KB
SIAP2	10/10/2021 9:29 a. m.	Archivos ZIP	2 KB
phpinfo	10/10/2022 9:05 a. m.	Archivos ZIP	75 KB
Proyecto3	14/06/2022 5:14 p. m.	WinRAR archive	224,766 KB
subajogredado	9/06/2022 7:49 a. m.	WinRAR archive	131,482 KB

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47
DIPLOMADO

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51
Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

LUISA MARIA CHALARCA GUZMAN

12:43

23°C Lluvia ligera

3:53 p. m. 16/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

CLASES GRABADAS - OneDrive

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JiNS00MzczLTJjZDEyZD15N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Nombre	Fecha de modificación	Tipo	Tamaño
herr	2/06/2022 10:27 a. m.	Carpetas de archivos	
Herramienta	9/06/2022 12:11 p. m.	Carpetas de archivos	
Proyecto3	9/02/2022 10:13 a. m.	Carpetas de archivos	
prueba	24/09/2021 5:12 p. m.	Carpetas de archivos	
prueba2	10/12/2021 5:26 p. m.	Carpetas de archivos	
prueba3	1/12/2021 5:31 p. m.	Carpetas de archivos	
SIAP	9/06/2021 10:17 a. m.	Carpetas de archivos	
SIAP2	27/07/2021 10:52 a. m.	Carpetas de archivos	
SIAP3	24/09/2022 4:41 p. m.	Carpetas de archivos	
SIAP4	9/06/2021 12:08 p. m.	Carpetas de archivos	
SIAP-UTS	9/06/2021 12:08 p. m.	Carpetas de archivos	
starbootstrap-heric-features-gh-pages	23/03/2022 11:43 a. m.	Carpetas de archivos	
subajogredado	9/06/2022 8:58 a. m.	Carpetas de archivos	
Herramienta	14/06/2022 5:18 p. m.	WinRAR archive	38,708 KB
SIAP2	10/10/2021 9:29 a. m.	Archivos ZIP	2 KB
phpinfo	10/10/2022 9:05 a. m.	Archivos ZIP	75 KB
Proyecto3	14/06/2022 5:14 p. m.	WinRAR archive	224,766 KB
subajogredado	9/06/2022 7:49 a. m.	WinRAR archive	131,482 KB

```

Teragon Full 5.0.0 210523 php-8.0.20-ubs-Win32-vs16-v64 (NTS) 10.11.11.93
Menu
Apache httpd-2.4.47-win64-VS16 started 80
MySQL mysql-8.0.23-win64 started 3306
  
```

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47
DIPLOMADO

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51
Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

LUISA MARIA CHALARCA GUZMAN

13:34

23°C Lluvia ligera

3:54 p. m. 16/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

CLASES GRABADAS - OneDrive

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JiNS00MzczLTJjZDEyZi5N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Lista empleados

#	Cédula	Nombres y Apellidos	Cargo	Salario base	Días laborados	Sueldo	Crédito de libranza	Neto a pagar
1	1234567	Prueba	PP	1200000	25	1440000		1684454
3	987654321	P2	P2	1200000	25	1440000	200000	1484454

Total a pagar : 3168908

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47 DIPLOMADO

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51

Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

LUISA MARIA CHALARCA... 23°C Lluvia ligera 3:54 p. m. 16/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

CLASES GRABADAS - OneDrive

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JiNS00MzczLTJjZDEyZi5N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Agregar datos Empresa

Nit:

Nombre:

Tipo:

Telefono:

Dirección:

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47 DIPLOMADO

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51

Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

LUISA MARIA CHALARCA... 23°C Lluvia ligera 3:54 p. m. 16/06/2022

Reunión | Microsoft Teams x CLASES GRABADAS - OneDrive x +

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JlNS00MzczLTJjZDEyZD15N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

herramienta.test

```

Laragon Full 5.0.0 210523 php-8.0.20 win-Win32 vs16-v64 [NTS] 10.11.11.93
Menú
Apache httpd-2.4.47-win64-VS16 started 80 Recargar 3306
MySQL mysql-5.7.33-win64 started
  
```

Presione Ctrl + Mayús + M para reactivar el audio del micrófono.

14:06

LUISA MARIA CHALARCA... M YP MM PL AD LG

23°C Lluvia ligera 3:54 p. m. 16/06/2022

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47 DIPLOMADO

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51

Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

Reunión | Microsoft Teams x CLASES GRABADAS - OneDrive x +

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JlNS00MzczLTJjZDEyZD15N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

herramienta.test

Administrador de sesiones

Nombre de la sesión	Host	Tipo de red	Maneja SSL o MySQL (TCP/IP)
root	127.0.0.1	Library	Remanado.dll
Unnamed	127.0.0.1	Library	Remanado.dll

Nombre del host / IP: 127.0.0.1

Usuario: root

Contraseña: root

Puerto: 3306

Bases de datos: Separadas por punto y coma (,)

Comentario:

Presione Ctrl + Mayús + M para reactivar el audio del micrófono.

14:31

LUISA MARIA CHALARCA... M YP MM PL AD LG

23°C Lluvia ligera 3:55 p. m. 16/06/2022

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47 DIPLOMADO

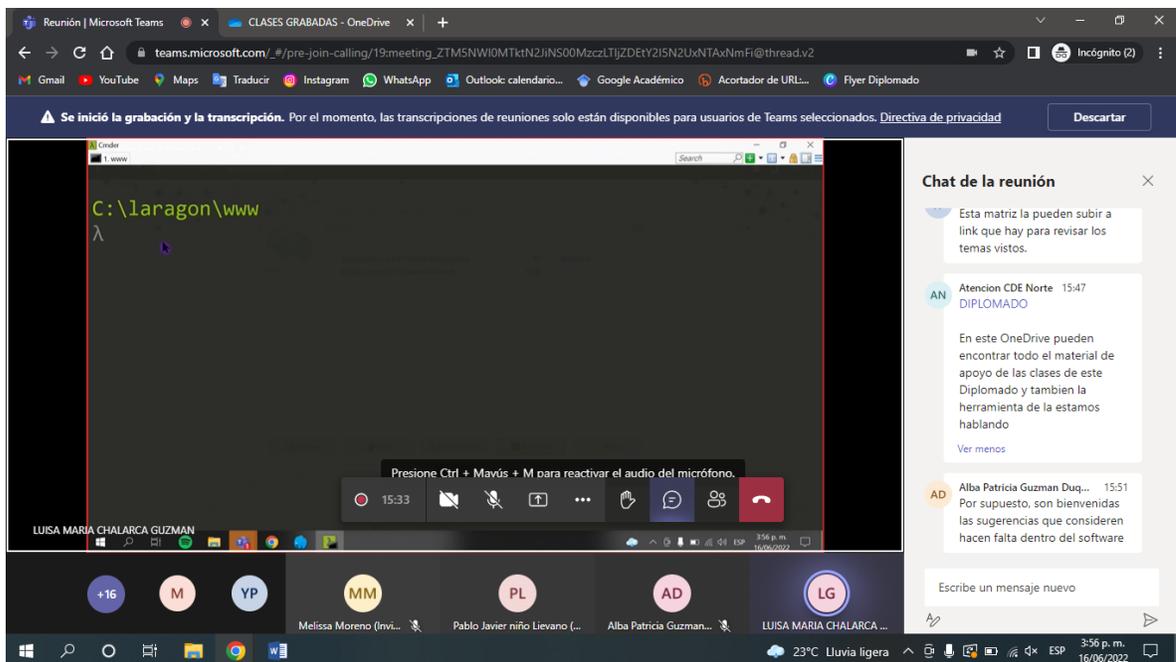
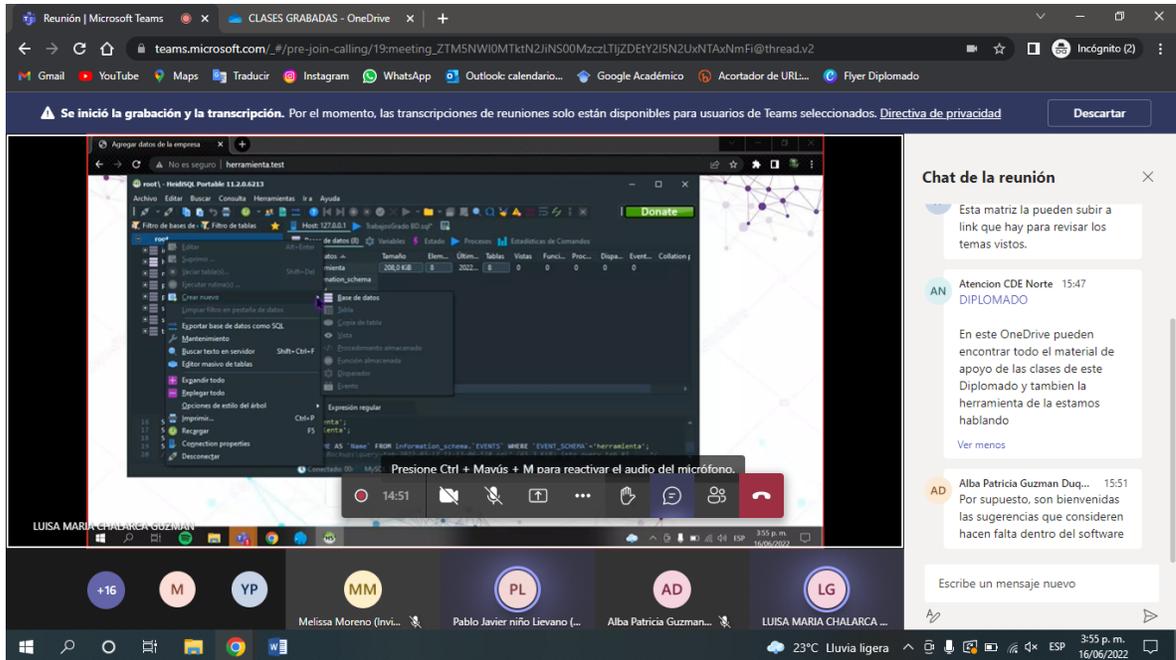
En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51

Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo



This screenshot shows a Microsoft Teams meeting interface. The main window displays a terminal window with the following text:

```
C:\laragon\www  
λ cd herramienta
```

The terminal window title is "Código" and the file explorer shows "www". The Teams interface includes a chat panel on the right with messages from "Atencion CDE Norte" and "Alba Patricia Guzman". The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the time 3:56 p. m. on 16/06/2022.

This screenshot shows a Microsoft Teams meeting interface. The main window displays a terminal window with the following text:

```
C:\laragon\www  
λ cd herramienta  
  
C:\laragon\www\Herramienta  
λ php artisan migrate
```

The terminal window title is "Código" and the file explorer shows "Herramienta". The Teams interface includes a chat panel on the right with messages from "Atencion CDE Norte" and "Alba Patricia Guzman". The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the time 3:56 p. m. on 16/06/2022.

Reunión | Microsoft Teams

CLASES GRABADAS - OneDrive

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNWI0MTktN2JiNS00MzczLTljZDEyZi5N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

```

C:\laragon\www
λ cd herramienta

C:\laragon\www\Herramienta
λ php artisan migrate

Fatal error: Composer detected issues in your platform: Your
Composer dependencies require a PHP version ">= 8.1.0". You a
re running 8.0.20. in C:\laragon\www\Herramienta\vendor\compo
ser\platform_check.php on line 24

C:\laragon\www\Herram
λ
  
```

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47
DIPLOMADO

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51
Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

LUISA MARIA CHALARCA GUZMAN

16:23

23°C Lluvia ligera

3:57 p. m. 16/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

CLASES GRABADAS - OneDrive

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNWI0MTktN2JiNS00MzczLTljZDEyZi5N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

```

Composer dependencies require a PHP version ">= 8.1.0". You a
re running 8.0.20. in C:\laragon\www\Herramienta\vendor\compo
ser\platform_c

C:\laragon\www
λ php artisan

Fatal error: C
Composer depen
re running 8.0
a\vendor\compo

C:\laragon\www\Herram
λ
  
```

Menú

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47
DIPLOMADO

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51
Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

LUISA MARIA CHALARCA GUZMAN

16:57

23°C Lluvia ligera

3:57 p. m. 16/06/2022

Reunión | Microsoft Teams x CLASES GRABADAS - OneDrive x +

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JiNS00MzczLTljZDEyZi5N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47 **DIPLOMADO**

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51

Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

Escribe un mensaje nuevo

LUISA MARIA CHALARCA GUZMAN

17:53

Terminar

23°C Lluvia ligera 3:58 p. m. 16/06/2022

Reunión | Microsoft Teams x CLASES GRABADAS - OneDrive x +

teams.microsoft.com/_/#/pre-join-calling/19:meeting_ZTMSNW10MTktN2JiNS00MzczLTljZDEyZi5N2UxNTAxNmFi@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Chat de la reunión

Esta matriz la pueden subir a link que hay para revisar los temas vistos.

AN Atencion CDE Norte 15:47 **DIPLOMADO**

En este OneDrive pueden encontrar todo el material de apoyo de las clases de este Diplomado y tambien la herramienta de la estamos hablando

Ver menos

AD Alba Patricia Guzman Duq... 15:51

Por supuesto, son bienvenidas las sugerencias que consideren hacen falta dentro del software

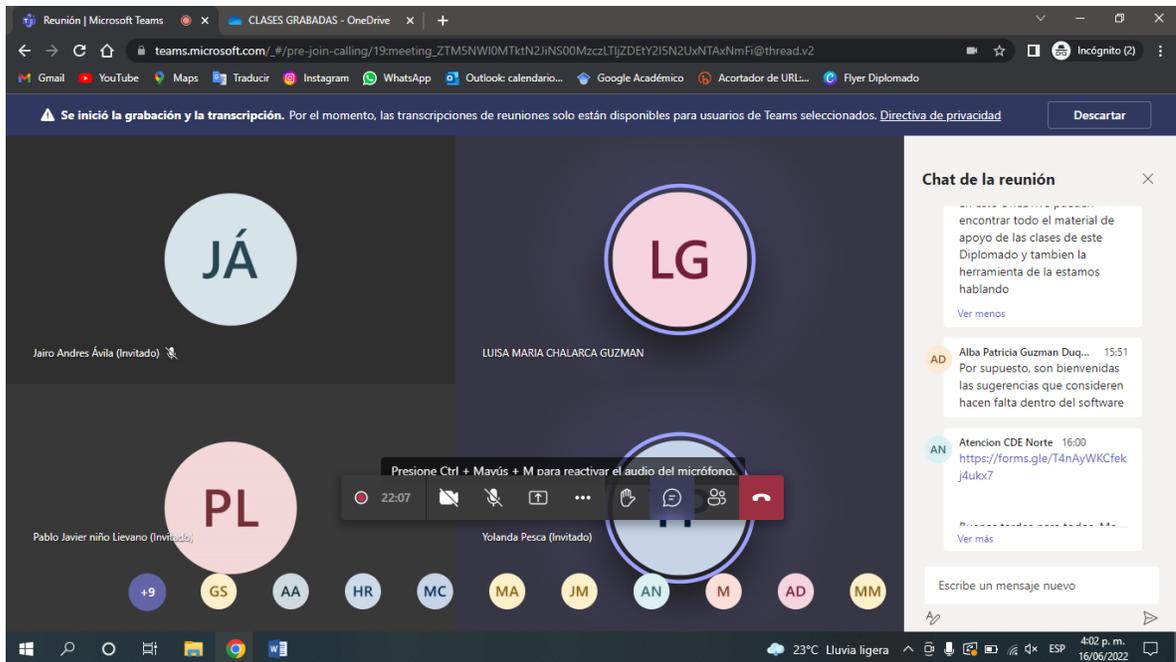
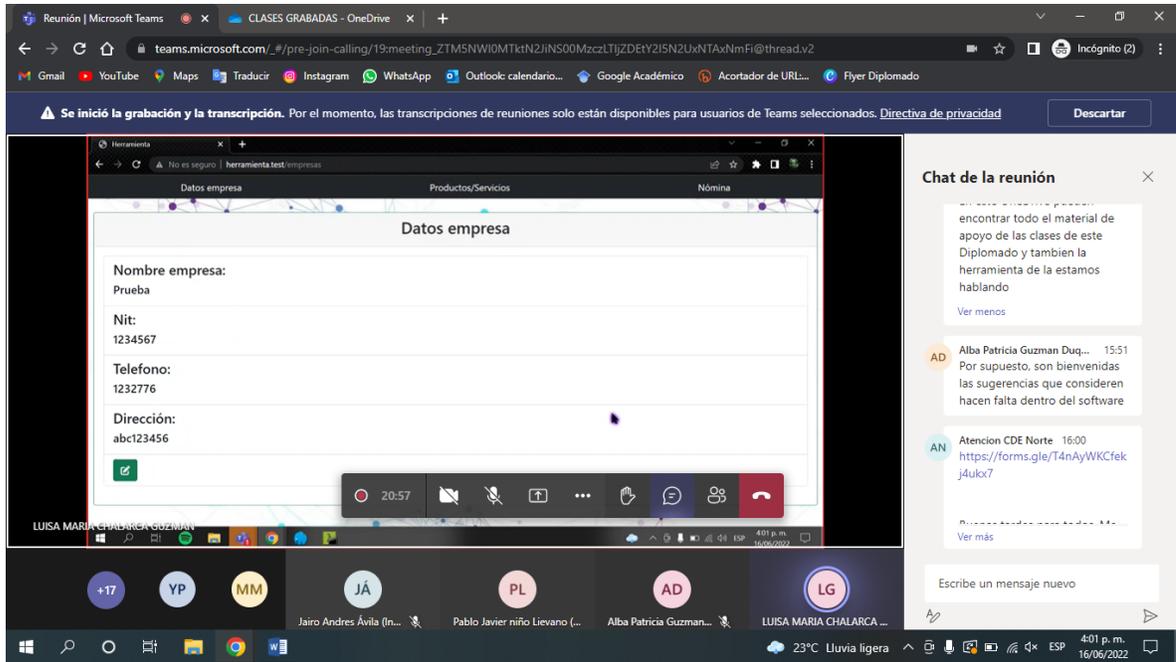
Escribe un mensaje nuevo

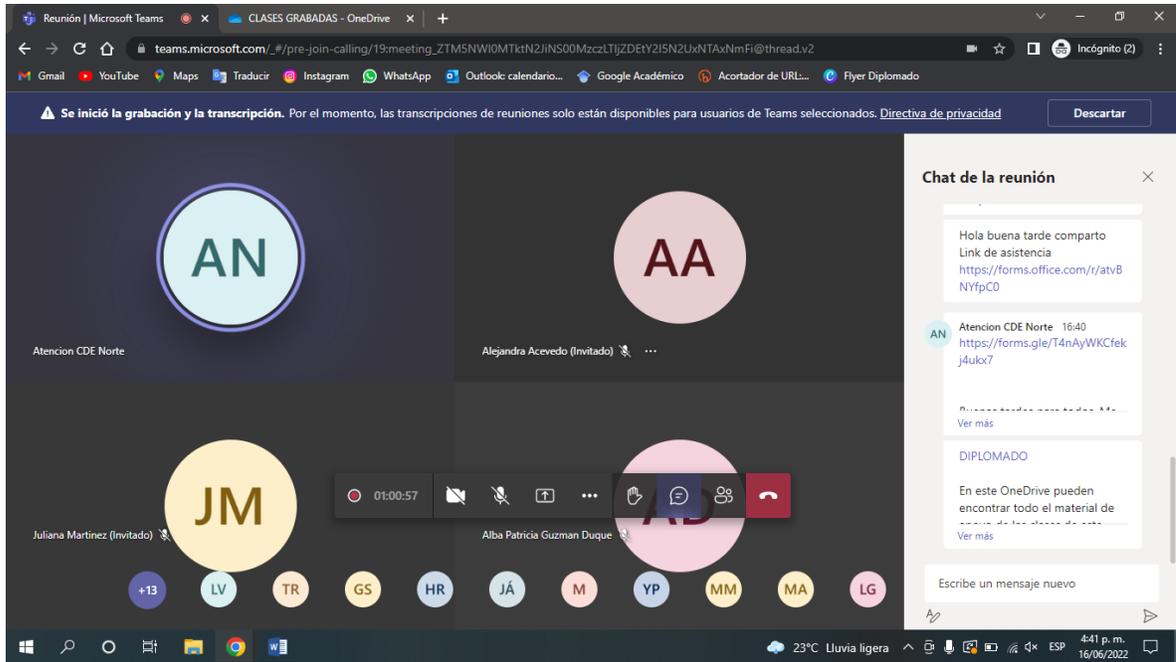
LUISA MARIA CHALARCA GUZMAN

19:04

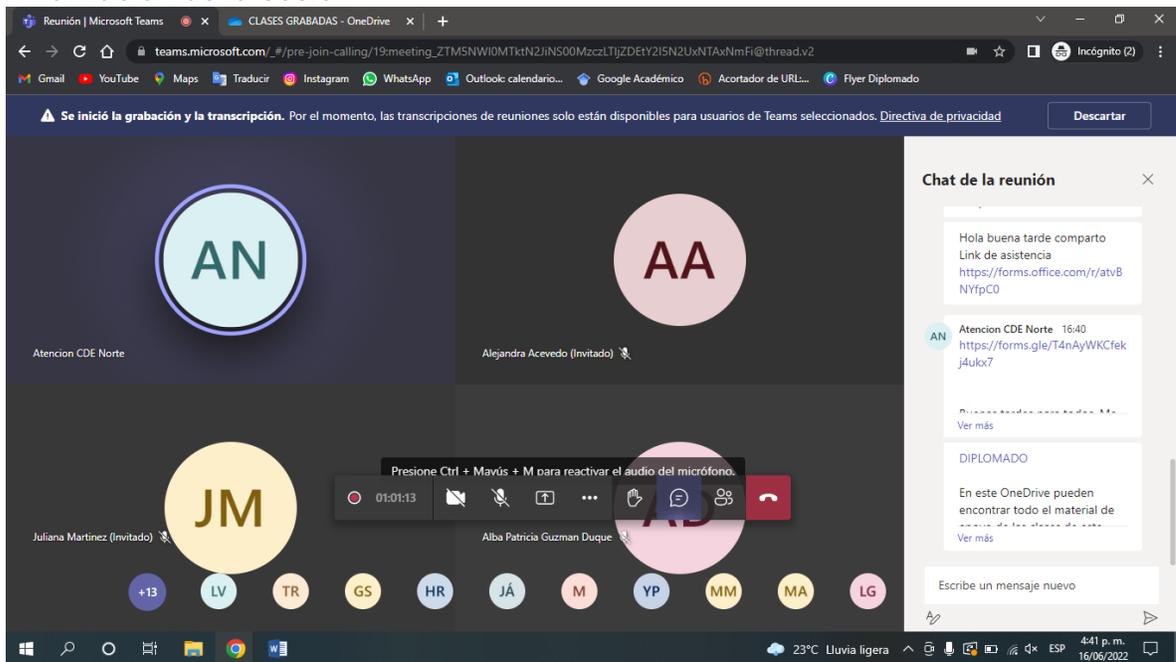
Presione Ctrl + Mayús + M para reactivar el audio del micrófono.

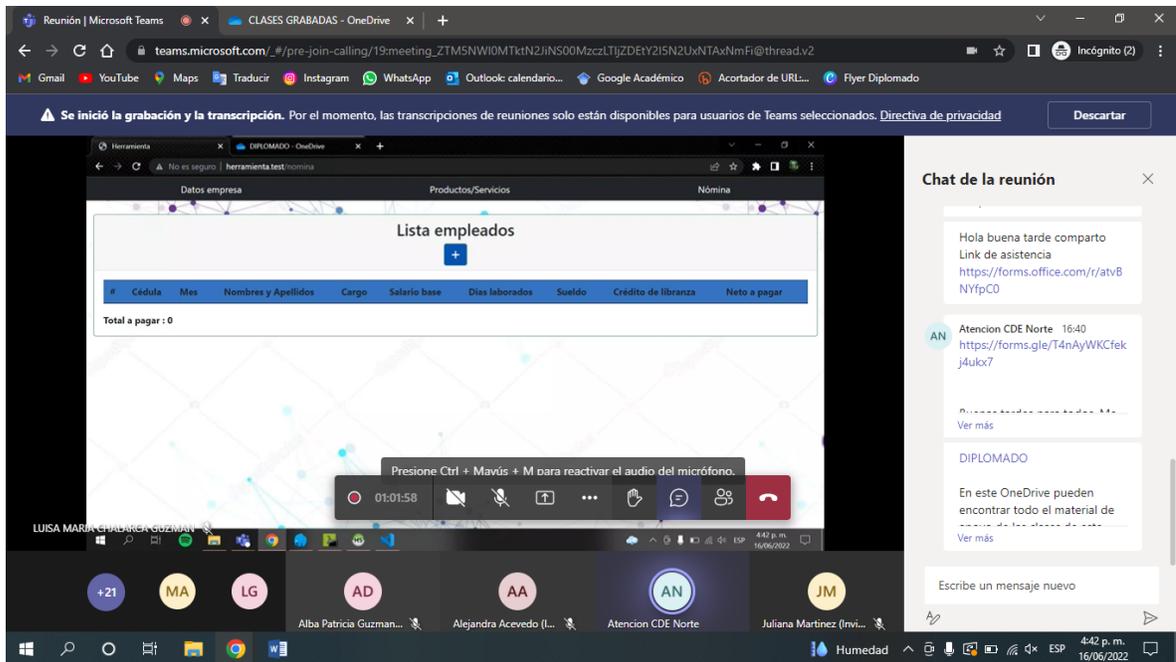
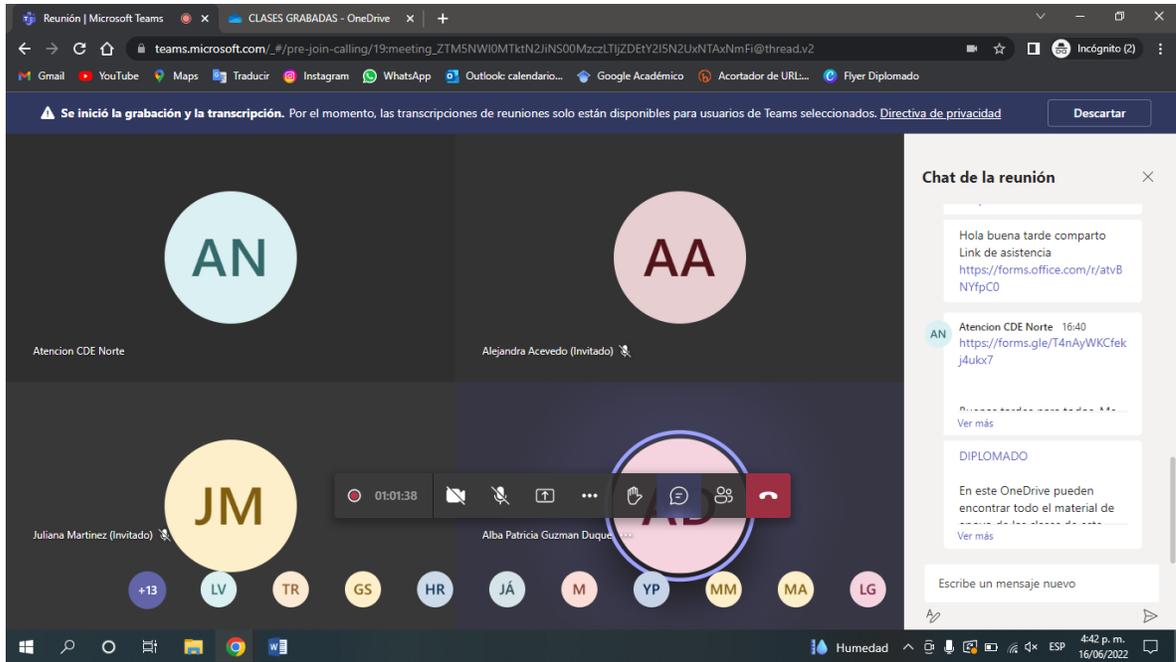
23°C Lluvia ligera 3:59 p. m. 16/06/2022

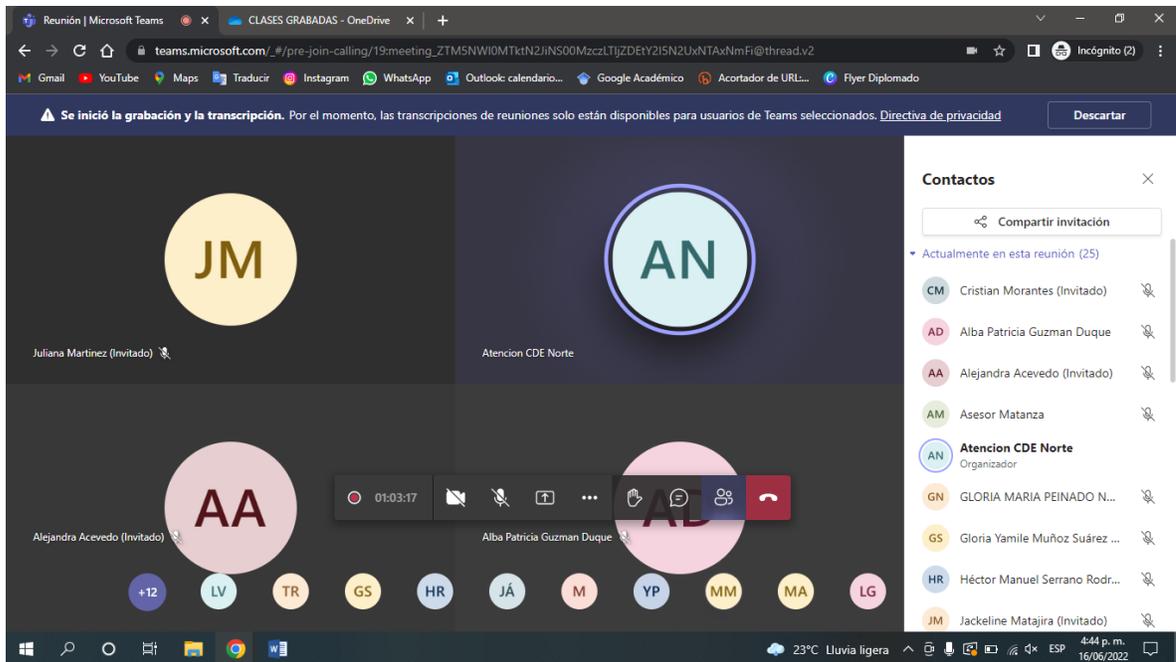
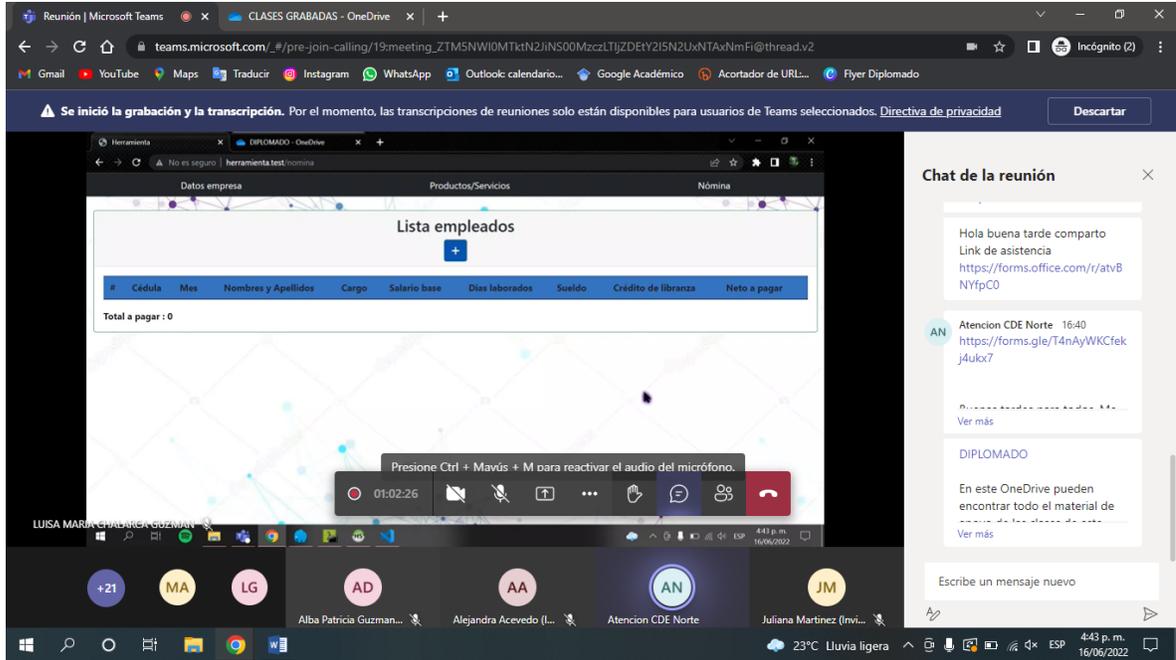


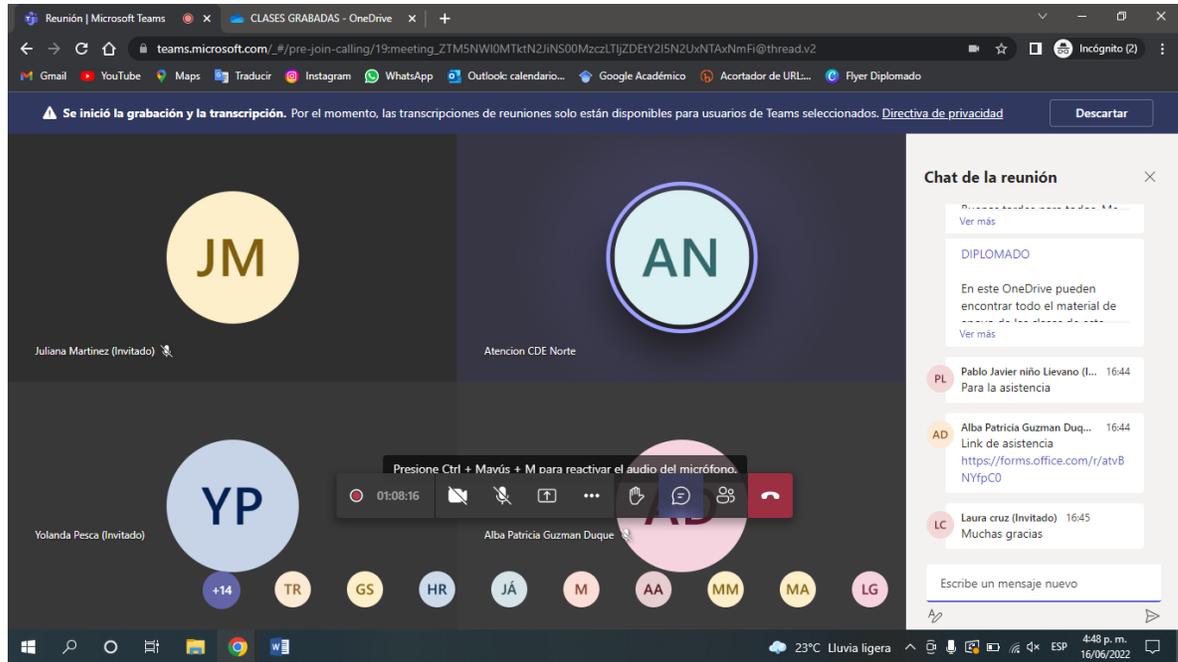


Finalización de la sesión









5.6. SEMINARIO LOGÍSTICA INTERNACIONAL Y DISTRIBUCIÓN ESTRATÉGICA

Diplomado Herramientas Estratégicas para la Eficiencia

Seminario Logística Internacional y Distribución Estratégica

Invitan: CÁMARA DE COMERCIO DE BUCARAMANGA, CDE, uts, GICSE, UTMA México

Mtro. Soren de Velasco
Mtro. Christian Flores Gutiérrez

Fecha: 18 y 21 de junio de 2022
Hora: 8:00 am

Transmisión Microsoft Teams
<https://cutt.ly/FF35f0Q>

Publicidad e invitación al Seminario Logística Internacional y Distribución Estratégica

La capacitación contó con la participación de los Maestros Soren Velasco y Christian Flores Gutiérrez de la Universidad Tecnológica del Norte de Aguascalientes (UTNA), como colaboración de la Red de Investigación Latinoamericana en Competitividad de Organizaciones (RILCO) de la cual las Unidades Tecnológicas de Santander hace parte activa de la agrupación. Después de dar los elementos teóricos el estudiante empresario colocó a prueba todo el proceso de aprendizaje, practicando por medio de la creación de ejercicios reales de costos basados en la empresa y así ir creado desde su propia experiencia de aprendizaje dentro del programa mientras desarrollaba la parte técnica de instalación del sistema en los equipos propios.

Se les dejó actividades para desarrollar en casa como actividades de aprendizaje independiente, siempre en relación con la empresa de cada uno de ellos, para que el proceso de aprendizaje se manifestara adecuadamente de acuerdo a las intenciones de los participantes. Las sesiones transcurrieron con total participación de los empresarios y excelente asistencia, los talleres propuestos en clase permitieron el desarrollo del pensamiento creativo y consiente de los costos de la empresa, la idealización de las actividades de mejora y la adecuada interpretación de las actividades productivas de la organización.

MEDIOS DE TRANSPORTE

Las mercancías frecuentemente son embarcadas a su destino usando más de un modo de transporte. Esto es llamado "transporte multimodal".

- Aéreo
- Carretero
- Marítimo
- Ferrovionario

Cerca del 49% del costo logístico de una empresa es absorbido por el transporte.



TIPUS DE AVIONES DE CARGA

Modelo	Capacidad (kg)	Velocidad (km/h)	Alcance (km)	Costo (€)
ANUNUS 200	21.7 t	300	...	7.200 €
ANUNUS 210	31.4 t	320	...	8.000 €
ANUNUS 220	40.3 t	330	...	8.800 €
ANUNUS 230	50.2 t	340	...	9.600 €
ANUNUS 240	60.1 t	350	...	10.400 €
ANUNUS 250	70.0 t	360	...	11.200 €
ANUNUS 260	80.0 t	370	...	12.000 €
ANUNUS 270	90.0 t	380	...	12.800 €
ANUNUS 280	100.0 t	390	...	13.600 €

OPCIONES DE TIPO DE TRANSPORTE CARRETERO

- Transporte de líquidos y gases licuados:
- Autotancos: diferentes capacidades la diferencia es el material de los tanques.
- Gases comprimidos:
- Existen gases que por su naturaleza se transportan
- en estado gaseoso comprimiendolos para conseguir reducir el volumen. Estos transportes especializados son remolques planos co una estructura para cargar cilindros.



INFRAESTRUCTURA DEL FERROCARRIL

- La infraestructura requerida para el transporte en ferrocarril es la existencia de vías de ferrocarril y terminales o estaciones donde se pueda llevar a cabo la carga.
- Existen empresas que cuentan con sus propias instalaciones de carga, la mayor parte de las empresas no las tienen. Para ello, existen empresas que brindan el servicio de carga y descarga de carros de ferrocarril en sus instalaciones (Terminales de trasvase). Al proceso de cambio de unidad de transporte o "envase", se le llama Traslase.

TRANSPORTE MARÍTIMO



TRANSPORTE MARÍTIMO



- RO RO Roll on Roll Off

EJERCICIO COMPARACIÓN DIRECTA DE MODALIDADES DE TRANSPORTE

- Consideremos que necesitamos transportar urea (un fertilizante en estado sólido) a granel desde Houston, Tx en Estados Unidos, hasta Veracruz, Ver, en México y la compra la estamos realizando EXW Incoterms " 2020 en la planta del proveedor en Houston, Tx. La planta del proveedor y la de la empresa en la que laboramos se encuentran en los puertos respectivos y cuentan también con espuela de ferrocarril y obviamente con camino para camiones. Y solo de manera ilustrativo, consideremos que también los aeropuertos están adyacentes a los puntos de origen y destino para hacer una comparación directa sin costos de transporte interno. Por último, consideremos que los costos aduanales son iguales para todas las opciones. La Fracción es 31 02 1001



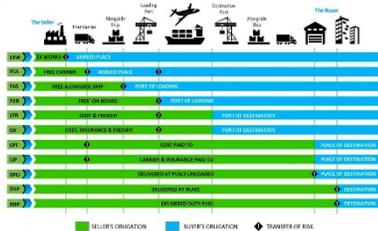
CASO PRACTICO

- Embarque de 1 pallet de 100 x 120 x 190 cms, con un peso bruto de 750 kg
- Tarifa: .15 USD/kg
- Combustible: .45/kg
- IRC: 13USD/kg



- ARB – Cargos Arbitrarios
- BAF O FAF – Bunker Adjustment Factor Factor de ajuste de combustible
- CAF – Currency Adjustment Factor, Factor de ajuste de moneda
- CY/CY: Container Yard. Zona de recepción y entrega de contenedores.
- CFS/CY: Carrier's facilities. Zona de llenado y vaciado de contenedores.
- Cargo de Chasis – Cargo por proporcionar un chasis de camión
- THC - Terminal Handling Cargo por manejo en terminal

INCOTERMS 2020 Point of Delivery and Transfer of Risk



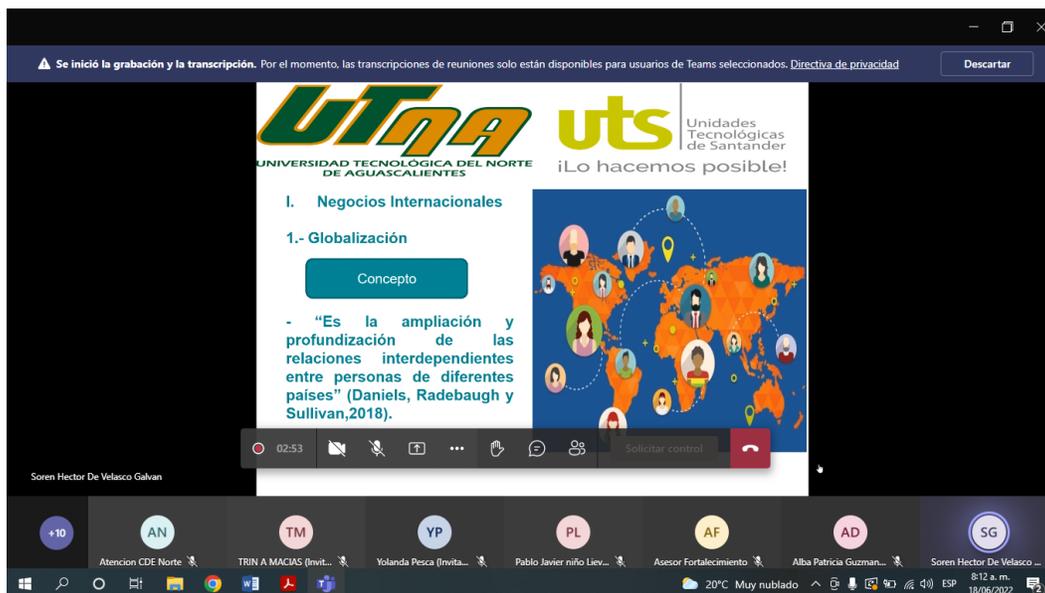
PUERTOS Y RUTAS DE COLOMBIA



Nombre de Puerto	Nombre de Terminal	Operador	Capacidad (TEU)	Profundidad (m)	Estado
Barranquilla	Terminal de Contenedores	Terminal de Contenedores	100,000	12	Operativo
Buenaventura	Terminal de Contenedores	Terminal de Contenedores	100,000	12	Operativo
Cartagena	Terminal de Contenedores	Terminal de Contenedores	100,000	12	Operativo
Medellin	Terminal de Contenedores	Terminal de Contenedores	100,000	12	Operativo
Soledad	Terminal de Contenedores	Terminal de Contenedores	100,000	12	Operativo

Evidencias:

Inicio de la presentación



Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

UTNA **uts** Unidades Tecnológicas de Santander
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL NORTE DE AGUASCALIENTES
iLo hacemos posible!

1. Negocios Internacionales
2.- Internacionalización de las empresas

Conceptualización

- "Es la actitud de la empresa hacia las actividades internacionales" (Johanson y Wiedersheim-Paul, 1975).

Activar audio

PRINCIPALES MARCAS

Marcas globales de origen Sueco

IKEA H&M VOLVO

ERICSSON Skype

11:59 Soren Hector De Velasco Galvan

+14 AN TM YP PL AF AD SG

Atencion CDE Norte TRIN A MACIAS (Invit... Yolanda Pesca (Invita... Pablo Javier niño Liev... Asesor Fortalecimiento Alba Patricia Guzman... Soren Hector De Velasco ...

20°C Muy nublado 8:21 a. m. 18/06/2022

Caso Juan Valdez

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

CASO 1 JUAN VALDEZ.pdf

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE JUAN VALDEZ®

Antecedentes

En 1959, la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) contrató al despacho Doyle Dane Bernbach para promover el café colombiano a nivel nacional e internacional. Para tal efecto, la agencia de publicidad creó a Juan Valdez, un personaje basado en el arriero antioqueño quien viste sombrero blanco aguadeño, un poncho, alpargatas y es acompañado por su fiel mula, *Conchita*.

En 2002 nació la Promotora de Café de Colombia (Procafécol) S.A., con el objetivo de generar valor agregados para los caficultores y su marca Juan Valdez® que cuenta con cuatro líneas de negocio: Tiendas especializadas, grandes superficies, canal institucional y el portal e-commerce.

Internacionalización

En el año 2004, la tienda Juan Valdez dio su primer gran paso internacional, al abrir su primer café en Estados Unidos, en Times Square (Nueva York). El presidente, Alvaro Uribe, acompañado de Carlos Sánchez, quien representaba a Juan Valdez en la época, cortó el listón e inauguró esa tienda.

El café colombiano fue promocionado en la televisión y el cine estadounidense por personas tan diversos como: Jim Carrey, Sofia Vergara y Los Simpson. De esta manera, para el consumidor estadounidense, "Juan Valdez es una marca con autenticidad, porque el símbolo es un agricultor que cultiva café con su poncho y su mula".

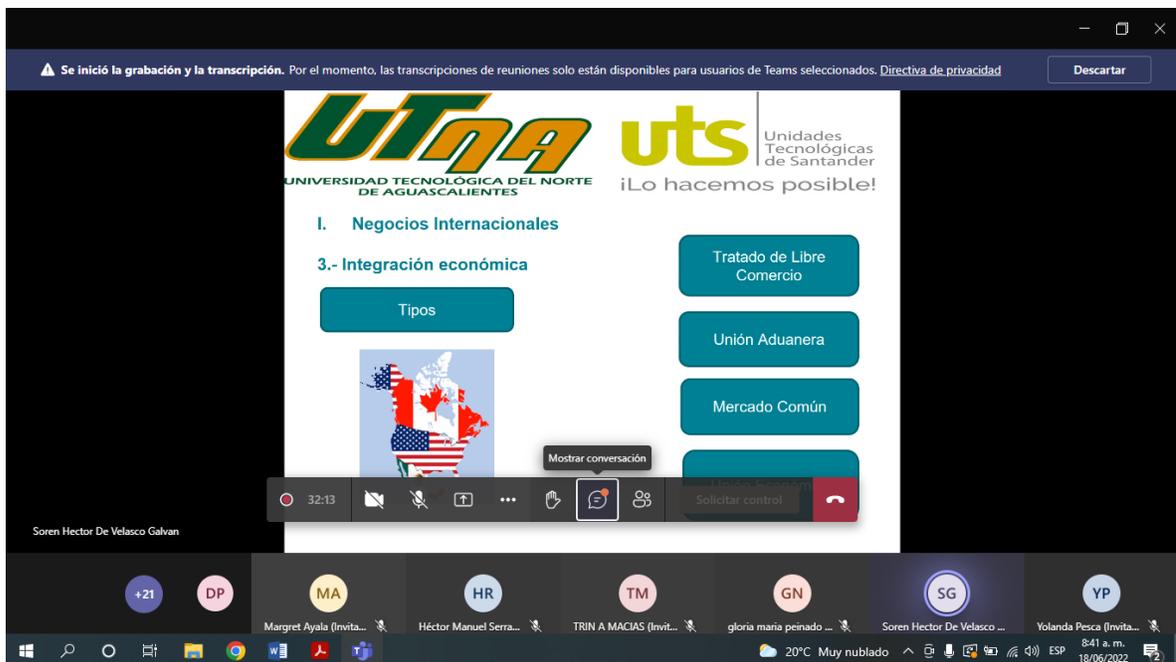
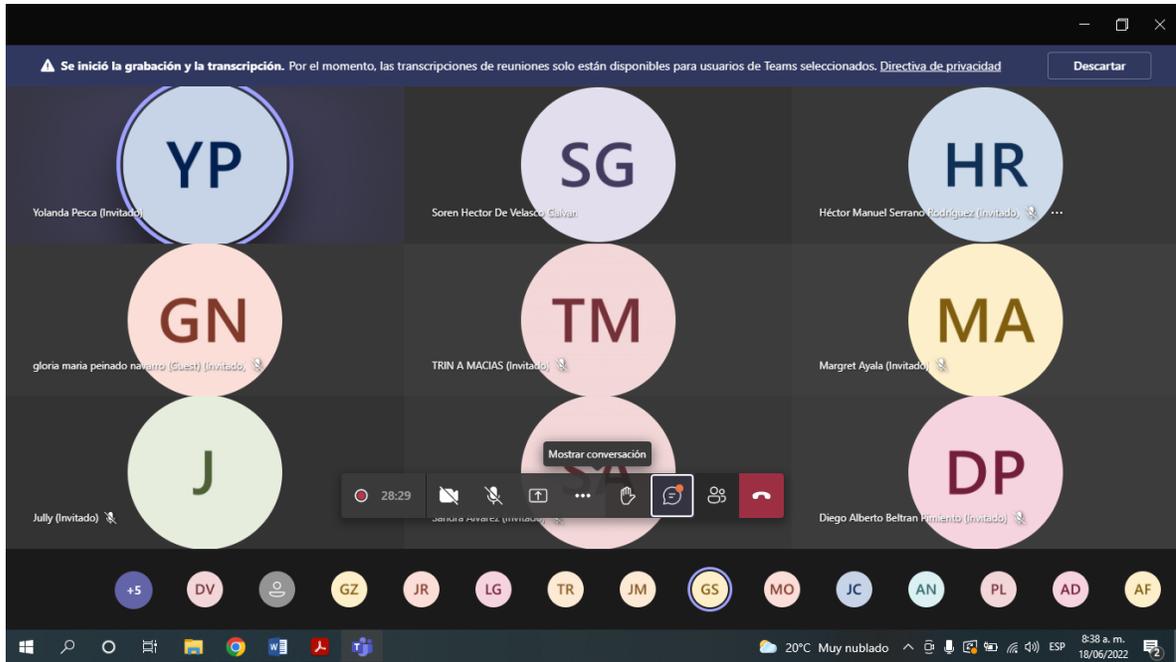
En 2006, Juan Valdez incursionó en España. Primero, Procafécol realizó actividades de degustación e incursión comercial del producto sin adquisición de compromisos en el exterior con supermercados europeos como: Corte Inglés y Carrefour. A continuación, Procafécol se asoció con la empresa Casual Brands para distribuir sus productos Europa. Por último, Procafécol y la

18:29 Soren Hector De Velasco Galvan

+17 YP PL AD AF SG SA TM

Pablo Javier niño Liev... Alba Patricia Guzman... Asesor Fortalecimiento Soren Hector De Velasco ... Sandra Álvarez (Invitado) TRIN A MACIAS (Invit...)

20°C Muy nublado 8:28 a. m. 18/06/2022



Estudio de caso TLC

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Chat de la reunión

- AN: Atención CDE Norte 8:25 a. m. Link de acceso al OneDrive <https://bit.ly/3mX3B2P>
- GZ: Gladys Rodríguez Zaba... 8:37 a. m. Buen día a todos los compañeros. Está pendiente el link de la asistencia
- AN: Atención CDE Norte 8:42 a. m. Hola buen día para todos.
- Me permito compartir el link de asistencia.

LA NEGOCIACIÓN DEL TLC COLOMBIA-EUA

Antecedentes

El 1 de enero de 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado por los Canadá, los Estados Unidos y México. El ejemplo de integración económica en la América boreal inspiró al presidente de Colombia, César Gaviria, quien deseaba que su país ingresara al TLCAN o que suscribiera un acuerdo comercial con la Unión Americana.

Gaviria en un discurso ante el Congreso de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), en Barranquilla, advirtió que la integración con los Estados Unidos era una decisión política, más no económica, que dependía de la nación norteamericana y que no se sometería a evaluación técnica alguna.

El sucesor de Gaviria, Ernesto Samper sufrió el veto de la administración de Bill Clinton porque se reveló el apoyo del crimen organizado a la campaña electoral. Este hecho provocó un enfriamiento en la relación entre Bogotá y Washington. Luego, Andrés Pastrana se mostró favorable a un TLC (Tratado de Libre Comercio), pero su llamado no encontró respuesta en el gobierno estadounidense, quien estaba más concentrado en las negociaciones del ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas).

La administración Uribe

El domingo 26 de mayo de 2002, el candidato de Primero Colombia, Álvaro Uribe Vélez, logró el triunfo en las elecciones presidenciales. El 7 de agosto, Uribe tomó posesión del cargo de Presidente e implementó, entre otras, una política pública denominada Seguridad Democrática, la cual tenía cinco objetivos estratégicos: consolidación del control estatal del territorio; protección de la población civil; eliminación del comercio ilegal de narcóticos; mantenimiento de una capacidad disuasiva; eficiencia, transparencia y rendición de cuentas.

Como respuesta, Bush notificó formalmente que Colombia sería elegible para la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de

Estudio de caso de Aguacates en México

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Chat de la reunión

AGUACATE: "EL ORO VERDE" DE MÉXICO

Antecedentes

El aguacate es oriundo de México, donde era conocido como *ahuacacúhuil*—que significa "árbol de los testículos" en náhuatl—. A principios del siglo XVII, fue llevado de México a la parte meridional de Europa. Posteriormente, su cultivo se extendió por el sur de los Estados Unidos y partes de África—Camerún, Kenia, Madagascar y Zaire—y Asia—Indonesia y las Filipinas.

Los rendimientos del aguacate se utilizan en fresco para la alimentación humana, y de ellos se obtiene un óleo con aplicaciones fabriles en cosmética y en la elaboración de jabones y productos boticarios.

En 1914, con el objetivo de proteger a los productos de aguacate de California, el gobierno de los Estados Unidos prohibió la importación de aguacate mexicano. ¿El argumento?: evitar la contaminación del cultivo por parte de plagas que supuestamente pululaban las huertas mexicanas, en especial las ubicadas en el estado de Michoacán.

En 1970 se registró la primera solicitud para exportar aguacate del estado de Michoacán a los Estados Unidos, pero fue rechazada y en 1975 Sinaloa hizo la misma petición, pero fue refutada, entre 1990 y 1992 empezaron negociaciones para la exportación de aguacate de Michoacán a la Unión Americana.

En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, por sus iniciales en español). A la sombra del acuerdo surgió la oportunidad de exportar aguacate fresco a la Unión Americana. "El punto de quiebre" ocurrió en febrero de 1997, cuando el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos permitió la exportación del aguacate fresco en los meses de noviembre y diciembre.

La franja aguacatera de Michoacán incluye a 22 municipios que va desde Zitácuaro, en el oriente, hasta Cotija, en el poniente, 5 tipos de climas y 11 tipos de suelos.

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

UTNA uts
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL NORTE DE AGUASCALIENTES
iLo hacemos posible!

I. Negocios Internacionales
4.- Mercadotecnia Internacional

Mezcla promocional

La promoción de ventas

Mostrar conversación

01:10:34

Soren Hector De Velasco Galvan

+27 SA DP TM SG J HR

Diego Alberto Beltra... TRIN A MACIAS (Invit... Soren Hector De Velasco ... July (Invitado) Héctor Manuel Serra...

20°C Muy nublado 9:20 a. m. 18/06/2022

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

UTNA uts
UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DEL NORTE DE AGUASCALIENTES
iLo hacemos posible!

I. Negocios Internacionales
4.- Mercadotecnia Internacional

Marca País

Componentes

COLOMBIA Colombia

1. GOBERNANZA
2. EXPORTACIÓN TURISMO
3. INVESTIGACIÓN INMIGRACIÓN
4. GENTE
5. CULTURA Y PATRIMONIO
6. COLOMBIA

01:15:07

Soren Hector De Velasco Galvan

+27 SA DP TM SG J HR

Diego Alberto Beltra... TRIN A MACIAS (Invit... Soren Hector De Velasco ... July (Invitado) Héctor Manuel Serra...

21°C Muy nublado 9:24 a. m. 18/06/2022

Estudio de caso Marca País Colombia

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

CASO 4 COLOMBIA MARCA PAÍS.pdf

EL ORIGEN DE LA MARCA PAÍS COLOMBIA

Antecedentes

En 1990 el gobierno de César Gaviria anunció la decisión de reformar en forma gradual pero drástica el modelo tradicional de desarrollo económico nacional, mediante la introducción de un programa de modernización e internacionalización del aparato productivo. Un componente central de ese programa fue la liberalización gradual de importaciones, sometidas en un porcentaje significativo al régimen de licencia previa, la reducción y racionalización de las tarifas arancelarias y, en forma más general, la adopción de medidas dirigidas a incrementar el grado de competencia externa e interna sobre la producción doméstica.

Para tal efecto, entre 1992 y 1993, el gobierno y el sector privado colombianos contrataron a Michael Porter, profesor de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard y experto en gestión y competitividad, para desarrollar un estudio sobre las debilidades y oportunidades de la economía colombiana.

El estudio, conocido como Informe Monitor exponía los lineamientos que debía seguir un país con las características propias de Colombia para lograr ventajas competitivas. El análisis del Informe Monitor se basaba en cuatro elementos que conformaban lo que Michael Porter ha llamado el "diamante de la competitividad": Recursos humanos y de producción; Provedores de insumos y distribuidores; Demanda nacional por los bienes y servicios producidos por las empresas; y Condiciones de competencia que estimulen la innovación empresarial.

Para Porter, Colombia debía comenzar a reestructurar su economía considerando uno de los diez imperativos estratégicos: vender o promocionar a Colombia. Como lo señala el académico estadounidense: *Colombia necesita obtener un reconocimiento internacional de sus productos mediante una imagen que se sustente en la calidad y el servicio. La gente en el mundo debería aprender a identificar y a comprar los productos colombianos.*

Sin embargo, la implementación de la marca país no se hizo de inmediato, pues no se avanzó en su ejecución y tan sólo se publicaron algunos anuncios publicitarios en los periódicos más importantes del mundo y se imprimieron algunos libros.

+26 DP TM J HR SG AD PL

21°C Muy nublado 9:28 a. m. 18/06/2022

Descanso de 15 minutos

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Alba Patricia Gúzman Duque

01:32:31

UTS Unidades Tecnológicas de Santander GICSE

+17 JC GS AN J HR MA PL TM MM DP AG YP SG

21°C Muy nublado 9:42 a. m. 18/06/2022

Se continua con la capacitación



Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

MEDIOS DE TRANSPORTE

Las mercancías frecuentemente son embarcadas a su destino usando más de un modo de transporte. Esto es llamado "transporte multimodal".

- Aéreo
- Carretero
- Marítimo
- Ferrovionario

Cerca del 49% de las mercancías son transportadas por empresa es

Christian Flores Gutierrez

02:14:27

GS AD TM AN GN

Gloria Yamile Muñoz ... Alba Patricia Guzman... TRIN A MACIAS (Invit... Atencion CDE Norte gloria maria peinado ... Christian Flores Gutierrez

22°C Lluvia ligera ESP 18/06/2022

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA SELECCION DEL MEDIO DE TRANSPORTE

- Capacidad:** Se refiere a la cantidad de mercancía que se puede transportar por unidad de transporte.
- Accesibilidad:** Indica que tan disponible esta la infraestructura para el transporte de cada modalidad a los puntos de origen y destino de la mercancía a transportar y los servicios requeridos para la manipulación de la misma, en caso de requerirse cambios de modalidad de transporte.
- Trazabilidad:** Se refiere a la posibilidad de dar seguimiento a la mercancía durante el trayecto del origen al destino.

Christian Flores Gutierrez

02:24:14

SA AD TM AN GS GN

Sandra Alvarez (Invit... Alba Patricia Guzman... TRIN A MACIAS (Invit... Atencion CDE Norte Gloria Yamile Muñoz ... gloria maria peinado ... Christian Flores Gutierrez

22°C Lluvia ligera ESP 18/06/2022

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar



- TRANSPORTE DE SOLIDOS:
 - Caja cerrada /Caja abierta
 - Tolvas cerradas o autotolvas: Transporte de solidos sensibles a la interperie.
- PLATAFORMAS: Para grandes dimensiones o espacios para transportar

Levantar la mano

02:35:02

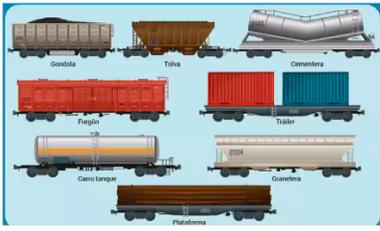
Christian Flores Gutierrez

+20 SA GZ TM AN GS GN

Sandra Alvarez (Invit... Gladys Rodriguez Za... TRIN A MACIAS (Invit... Atencion CDE Norte Gloria Yamile Muñoz ... gloria maria peinado ... Christian Flores Gutierrez

24°C Lluvia ligera 10:44 a. m. 18/06/2022

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar



- Transporte de solidos
- Furgon
- Caja abierta
- Tolvas cerradas o ferrotolvas: para transporte de carga a granel sensibles a la interperie.
- Plataformas planas, para mercancías de grandes dimensiones o para contenedores
- Transporte de liquidos

Gondola Tolva Cementera Furgon Tánler Carro tanque Granelera Plataformas

+21 SA GZ TM AN GS GN

Sandra Alvarez (Invit... Gladys Rodriguez Za... TRIN A MACIAS (Invit... Atencion CDE Norte Gloria Yamile Muñoz ... gloria maria peinado ... Christian Flores Gutierrez

24°C Lluvia ligera 10:48 a. m. 18/06/2022

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

TRANSPORTE MARÍTIMO

Christian Flores Gutierrez

Participants: SA, TM, PL, AN, GS, GN

System tray: 24°C Lluvia ligera, 11:02 a. m., 18/06/2022

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

PUERTOS Y RUTAS DE COLOMBIA

Principales puertos de Colombia

PUERTO DE DESTINO	PUERTO DE ORIGEN	LÍNEA MARITIMA	CONDICIONES	TIEMPO DE TRÁNSITO (DÍAS)	FRECUENCIA	
				IMPORTACIÓN	EXPORTACIÓN	
Buenaventura, CO	La Haya, FR	Maersk Line	Berchemun, DE - Golestad, GB	N/A	37	2 semanas
Manabá, FR	Barranquilla, CO	Hamburg Süd	Porto Manzanillo, PH - Rotterdam, NL	12	N/A	Semanal
Cartagena, CO	Dunkersq, FR	CMA - CGM	Rotterdam, NL	N/A	19	Semanal
La Haya, FR	Santa Marta, CO	Maersk Line	Frislandia, DE - Berchemun, DE - Manzanillo, MX	45	N/A	2 semanas
Buenaventura, CO	Dunkersq, FR	CMA - CGM	Rotterdam, NL - Hamburg, DE	N/A	31	Semanal

Christian Flores Gutierrez

Participants: AN, SA, GS, PL, GN, AD

System tray: 24°C Lluvia ligera, 11:17 a. m., 18/06/2022

Taller en clase

EJERCICIO: COMPARACIÓN DIRECTA DE MODALIDADES DE TRANSPORTE

El siguiente ejercicio será para evaluar la mejor alternativa en costo considerando que existe la infraestructura tanto en el origen como en el destino para recibir la mercancía en cualquier modalidad de transporte.

Necesitamos transportar urea (un fertilizante en estado sólido) a granel desde Houston, Tx en Estados Unidos, hasta Veracruz, Ver, en México y la compra la estamos realizando EXW Incoterms * 2020 en la planta del proveedor en Houston, Tx. La planta del proveedor y la de la empresa en la que laboramos se encuentran en los puertos respectivos y cuentan también con espuela de ferrocarril y obviamente con camino para camiones. Y solo de manera ilustrativa, consideraremos que también los aeropuertos están adyacentes a los puntos de origen y destino para hacer una comparación directa sin costos de transporte interno. Por último consideremos que los costos aduanales son iguales para todas las opciones. El primer paso es revisar los requerimientos de permisos y los impuestos a pagar por el producto, para lo cual es necesario conocer la fracción arancelaria.

Participants: DP, PL, GN, AN, TM, AD, Christian Flores Gutierrez

Cálculo de cargas por flete		Cálculo de cargas por flete	
Flote Marítimo		Flote Aéreo	
Tarifa base por contenedor	2000	Tarifa base por contenedor	2000
Cargos adicionales		Cargos adicionales	
CAF	5%	Tarifa por contenedor a ECU (del 1/1/19C-400)	545
ISL	17%		
ISD	12%		
AMS	40		
Total de cargas adicionales		Total de cargas adicionales	2345

Participants: PL, AN, TM, AD, SA, DP, Christian Flores Gutierrez

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

Calibri (Cuer... 11 A A- A- General \$ % 000 00 00 0 Formato condicional Dar formato como tabla Estilos de celda Insertar Eliminar Ordenar y filtrar

L10 x fx =995000/50000

CAMION		FERROCARRIL		CONTENEDOR MULTIMODAL		BARCO		AVIÓN	
Capacidad	20 Ton	Capacidad	80 Ton	Capacidad	20 Ton	Capacidad	50,000 ton	Capacidad	0.25 ton
Distancia	1570 Km	Distancia	2079.27 km	Distancia	1291.74 kms	Distancia	1291.74 km	Distancia	1220.86 km
Tiempo	17.35 hrs	Tiempo	8 días	Tiempo	2.04 días	Tiempo	2.04 Dias	Tiempo	1.41 Hras
Carga	5.8 USD/Ton	Carga	5.8 USD/Ton	Carga	5.8 USD/Ton	Carga	4.12 USD/ton	Carga	5.8 USD/ton
Renta	NA	Renta	650 USD/mes	Maniobras	12.5 USD	MUELLEAJE	0.45 USD/ton	Maniobras	600 USD/ton
Flete	1700 USD/Ton	Flete	225 USD/ton	Flete	48 USD	Flete	19.9 USD/ton	Flete	4800 USD/ton
Transfer	12.5 USD/Ton	Transfer	NA USD	Maniobras	12.5 USD	Muelleaje	0.45 USD/ton	Maniobras	600 USD/ton
Descarga	5.8 USD/Ton	Descarga	5.8 USD/Ton	Descarga	5.8 USD/Ton	Descarga	5.8 USD/ton	Descarga	5.8 USD/ton
TOTAL	USD/Ton		886.6		84.6		30.72		
ICO CON RE	36.36%								
EQUERIDO	0						10%		
Christian Flores Guierrez	6000	PRECIO	352.9411765				330.72	472.4571429	

03:34:28

Atencion CDE Norte TRIN A MACIAS (Invit... Alba Patricia Guzman... Sandra Alvarez (Invit... Gladys Rodríguez Za... Diego Alberto Beltra... Christian Flores Guierrez

22°C Lluvia ligera ESP 18/06/2022

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar



Operadores y servicios de transportes Marítimo

- Cargueros de Línea Regular
- Buques de tráfico irregular
- LCI/FCL

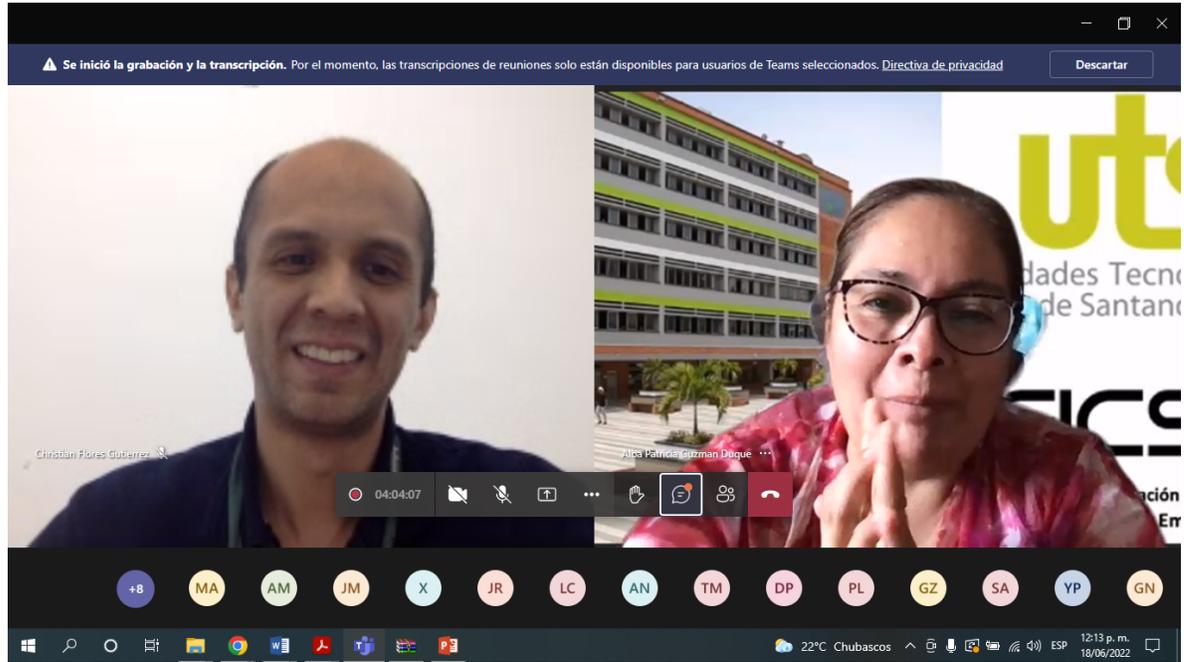
03:55:40

Christian Flores Guierrez

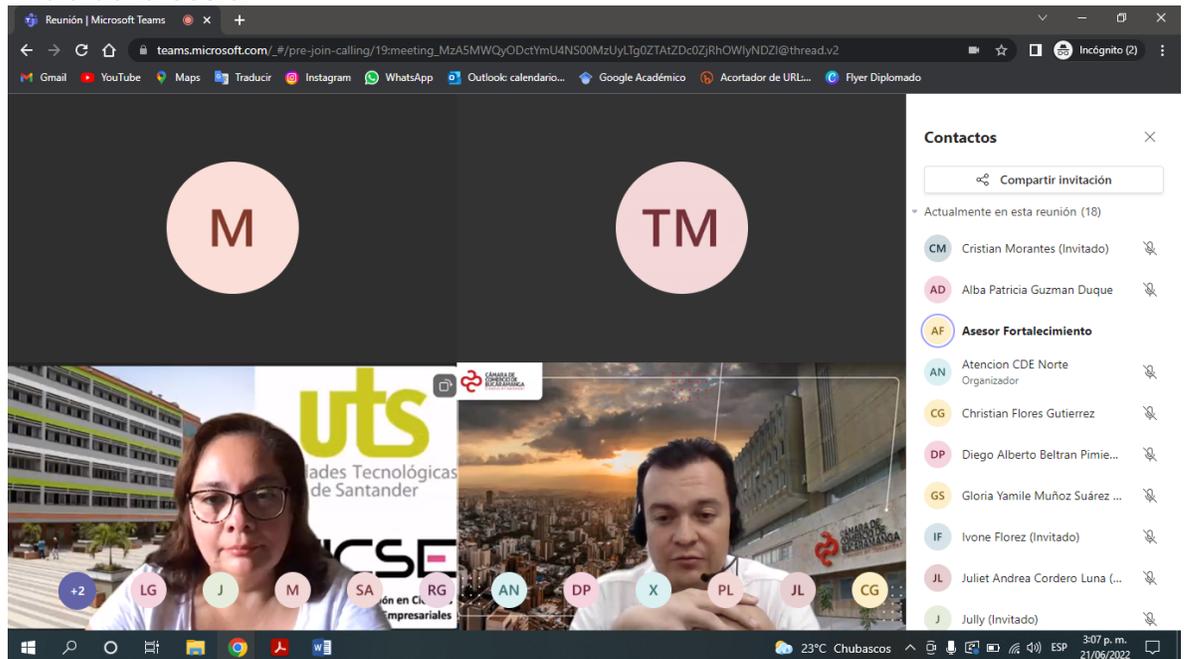
Alba Patricia Guzman... July (Invitado) Gladys Rodríguez Za... Sandra Alvarez (Invit... Pablo Javier niño Liev... Christian Flores Guierrez

22°C Chubascos ESP 18/06/2022

Finalización de la sesión

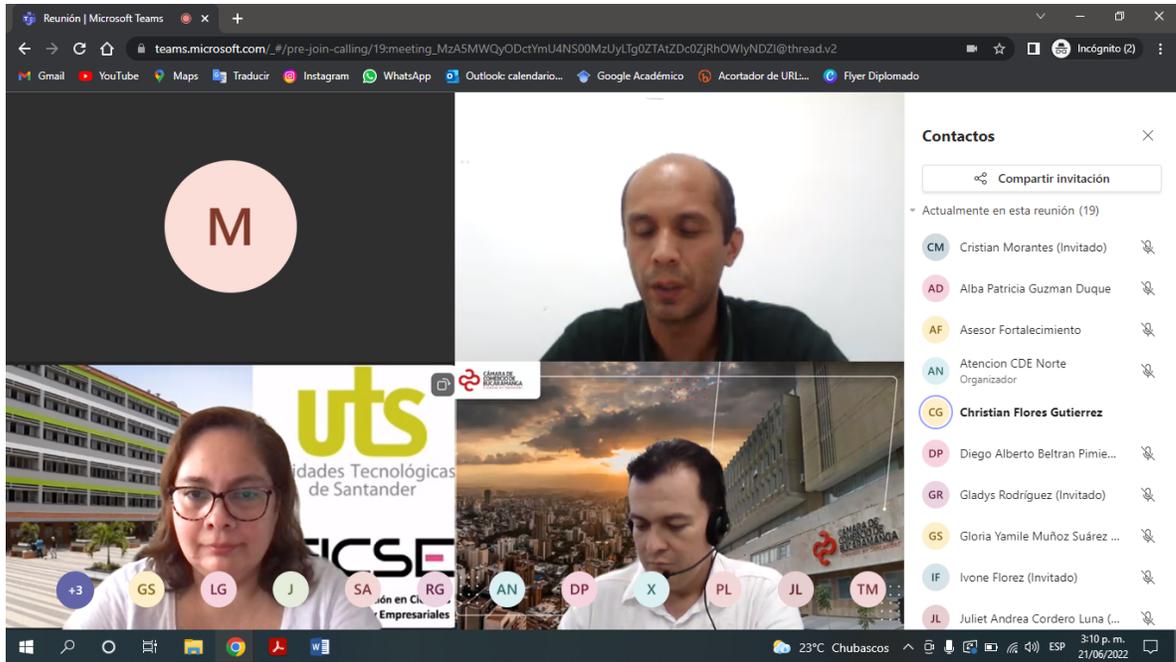


Inicio de la sesión

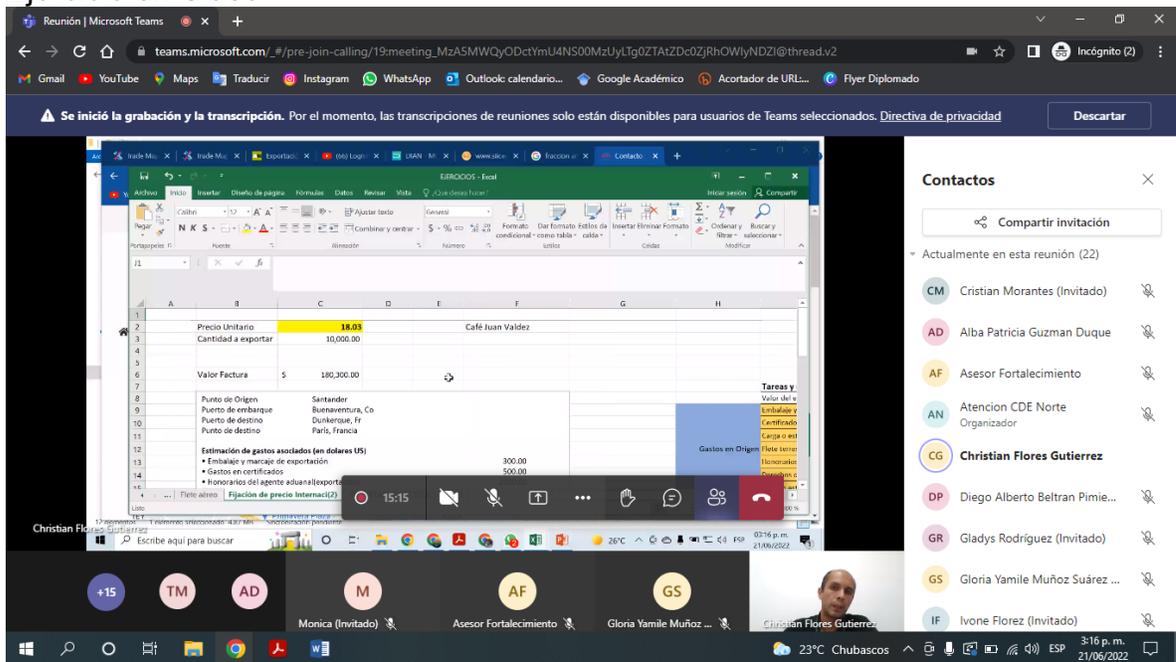


This screenshot shows a Microsoft Teams meeting in progress. At the top, there are two large circular icons labeled 'M' and 'TM'. Below them, two video thumbnails are visible: one of a woman on the left and one of a man on the right. The man's video thumbnail includes a logo for 'GICSE' and 'Unidades Tecnológicas de Santander'. A 'Contactos' (Contacts) panel is open on the right side, listing 19 participants in the meeting, including 'Alba Patricia Guzman Duque' and 'Atencion CDE Norte'. The bottom of the screen shows the Windows taskbar with the system tray indicating 23°C in Chubascos and the time 3:08 p. m. on 21/06/2022.

This screenshot shows the same Microsoft Teams meeting. The 'Chat de la reunión' (Meeting Chat) window is open on the right side. It displays a message from 'Atencion CDE Norte' at 15:03: 'Hola buenas tardes para todos. Vamos a dar espera de 5 minutos mientras se terminan de conectar los empresarios y ya damos inicio. Gracias. Ver menos'. Below this, there are three more messages: 'Rosalba Gelvez (Invitado) 15:04 buenas tardes', 'Gloria Yamile Muñoz Suárez... 15:04 Buenas tardes', and 'Melissa (Invitado) 15:05 Buenas tardes'. The rest of the interface, including the video thumbnails and the bottom taskbar, is identical to the previous screenshot.



Ejercicio en Clase



Reunión | Microsoft Teams

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

ESPOCOS - Excel

Tareas y responsabilidades		Gastos de exportación	
Valor del embarque en la aduana (Fatura)	\$	380.000,00	VALOR FACTURA EXW
Embalaje y manija de exportación		500	#DIV/0!
Certificados		200	
Carga a orilla de la bodega en Santander		3000	
Honorarios de Agente Aduanal al cliente en Buenaventura		2000	
Honorarios de Agente Aduanal de Exportación		2000	
Derechos de exportación	\$	3.000,00	
Carga a orilla al barco en Buenaventura		200	
Subtotal (I) (VALOR FOB)	\$	188.106,00	VALOR FACTURA FOB
			54.053

18:57

23°C Chubascos

3:20 p. m. 21/06/2022

Actualmente en esta reunión (22)

- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque
- AF Asesor Fortalecimiento
- AN Atencion CDE Norte Organizador
- CG **Christian Flores Gutierrez**
- DP Diego Alberto Beltran Pimiento...
- GR Gladys Rodriguez (Invitado)
- GS Gloria Yamile Muñoz Suárez ...
- IF Ivone Florez (Invitado)

Reunión | Microsoft Teams

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar

ESPOCOS - Excel

Subtotal (I)		Subtotal (II)	
Subtotal (I)	\$	188.106,00	VALOR FACTURA FOB
			18.31
Flote de Buenaventura a Dumboque	\$	3.000,00	11306
Subtotal (II)	\$	191.606,00	VALOR FACTURA CFR/CIS
	\$	1.916,00	39.16
TRANSPORTE			
Seguro hasta Dumboque: 1% subtotal (I)	\$	1.916,00	
Subtotal (III)	\$	193.522,00	VALOR FACTURA CIF/CIS
	\$		39.35
Subtotal (IV)	\$	193.522,00	
Declaración del barco en Dumboque	\$	2.000,00	
Impuestos a la exportación (10% sobre CIF)	\$	19.352,20	
Impuestos del IVA: honorarios de intermediación	\$	7400	

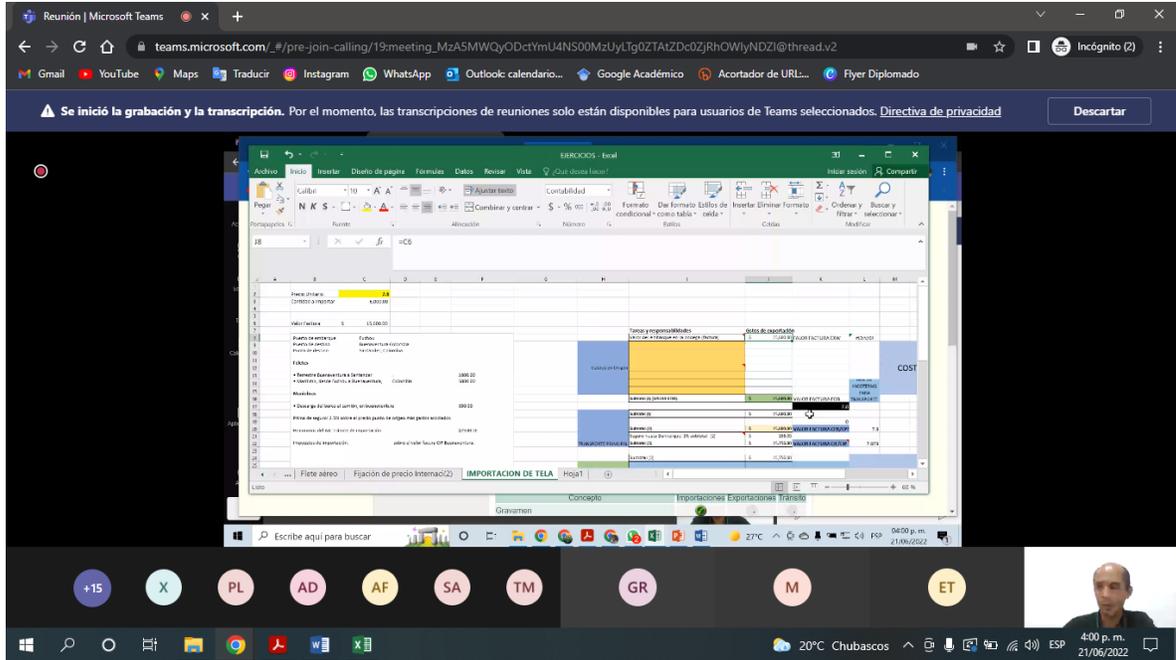
24:28

20°C Chubascos

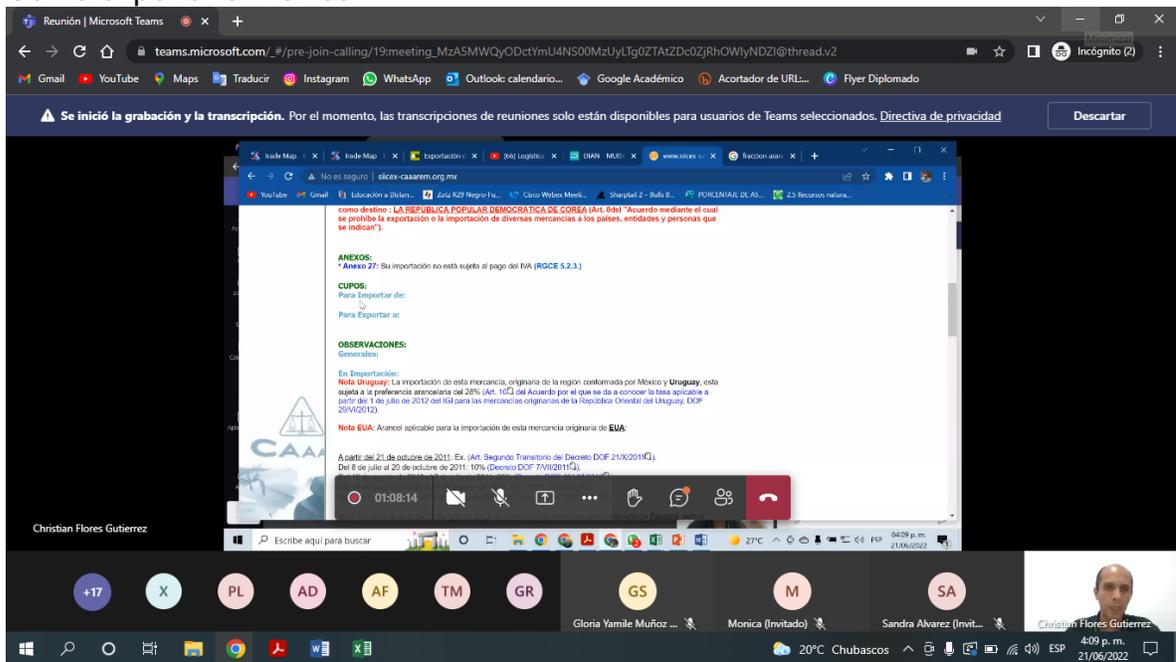
3:25 p. m. 21/06/2022

Actualmente en esta reunión (23)

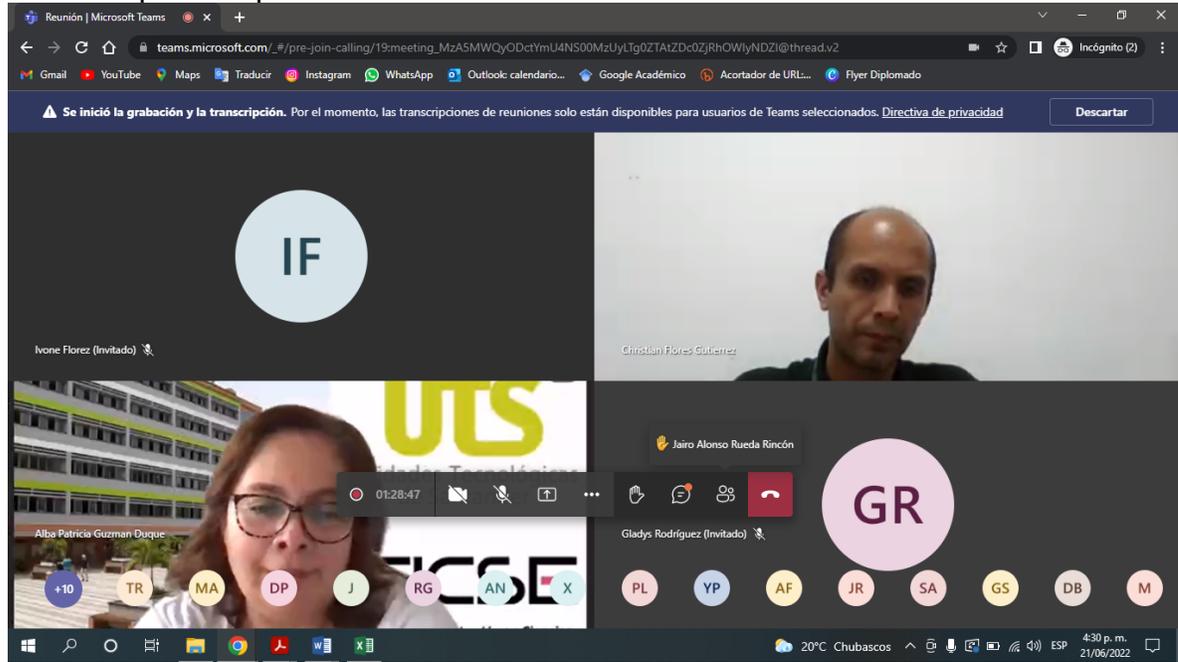
- CM Cristian Morantes (Invitado)
- AD Alba Patricia Guzman Duque
- AF Asesor Fortalecimiento
- AM Asesor Matanza
- AN Atencion CDE Norte Organizador
- CG **Christian Flores Gutierrez**
- DP Diego Alberto Beltran Pimie...
- GR Gladys Rodriguez (Invitado)
- GS Gloria Yamile Muñoz Suárez ...



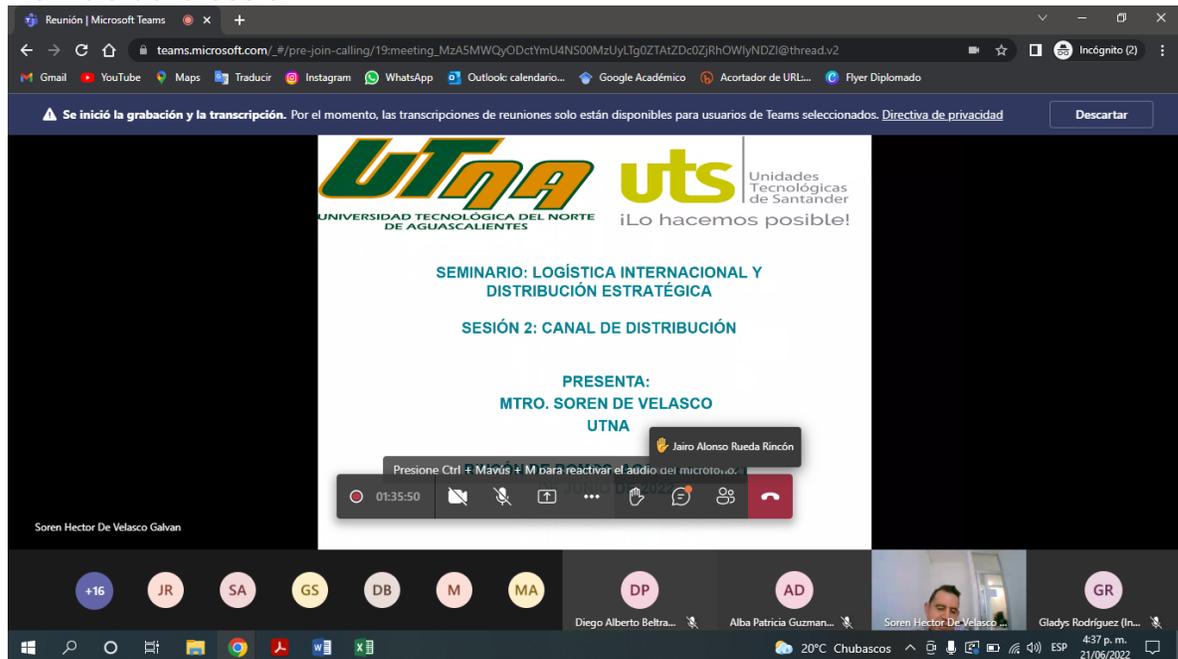
Cómo exportar a México



Fin de la primera parte



Reinicio de la sesión



Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_MzASMWQyODctYmU4NS00MzUyLTg0ZTAzDc0ZjRhOWlyNDZI@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar



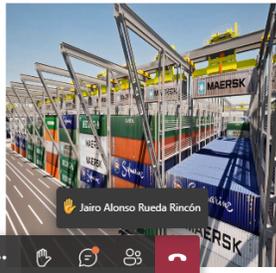

iLo hacemos posible!

I. Canal de Distribución

1.- Infraestructura Logística

Concepto

- "Es la inversión en activos de capital tales como: aeropuertos, almacenes, carreteras, canales, puertos y vías de ferrocarril" (Sheffi, 2014)



Jairo Alonso Rueda Rincón

01:37:33

Soren Hector De Velasco Galvan

+16 JR SA GS DB M MA DP AD GR

Diego Alberto Beltra... Alba Patricia Guzman... Soren Hector De Velasco... Gladys Rodríguez (In...)

20°C Chubascos 4:38 p. m. 21/06/2022

Reunión | Microsoft Teams

teams.microsoft.com/_#/pre-join-calling/19:meeting_MzASMWQyODctYmU4NS00MzUyLTg0ZTAzDc0ZjRhOWlyNDZI@thread.v2

Se inició la grabación y la transcripción. Por el momento, las transcripciones de reuniones solo están disponibles para usuarios de Teams seleccionados. [Directiva de privacidad](#) Descartar




iLo hacemos posible!

I. Canal de Distribución

1.- Infraestructura Logística

Colombia: Puertos Fluviales

Regiones Fluviales

- Río Magdalena
- Costa Pacífica y Río Atrato
- Cuenca del Río Orinoco



www.mapsofworld.com

Levantar la mano Jairo Alonso Rueda Rincón

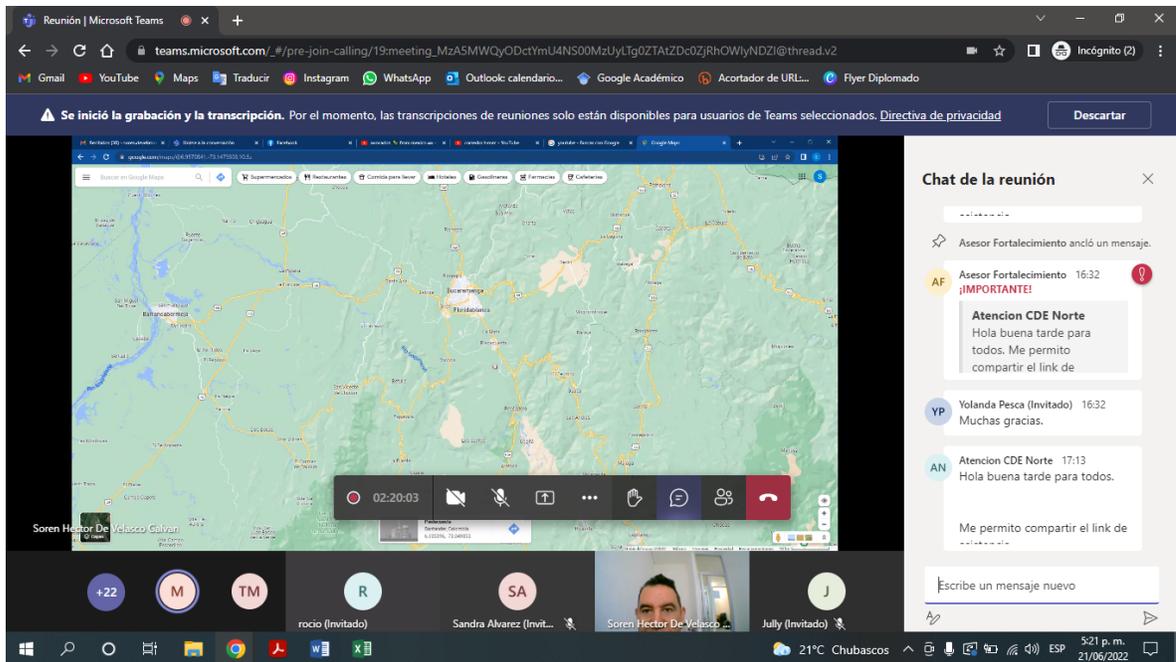
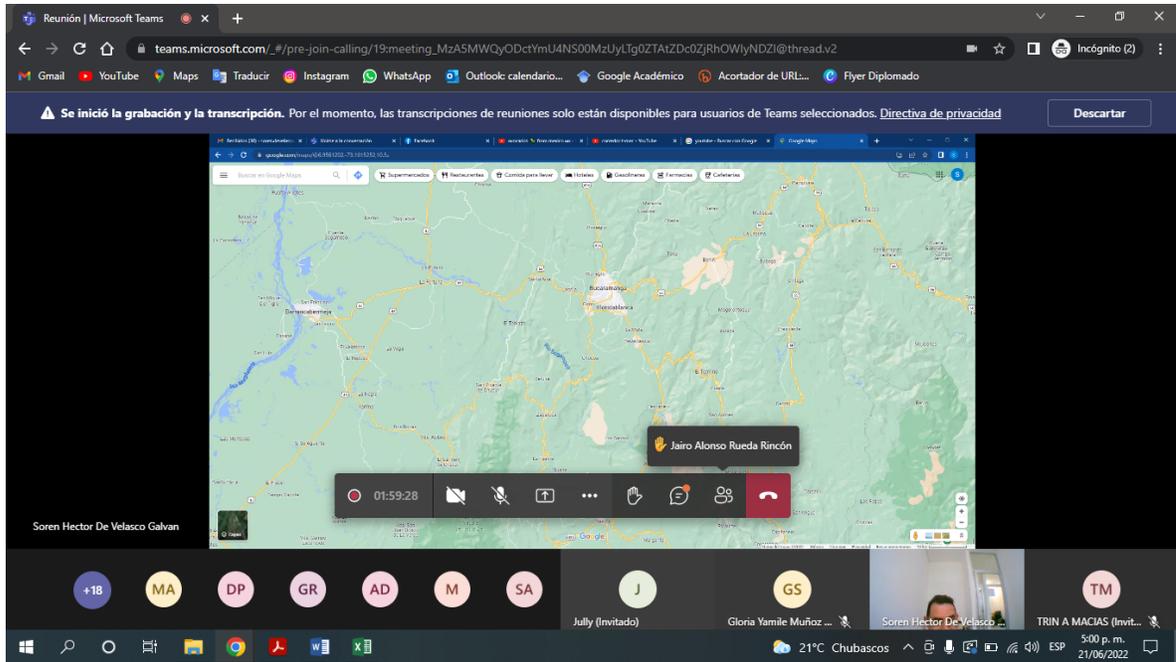
01:41:00

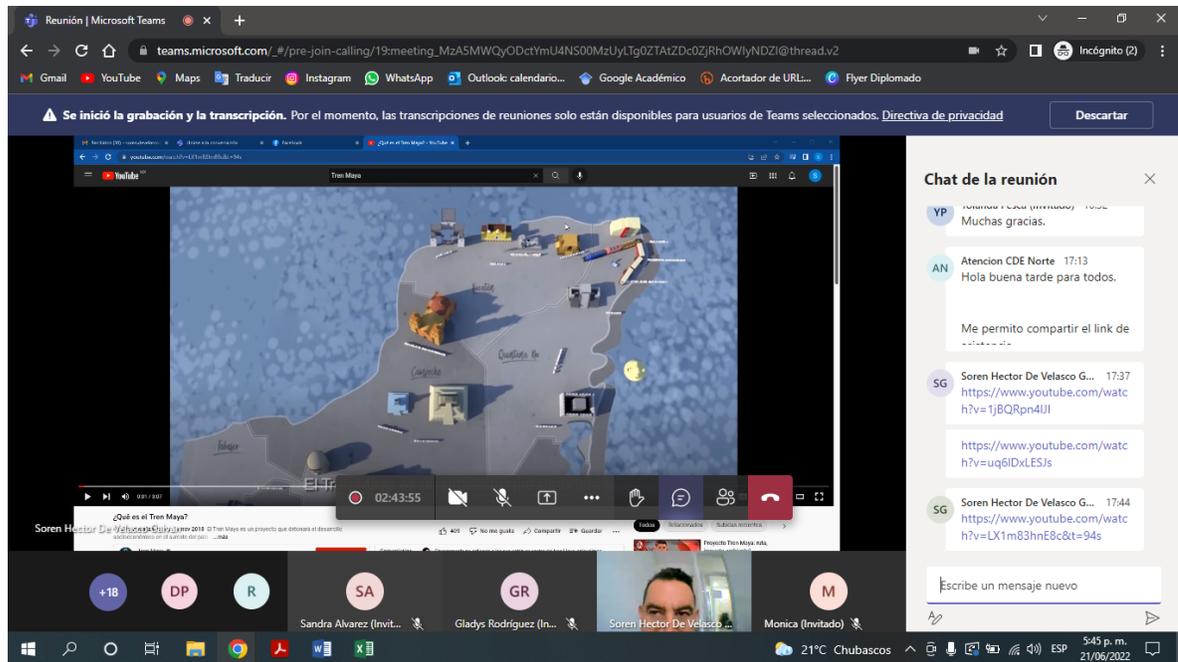
Soren Hector De Velasco Galvan

+16 JR GS DB M MA DP SA AD GR

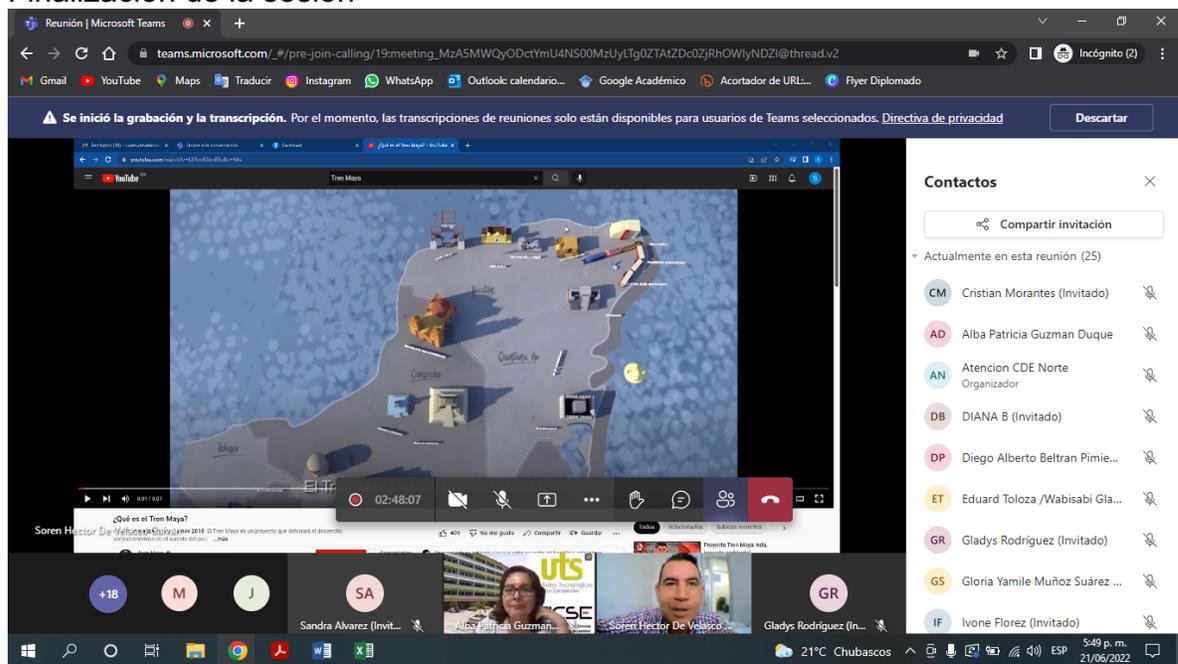
Sandra Alvarez (Invit... Alba Patricia Guzman... Soren Hector De Velasco... Gladys Rodríguez (In...)

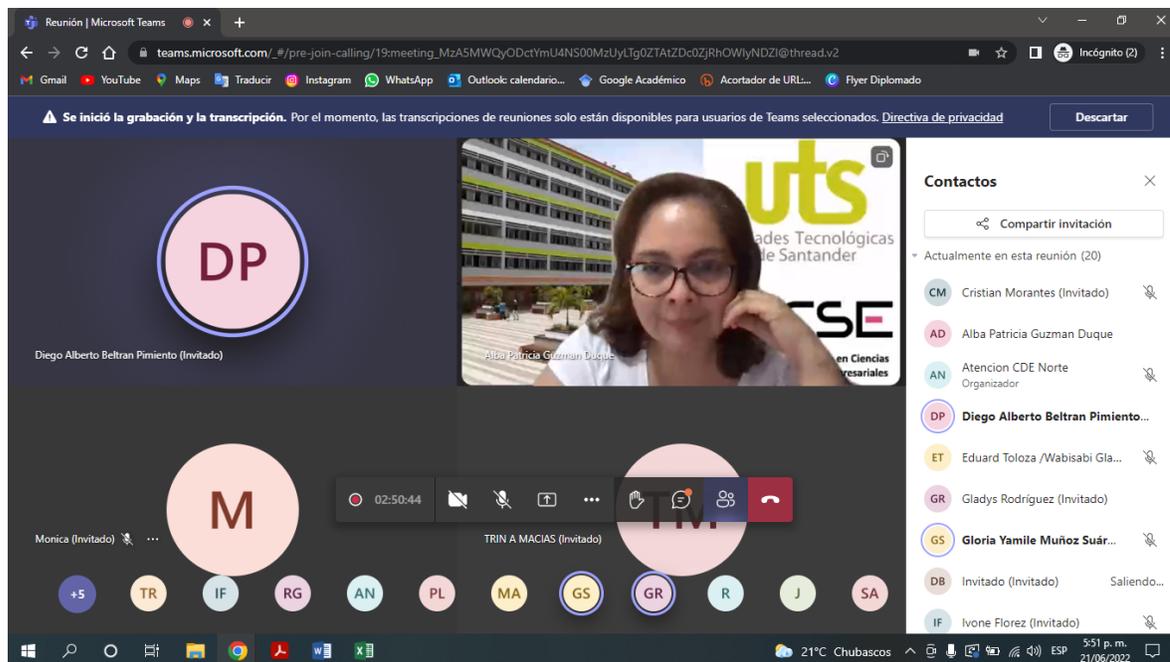
20°C Chubascos 4:42 p. m. 21/06/2022





Finalización de la sesión





6. RESULTADOS Y EVIDENCIAS

- Asistieron a la capacitación 74 empresarios, los cuales manifestaron la importancia del tema y su aplicación en la cotidianidad empresarial, adicional mostraron un alto grado de aceptación del tema y de los conceptos que se presentaron durante el seminario.
- Los empresarios aceptaron y se comprometieron en aplicar los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudio, se les dio la posibilidad de expresar las dudas puntuales de cada organización generando ideas de solución y actividades de mejora.
- En el transcurso de los temas vistos, se identificó las acciones a llevar a cabo para la evolución de los procesos, sus alternativas de mejora y las actividades que compensen el uso de recursos que se inviertan en cambiar y/o mejorar las tareas de la empresa, de esta manera de posibilita la ejecución de las diferentes alternativas de avance empresarial.

7. CONCLUSIONES

1. Para los empresarios participantes la temática de Servicio al Cliente abordada en el seminario es de gran importancia para sus organizaciones y emprendimientos, dado el momento social en el que transcurre la cotidianidad de sus actividades comerciales donde la atención al consumidor determina la venta y la fidelización de los mismos es punto clave para la continuidad de las relaciones comerciales.
2. Los empresarios reconocen que el tema expuesto está actualizado y con las tendencias regionales en cuanto a aplicación de casos y manifiestan entender las correcciones generadas por el capacitador quien los orienta y ayuda a mejorar las acciones de servicio al cliente.
3. Durante el desarrollo de la capacitación se contó con ayudas didácticas ofrecidas por el instructor, las cuales favorecieron la conversación con los empresarios y brindaron una base para el desarrollo de la actividad en donde se plantean las dudas que se tenían y se dieron las respuestas con actividades de mejora.