

# **REGISTRO DE PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES**



0001229



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	EMPRESA CHAMORRO LOGISTICS GROUP Dirección: Tuleán, Av. San Francisco y Remigio Crespo Toral Correo: <a href="mailto:chamorrogroup@hotmail.com">chamorrogroup@hotmail.com</a> Cel: 0988531673
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Empresa de logística y transporte de carga internacional
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Chere Márquez Carmen Marina Luna Chalacán Lady Mabel Lucero Roman Steven Paul Moreno Díaz Dayra Daniela Rosado Jaramillo Amy Domenique

0001230



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS	ACTIVIDADES En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante  Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar	RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO	HORAS TOTALES
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS	A1-R1-OE1 A2-R1-OE1	6
	ELABORACIÓN DEL MATERIAL DIDÁCTICO	A1-R2-OE2	30
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL	A1-R2-OE2	40
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	25
	INFORMES QUINCENALES	A1-R1-OE1	16
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN Y SOCIALIZACIÓN)	A1-R3-OE3	20
	TEST FINAL	A2-R3-OE3	10
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	10
TOTAL			160

## 2. CRONOGRAMA

0001231



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN

Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

CRONOGRAMA MENSUAL	SEMANAS EFECTIVAS																						
	Febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	diciembre												
ACTIVIDAD	3	4	1	2	3	4	1	1	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>Resultado 1:</b> Las MiPymes son evaluadas en conocimiento en temas relacionados al comercialización internacional como : Introducción al mercado internacional; Normativas aduaneras; Tributos al comercio exterior; Los beneficios de exportar en un mercado internacional; Acuerdos comerciales internacionales; Procesos para la exportación; comercialización internacional; Términos de negociación internacional (INCOTERMS); Comercio electrónico; Procesos logísticos de exportación; Formas de entrada a mercados internacionales y Estrategias de internacionalización, entre otros, con la finalidad de establecer una línea base de temas de capacitación																							
A1.R1.OE1 elaboración de prueba sobre la comercialización internacional de los productos - servicio y elaboración de informe																							
A2-R1 OE1 Aplicación de una prueba sobre los conocimientos para la comercialización internacional de los productos y de servicio																							
<b>Resultado 2:</b> Las MiPymes se benefician con la transferencia de conocimiento en temas relacionados a la comercialización internacional como: Introducción al mercado internacional; Normativas aduaneras; Tributos al comercio exterior; Los beneficios de exportar en un mercado internacional; Acuerdos comerciales internacionales; Procesos para la exportación; comercialización internacional; Términos de negociación internacional (INCOTERMS); Comercio electrónico; Procesos logísticos de exportación; Formas de entrada a mercados internacionales y Estrategias de internacionalización, entre otros, que le permitan desarrollar en el mercado internacional y cumplir con los estándares de comercialización																							
A1-R2-OE2 Taller de capacitación sobre la introducción al mercado internacional, y otros temas																							
A2-R2-OE2 Taller de capacitación sobre la comercialización internacional de los productos servicio																							
A3-R2-OE2 Realiza estudio de mercado de la MiPymes																							
<b>Resultado 3:</b> Las 7 MiPymes reciben el manual de Comercialización Internacional para los productos que ofertan al finalizar el proyecto.																							
A1-R3-OE3 Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes																							
A2-R3-OE3 Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe de																							
A3-R3-OE3 Entrega de certificados de capacitación a las MiPymes																							
A4-R3-OE3 Finalización del proceso de vinculación y entrega de Informes Finales																							

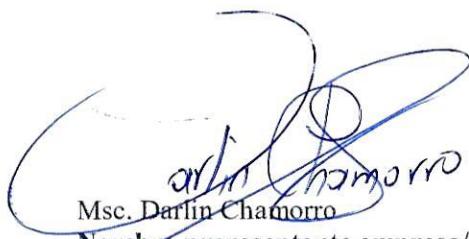


Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

  
Msc. Darlin Chamorro

Nombre representante empresa/Asociación:  
CI:0401389341

  
Msc. Julio Lopez Cadena  
Director del proyecto  
CI:0400919874

  
Nombre estudiante: Chere Márquez Carmen Marina  
CI: 0803616481

  
Nombre estudiante: Luna Chalacán Lady Mabel  
CI: 0401992151

  
Nombre estudiante: Lucero Roman Steven Paul  
CI: 1004399570

  
Nombre estudiante: Moreno Diaz Dayra Daniela  
CI: 0401821715

0001235



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

**Nombre estudiante:** Rosado Jaramillo Amy Domenique  
**CI:** 0957630759

0001234



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	Empresa LOGITRANS		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Actividades de transporte de carga por carretera: troncos, ganado, transporte refrigerado, carga pesada, carga a granel, incluido el transporte en camiones cisterna, desperdicios y materiales de desecho, sin recogida ni eliminación.		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Almeida Danilo Vinueza Micaela Yanez Nayelly Yapud Helen		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	<p><b>ACTIVIDADES</b> En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante</p> <p>Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar</p>	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b> <b>160 horas</b>
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS y ELABORACIÓN DE INFORME	A1-R1-OE1 A2-R1-OE1	9

9351235



Código: UPEC-P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL, ELABORACIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO	A1-R2-OE2 A2-R2-OE2	30
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	40
	INFORMES QUINCENALES	A4-R3-OE3	18
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL(MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN )	A1-R3-OE3	30
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS FINAL y ELABORACIÓN DE INFORME FINAL	A2-R3-OE3	20
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	10
	<b>TOTAL</b>		<b>160</b>

### 2. CRONOGRAMA

COLOCAR EL CRONOGRAMA DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN

0001236



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

Msc. Chuga Cárdenas Mery Viviana  
Nombre representante empresa/Asociación:  
CI: 0401045406

Msc. Julio Lopez Cadena  
Director del proyecto  
CI:0400919874

Almeida Yar Edgar Danilo  
Nombre estudiante:  
CI : 1728096437

Micaela Vinueza  
Vinueza Aguilar Shirley Micaela  
Nombre estudiante:  
CI: 1004792444

Yanez Imbaquingo Yesenia Nayelly  
Nombre estudiante:  
CI: 10042401015

Helen Yapud Arevalo Helen Alexandra  
Nombre estudiante:  
CI: 0401911409

0001237



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÙBLICA</b>	Centro de Desarrollo Económico Local del GAD de la Provincia del Carchi (Prefectura) Dirección: Calle Maldonado y Chimborazo Telf: 0998001347 Correo: juan.sanchez@carchi.gob.ec Tulcán-Carchi
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3
<b>ACTIVIDAD ECONÒMICA EMPRESA/ASOCIACIÒN/PÙBLICA:</b>	El Centro de Desarrollo Económico promueve y apoya las actividades agropecuarias y productivas, a través de programas y proyectos que reactiven y potencien el desarrollo económico territorial, propiciando el crecimiento sostenible de la productividad y competitividad de la provincia del Carchi.
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Díaz López Andrés Alejandro 1751737386 Fierro Ayala Josselyn Mayerli 0402092282 Goyes Tulcán Edison Andrés 0401530175 Toapanta Castillo Sabine Nicole 1726433202

9051436



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS	ACTIVIDADES En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante  Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar	RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO	HORAS TOTALES
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS Y ELABORACIÓN DE INFORME	Colocar a que resultado se vincula y objetivo al proyecto  <b>A1-R1-OE1</b> <b>A2-R1-OE1</b>	Test de diagnóstico 2H  Revisión 1H  Corrección 2H
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL/UNIVERSIDAD, ELABORACIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO	<b>A1-R2-OE2</b>  <b>A2-R2-OE2</b>	Capacitaciones 30H  Material didáctico 22H  Visita empresarial 44H  Acercamiento universidad 13H
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	<b>A3-R2-OE2</b>	30 H

0001239



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

	INFORMES QUINCENALES	A4-R3-OE3	15 H
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN )	A1-R3-OE3	20H
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS FINAL y ELABORACIÓN DE INFORME FINAL	A2-R3-OE3	Aplicación test final 2H Elaboración test final 1H
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	10
	<b>TOTAL</b>		<b>160</b>

### 2. CRONOGRAMA

9351240



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

Director Juan Carlos Sánchez Sierra  
Nombre representante empresa/Asociación:  
Centro de desarrollo económico (Prefectura)  
CI: 1715144810

Nombre estudiante: Fierro Ayala Josselyn Mayerli  
CI : 0402092282

Nombre estudiante: Goyes Tulcán Edison Andrés  
CI: 0401530175

Msc. Julio López Cadena  
Director del proyecto  
CI: 0400919874

Nombre estudiante: Díaz López Andrés Alejandro  
CI: 1751737683

Nombre estudiante: Toapanta Castillo Sabine Nicole  
CI : 1726433202

8061241



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	N.T.A NUEVO TRASNPORTE DE AMÉRICA CIA. LTDA.		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Transporte y Logística		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Bosmediano Quinche Juan Carlos Guajan Criollo Lenin Fernando Ñacata Tufiño Jenifer Bridny Riera Campos Katherine Abigail Romero Reinoso Telmo Anthony Villavicencio Alcivar Emily Anahy		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b> En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante  Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b>
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS	A1-R1-OE1 A2-R1-OE1	10
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL	A1-R2-OE2	40
	PLANIFICACIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO	A1-R2-OE2	30

0061246



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

	LEVANTAMIENTO DE PROCESOS	A1-R3-OE3	11
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	20
	INFORMES QUINCENALES	A1-R1-OE1	16
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN)	A1-R3-OE3	20
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A3-R3-OE3	10
	<b>TOTAL</b>		160

0001243



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 2. CRONOGRAMA

CRONOGRAMA MENSUAL	SEMANAS EFECTIVAS											
	2024											
	Febrero	marzo	abril	mayo	junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	diciembre	
ACTIVIDAD	3	4	1	2	3	4	1	1	3	4	1	2
<b>Resultado 1:</b> Las MiPymes son evaluadas en conocimiento en temas relacionados al comercialización internacional como : Introducción al mercado internacional; Normativas aduaneras; Tributos al comercio exterior; Los beneficios de exportar en un mercado internacional; Acuerdos comerciales internacionales; Procesos para la exportación; comercialización internacional; Términos de negociación internacional (INCOTERMS); Comercio electrónico; Procesos logísticos de exportación; Formas de entrada a mercados internacionales y Estrategias de internacionalización, entre otros, con la finalidad de establecer una linea base de temas de capacitación												
A1-R1-OE1.elaboración de prueba sobre la comercialización internacional de los productos - servicio, y elaboración de informe												
A2-R1-OE1 Aplicación de una prueba sobre los conocimientos para la comercialización internacional de los productos y de servicio												
<b>Resultado 2:</b> Las MiPymes se benefician con la transferencia de conocimiento en temas relacionados a la comercialización internacional como: Introducción al mercado internacional; Normativas aduaneras; Tributos al comercio exterior; Los beneficios de exportar en un mercado internacional; Acuerdos comerciales internacionales; Procesos para la exportación; comercialización internacional; Términos de negociación internacional (INCOTERMS); Comercio electrónico; Procesos logísticos de exportación; Formas de entrada a mercados internacionales y Estrategias de internacionalización, entre otros, que le permitan desarrollar en el mercado internacional y cumplir con los estándares de comercialización												
A1-R2-OE2 Taller de capacitación sobre la introducción al mercado internacional, y otros temas												
A2-R2-OE2 Taller de capacitación sobre la comercialización internacional de los productos servicio												
A3-R2-OE2 Realiza estudio de mercado de la MiPymes												
<b>Resultado 3:</b> Las 7 MiPymes reciben el manual de Comercialización Internacional para los productos que ofertan al finalizar el proyecto.												
A1-R3-OE3 Elaboración y Socialización del Manual Comercialización Internacional para los productos que ofertan las MiPymes												
A2-R3-OE3 Elaborar y aplicar el instrumento de evaluación final para medir los conocimientos adquiridos y elaboración de informe de												
A3-R3-OE3 Entrega de certificados de capacitación a las MiPymes												
A4-R3-OE3 Finalización del proceso de vinculación y entrega de Informes Finales												

0361244



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

Nombre representante empresa/Asociación:

Henry Hamilton Rodríguez Erazo  
CI: 0400932646

Msc. Julio López Cadena  
Director del proyecto  
CI: 0400919874

Nombre estudiante:  
Bosmediano Quinche Juan Carlos  
CI: 1724671563

Nombre estudiante:  
Guajan Criollo Lenin Fernando  
CI: 1754272456

Nombre estudiante:  
Ñacata Tufiño Jenifer Bridny  
CI: 1725629610

Nombre estudiante:  
Riera Campos Katherine Abigail  
CI: 1725399594

Nombre estudiante:  
Romero Reinoso Telmo Anthony  
CI: 1724616089

Nombre estudiante:  
Villavicencio Alcivar Emily Anahy  
CI: 1725418741

9061446



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	Empresa PROFEMAC		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Actividades de venta y distribución del área de ferretería		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Cusangua Dayana Erazo Dihogo Tituaña Edison Toapanta Sandy		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b> En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b> 160 horas
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS y ELABORACIÓN DE INFORME	<b>A1-R1-OE1</b> <b>A2-R1-OE1</b>	9
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES/VISITA EMPRESARIAL, ELABORACIÓN DE	<b>A1-R2-OE2</b> <b>A2-R2-OE2</b>	68



Código: UPEC-P07.1-FT02

## ● PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ● PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

MATERIAL DIDÁCTICO		
ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	<b>A3-R2-OE2</b>	10
INFORMES QUINCENALES	<b>A4-R3-OE3</b>	20
ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL(MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN )	<b>A1-R3-OE3</b>	20
DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS FINAL y ELABORACIÓN DE INFORME FINAL	<b>A2-R3-OE3</b>	20
ENTREGA DE CERTIFICADOS	<b>A3-R3-OE3</b>	3
ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	<b>A4-R3-OE3</b>	10
<b>TOTAL</b>		<b>160</b>



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

Lic. Nelson Tapia Fuertes/PROFEMAC  
Nombre representante empresa/Asociación  
CI: 0400191000

Msc. Jairo López Cadena  
Director del proyecto  
CI: 0400919874

Dayana Cusanguá Chuga  
CI: 0450082748

Dihogo Erazo Faicán  
CI: 1726636200

Edisen Tituaña Torres  
CI: 1050420163

Sandy Toapanta Pilatuna  
CI: 1753936770

0001248



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	Empresa DIMAPO		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Actividades de venta y distribución del área de ferretería		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Beltrán Borja Elvin Javier Chuquín Cuasqui Yomely Lizeth Guachamin Farinango Dayana Ivone Molina Marcillo Marina Maholy Pinango Acero Willian Vinicio		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b> En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante  <b>Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar</b>	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b> 160 horas
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS Y ELABORACIÓN DE INFORME	A1-R1-OE1  A2-R1-OE1	9

0061249



Código: UPEC- P07.1-FT02

● PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES  
● PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL, ELABORACIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO	<b>A1-R2-OE2</b> <b>A2-R2-OE2</b>	30
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	<b>A3-R2-OE2</b>	40
	INFORMES QUINCENALES	<b>A4-R3-OE3</b>	18
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL(MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN )	<b>A1-R3-OE3</b>	30
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS FINAL y ELABORACIÓN DE INFORME FINAL	<b>A2-R3-OE3</b>	20
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	<b>A3-R3-OE3</b>	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	<b>A4-R3-OE3</b>	10
	<b>TOTAL</b>		<b>160</b>

0701250



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

Nombre representante empresa/Asociación: Pozo Tarupi Marcelo Javier

CI: 0400896973

*DIMAPOLIA LTDA  
TULCAN  
AUTORIZADA*

Director del proyecto: Msc. Julio López Cadena

CI: 0400919874

*Julio López Cadena*

Nombre estudiante: Elvin Javier Beltrán Borja

CI: 0401784822

*Elvin Beltrán*

Nombre estudiante: Yomely Lizeth Chuquín Cuasqui

CI: 1004254775

*Yomely Chuquín*

Nombre estudiante: Marina Maholy Molina Marcillo

CI: 0940265523

*Marina Maholy Molina*

Nombre estudiante: Willian Vinicio Pinango Acero

CI: 1728048461

*Willian Vinicio Pinango*

Nombre estudiante: Dayana Ivone Guachamin Farinango

CI: 1728171214

*Dayana Ivone Guachamin Farinango*

0101251



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	Empresa SEMICAR CIA. LTDA		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Actividades de transporte de carga por carretera: troncos, ganado, transporte refrigerado, carga pesada, carga a granel, incluido el transporte en camiones cisterna, desperdicios y materiales de desecho, sin recogida ni eliminación.		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Bustos Villarreal Dennys Paul Cotacachi Diaz Edison Jonathan Tito Grefa Bryan Steven Pantoja Cando Saud Darío		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	ACTIVIDADES EN ESTA PARTE PUEDE COLOCAR OTRAS ACTIVIDADES MACRO QUE CONSIDERE IMPORTANTE PARA REALIZAR EL TRABAJO PRESENCIAL QUE SUME LAS 160 HORAS SE LES COLOCA ALGUNAS ACTIVIDADES QUE LES PUEDEN GUIAR	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b>
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS y ELABORACIÓN DE INFORME	<b>A1-R1-OE1 A2-R1-OE1</b>	9

3061252



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL, ELABORACIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO	A1-R2-OE2 A2-R2-OE2	30
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	40
	INFORMES QUINCENALES	A4-R3-OE3	18
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN)	A1-R3-OE3	30
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS FINAL y ELABORACIÓN DE INFORME FINAL	A2-R3-OE3	20
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	10
	<b>TOTAL</b>		<b>160</b>

### 2. CRONOGRAMA

COLOCAR EL CRONOGRAMA DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

.....  
Sr. Segundo Reinaldo López Quilumba  
Nombre representante empresa/Asociación:  
CI: 0400802385

.....  
Msc. Julio López Cadena  
Director del proyecto  
CI: 0400919874

.....  
Bustos Villarreal Dennys  
Bustos Villarreal Dennys Paul  
Nombre estudiante:  
CI: 0401850193

.....  
Diaz Cotacachi Edison Jonathan  
Nombre estudiante:  
CI: 0450045430

.....  
Pantoja Cando Darío Saud  
Nombre estudiante:  
CI: 0450076880

.....  
Tito Grefa Bryan Steven  
Nombre estudiante:  
CI: 1754214172

3354254



Código: UPEC- CE- 2024-31-M

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 3  
Vigente: febrero 2024

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	DISTRIBUIDORA SUPERPRICE S. A		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Distribuidora dedicada a la venta al por mayor de arroz, venta al por mayor de azúcar, aceites y grasas comestibles		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	-Cacuango Evelin - Cantos Arnold - Martínez Alicia - Muñoz Angie - Portilla Saimar - Sánchez Andrea		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b> En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b>
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS	A1-R1-OE1 A2-R1-OE2	4
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL	A1-R2-OE2	34
	ELABORACIÓN DEL MATERIAL DIDÁCTICO	A2-R2-OE2	32



Código: UPEC- CE- 2024-31-M

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 3  
Vigente: febrero 2024

	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	28
	INFORMES QUINCENALES	A3-R2-OE2	20
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN)	A1-R3-OE3	28
	TEST FINAL	A2-R3-OE3	4
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	2
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	8
	<b>TOTAL</b>		<b>160</b>

### 2. CRONOGRAMA

331250



Código: UPEC- CE- 2024-31-M

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 3  
Vigente: febrero 2024

Andrea Romero

Ing. Andrea Romero Lucero

Nombre representante empresa/Asociación:  
CI: 0401201728

~~200-119~~

**Nombre estudiante:**

**Cacuango Perugachi Evelin Gidani  
CI: 1003756168**



Nombre estudiante:  
Martínez Rogel Alicia Belén  
CI: 0706242922

Samuel

Nombre estudiante:  
Portilla Pinde Nayeli Saimar  
CI: 1725311896

  
Msc. Julio López Cadena  
Director del proyecto  
CI:0400919874

Msc. Julio Lopez Cadena  
Director del proyecto  
CI:0400919874

Arnold G

Nombre estudiante:  
Cantos Paredes Arnold Jacob  
CI: 1725424970



Nombre estudiante:  
Muñoz Ortiz Angie Estefanía  
CI: 0450161211

~~Theresa Whitcher~~

Nombre estudiante:  
Sánchez Villacis Andrea Julianan  
CI: 1005069768

91451



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	Municipio de Tulcán (Centro comercial popular) Calle Olmedo y 10 de agosto Telf: (593) 0991863214 / 0991863213 Web: <a href="http://www.gmtulcan.gob.ec">www.gmtulcan.gob.ec</a> Correo: romart_30_oct@hotmail.com Tulcán – Provincia de Carchi		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	El Centro Comercial Popular se dedica a la producción y comercialización de textiles y calzado entre otros, al mayoreo y al detalle. Ubicado en Tulcán, provincia del Carchi, Ecuador.		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Alarcón Eugenio Frank Bruno 0401442033 Cañarejo Ortega Ronald David 1004956635 Chuquilla Quinatoa Sarai Rosario 0550556211 Martínez Imbaquingo Alison Tatiana 0401989421 Trejo Reascos Viviana Jazmín 0401974092		
	ACTIVIDADES	RESULTADO AL QUE PERTENECE/OBETIVO	HORAS TOTALES



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS Y ELABORACIÓN DE INFORME	A1-R1-OE1 A2-R1-OE1	11
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES/VISITA EMPRESARIAL, ELABORACIÓN DE MATERIAL DIDÁCTICO	A1-R2-OE2 A2-R2-OE2	60
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	30
	INFORMES QUINCENALES	A4-R3-OE3	16
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN)	A1-R3-OE3	20
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS FINAL Y ELABORACIÓN DE INFORME FINAL	A2-R3-OE3	10
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	10
	<b>TOTAL</b>		<b>160</b>

9031259



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



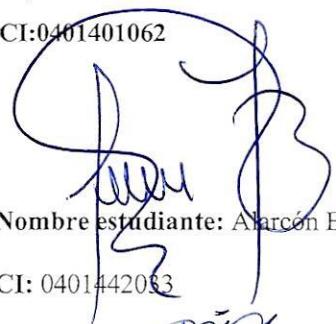
Versión: 2  
Vigente: febrero 2019



Sra. María de los Angeles Orbe / Centro Comercial Popular  
Nombre representante empresa Asociación

CI:0401401062



  
Nombre estudiante: Alarcón Eugenio Frank Bruno

CI: 0401442083

  
Nombre estudiante: Chuquilla Quinatoa Sarai Rosario

CI :0550556211

  
Nombre estudiante: Trejo Reascos Viviana Jazmín  
CI: 0401974092

  
Msc. Julio López Cadena  
Director del proyecto

CI:0400919874



Nombre estudiante: Cañarejo Ortega Ronald David

CI: 1004956635



Nombre estudiante: Martínez Imbaquingo Alison Tatiana

CI: 0401989421

REASCO



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

### 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	ALMAROS CIA. LTDA		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÓMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA:</b>	Se dedica a actividades de almacenamiento y depósito para todo tipo de productos: almacenamiento para mercancías diversas y almacenamiento de productos.		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Andrade Hernández Mijal Gabriela, Atiz Carlosama María Fernanda, Chalacan Tipaz Glaider Kelly, Enríquez Delgado Brenda Lineth, Lita Tambaco Amanda Karina, Revelo Enriquez Nicole Mishelle		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b> En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante  <b>Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar</b>	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b>
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÓN DE TEST DE CONOCIMIENTOS	A1-R1-OE1 A2-R1-OE1	10
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL ELABORACION DE MATERIAL DIDACTICO	A1-R2-OE2	80
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	16
	INFORMES QUINCENALES	A1-R1-OE1	16
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN)	A1-R3-OE3	25
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	3
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	10
	<b>TOTAL</b>		<b>160</b>

071261



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

Ing. Mery Lucero / Presidenta AMAROS CIA. LTDA  
Representante empresa/Asociación:  
CI: 0401248901

Msc. Julio López Cadena  
Director del proyecto  
CI: 0400919874

Andrade Hernández Mijal Gabriela  
CI: 1724934714

Atiz Carlosama María Fernanda  
CI: 0402004105

Chalacán Tipaz Glaider Kelly  
CI: 1761354230

Enríquez Delgado Brenda Lineth  
CI: 0401724406

0701202

0701202



Código: UPEC- P07.1-FT02

PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES  
PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

Lita Tambaco Amanda Karina  
CI: 1004304307

Revelo Enríquez Nicole Mishelle  
CI: 0450040175

RECORRIDOS



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

## 1. PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES

<b>DATOS DE LA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÚBLICA</b>	Centro Mercado Popular		
<b>NOMBRE PROYECTO:</b>	“Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación”. FASE 3		
<b>ACTIVIDAD ECONÒMICA EMPRESA/ASOCIACIÓN/PÙBLICA:</b>	Centro de Ventas al Pùblico		
<b>INTEGRANTES DEL GRUPO</b>	Cano Guerra Diego Andrés Figueroa Lucero José Andrés Hernández Boada Matheo Johel Naranjo Haro Jhon Anderson Prado Pozo Georgea Michelle		
<b>ACTIVIDADES MACRO PLANIFICADAS</b>	<b>ACTIVIDADES</b> En esta parte puede colocar otras actividades macro que considere importante Para realizar el trabajo presencial que sume las 160 horas se les coloca algunas actividades que les pueden guiar	<b>RESULTADO AL QUE PERTENECE/ OBJETIVO</b>	<b>HORAS TOTALES</b>
	DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL APLICACIÒN DE TEST DE CONOCIMIENTOS	A1-R1-OE1 A2-R1-OE1	6
	CAPACITACIONES PRESENCIALES/VIRTUALES /VISITA EMPRESARIAL	A1-R2-OE2	40



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

	ELABORACIÓN MATERIAL DIDÁCTICO	A1-R2-OE2	44
	ELABORACIÓN DE ESTUDIO DE MERCADO	A3-R2-OE2	38
	INFORMES QUINCENALES	A1-R1-OE1	15
	ELABORACIÓN DE DOCUMENTO FINAL (MANUAL DE COMERCIALIZACIÓN)	A1-R3-OE3	21
	TEST FINAL	A2-R3-OE3	6
	ENTREGA DE CERTIFICADOS	A3-R3-OE3	2
	ENTREGA DOCUMENTACIÓN FINAL	A4-R3-OE3	10
	<b>TOTAL</b>		<b>182</b>

9951265



Código: UPEC- P07.1-FT02

## PLANIFICACIÓN DE ACTIVIDADES PROYECTO VINCULACIÓN



Versión: 2  
Vigente: febrero 2019

*Rosario Alba Jiménez*

Nombre representante empresa/Asociación:  
CI: 040008829-2

*Georgina Pezudo*

Nombre estudiante: Georgina Pezudo

CI: 1756039325

*Julio López Cadena*

Msc. Julio López Cadena  
Director del proyecto  
CI: 0400919874

*José Figueroa*

Nombre estudiante: José Figueroa

CI: 1727935890

*Diego Cane*

Nombre estudiante: Diego Cane

CI: 1720435724

Nombre estudiante: Matheo Hernández

CI: 0450072095

*Jhon Noriega*

NOMBRE ESTUDIANTE: Jhon Noriega

CI: 0450174529

*Georgina Pezudo*

# FOTOS



0001267

# Anexos

Jueves 29 de agosto del 2024

Socialización del tema del estudio de mercado con el Msc. José Arauz



**Martes 10 de septiembre del 2024**

Socialización del tema del Manual de mercado con el Msc. José Arauz



9001269

**Martes 17 de septiembre del 2024**

Revisión de Avance del estudio de mercado con el Msc. José Arauz



0351270

**Martes 24 de septiembre del 2024**

Socialización de los temas del Manual y Mercado de Estudio en la empresa ALMAROS CIA LTDA.



3761271

**Martes 01 de octubre del 2024**

**Socialización y orientación del material didáctico**



9001272

**Martes 08 de octubre del 2024**

Revisión de la Misión, Visión e Introducción del Manual y Estudio de Mercado con el MSc. José Arauz.



9331278

Martes 22 de octubre del 2024

---



6354274

6354274

**ANEXOS**  
**NUEVO TRANSPORTE DE AMÉRICA**  
**10 de septiembre 2024**



6001275



322 *Journal of Health Politics, Policy and Law*

8094270

## Anexos

**29 de agosto del 2024**

Revisión de documentos sobre el avance de vinculación



10 de octubre 2024

Socialización de estudio de mercado acompañado con el tutor de vinculación – Empresa NTA



0001278

**18 de octubre 2024**

Revisión del avance del estudio de mercado: MSc. José Arauz-Universidad



9001279



0001280

25 de octubre 2024

Revisión y corrección estudio de mercado-levantamiento de procesos-Universidad



170000

3331281

08 de noviembre 2024

Revisión del avance de estudio de mercado: MSc. José Arauz – Universidad



090224

0001282

12 de noviembre 2024

Revisión del estudio de mercado: MSc. José Arauz – Universidad



0061283



0051284

**Lunes 25 de noviembre del 2024**

Revisión del estudio de mercado junto al Msc. José Arauz.



9091285

**Martes 26 de noviembre**

Evidencia del 26 noviembre en respecto a la socialización del estudio de mercado y levantamiento de procesos llevada a cabo en la empresa NTA.



10.2.1

0061286



9001287

**Miércoles 27 de noviembre del 2024**

Revisión de documentos de vinculación por el Msc. José Arauz





9991289

03 de diciembre del 2024

Revisión de documentación actualizada y legalizada en el Teams



2024-12-03

0001290

# ANEXOS

17 de septiembre

**Socialización con el Docente José Arauz para la realización del proyecto(Estudio de mercado)**



9001291

19 DE SEPTIEMBRE

Primera revisión del Proyecto



6.1.2.1

0001292

24 DE SEPTIEMBRE DEL 2024

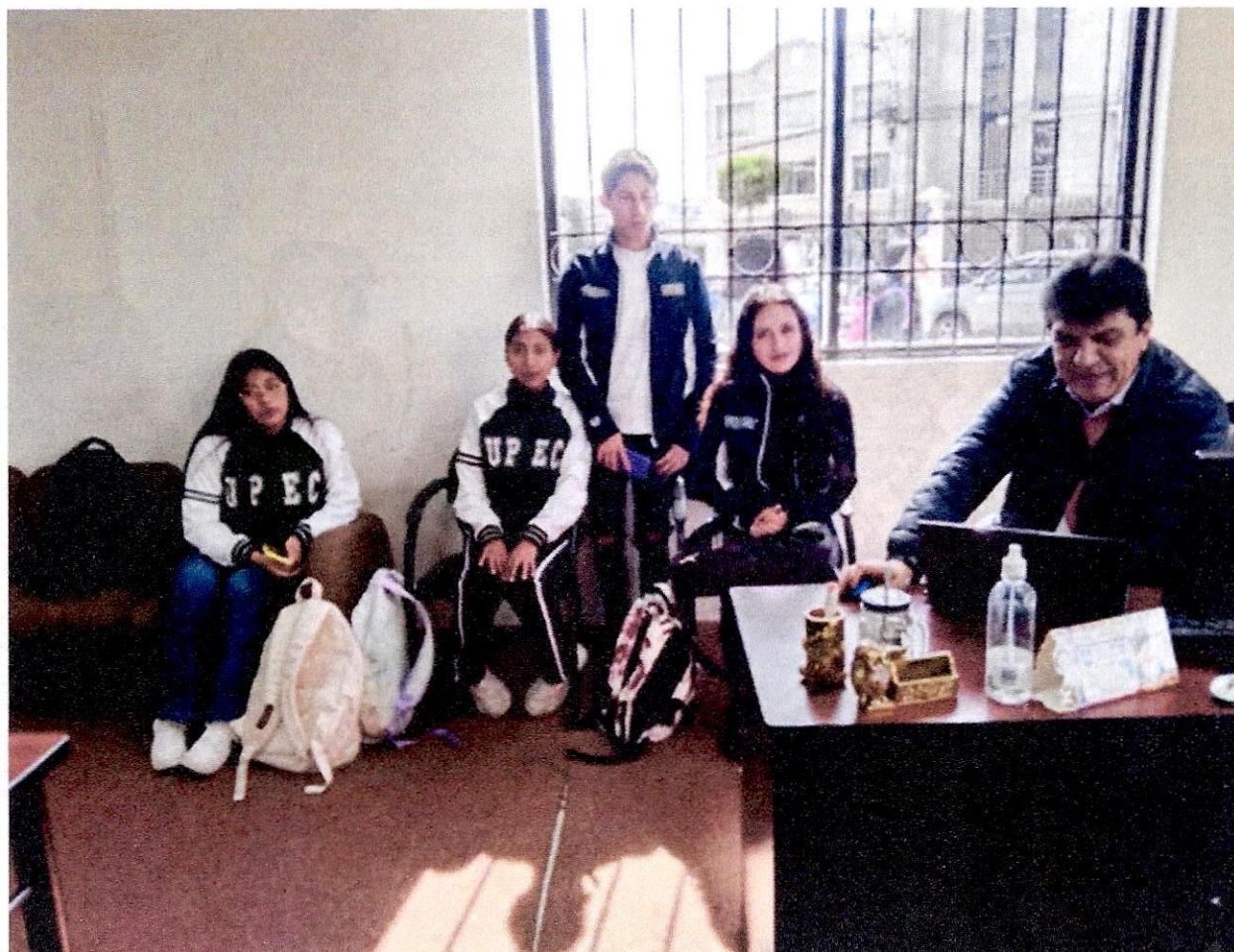
Segunda revisión del proyecto Doctor Arauz



5351293

27 DE SEPTIEMBRE

tercera revisión del proyecto Doctor Arauz (aprobado)



15 DE OCTUBRE

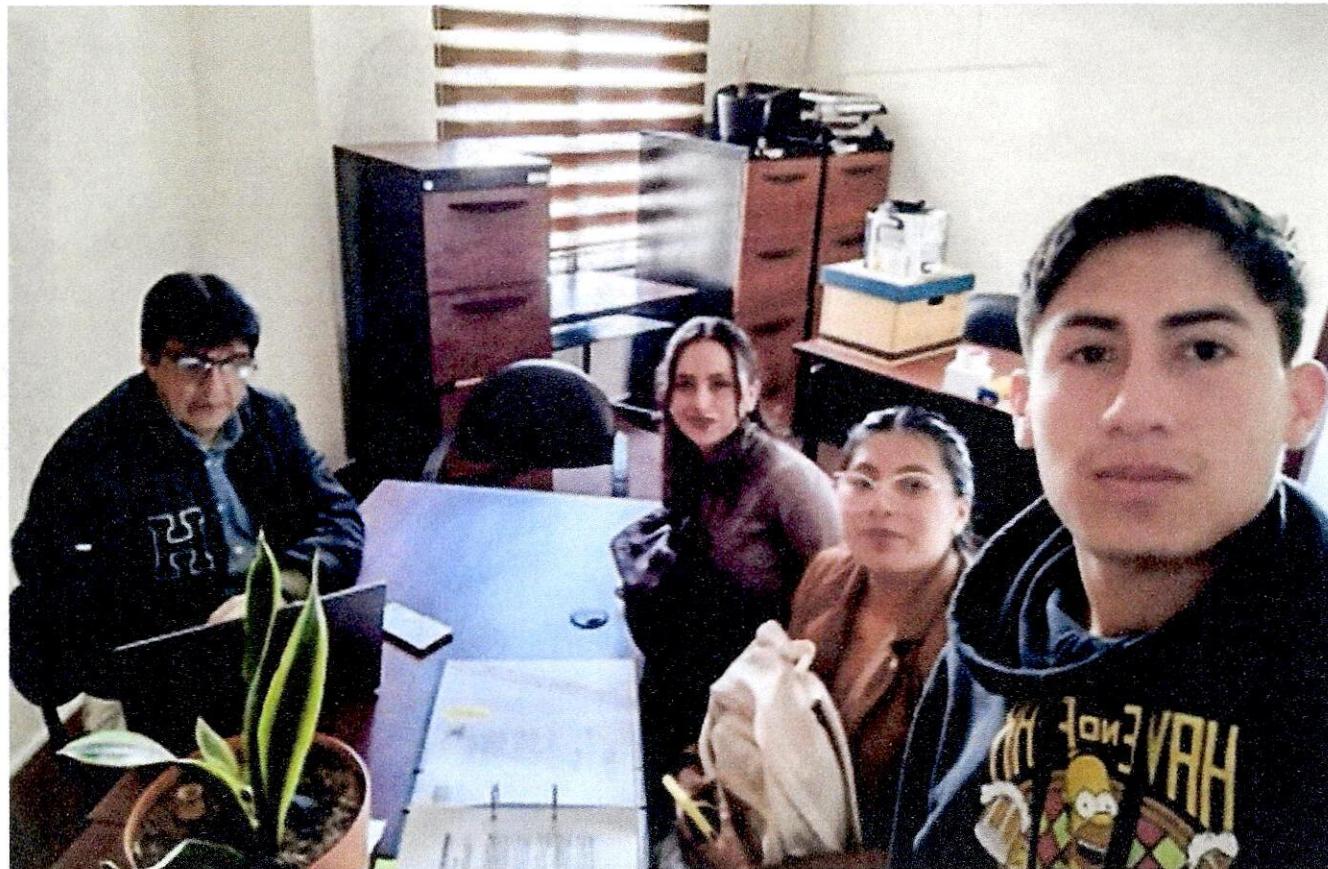
Reunión con el Msc. Arauz, oficina de sostenibilidad



993.1295

17 DE OCTUBRE

Segunda reunión con el Msc. Arauz, oficina de sostenibilidad – Manual



0001290

**22 DE OCTUBRE**

**Cuarta reunión con el docente Arauz sobre el manual**



14 DE NOVIEMBRE 2024

Revisión del manual con el Msc. José Arauz



14.11.2024

4051296

07 DE NOVIMEBRE  
2024

Reunión con el Msc. José Arauz



26 DE NOVIEMBRE 2024

Reunión MSC. José Arauz



0001300

**27 DE NOVIEMBRE 2024**  
**REVISIÓN DE TODAS LAS CARPETAS DE VINCULACIÓN**





## EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



**NOMBRE DEL PROYECTO:** "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación FASE 3"

**Estudiantes:** Chere Márquez Carmen Marina  
Lucero Roman Steven Paul  
Luna Chalacán Lady Mabel  
Moreno Díaz Dayra Daniela  
Rosado Jaramillo Amy Dominique

**Entidad Beneficiaria:** Chamorro Logistics Group

**Tema:** Evidencia fotográfica de actividades destacadas durante todo el proyecto.



Se ejecutaron actividades dinámicas y la exposición integral del contenido del proyecto de vinculación Fase 3, promoviendo la participación de los involucrados y el cumplimiento de los objetivos planteados.





## EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



**NOMBRE DEL PROYECTO:** "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación FASE 3"

**Estudiantes:** Chere Márquez Carmen Marina  
Lucero Roman Steven Paul  
Luna Chalacán Lady Mabel  
Moreno Díaz Dayra Daniela  
Rosado Jaramillo Amy Dominique

**Entidad Beneficiaria:** Chamorro Logistics Group

**Tema:** Evidencia fotográfica de actividades destacadas durante todo el proyecto.



Se realizaron revisiones periódicas de los avances del proyecto en cada etapa junto con el Msc. Julio López y el Msc. José Arauz, asegurando el seguimiento y cumplimiento de los objetivos establecidos.





## EVIDENCIA FOTOGRÁFICA

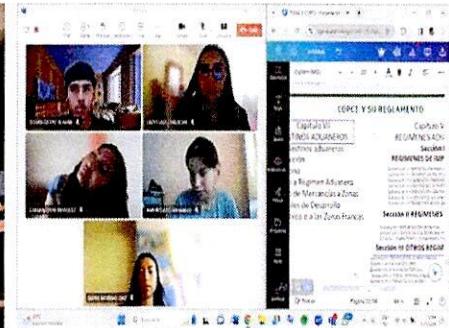


**NOMBRE DEL PROYECTO:** "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación FASE 3"

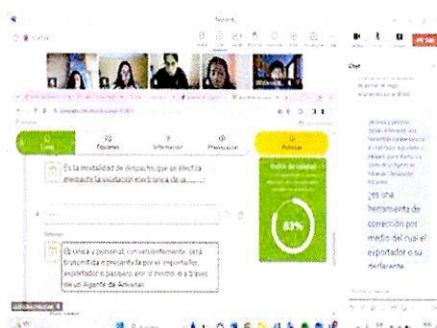
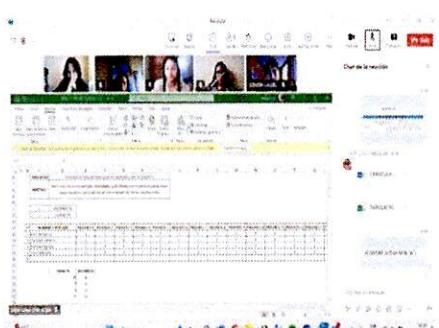
**Estudiantes:** Chere Márquez Carmen Marina  
Lucero Roman Steven Paul  
Luna Chalacán Lady Mabel  
Moreno Díaz Dayra Daniela  
Rosado Jaramillo Amy Dominique

**Entidad Beneficiaria:** Chamorro Logistics Group

**Tema:** Evidencia fotográfica de actividades destacadas durante todo el proyecto.



Se socializó el estudio de mercado y el manual de comercialización; además, se realizaron reuniones en Teams para la elaboración de ambos documentos, la planificación de temas de exposición y el diseño de actividades didácticas.



2021304



## UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI

Educamos para transformar el mundo

### FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

#### PROYECTO DE VINCULACIÓN EMPRESA LOGITRANS ACROSS S.A

**Integrantes:** Almeida Danilo, Vinueza Micaela, Yanez Nayelly, Yapud Helen

**Paralelo:** AM

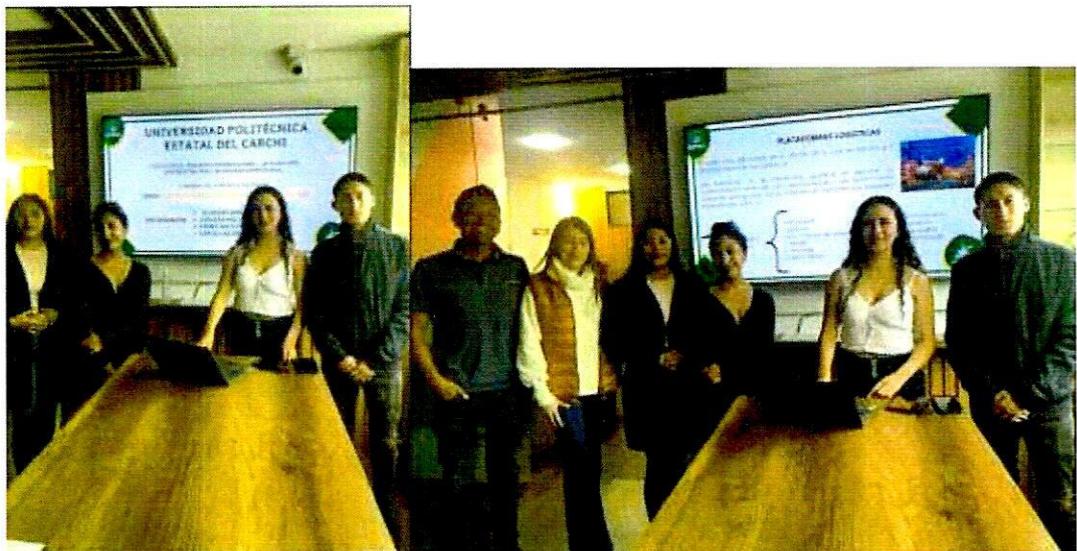
**Docente:** Msc Julio López

**PAO 2024B**

**PERÍODO ACADÉMICO**

14 DE JUNIO 2024

**CAPACITACIÓN SOBRE LAS PLATAFORMAS LOGÍSTICAS EN LA EMPRESA LOGITRANS**



23 DE AGOSTO

**TOMA DEL TEST FINAL EN LA EMPRESA LOGITRANS**



17 DE SEPTIEMBRE 2024

**SOCIALIZACIÓN CON EL DOCENTE JOSE ARAÚS PARA LA REALIZACIÓN DEL PROYECTO (ESTUDIO DE MERCADO )**

0001306

**CAPACITACIÓN N01 COMERCIO EXTERIOR EN LA EMPRESA LOGITRANS JUNTO AL  
MSC JULIO LÓPEZ 5-03-2024**



**SEGUNDA REVISIÓN DEL PROYECTO DE VINCULACIÓN CON EL MSC JULIO LÓPEZ**

**18-06-2024**



**REVISIÓN DE LAS CORRECCIONES CON EL MSC JULIO LÓPEZ F4M4**

**02-07-2024**

03-07-2024

3061307



TERCERA REVISIÓN DEL PROYECTO DE VINCULACION CON EL MSC JULIO LÓPEZ 12-07-2024





**03 DE SEPTIEMBRE**

**ENTREVISTA (INGENIERO SILVI ARCOS Y DAVID BENITEZ)**



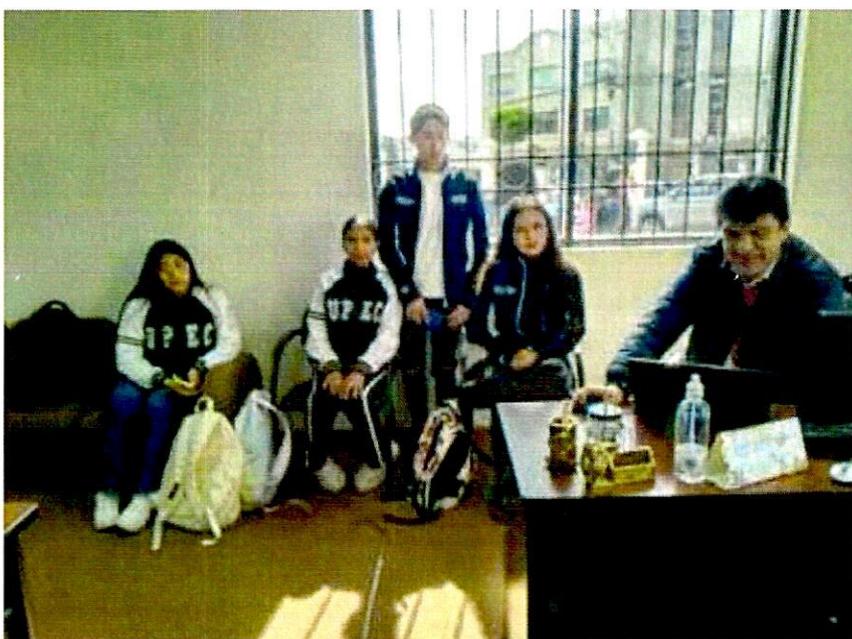
**19 DE SEPTIEMBRE**

**PRIMERA REVISIÓN DEL PROYECTO ESTUDIO DE MERCADO JUNTO AL  
MSC JOSE ARAUZ**



**27 DE SEPTIEMBRE**

**TERCERA REVISIÓN DEL PROYECTO ESTUDIO DE MERCADO JUNTO AL  
MSC JOSE ARAUZ (ESTUDIO DE MERCADO APROBADO)**



**15 DE OCTUBRE 2024**

**REUNION JUNTO AL DOCENTE ARAUZ(INTRODUCCION PARA  
REALIZAR EL ESTUDIO DE MERCADO)**



7 DE NOVIMBRE 2024

REUNION CON EL MSC JOSE ARAUZ (MANUAL LA CADENA DE SUMINISTRO)



14 DE NOVIEMBRE 2024

PRESENTACION DEL PROYECTO DE VINCULACION (ESTUDIO DE MERCADO Y EL MANUAL CADENA DE SUMINISTRO) EN LA EMPRESA LOGITRANS JUNTO AL MSC JOSE ARAUZ

9054311



27 DE NOVIEMBRE 2024

LEGALIZACIÓN DE VARIOS DOCUMENTOS DEL PROYECTO DE  
VINCULACIÓN (CARTA DE SATISFACCIÓN, MSC MERY CHUGA)



21 DE ENERO 2025

ENTREGA Y VALIDACIÓN DE LA INFORMACIÓN AL COORDINADOR  
MSC JULIO LÓPEZ PARA EL CIERRE DE VINCULACIÓN



ANEXO



# **UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI**

Educamos para transformar el mundo

# **FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL**

## EMPRESA LOGITRANS ACROSS S.A.

**Integrantes:** Danilo Almeida, Micaela Vinueza, Nayelly Yanez, Helen Yapud

**Tema:** Socialización con el magister Julio López, entrega de certificados en la empresa logitrans

## Nivel: A-M

**EVIDENCIA FOTOGRAFICA**

**FECHA: 30 DE ENERO DEL 2025**

**SOCIALIZACIÓN CON EL MAGISTER JULIO LÓPEZ , ENTREGA DE LOS CERTIFICADOS EN LA EMPRESA LOGITRANS**



0061314

Acercamiento para el inicio de proceso de vinculación con la prefectura del Carchi



Socialización carta compromiso Prefectura del Carchi, revisión de documento habilitante para proceso de vinculación.



Socialización con director Prefectura Carlos Vela para asignación departamento proceso de vinculación (Departamento de desarrollo económico)



Coordinación con la asistente del director Juan Carlos Sánchez sobre las posibles fechas de capacitación



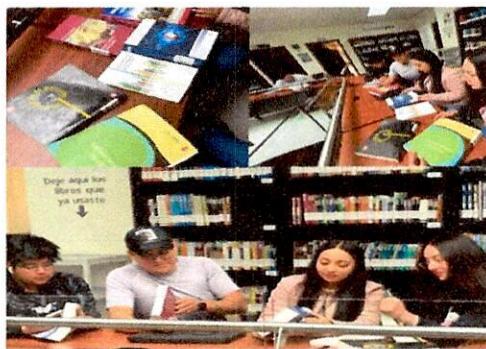
Reunión planificación de horas proyecto de vinculación



Realización test Dirección de desarrollo económico



Acercamiento a la biblioteca con los integrantes del grupo para la búsqueda de libros para estructurar temas de capacitación.



Capacitación 01 "Introducción al mercado internacional" en presencia del Ing. Julio López.



Socialización con director Juan Carlos Sánchez sobre avance de capacitaciones



Revisión y calificación del proyecto de vinculación a cargo de Ing. Julio López



Evaluación Test Final a participantes en el proceso de capacitación



Acercamiento al Centro de Desarrollo Económico para verificación de datos para certificados del personal capacitado a cargo de coordinadora de Agropecuario e Industrial Msg. Silvia Paspuel



0001316

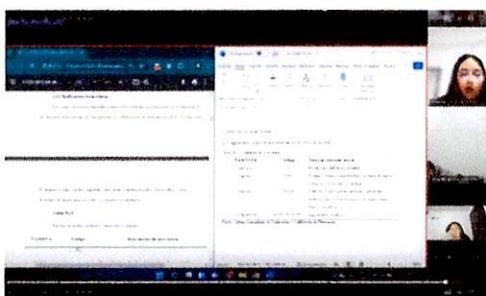
Acercamiento con Ing. Sofía Rodríguez para revisión de estudio de mercado e información sobre la empresa Uyama farms.



Avance estudio de mercado en la biblioteca de la universidad



Reunión virtual para tratar el tema: Avance del estudio de mercado



Revisión avance del estudio de mercado y recomendación por el MSc. Julio López



Socialización a los beneficiarios sobre el proyecto final “Estudio de mercado” y manual de comercialización.



Entrega de certificados validados por culminación de capacitaciones emitidas a funcionarios del Centro de Desarrollo Económico a cargo del Ab. Carlos Vela en el edificio principal (Prefectura del Carchi)



Entrega de certificados a personal capacitado de la Dirección de desarrollo económico local del GATT junto a director del proyecto de vinculación MSc. Julio López



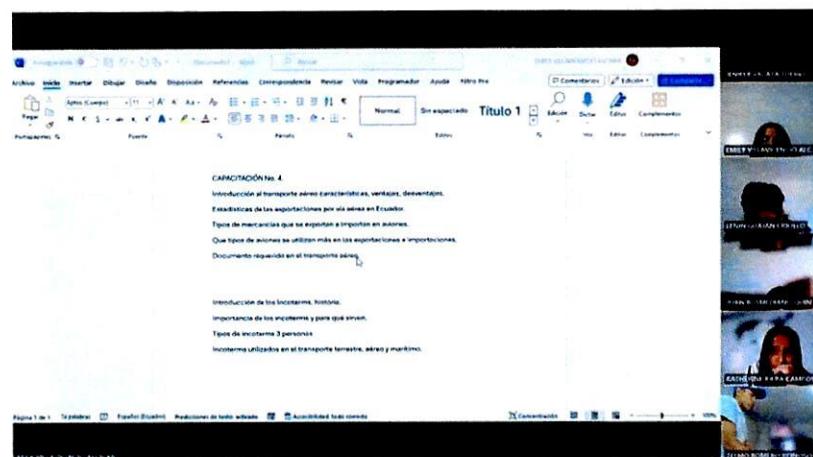
0761310

## Evidencias de actividades realizadas proyecto de vinculación N.T.A

Capacitación virtual: Transporte Marítimo - 09 de abril del 2024



Elaboración de Material didáctico: Transporte Aéreo e Introducción de Incoterms – 12 de abril 2024

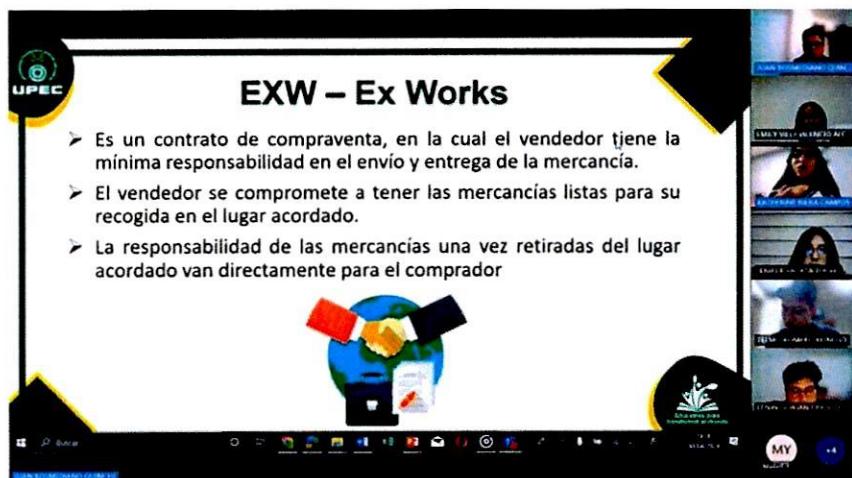


Capacitación: Transporte Aéreo e Introducción de Incoterms – 12 de abril 2024



0301319

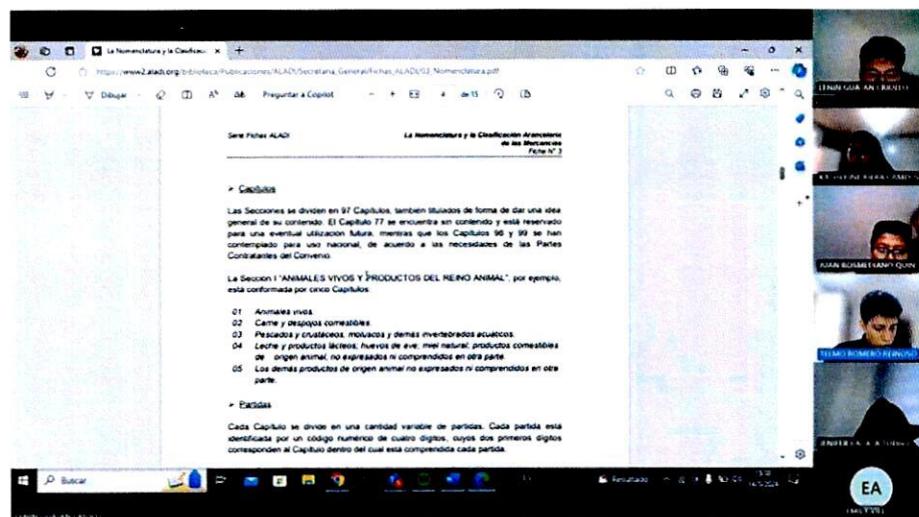
## Capacitación Virtual: Incoterms 2020 – 30 de abril 2024



**EXW – Ex Works**

- Es un contrato de compraventa, en la cual el vendedor tiene la mínima responsabilidad en el envío y entrega de la mercancía.
- El vendedor se compromete a tener las mercancías listas para su recogida en el lugar acordado.
- La responsabilidad de las mercancías una vez retiradas del lugar acordado van directamente para el comprador

## Material didáctico: Clasificación arancelaria – 14 de mayo de 2024



Serie Ficha ALADI

La Nomenclatura y la Clasificación Arancelaria de las Mercancías  
Ficha N° 2

➤ Capítulo

Las Secciones se dividen en 97 Capítulos, también titulados de forma de dar una idea general de su contenido. El Capítulo 77 se encuentra sin contenido y está reservado para una eventual utilización futura, mientras que los Capítulos 96 y 99 se han contemplado para uso nacional, de acuerdo a las necesidades de las Partes Contractantes del Convenio.

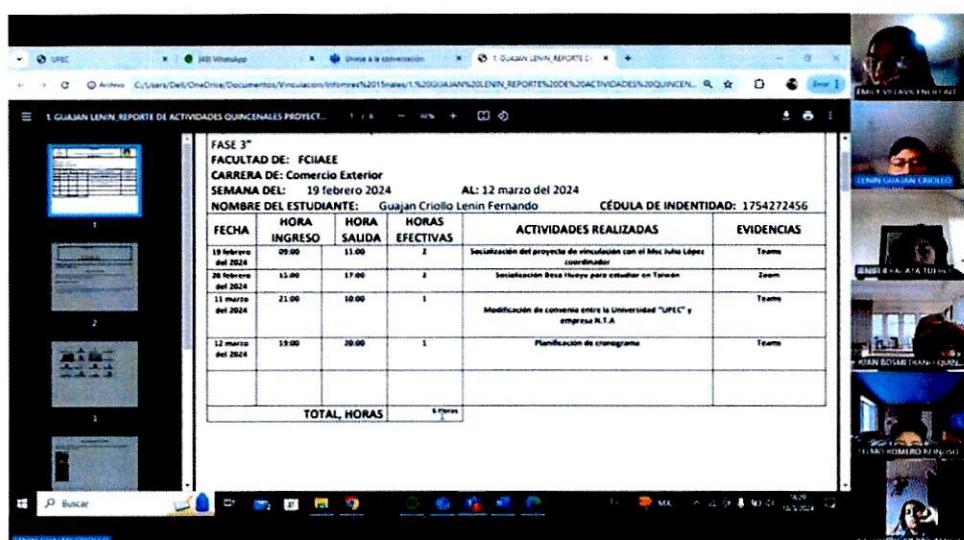
La Sección 1 "ANIMALES VIVOS Y PRODUCTOS DEL REINO ANIMAL", por ejemplo, está conformada por cinco Capítulos:

- 01 Animes vivos
- 02 Corte y despiece comestibles
- 03 Pescado y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos
- 04 Leche y productos lácteos, huevos de ave, miel natural, productos comestibles de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte
- 05 Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte

➤ Partida

Cada Capítulo se divide en una cantidad variable de partidas. Cada partida está identificada por un código numérico de cuatro dígitos, cuyos dos primeros dígitos corresponden al Capítulo dentro del cual está comprendida cada partida.

## Informe del Test Inicial aplicado a la empresa N.T.A. – 18 de mayo de 2024



FECHA	HORA INGRESO	HORA SALIDA	HORAS EFECTIVAS	ACTIVIDADES REALIZADAS	EVIDENCIAS
19 febrero del 2024	09:00	11:00	2	Sociedad del proyecto de simulación con el Msc. Julio López coordinador	Teams
20 febrero del 2024	15:00	17:00	2	Sociedad Best Theory para estudiar en Taiwan	Zoom
21 febrero del 2024	21:00	10:00	1	Modificación de convenio entre la Universidad "UPEC" y empresa N.T.A.	Teams
12 marzo del 2024	19:00	20:00	1	Planificación de cronograma	Teams
TOTAL HORAS				6 Horas	

0704320

## Evidencias de actividades realizadas proyecto de vinculación N.T.A

Revisión de documentos de vinculación MSc. Julio López – 02 de julio del 2024



Evidencia de la firma de asistencia a los colaboradores de la empresa – 04 de julio 2024



Elaboración de informe quincenal – 23 de julio del 2024

REGISTRO

ASISTENCIA Y ACTIVIDADES DE LOS ESTUDIANTES PARTICIPANTES

NOMBRE DEL PROYECTO: "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación FASE 3"

FACULTAD DE: Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

CARRERA DE: Comercio Exterior

SEMANA DEL: 03 de julio del 2024 AL: 17 de julio del 2024

NOMBRE DEL ESTUDIANTE: Bosmediano Quinche Juan Carlos CÉDULA DE INDE (ID): 1724671563

FECHA	HORA INGRESO	HORA SALIDA	HORAS EFECTIVAS	ACTIVIDADES REALIZADAS	EVOCATIVAS
03 julio del 2024	14:30	17:30	2	Urgentamiento de procesos - Áreas de Consultoría	Empres NTA
04 julio del 2024	16:00	20:00	2	Capacitación Regiones aduaneras	Trans
8 de mayo del 2024	18:30	20:30	2	Capacitación Finalización de los regímenes aduaneros	Trans
14 de mayo del 2024	15:00	17:00	2	Elaboración de material didáctico - Clasificación arancelaria	Trans
14 de mayo del 2024	18:30	20:30	2	Capacitación Clasificación arancelaria	Trans
15 de mayo del 2024	13:30	17:30	2	Elaboración de material didáctico - Cadena de suministros	Trans

Primera capacitación curso: Introducción a la Gestión de Procesos - 14 de agosto 2024

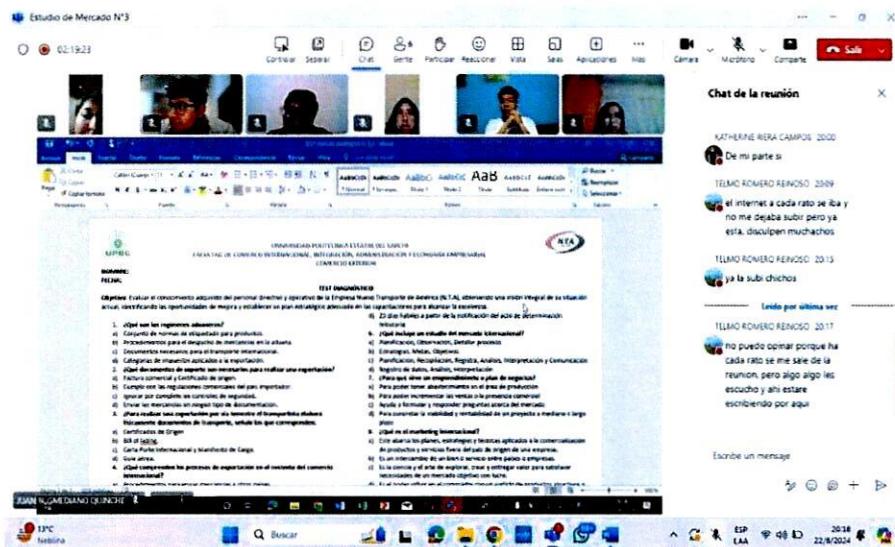
CONCEPTUALIZACIÓN DE PROCESO

Un conjunto de actividades o tareas que se realizan para obtener bienes, como la transformación de los recursos en bienes de un mayor valor y generar una utilidad.

PARTES DE UN PROCESO

0061321

## Elaboración del Test Final - 22 de agosto de 2024



Chat de la reunión

KATHERINE RIERA CAMPOS 2000  
De mi parte si

TELMO ROMERO REINOSO 2089  
el internet a cada rato se iba y no me dejaba subir pero ya esta, disculpen muchachos

TELLO ROMERO REINOSO 2013  
ya la subi chicos

Leído por última vez

TELLO ROMERO REINOSO 2017  
no puedo comar porque ha cada rato se me sale de la reunión, pero algo les escucho y ahí estare escribiendo por aquí

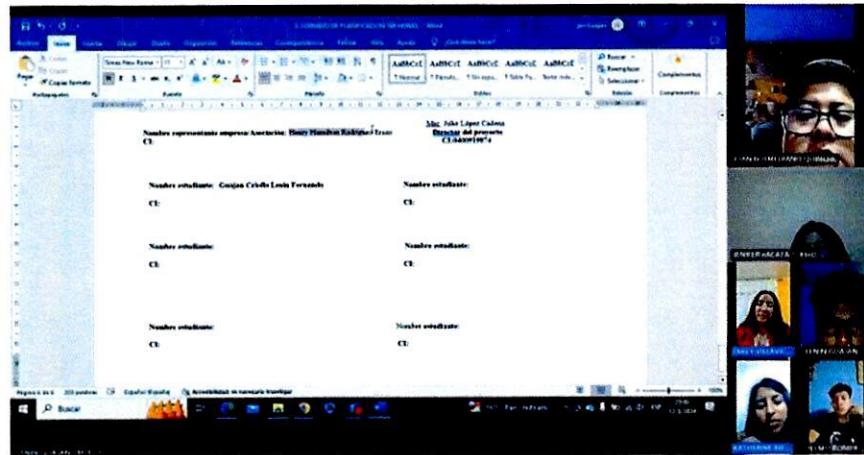
Escribe un mensaje

## Elaboración del listado de beneficiar de la empresa NTA - 08 de octubre 2024



## Evidencias de actividades realizadas proyecto de vinculación N.T.A

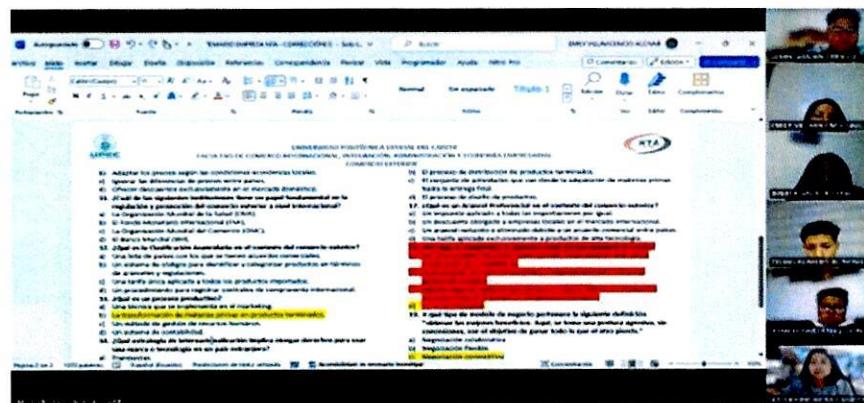
Planificar y coordinar inicio de las capacitaciones – 13 de marzo del 2024



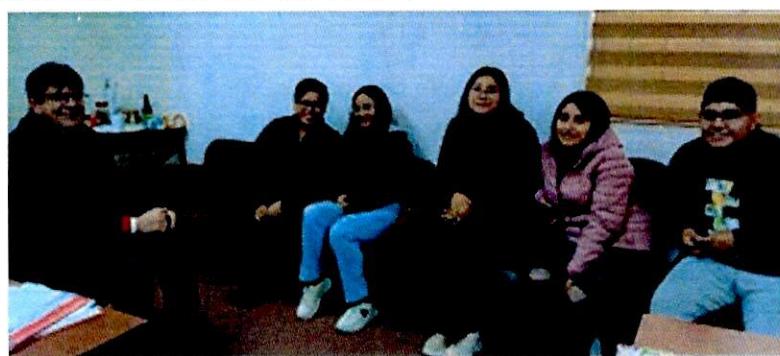
Revisión de la planificación de actividades con el docente MSc. Julio López– 19 de marzo del 2024



Modificación de la prueba de diagnóstico y cronograma – 28 de marzo del 2024



Socialización y orientación del material didáctico – 02 de abril del 2024



979.2323

Elaboración de Material didáctico Acuerdos Comerciales Vigentes con MSc. José Arauz –  
03 de abril del 2024



Capacitación: Acuerdos Comerciales Vigentes junto con el MSc. Julio López – 06 de abril  
del 2024



9761824

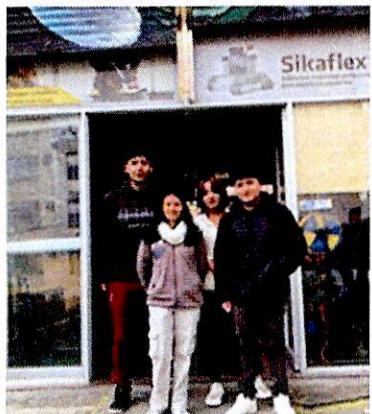
**Jueves 30 de enero del 2025 - entrega de certificados que se llevó a cabo en la empresa NTA.**



0361325

## ACTIVIDADES EN CUMPLIMIENTO A LOS OBJETIVOS DEL PROYECTO

Acercamiento a la empresa PROFEMAC para conocer las instalaciones.



Revisión de la documentación de oficio por parte del Lic. Nelson Tapia y firma de aceptación.

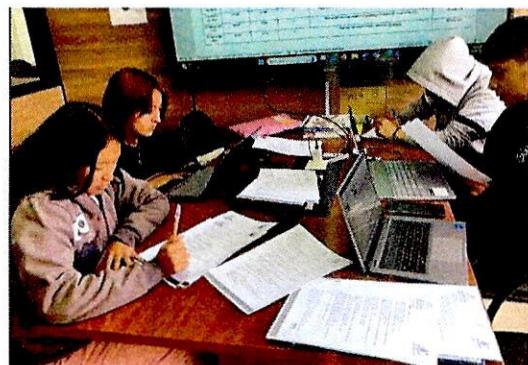


Toma del Test Diagnóstico a los beneficiarios de la empresa PROFEMAC para evaluar el conocimiento.



Calificación de las pruebas del Test inicial para saber el conocimiento de los

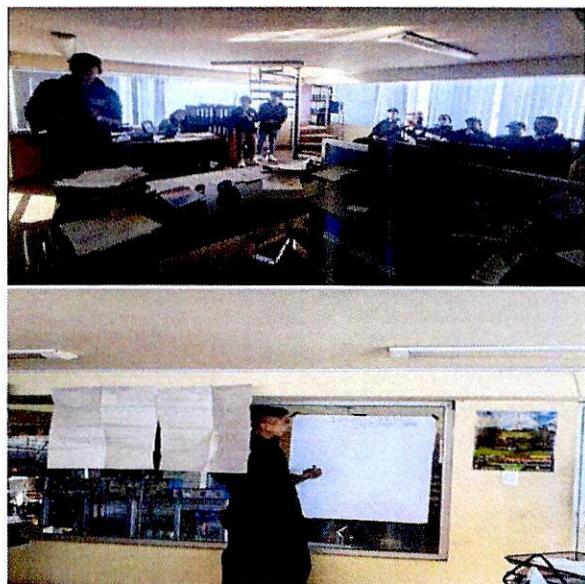
beneficiarios y empezar a impartir los temas a capacitar.



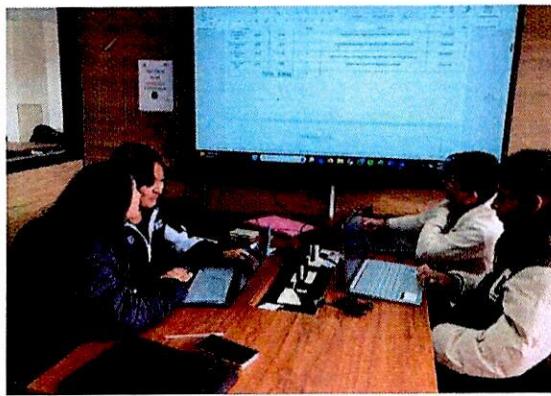
Revisión de libros en la biblioteca para la realización de temas para capacitación en la empresa PROFEMAC.



Capacitación en la empresa a los beneficiarios con el primer tema de comercio internacional y participación de los beneficiarios sobre el tema impartido.



Elaboración de los informes quincenales dando a conocer las horas realizadas en vinculación.



Elaboración del material didáctico con el tema de Normativa aduanera para dar a capacitar en la empresa.



Capacitación en la empresa a los beneficiarios para dar a conocer sobre la normativa aduanera.



Tema de capacitación regímenes aduaneros en presencia del Ing. Julio López.



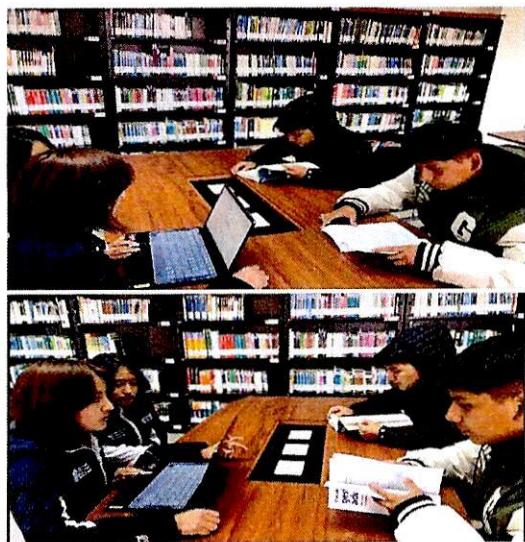
Revisión del proyecto de vinculación a cargo del Ing. Julio López.



Socialización con el Lic. Rodrigo Tapia sobre el avance de capacitación y corrección del convenio.



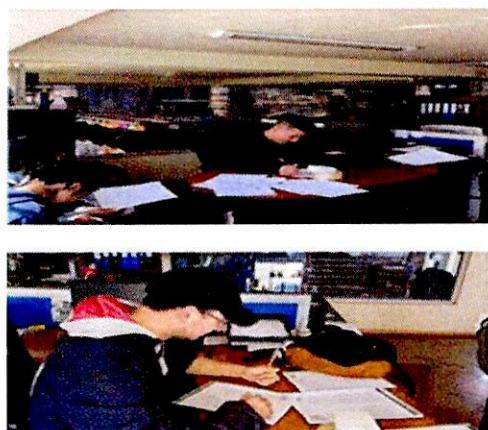
Revisión de libros en la biblioteca para impartir temas a capacitar en la empresa PROFEMAC.



Capacitación a los beneficiarios para dar a conocer lo que es el comercio exterior.



Evaluación del Test Final a los beneficiarios de la empresa PROFEMAC para evaluar el éxito y la efectividad de las capacitaciones que hemos brindado a los beneficiarios.



Calificación del Test Final con el progreso de los beneficiarios en el conocimiento de los temas impartidos y realización del informe.



Aplicación de encuestas a clientes en la empresa PROFEMAC para el mejoramiento de la empresa.



Socialización de la Sugerencia de mejora y el estudio de mercado en la empresa PROFEMAC para dar a conocer lo que el cliente necesita para estar satisfecho.



## ENTREGA DE CERTIFICADOS



0051329



9001330

### Cumplimiento del objetivo sobre elaboración del estudio de mercado



### Cumplimiento del objetivo sobre elaboración de informes quincenales

WILLIAN PINANGO ACERO 8/6/2024 15:12

4. REPORTE DE ACTIVIDADES... VINCULACIONFASE32024 > General

8/6/2024 18:25 La grabación se ha detenido. Guardando grabación...

8/6/2024 18:25 WILLIAN PINANGO ACERO comenzó la grabación en la nube

Grabación WILLIAN PINANGO ACE...

1h 58m 54s

Transcripción

### Cumplimiento del objetivo sobre elaboración del documento final, manual de comercialización



0001331

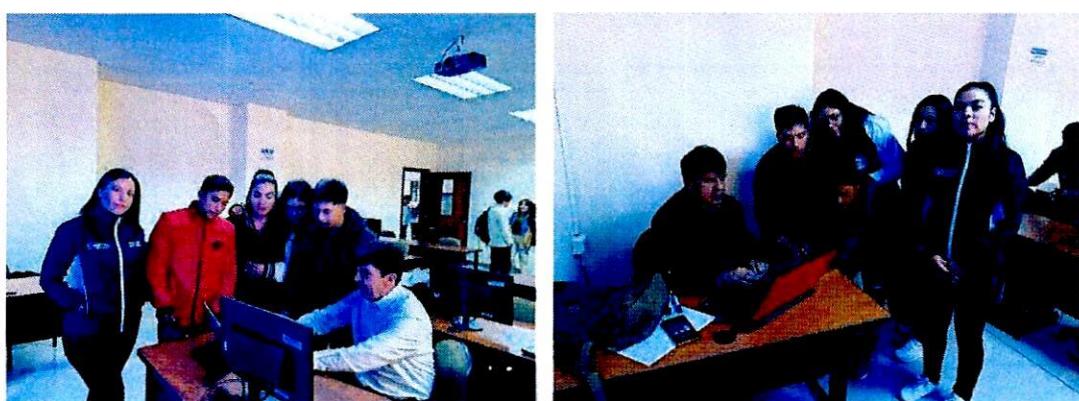
Cumplimiento del objetivo sobre elaboración del test inicial



Cumplimiento del objetivo sobre primera capacitación



Cumplimiento del objetivo sobre revisión de material didáctico

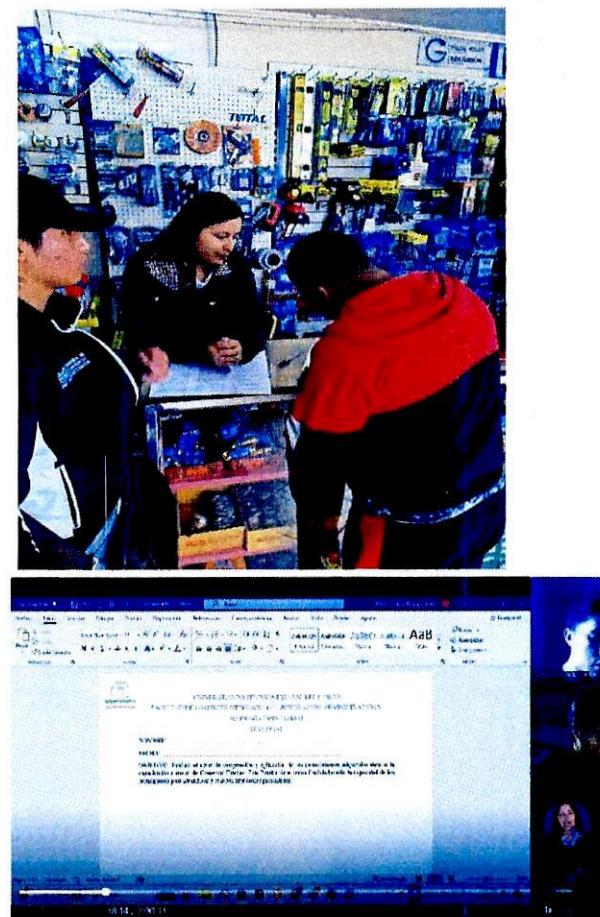


0001332

Cumplimiento del objetivo sobre revisión del avance de estudio de mercado



Cumplimiento del objetivo sobre aplicación del test final



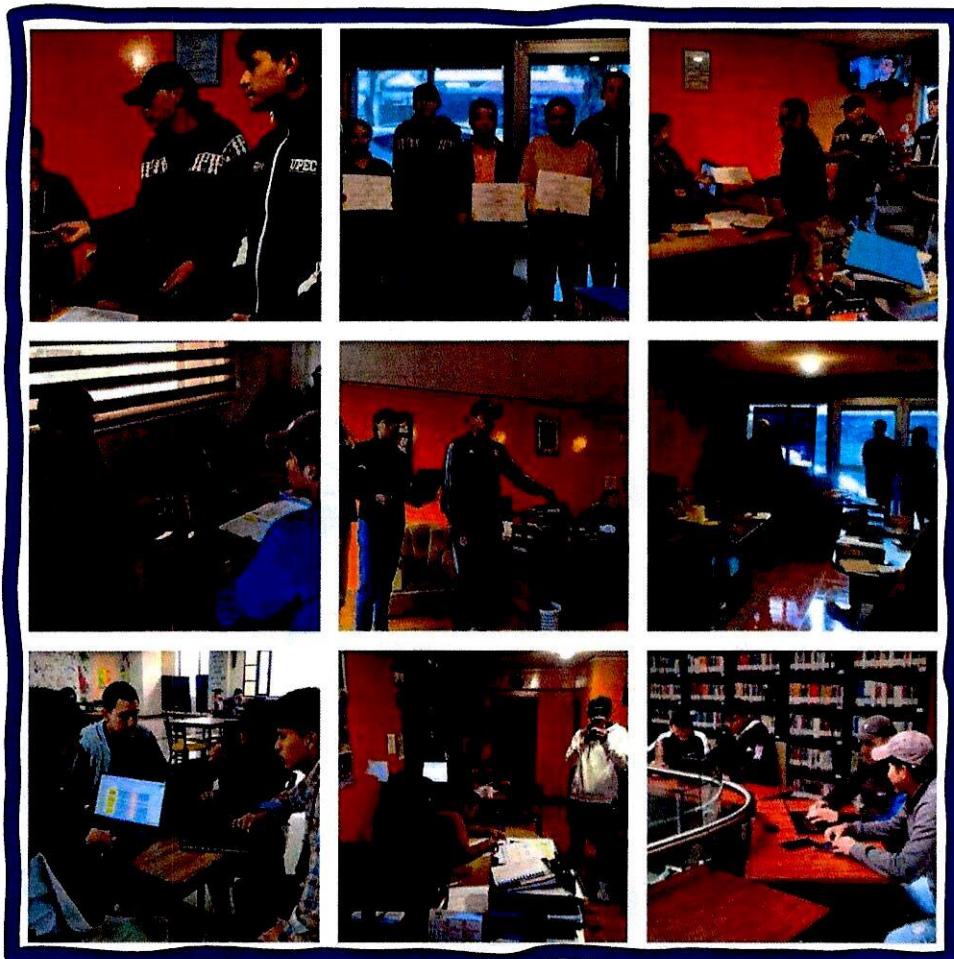
Cumplimiento del objetivo sobre entrega del documento final

0001333



0051334

0051334



9001335



## EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



**NOMBRE DEL PROYECTO:** "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación Fase 3"

**ESTUDIANTES:** Andrade Hernández Mijal Gabriela  
Atiz Carlosama María Fernanda  
Chalacán Tipaz Glaider Kelly  
Enríquez Delgado Brenda Lineth  
Lita Tambaco Amanda Karina  
Reveló Enríquez Nicole Mishelle

**Jueves 29 del febrero del 2024**

Dirigirnos a la empresa para la firma del convenio y recepción de oficio



**Viernes 15 de marzo del 2024**

Prueba diagnostico



**Sábado 16 de marzo del 2024**

Realización de taller temática  
(Comercio Exterior, Comercio Internacional, Logística)



**Viernes 22 de marzo del 2024**

Capacitación al personal de estiba sobre el tema: Tipología de carga



**Sábado 23 de marzo del 2024**

Llevar material para realización del taller del tema: Tipología de carga



**Viernes, 05 de abril del 2024**

Actividad: Toma de prueba de diagnóstico – taller



0001336

**Viernes 26 de abril del 2024**

Capacitación al personal estibador en el depósito temporal ALMAROS CIA. LTDA

**Sábado 27 de abril del 2024**

Taller para los estibadores del depósito temporal ALMAROS sobre: Comercio Exterior y la Globalización

**Sábado 04 de mayo del 2024**

Realizar el taller a los estibadores sobre: Relacione los conceptos con el tema que corresponde

**Viernes 10 mayo del 2024**

Capacitación al personal con el temario: Manipulación de cargas según su tipo y según su naturaleza -  
Acompañamiento Docente (Director del Proyecto)

**Sábado 11 de mayo del 2024**

Realizar el taller a los estibadores sobre: (Encuentre el camino correcto de acuerdo a la imagen)

**Viernes 17 de mayo del 2024****Sábado 18 de mayo del 2024****Viernes 31 de mayo del 2024**

Capacitación a la empresa con el temario: vehículos que se manejan en los depósitos temporales.

**Sábado 01 de junio del 2024**

Realizar un taller a los estibadores de la empresa “Vehículos que se manejan en los depósitos temporales”



0001337

**Viernes 07 de junio del 2024**

Capacitación al personal de estiba con el tema de:  
Clasificación de mercancías peligrosa, el manejo correcto y equipo de protección.

**Sábado 08 de junio del 2024**

Realizamos un taller (lluvia de ideas y un dibujo que mencione una mercancía peligrosa)

**Viernes 14 de junio del 2024**

Capacitación y taller de tema. Clasificación de mercancías peligrosas.

**Sábado 22 de junio del 2024**

Actividad de capacitación y taller al personal de estiba con el temario: Manejo de mercancías como: Preparación de pedidos/picking y Procesos y técnicas del picking.

**Viernes 28 de junio del 2024**

Cierre de capacitaciones y agradecimiento

**Lunes 8 de julio del 2024**

Visita al depósito temporal ALMAROS tratar tema de estudio de mercado (acompañamiento por parte del Msc. José Arauz)

**Jueves 30 de enero del 2025**

Entrega de certificados con el Msc. Julio López



0301330



## EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



**NOMBRE DEL PROYECTO:** "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación Fase 3"

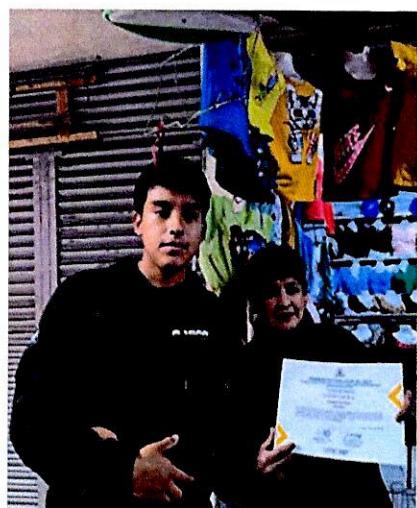
**ESTUDIANTES:**

Alarcón Eugenio Frank Bruno  
Cañarejo Ortega Ronal David  
Chuquilla Quinatoa Rosario Sarai  
Martínez Imbaquingo Alison Tatiana  
Trejo Reascos Viviana Jazmín

**FECHA:** 30 de enero 2025

**ENTIDAD BENEFICIARIA:** Municipio de Tulcán

**TEMA:** Entrega de certificados



0061339



## EVIDENCIA FOTOGRÁFICA



**NOMBRE DEL PROYECTO:** "Capacitación a la introducción de mercados internacionales a través de la exportación Fase 3"

**ESTUDIANTES:**

Alarcón Eugenio Frank Bruno  
Cañarejo Ortega Ronal David  
Chuquilla Quinatoa Rosario Sarai  
Martínez Imbaquingo Alison Tatiana  
Trejo Reascos Viviana Jazmín

**FECHA:** 30 de Enero del 2025

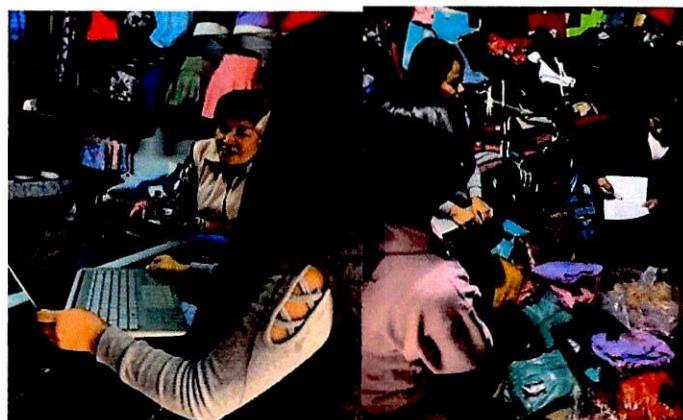
**ENTIDAD BENEFICIARIA:** Municipio de Tulcán

**TEMA:** Evidencia Fotográfica

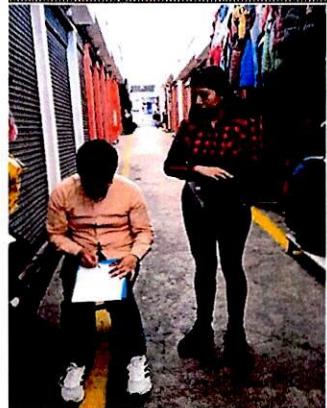
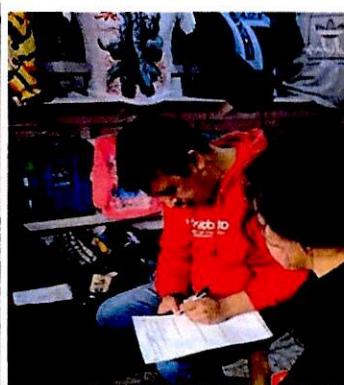
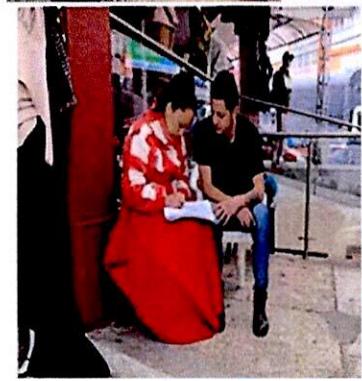
Apertura del proyecto de Vinculación con el Msc. Julio López Director



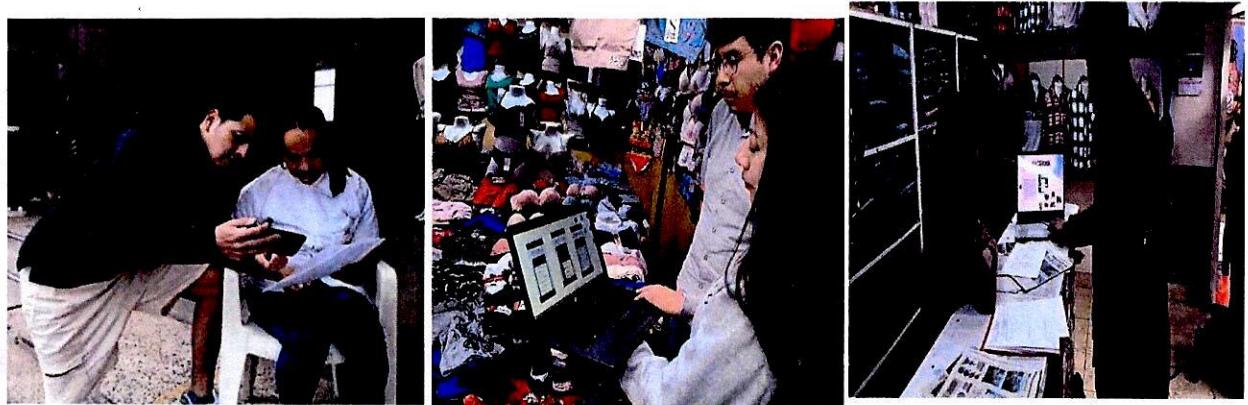
Capacitaciones



0001340



0001341



Reuniones en Teams

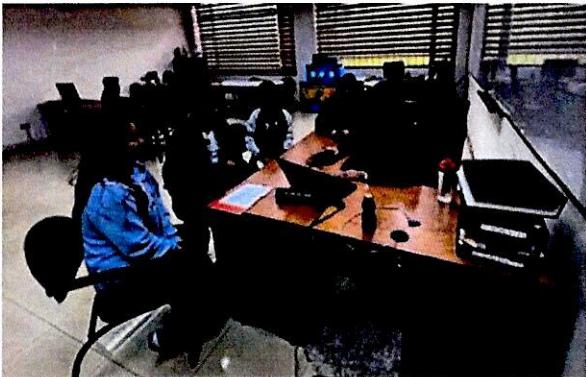
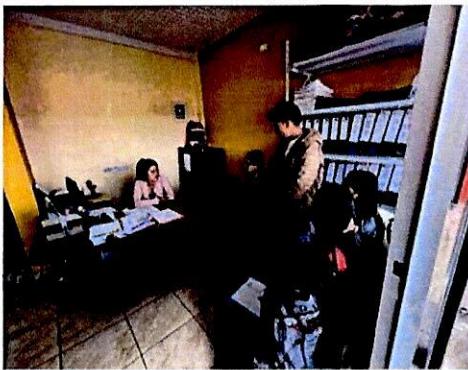


Reuniones Presenciales

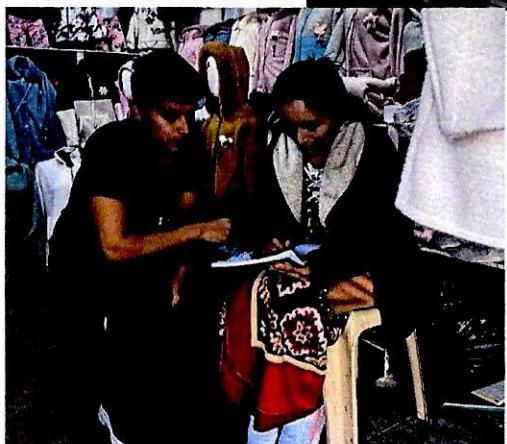
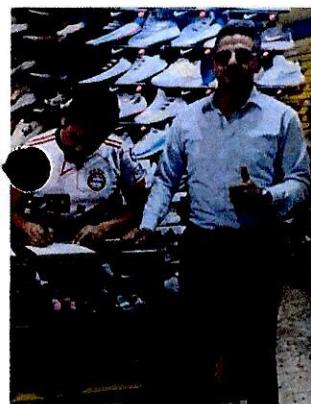
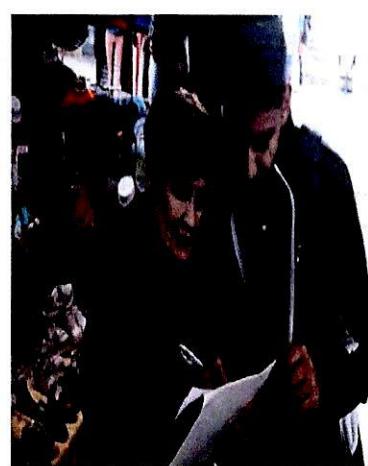
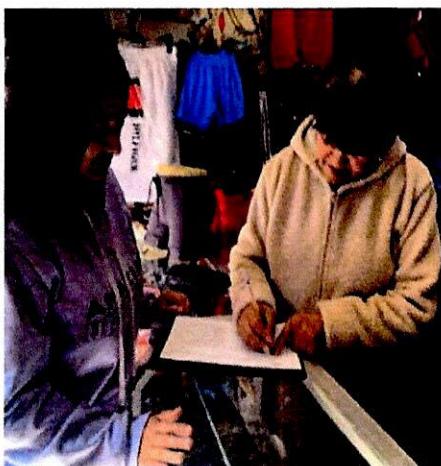
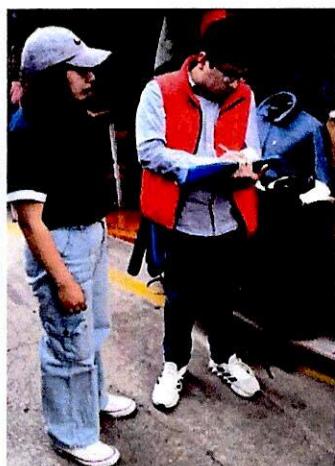


0001342

### Socializaciones

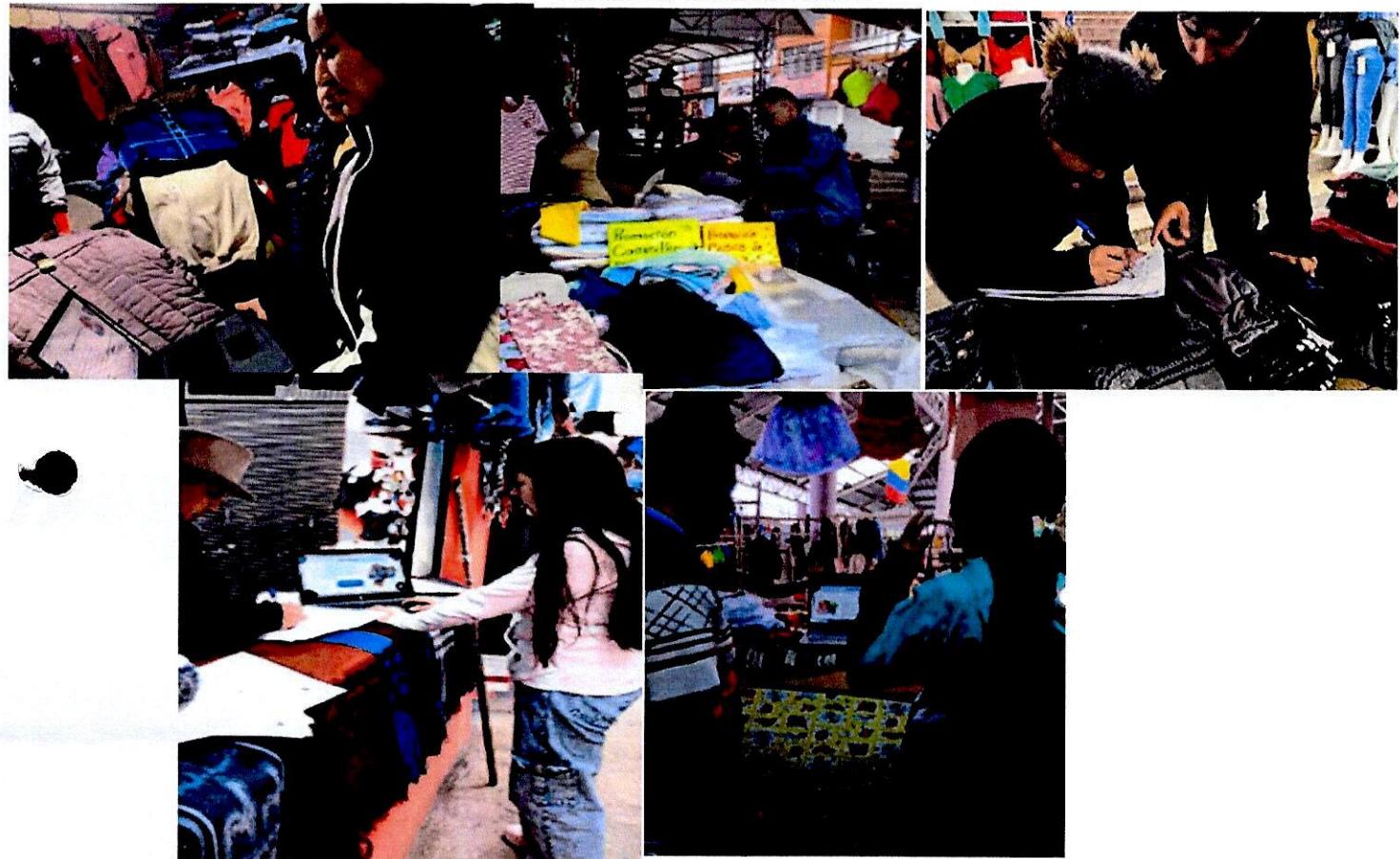


### Test inicial y Test Final

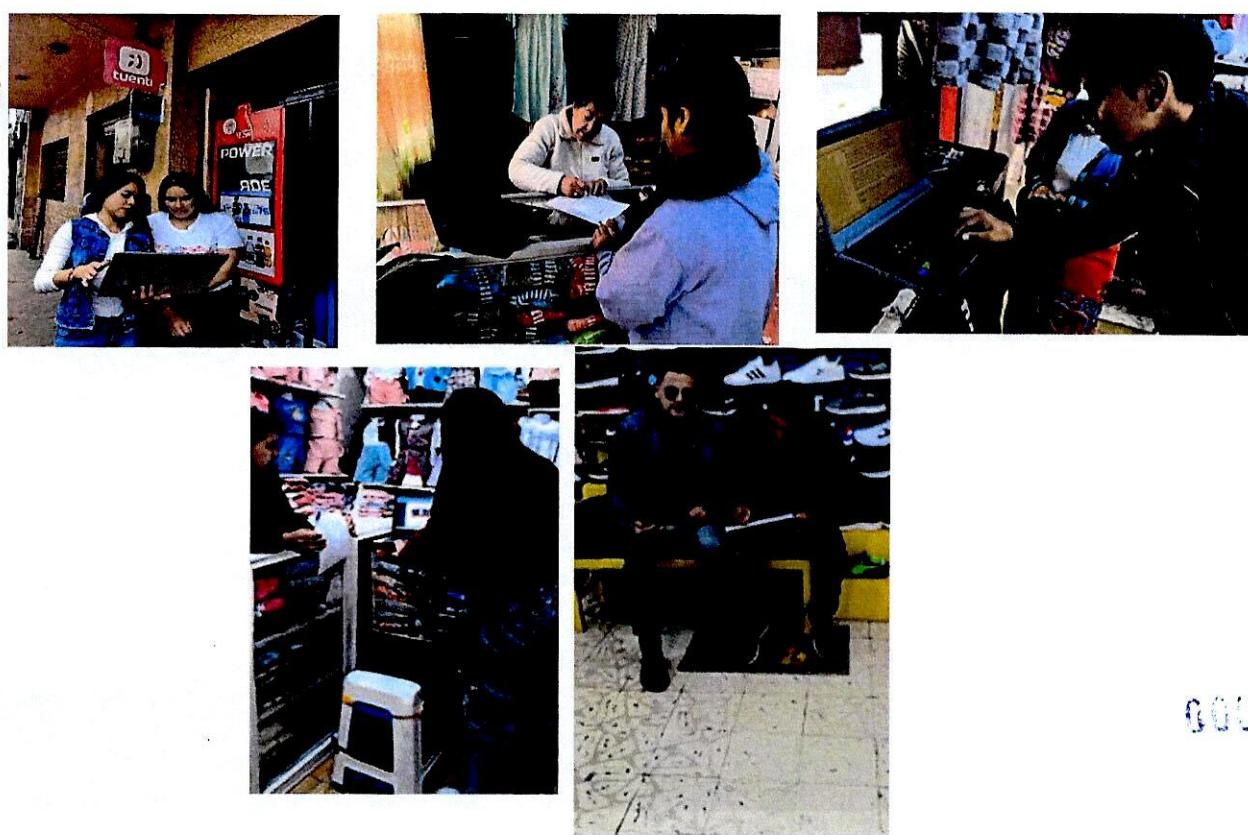


0001343

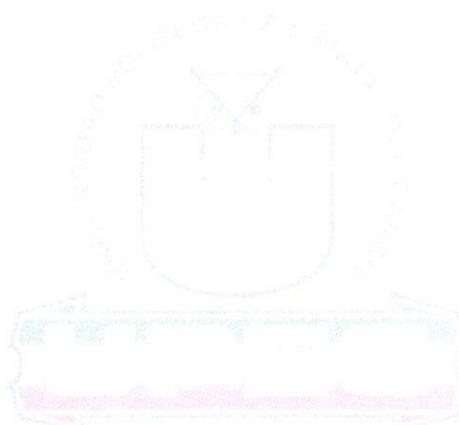
### Manual de comercialización



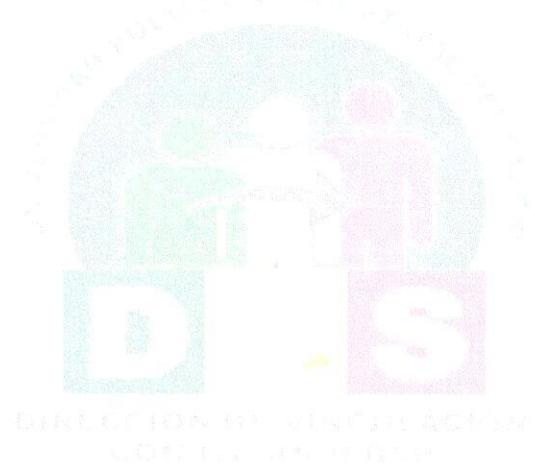
### Estudio de mercado



0001644



# INFORME/ TEST INICIAL



0254345

Universidad Politécnica Estatal Del Carchi



Facultad De Comercio Internacional, Administración Y Economía Empresarial

Comercio Exterior

Vinculación

Empresa Chamorro Logistics Group

**Informe de la prueba de conocimiento inicial realizada en la Empresa Chamorro Logistics Group**

**Integrantes:** Chere Carmen, Lucero Steven, Luna Mabel, Moreno Dayra, Rosado Amy.

28 – febrero – 2024

CARCHI-TULCÁN

6001346

**Motivo de la prueba:**

El objetivo de la prueba de conocimiento puede variar dependiendo del contexto en el que se utilice. Sin embargo, en general, el objetivo principal de un test de conocimiento es evaluar el nivel de comprensión y retención de información de una persona en un área específica.

En nuestro caso se les evaluó a todas las personas que conforman la Empresa Chamorro Logistics Group en las cuales previamente arrojaron resultados de sus conocimientos y de esta manera se podrá diagnosticar de forma puntual en qué temas se profundizará y previamente capacitar al personal.

**Técnica e Instrumentos Utilizados:**

Se utilizó un test de 20 preguntas selección múltiple con temas referentes a comercio exterior. Para la evaluación de los resultados se procedió a realizar tablas estadísticas que nos brindaron información necesaria para la posterior capacitación.

**Análisis e Interpretación de la Prueba:**

Análisis individual de conocimientos de los beneficiarios de la Empresa Chamorro Logistics Group.

---

**EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA: EMPRESA CHAMORRO LOGISTICS GROUP**

---

Nº	NOMBRE	Nº DE ACIERTOS	CALIFICACIÓN
1	Darlin Chamorro	✓ 8	4 ✓
2	Erick Santacruz	✓ 9	4.5 ✓
3	Fidencio Chamorro	✓ 6	3 ✓
4	Joel Malquín	✓ 8	4 ✓
5	Jonathan Cadena	✓ 9	4.5 ✓
6	Karen Ruiz	✓ 10	5 ✓
7	Sarahí Chamorro	✓ 9	4.5 ✓
8	Richard Higuera	✓ 7	3.5 ✓

---

Promedio	66	33
Porcentaje	41%	41.3%

### Resultado por cada pregunta

#### Pregunta 1

Respuestas	Frecuencia	%
FMI	1	13%
OMC	7	88%
FMI	0	0%
BCE	0	0%
Total	8	100%

#### Pregunta 2

Respuestas	Frecuencia	%
Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.	6	75%
Asignar un código arancelario a la mercancía.	0	0%
Verificar la autenticidad de la factura comercial.	1	13%
Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.	1	13%
Total	8	100%

#### Pregunta 3

Respuestas	Frecuencia	%
El importador.	0	0%
El exportador.	0	0%
La aduana.	4	50%
El agente de aduanas.	3	38%
El transportista.	1	13%
Total	8	100%

#### Pregunta 4

Respuestas	Frecuencia	%
Pasaporte	0	0%
DNI	0	0%
Declaración Aduanera	6	75%
Certificado de origen	2	25%
Certificado de fito y zoosanitario	0	0%
Total	8	100%

Pregunta 5

Respuestas	Frecuencia	%
Restricciones cuantitativas	0	0%
Cuotas de importación	2	25%
Subsidios a la exportación	3	38%
Normas de origen	3	38%
Total	8	100%

Pregunta 6

Respuestas	Frecuencia	%
Un acuerdo entre países para compartir información cultural.	0	0%
Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.	0	0%
Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.	8	100%
Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.	0	0%
Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.	0	0%
Total	8	100%

Pregunta 7

Respuestas	Frecuencia	%
Reducción de la exposición a diferentes culturas	1	13%
Incremento de la estabilidad financiera	0	0%

Aumento de la volatilidad del tipo de cambio	3	38%
Disminución de las barreras comerciales	4	50%
Total	8	100%

Pregunta 8

Respuestas	Frecuencia	%
Reducción de la competencia	0	0%
Ampliación del mercado potencial	8	100%
Aumento de los costos operativos	0	0%
Disminución de la diversificación de productos	0	0%
Total	8	100%

Pregunta 9

Respuestas	Frecuencia	%
Abastecimiento	0	0%
Transformación	1	13%
Distribución	1	13%
Financiamiento	6	75%
Comercialización	0	0%
Total	8	100%

Pregunta 10

Respuestas	Frecuencia	%
Reducir costos	0	0%
Aumentar la productividad	0	0%
Satisfacer las necesidades del cliente	2	25%
Mejorar la imagen de la empresa	0	0%
Todas las anteriores	6	75%
Total	8	100%

Pregunta 11

Respuestas	Frecuencia	%

Exportación directa	1	13%
Exportación indirecta	5	63%
Franquicia	0	0%
Inversión extranjera directa	0	0%
Joint Venture	2	25%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Pregunta 12

Respuestas	Frecuencia	%
Exportación definitiva	0	0%
Importación definitiva	1	13%
Depósito aduanero	3	38%
Tránsito aduanero	1	13%
Admisión temporal	3	38%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Pregunta 13

Respuestas	Frecuencia	%
Retrasos en el despacho de aduana.	2	25%
Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.	0	0%
Pago de aranceles e impuestos incorrectos.	2	25%
Todas las anteriores.	4	50%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

Pregunta 14

Respuestas	Frecuencia	%
Las partes se centran en sus intereses.	4	50%
Se busca un acuerdo que satisfaga a ambas partes.	2	25%
Se utiliza la información como herramienta de poder.	0	0%
Se generan emociones positivas como la confianza.	0	0%
Es un proceso flexible y adaptable.	2	25%

Total	8	100%
-------	---	------

Pregunta 15

Respuestas	Frecuencia	%
Importación temporal para reexportación en el mismo estado.	8	100%
Importación definitiva.	0	0%
Admisión temporal para perfeccionamiento activo	0	0%
Exportación definitiva.	0	0%
Admisión temporal para perfeccionamiento activo	0	0%
Total	8	100%

Pregunta 16

Respuestas	Frecuencia	%
Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.	1	13%
Importación temporal para reexportación en el mismo estado.	2	25%
Importación definitiva	3	38%
Admisión temporal para perfeccionamiento activo.	2	25%
Exportación temporal.	0	0%
Total	8	100%

Pregunta 17

Respuestas	Frecuencia	%
Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo	1	13%
Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.	1	13%
Ánálisis de datos de comercio exterior	1	13%

Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.	0	0%
Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.	5	63%
Total	8	100%

Pregunta 18

Respuestas	Frecuencia	%
Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones	0	0%
Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.	1	13%
Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos	1	13%
Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.	1	13%
Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.	5	63%
Total	8	100%

Pregunta 19

Respuestas	Frecuencia	%
Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing	1	13%
Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.	7	88%
Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.	0	0%
Total	8	100%

Pregunta 20

Respuestas	Frecuencia	%

Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros	1	13%
Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países	1	13%
Analizar la competencia en mercados internacionales.	0	0%
Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.	6	75%
<b>Total</b>	<b>8</b>	<b>100%</b>

#### **Conclusión:**

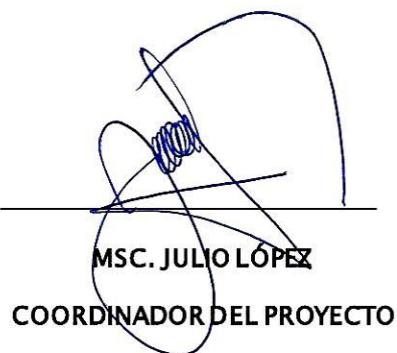
La finalidad de la prueba aplicada a los trabajadores de la Empresa Chamorro Logistics Group, fue un proceso de gran importancia mediante el cual se analizó el nivel de conocimiento de cada uno de los trabajadores, permitiéndonos así conocer cuáles son sus puntos débiles y poder capacitarlos en las distintas áreas del comercio exterior.

La información proporcionada en la tabla inicial permite obtener una visión general del rendimiento de la aplicación de la evaluación diagnóstica, el promedio general es de 41.3%, lo que indica que las personas que conforman la Empresa Chamorro Logistics Group tienen un dominio bajo del contenido evaluado en el área de comercio exterior.

El 50% del personal obtuvieron una calificación de 4 o superior, lo que indica que tienen un dominio medio del contenido evaluado, mientras que el otro 50% obtuvo una calificación de 3,5 o inferior, lo que indica que tienen un dominio bajo del contenido evaluado, se puede detallar que Darlin Chamorro obtuvo 8 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una calificación de 4 puntos; Erick Santacruz obtuvo 9 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una calificación de 4.5 puntos; Fidencio Chamorro obtuvo 6 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una calificación de 3 puntos; Joel Malquín obtuvo 8 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una calificación de 4 puntos; Jonathan Cadena obtuvo 9 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una

calificación de 4.5 puntos; Karen Ruiz obtuvo 10 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una calificación de 5 puntos; Sarahí Chamorro obtuvo 9 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una calificación de 4.5 puntos; Richard Higuera obtuvo 7 aciertos de 20 posibles, lo que equivale a una calificación de 3.5 puntos. Se recomienda diversificar las estrategias de enseñanza y aprendizaje, utilizando recursos variados y actividades que permitan al personal aprender de manera activa y significativa.

En base a los resultados obtenidos, se evidenció la necesidad de capacitar temas como la Clasificación Arancelaria, Regímenes Aduaneros, Clasificación Vehicular y Normativa del Comercio Exterior (COPCI). De esta manera se ayudará a la empresa a refrescar conocimientos en el área del comercio exterior, además se realizarán talleres con estos temas y las capacitaciones se realizarán de forma dinámica.



MSC. JULIO LÓPEZ  
COORDINADOR DEL PROYECTO

FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL  
COMERCIO EXTERIOR

45

Nombre: Sarahi Chamorro

Fecha: 27/02/2024

## TEST DIAGNÓSTICO

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?  
 a. FMI (Fondo Monetario Internacional)  
 b. OMC (Organización Mundial del Comercio)  
 c. FMI (Fondo Monetario Internacional)  
 d. BCE (Banco Central Europeo)
2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?  
 a. Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.  
 b. Asignar un código arancelario a la mercancía.  
 c. Verificar la autenticidad de la factura comercial.  
 d. Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.
3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?  
 a. El importador.  
 b. El exportador.  
 c. La aduana.  
 d. El agente de aduanas.  
 e. El transportista.
4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?  
 a. Pasaporte  
 b. DNI  
 c. Declaración Aduanera  
 d. Certificado de origen  
 e. Certificado de fito y zoosanitario
5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?  
 a. Restricciones cuantitativas  
 b. Cuotas de importación  
 c. Subsidios a la exportación  
 d. Normas de origen
6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

- a. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.  
 b. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.  
 c. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.  
 d. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.  
 e. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.
7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?  
 a. Reducción de la exposición a diferentes culturas  
 b. Incremento de la estabilidad financiera  
 c. Aumento de la volatilidad del tipo de cambio  
 d. Disminución de las barreras comerciales
8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?  
 a. Reducción de la competencia  
 b. Ampliación del mercado potencial  
 c. Aumento de los costos operativos  
 d. Disminución de la diversificación de productos
9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?  
 a. Abastecimiento  
 b. Transformación  
 c. Distribución  
 d. Financiamiento  
 e. Comercialización
10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?  
 a. Reducir costos  
 b. Aumentar la productividad  
 c. Satisfacer las necesidades del cliente  
 d. Mejorar la imagen de la empresa  
 e. Todas las anteriores
11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?  
5001356

- a. Exportación directa
  - b. Exportación indirecta
  - c. Franquicia
  - d. Inversión extranjera directa
  - e. Joint Venture

**12. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?**

- a. Exportación definitiva
  - b. Importación definitiva
  - c. Depósito aduanero
  - d. Tránsito aduanero
  - e. Admisión temporal

13. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- a. Retrasos en el despacho de aduana.
  - b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.
  - c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.
  - d. Todas las anteriores.

#### 14. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- a. Las partes se centran en sus intereses.
  - b. Se busca un acuerdo que satisfaga a ambas partes.
  - c. Se utiliza la información como herramienta de poder.
  - d. Se generan emociones positivas como la confianza.
  - e. Es un proceso flexible y adaptable.

15. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
  - b. Importación definitiva.
  - c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
  - d. Exportación definitiva.
  - e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

16. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.
  - b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
  - c. Importación definitiva.
  - d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
  - e. Exportación temporal.

17. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- a. Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo.
  - b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.
  - c. Análisis de datos de comercio exterior.
  - d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.
  - e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo

18. ¿Qué elemento, de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.
  - b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.
  - c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.
  - d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.
  - e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- a. Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing.
  - b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.
  - c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

20. ¿Cuál de las siguientes **NO** es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
  - b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.
  - c. Analizar la competencia en mercados internacionales.
  - d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.

**FIRMA**

18-4027



Nombre: Darlin Chamorro

Fecha: 28-02-2024

(4/10)

## TEST DIAGNÓSTICO

Objetivo: Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?

- a. FMI (Fondo Monetario Internacional)
- b. OMC (Organización Mundial del Comercio)
- c. FMI (Fondo Monetario Internacional)
- d. BCE (Banco Central Europeo)

2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?

- a. Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.
- b. Asignar un código arancelario a la mercancía.
- c. Verificar la autenticidad de la factura comercial.
- d. Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.

3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?

- a. El importador.
- b. El exportador.
- c. La aduana.
- d. El agente de aduanas.
- e. El transportista.

4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?

- a. Pasaporte
- b. DNI
- c. Declaración Aduanera
- d. Certificado de origen
- e. Certificado de fito y zoosanitario

5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?

- a. Restricciones cuantitativas
- b. Cuotas de importación
- c. Subsidios a la exportación
- d. Normas de origen

6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

- a. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.
- b. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.
- c. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.
- d. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.
- e. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.

7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?

- a. Reducción de la exposición a diferentes culturas
- b. Incremento de la estabilidad financiera
- c. Aumento de la volatilidad del tipo de cambio
- d. Disminución de las barreras comerciales

8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?

- a. Reducción de la competencia
- b. Ampliación del mercado potencial
- c. Aumento de los costos operativos
- d. Disminución de la diversificación de productos

9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?

- a. Abastecimiento
- b. Transformación
- c. Distribución
- d. Financiamiento
- e. Comercialización

10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?

- a. Reducir costos
- b. Aumentar la productividad
- c. Satisfacer las necesidades del cliente
- d. Mejorar la imagen de la empresa
- e. Todas las anteriores

11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?

3001558

80%

- a. Exportación directa  
 b. Exportación indirecta  
 c. Franquicia  
 d. Inversión extranjera directa  
 e. Joint Venture

12. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?

- a. Exportación definitiva  
 b. Importación definitiva  
 c. Depósito aduanero  
 d. Tránsito aduanero  
 e. Admisión temporal

13. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- a. Retrasos en el despacho de aduana.  
 b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.  
 c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.  
 d. Todas las anteriores.

14. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- a. Las partes se centran en sus intereses.  
 b. Se busca un acuerdo que satisfaga a ambas partes.  
 c. Se utiliza la información como herramienta de poder.  
 d. Se generan emociones positivas como la confianza.  
 e. Es un proceso flexible y adaptable.

15. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.  
 b. Importación definitiva.  
 c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.  
 d. Exportación definitiva.  
 e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

16. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.  
 b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.  
 c. Importación definitiva.  
 d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.  
 e. Exportación temporal.

17. ¿Cuál de los siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- a. Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo.  
 b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.  
 c. Análisis de datos de comercio exterior.  
 d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.  
 e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.

18. ¿Qué elemento de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.  
 b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.  
 c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.  
 d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.  
 e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- a. Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing.  
 b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.  
 c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

20. ¿Cuál de las siguientes NO es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.  
 b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.  
 c. Analizar la competencia en mercados internacionales.  
 d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.

  
FIRMA



Nombre: Jovel Malquín

Fecha: 27/02/2024

11/10

## TEST DIAGNÓSTICO

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

- ✓ 1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?
- a. FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - b. OMC (Organización Mundial del Comercio)
  - c. FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - d. BCE (Banco Central Europeo)
- ✗ 2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?
- a. Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.
  - b. Asignar un código arancelario a la mercancía.
  - c. Verificar la autenticidad de la factura comercial.
  - d. Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.
- ✗ 3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?
- a. El importador.
  - b. El exportador.
  - c. La aduana.
  - d. El agente de aduanas.
  - e. El transportista.
- ✓ 4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?
- a. Pasaporte
  - b. DNI
  - c. Declaración Aduanera
  - d. Certificado de origen
  - e. Certificado de fito y zoosanitario
- ✗ 5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?
- a. Restricciones cuantitativas
  - b. Cuotas de importación
  - c. Subsidios a la exportación
  - d. Normas de origen
6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

- ✓ 6. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.
- ✓ 7. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.
- ✓ 8. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.
- ✓ 9. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.
- ✓ 10. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.
- ✗ 7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?
- a. Reducción de la exposición a diferentes culturas
  - b. Incremento de la estabilidad financiera
  - c. Aumento de la volatilidad del tipo de cambio
  - d. Disminución de las barreras comerciales
- ✓ 8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?
- a. Reducción de la competencia
  - b. Ampliación del mercado potencial
  - c. Aumento de los costos operativos
  - d. Disminución de la diversificación de productos
- ✗ 9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?
- a. Abastecimiento
  - b. Transformación
  - c. Distribución
  - d. Financiamiento
  - e. Comercialización
- ✗ 10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?
- a. Reducir costos
  - b. Aumentar la productividad
  - c. Satisfacer las necesidades del cliente
  - d. Mejorar la imagen de la empresa
  - e. Todas las anteriores
11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?

8000000

8/10

- a. Exportación directa
- b. Exportación indirecta
- c. Franquicia
- d. Inversión extranjera directa
- e. Joint Venture

12. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?

- a. Exportación definitiva
- b. Importación definitiva
- c. Depósito aduanero
- d. Tránsito aduanero
- e. Admisión temporal

13. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- a. Retrasos en el despacho de aduana.
- b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.
- c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.

d. Todas las anteriores.

14. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- a. Las partes se centran en sus intereses.
- b. Se busca un acuerdo que satisfaga a ambas partes.
- c. Se utiliza la información como herramienta de poder.
- d. Se generan emociones positivas como la confianza.
- e. Es un proceso flexible y adaptable.

15. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- b. Importación definitiva.
- c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- d. Exportación definitiva.
- e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

16. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.
- b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- c. Importación definitiva.
- d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- e. Exportación temporal.

17. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- a. Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo.
- b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.
- c. Análisis de datos de comercio exterior.
- d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.
- e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.

✓ 18. ¿Qué elemento, de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.
- b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.
- c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.
- d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.
- e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

✗ 19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- a. Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing.
- b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.
- c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

✓ 20. ¿Cuál de las siguientes NO es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
- b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.
- c. Analizar la competencia en mercados internacionales.
- d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.



FIRMA

0013601

Nombre: *Fidencio Chamorro*Fecha: *28 09 2024**(3/10)*

## TEST DIAGNÓSTICO

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

**1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?**

- a. FMI (Fondo Monetario Internacional)
- b. OMC (Organización Mundial del Comercio)
- c. FMI (Fondo Monetario Internacional)
- d. BCE (Banco Central Europeo)

**2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?**

- a. Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.
- b. Asignar un código arancelario a la mercancía.
- c. Verificar la autenticidad de la factura comercial.
- d. Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.

**3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?**

- a. El importador.
- b. El exportador.
- c. La aduana.
- d. El agente de aduanas.
- e. El transportista.

**4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?**

- a. Pasaporte
- b. DNI
- c. Declaración Aduanera
- d. Certificado de origen
- e. Certificado de fito y zoosanitario

**5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?**

- a. Restricciones cuantitativas
- b. Cuotas de importación
- c. Subsidios a la exportación
- d. Normas de origen

**6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?**

- a. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.
- b. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.
- c. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.
- d. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensas.
- e. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.

**7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?**

- a. Reducción de la exposición a diferentes culturas
- b. Incremento de la estabilidad financiera
- c. Aumento de la volatilidad del tipo de cambio
- d. Disminución de las barreras comerciales

**8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?**

- a. Reducción de la competencia
- b. Ampliación del mercado potencial
- c. Aumento de los costos operativos
- d. Disminución de la diversificación de productos

**9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?**

- a. Abastecimiento
- b. Transformación
- c. Distribución
- d. Financiamiento
- e. Comercialización

**10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?**

- a. Reducir costos
- b. Aumentar la productividad
- c. Satisfacer las necesidades del cliente
- d. Mejorar la imagen de la empresa
- e. Todas las anteriores

**11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?***6661062**Guicho*

- X
- a. Exportación directa
  - b. Exportación indirecta
  - c. Franquicia
  - d. Inversión extranjera directa
  - e. Joint Venture

1. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?

- a. Exportación definitiva
- b. Importación definitiva
- c. Depósito aduanero
- d. Tránsito aduanero
- e. Admisión temporal

2. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- a. Retrasos en el despacho de aduana.
- b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.
- c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.
- d. Todas las anteriores.

3. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- a. Las partes se centran en sus intereses.
- b. Se busca un acuerdo que satisfaga a ambas partes.
- c. Se utiliza la información como herramienta de poder.
- d. Se generan emociones positivas como la confianza.
- e. Es un proceso flexible y adaptable.

4. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- b. Importación definitiva.
- c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- d. Exportación definitiva.
- e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

5. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.
- b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- c. Importación definitiva.
- d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- e. Exportación temporal.

6. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- a. Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo.
- b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.
- c. Análisis de datos de comercio exterior.
- d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.
- e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.

18. ¿Qué elemento, de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

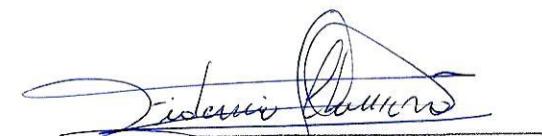
- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.
- b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.
- c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.
- d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.
- e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- a. Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing.
- b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.
- c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

20. ¿Cuál de las siguientes NO es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
- b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.
- c. Analizar la competencia en mercados internacionales.
- d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.



FIRMA



(4,5)

Nombre: Erick Geovanny Santacruz Espinoza

Fecha: 27/02/2024

## TEST DIAGNÓSTICO

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

- ✓ 1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?
- a. FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - b. OMC (Organización Mundial del Comercio)
  - c. FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - d. BCE (Banco Central Europeo)
- ✓ 2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?
- a. Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.
  - b. Asignar un código arancelario a la mercancía.
  - c. Verificar la autenticidad de la factura comercial.
  - d. Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.
- ✗ 3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?
- a. El importador.
  - b. El exportador.
  - c. La aduana.
  - d. El agente de aduanas.
  - e. El transportista.
- ✓ 4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?
- a. Pasaporte
  - b. DNI
  - c. Declaración Aduanera
  - d. Certificado de origen
  - e. Certificado de fito y zoosanitario
- ✗ 5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?
- a. Restricciones cuantitativas
  - b. Cuotas de importación
  - c. Subsidios a la exportación
  - d. Normas de origen
6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

- a. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.
  - b. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.
  - c. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.
  - d. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.
  - e. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.
- ✗ 7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?
- a. Reducción de la exposición a diferentes culturas
  - b. Incremento de la estabilidad financiera
  - c. Aumento de la volatilidad del tipo de cambio
  - d. Disminución de las barreras comerciales
- ✓ 8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?
- a. Reducción de la competencia
  - b. Ampliación del mercado potencial
  - c. Aumento de los costos operativos
  - d. Disminución de la diversificación de productos
- ✓ 9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?
- a. Abastecimiento
  - b. Transformación
  - c. Distribución
  - d. Financiamiento
  - e. Comercialización
- ✗ 10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?
- a. Reducir costos
  - b. Aumentar la productividad
  - c. Satisfacer las necesidades del cliente
  - d. Mejorar la imagen de la empresa
  - e. Todas las anteriores
11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?

a) 120

0001364

- a. Exportación directa  
 b. Exportación indirecta  
c. Franquicia  
d. Inversión extranjera directa  
e. Joint Venture

✓ 12. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?

- a. Exportación definitiva  
b. Importación definitiva  
 c. Depósito aduanero  
d. Tránsito aduanero  
e. Admisión temporal

13. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- a. Retrasos en el despacho de aduana.  
b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.  
c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.  
 d. Todas las anteriores.

14. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- a. Las partes se centran en sus intereses.  
b. Se busca un acuerdo que satisfaga a ambas partes.  
c. Se utiliza la información como herramienta de poder.  
d. Se generan emociones positivas como la confianza.  
e. Es un proceso flexible y adaptable.

15. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.  
b. Importación definitiva.  
c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.  
d. Exportación definitiva.  
e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

16. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.  
b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.  
 c. Importación definitiva.  
d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.  
e. Exportación temporal.

17. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- a. Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo.  
b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.  
c. Análisis de datos de comercio exterior.  
d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.  
 e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.

✓ 18. ¿Qué elemento, de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.  
b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.  
c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.  
d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.  
 e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- a. Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing.  
 b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.  
c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

✓ 20. ¿Cuál de las siguientes NO es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.  
b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.  
c. Analizar la competencia en mercados internacionales.  
 d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.

  
FIRMA



Nombre: Jonathan Cadena

Fecha: 27/02/2024

4,5

## TEST DIAGNÓSTICO

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?  
 a. FMI (Fondo Monetario Internacional)  
 b. OMC (Organización Mundial del Comercio)  
 c. FMI (Fondo Monetario Internacional)  
 d. BCE (Banco Central Europeo)
2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?  
 a. Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.  
 b. Asignar un código arancelario a la mercancía.  
 c. Verificar la autenticidad de la factura comercial.  
 d. Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.
3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?  
 a. El importador.  
 b. El exportador.  
 c. La aduana.  
 d. El agente de aduanas.  
 e. El transportista.
4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?  
 a. Pasaporte  
 b. DNI  
 c. Declaración Aduanera  
 d. Certificado de origen  
 e. Certificado de fito y zoosanitario
5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?  
 a. Restricciones cuantitativas  
 b. Cuotas de importación  
 c. Subsidios a la exportación  
 d. Normas de origen
6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

- a. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.  
 b. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.  
 c. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.  
 d. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.  
 e. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.
7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?  
 a. Reducción de la exposición a diferentes culturas  
 b. Incremento de la estabilidad financiera  
 c. Aumento de la volatilidad del tipo de cambio  
 d. Disminución de las barreras comerciales
8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?  
 a. Reducción de la competencia  
 b. Ampliación del mercado potencial  
 c. Aumento de los costos operativos  
 d. Disminución de la diversificación de productos
9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?  
 a. Abastecimiento  
 b. Transformación  
 c. Distribución  
 d. Financiamiento  
 e. Comercialización
10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?  
 a. Reducir costos  
 b. Aumentar la productividad  
 c. Satisfacer las necesidades del cliente  
 d. Mejorar la imagen de la empresa  
 e. Todas las anteriores
11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?  
 a. Alianzas  
 b. Exportación  
 c. Inversión directa en el extranjero  
 d. Fábricas internacionales  
 e. Comercio electrónico

dulces

30013600

- a. Exportación directa
- b. Exportación indirecta
- c. Franquicia
- d. Inversión extranjera directa
- e. Joint Venture

12. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?

- a. Exportación definitiva
- b. Importación definitiva
- c. Depósito aduanero
- d. Tránsito aduanero
- e. Admisión temporal

13. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- a. Retrasos en el despacho de aduana.
- b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.
- c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.
- d. Todas las anteriores.

14. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- a. Las partes se centran en sus intereses.
- b. Se busca un acuerdo que satisface a ambas partes.
- c. Se utiliza la información como herramienta de poder.
- d. Se generan emociones positivas como la confianza.
- e. Es un proceso flexible y adaptable.

15. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- b. Importación definitiva.
- c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- d. Exportación definitiva.
- e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

16. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.
- b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- c. Importación definitiva.
- d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- e. Exportación temporal.

17. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- a. Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo.
- b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.
- c. Análisis de datos de comercio exterior.
- d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.
- e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.

18. ¿Qué elemento, de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.
- b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.
- c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.
- d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.
- e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- a. Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing.
- b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.
- c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

20. ¿Cuál de las siguientes NO es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
- b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.
- c. Analizar la competencia en mercados internacionales.
- d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.

  
FIRMA



(3,5)

Nombre: Richard Higuera.

Fecha: 27/02/2024

## TEST DIAGNÓSTICO

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

- ✓ 1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?
- FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - OMC (Organización Mundial del Comercio)
  - FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - BCE (Banco Central Europeo)
- ✗ 2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?
- Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.
  - Asignar un código arancelario a la mercancía.
  - Verificar la autenticidad de la factura comercial.
  - Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.
- ✗ 3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?
- El importador.
  - El exportador.
  - La aduana.
  - El agente de aduanas.
  - El transportista.
- ✗ 4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?
- Pasaporte
  - DNI
  - Declaración Aduanera
  - Certificado de origen
  - Certificado de fito y zoosanitario
- ✗ 5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?
- Restricciones cuantitativas
  - Cuotas de importación
  - Subsidios a la exportación
  - Normas de origen
6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?

- ✓ 6. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.
- ✓ 7. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.
- ✓ 8. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.
- ✓ 9. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.
- ✓ 10. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.
- ✓ 7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?
- Reducción de la exposición a diferentes culturas
  - Incremento de la estabilidad financiera
  - Aumento de la volatilidad del tipo de cambio
  - Disminución de las barreras comerciales
- ✓ 8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?
- Reducción de la competencia
  - Ampliación del mercado potencial
  - Aumento de los costos operativos
  - Disminución de la diversificación de productos
- ✓ 9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?
- Abastecimiento
  - Transformación
  - Distribución
  - Financiamiento
  - Comercialización
- ✗ 10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?
- Reducir costos
  - Aumentar la productividad
  - Satisfacer las necesidades del cliente
  - Mejorar la imagen de la empresa
  - Todas las anteriores
11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?

7/10

07/03/2024

- a. Exportación directa
- b. Exportación indirecta
- c. Franquicia
- d. Inversión extranjera directa
- e. Joint Venture

12. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?

- a. Exportación definitiva
- b. Importación definitiva
- c. Depósito aduanero
- d. Tránsito aduanero
- e. Admisión temporal

✓ 13. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- a. Retrasos en el despacho de aduana.
- b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.
- c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.
- d. Todas las anteriores.

✗ 14. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- a. Las partes se centran en sus intereses.
- b. Se busca un acuerdo que satisface a ambas partes.
- c. Se utiliza la información como herramienta de poder.
- d. Se generan emociones positivas como la confianza.
- e. Es un proceso flexible y adaptable.

✗ 15. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- b. Importación definitiva.
- c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- d. Exportación definitiva.
- e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

✗ 16. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.
- b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.
- c. Importación definitiva.
- d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.
- e. Exportación temporal.

✗ 17. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- a. Encuestas a clientes potenciales en el mercado objetivo.
- b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.
- c. Análisis de datos de comercio exterior.
- d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.
- e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.

✓ 18. ¿Qué elemento, de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.
- b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.
- c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.
- d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.
- e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

✗ 19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- a. Descripción del negocio: Detalle del producto o servicio, el mercado objetivo y la estrategia de marketing.
- b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.
- c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

✗ 20. ¿Cuál de las siguientes NO es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.
- b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.
- c. Analizar la competencia en mercados internacionales.
- d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.



FIRMA

202309



Nombre: Karen Ruiz

Fecha: 27/02/2024

10 = 5  
20

## TEST DIAGNÓSTICO

Objetivo: Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de Chamorro Logistics Group sobre los temas mencionados, a fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

1. ¿Qué organismo regula el comercio internacional y promueve la cooperación económica entre países?
  - a. FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - b. OMC (Organización Mundial del Comercio)
  - c. FMI (Fondo Monetario Internacional)
  - d. BCE (Banco Central Europeo)
2. ¿Qué es la "valoración aduanera" en el contexto de la importación?
  - a. Establecer el valor monetario de la mercancía para el pago de impuestos.
  - b. Asignar un código arancelario a la mercancía.
  - c. Verificar la autenticidad de la factura comercial.
  - d. Asegurar que la mercancía cumple con los estándares de calidad.
3. ¿Quién es responsable de la clasificación arancelaria de una mercancía?
  - a. El importador.
  - b. El exportador.
  - c. La aduana.
  - d. El agente de aduanas.
  - e. El transportista.
4. ¿Qué documento es esencial para declarar la mercancía al ingresar a un país?
  - a. Pasaporte
  - b. DNI
  - c. Declaración Aduanera
  - d. Certificado de origen
  - e. Certificado de fito y zoosanitario
5. ¿Cuál de los siguientes es un ejemplo de barrera arancelaria?
  - a. Restricciones cuantitativas
  - b. Cuotas de importación
  - c. Subsidios a la exportación
  - d. Normas de origen
6. ¿Qué es un tratado de libre comercio (TLC)?  
*Karen Ruiz*

- a. Un acuerdo entre países para compartir información cultural.
  - b. Un acuerdo entre países para establecer una moneda única.
  - c. Un acuerdo entre países para eliminar o reducir las barreras comerciales.
  - d. Un acuerdo entre países para coordinar sus políticas de defensa.
  - e. Un acuerdo entre países para establecer un gobierno mundial.
7. ¿Cuál es un riesgo común asociado con la internacionalización?
  - a. Reducción de la exposición a diferentes culturas
  - b. Incremento de la estabilidad financiera
  - c. Aumento de la volatilidad del tipo de cambio
  - d. Disminución de las barreras comerciales
8. ¿Cuál es uno de los principales beneficios de la internacionalización para una empresa?
  - a. Reducción de la competencia
  - b. Ampliación del mercado potencial
  - c. Aumento de los costos operativos
  - d. Disminución de la diversificación de productos
9. ¿Cuál de las siguientes NO es una etapa del proceso productivo?
  - a. Abastecimiento
  - b. Transformación
  - c. Distribución
  - d. Financiamiento
  - e. Comercialización
10. ¿Cuál es el objetivo principal de la gestión de la calidad?
  - a. Reducir costos
  - b. Aumentar la productividad
  - c. Satisfacer las necesidades del cliente
  - d. Mejorar la imagen de la empresa
  - e. Todas las anteriores
11. ¿Cuál de las siguientes NO es una estrategia de internacionalización?  
*42.1370*

- X  c. Franquicia  
d. Inversión extranjera directa  
e. Joint Venture

12. ¿Cuál de los siguientes NO es un régimen aduanero?

- X  c. Depósito aduanero  
d. Tránsito aduanero  
e. Admisión temporal

13. ¿Qué consecuencias puede tener una clasificación arancelaria incorrecta?

- X  a. Retrasos en el despacho de aduana.  
b. Multas y sanciones por parte de las autoridades aduaneras.  
c. Pago de aranceles e impuestos incorrectos.  
d. Todas las anteriores.

14. ¿Qué caracteriza al modelo de negociación posicional?

- X  a. Las partes se centran en sus intereses.  
b. Se busca un acuerdo que satisfaga a ambas partes.  
c. Se utiliza la información como herramienta de poder.  
d. Se generan emociones positivas como la confianza.  
e. Es un proceso flexible y adaptable.

15. ¿Qué régimen aduanero permite la importación de mercancías para ser utilizadas en ferias o exposiciones?

- X  a. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.  
b. Importación definitiva.  
c. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.  
d. Exportación definitiva.  
e. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.

16. ¿Qué régimen de importación se aplica cuando las mercancías ingresan al país sin el pago inmediato de aranceles e impuestos?

- X  a. Admisión temporal para perfeccionamiento pasivo.  
b. Importación temporal para reexportación en el mismo estado.  
c. Importación definitiva.  
d. Admisión temporal para perfeccionamiento activo.  
e. Exportación temporal.

17. ¿Cuál de las siguientes NO es una fuente de información primaria para realizar un estudio de mercado internacional?

- X  b. Entrevistas a expertos en el mercado objetivo.  
c. Análisis de datos de comercio exterior.  
d. Información publicada por gobiernos y organismos internacionales.  
e. Búsqueda en internet de información sobre el mercado objetivo.

18. ¿Qué elemento, de los que se enumeran a continuación, NO dificulta el ingreso a un mercado extranjero en el contexto del comercio exterior?

- a. Aranceles: Impuestos que se gravan a las importaciones.  
b. Cuotas: Restricciones a la cantidad de productos que se pueden importar.  
c. Regulaciones aduaneras: Normas que se deben cumplir para importar o exportar productos.  
d. Costos de transporte: Gastos asociados al transporte de productos entre países.  
e. Competencia: La presencia de otros competidores en el mercado objetivo.

19. ¿Cuál de las siguientes es la mejor forma de estructurar un plan de negocio para un emprendimiento en comercio exterior?

- X  b. Análisis del mercado: Estudio del mercado objetivo, la competencia y las oportunidades de negocio.  
c. Plan financiero: Proyección de ingresos, costos y flujo de efectivo.

20. ¿Cuál de las siguientes NO es una función principal de los estudios de mercado internacionales?

- a. Identificar oportunidades de negocio en mercados extranjeros.  
b. Comprender las necesidades y preferencias de los consumidores en diferentes países.  
c. Analizar la competencia en mercados internacionales.  
d. Desarrollar estrategias de marketing y promoción para mercados específicos.

---

FIRMA

922371

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI



**Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía  
Empresarial**

**Vinculación Comercio Exterior**

**Informe Test Inicial**

**Estudiantes:** Danilo Almeida

Micaela Vinueza

Nayelly Yanez

Helen Yapud

**PERIODO ACADÉMICO - PAO 2024**

2023/2

## 1. Motivo del test

La implementación de tests iniciales para los trabajadores de Logitrans, tanto en procesos de vinculación, representa una herramienta valiosa para garantizar, identificar necesidades de formación y diseñar programas de capacitación personalizados en función de sus conocimientos sobre temas del Comercio Exterior. Esto, a su vez, contribuye a mejorar el desempeño individual y colectivo, aumentar la productividad y fortalecer la competitividad de la empresa.

## 2. Técnica e instrumentos utilizados

Test de evaluación elaborada por el grupo N 2 de vinculación con preguntas cerradas (Reglamento y generalidades del comercio Exterior, Comercio Internacional, Logística y transporte) Técnica de observación, se puede evaluar la capacidad del evaluado para trabajar en equipo observando cómo colabora con sus compañeros para resolver problemas relacionados con el comercio exterior. Esta información se puede complementar con los resultados de la prueba de evaluación, que pueden proporcionar información sobre el conocimiento del evaluado sobre los procedimientos y regulaciones de comercio exterior.

## 3. Análisis e interpretación de la prueba

Análisis individual de conocimientos a los colaboradores beneficiarios de la empresa LOGITRANS

Nro	Nombre	Calificación de la prueba final	Nº de aciertos
1	Patricio Chamorro	6,5	13
2	Nathaly Villareal	8,0	16
3	Estefany Simbaña	4,5	9
4	Lorena Guerrero	8,0	16
5	David Benitez	7,5	15

6	Silvio Arcos	7,0	14
7	Evelin Simbaña	7,5	15
8	Karen Castro	8,0	16
9	Paola Gómez	8,0	16
10	Genesis Vizcaino	8,0	16
	Promedio	73	146
	Porcentaje	73%	146%

#### 4. Resultado por cada pregunta

##### Pregunta 1

	Respuestas	Frecuencia	%
1	La venta de bienes y servicios a un país extranjero	9	90%
2	La compra de bienes y servicios entre países	0	0%
3	El transporte de bienes y servicios entre países	1	10%
4	La producción de bienes y servicios para el mercado nacional	0	0%
	Total	10	100%

##### Pregunta 2

	Respuestas	Frecuencia	%
1	La venta de bienes y servicios entre países	9	90%
2	La compra de bienes y servicios de un país extranjero.	0	0%
3	El transporte de bienes y servicios entre países	0	0%
4	La producción de bienes y servicios para el mercado nacional	1	10%
	Total	10	100%

##### Pregunta 3

	Respuestas	Frecuencia	%
1	El intercambio de bienes y servicios sin restricciones	10	100%
2	El intercambio de bienes y servicios con aranceles	0	0%
3	El intercambio de bienes y servicios con cuotas	0	0%
4	El intercambio de bienes y servicios con subsidios	0	0%
	Total	10	100%

##### Pregunta 4

### Pregunta 8

	Respuestas	Frecuencia	%
1	El transporte de productos de un lugar a otro.	0	0%
2	La gestión de inventario.	0	0%
3	La planificación, organización y control de flujos de bienes y servicios.	8	80%
4	El almacenamiento y distribución de productos.	2	20%
	Total	10	100%

### Pregunta 9

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Transporte terrestre	0	0%
2	Transporte marítimo.	0	0%
3	Transporte aereo.	0	0%
4	Todas las anteriores.	10	100%
	Total	10	100%

### Pregunta 10

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Carga suelta y carga en contenedores.	10	100%
2	Carga general y carga a granel.	0	0%
3	Carga sólida, líquida.	0	0%
4	Carga unitarizada y carga sin unitarizar.	0	0%
	Total	10	100%

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Una política económica que busca aumentar la inflación.	0	0%
2	Una política económica que busca promover el libre comercio.	1	10%
3	Una política económica que busca reducir el déficit comercial.	0	0%
4	Una política económica que busca proteger la producción nacional.	9	90%
	Total	10	100%

#### Pregunta 5

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países.	9	90%
2	Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.	1	10%
3	Una política que restringe entre países.	0	0%
4	Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.	0	0%
	Total	10	100%

#### Pregunta 6

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.	1	10%
2	Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.	0	0%
3	Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.	9	90%
4	Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.	0	0%
	Total	10	100%

#### Pregunta 7

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.	9	90%
2	Un tipo de seguro para la mercancía exportada.	1	10%
3	Un sistema de clasificación arancelaria.	0	0%
4	Un método de pago para las exportaciones.	0	0%
	Total	10	100%

**Pregunta 11**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.	9	90%
2	El proceso de fabricación de un producto.	1	10%
3	El sistema de transporte de un producto.	0	0%
4	El inventario de un producto.	0	0%
	Total	10	100%

**Pregunta 12**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Embarque y desembarque.	8	80%
2	Transporte	0	0%
3	Carga y descarga.	1	10%
4	Practicaje.	1	10%
	Total	10	100%

**Pregunta 13**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.	0	0%
2	La de presentación de la declaración aduanera de exportación.	0	0%
3	La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.	1	10%
	Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.		
4	Total	9	90%
		10	100%

**Pregunta 14**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Producción, almacenamiento, distribución y entrega.	2	20%
2	Aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.	7	70%
3	Almacenamiento, distribución y entrega.	1	10%
4	Distribución y entrega.	0	0%
	Total	10	100%

**Pregunta 15**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Maximizar las ganancias a corto plazo	0	0%
2	Reducir el costo total de la cadena de suministro.	9	90%
3	Aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena.	0	0%
4	Disminuir la satisfacción del cliente.	0	0%
	Total	9	90%

**Pregunta 16**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Sirve para gestionar el inventario de un almacén.	2	20%
2	Un sistema para gestionar un transporte de la mercancía.	0	0%
3	Un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.	8	80%
4	Un sistema para gestionar finanzas de una empresa.	0	0%
	Total	10	100%

**Pregunta 17**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	La actividad de controlar el stock de productos.	9	90%
2	La actividad de almacenar productos.	1	10%
3	La actividad de transportar productos.	0	0%
4	La actividad de planificar la logística	0	0%
	Total	10	100%

**Pregunta 18**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Los gobiernos.	2	20%
2	Las empresas multinacionales.	1	10%
3	Las pequeñas y medianas empresas.	0	0%
4	Todas las anteriores	7	70%
	Total	10	100%

**Pregunta 19**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Factura comercial.	0	0%
2	Lista de empaque.	0	0%
3	Certificado de origen.	0	0%
4	Todas las anteriores.	10	100%
	Total	10	100%

**Pregunta 20**

	Respuestas	Frecuencia	%
1	Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.	10	100%
2	Un tipo de cambio de moneda.	0	0%
3	Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.	0	0%
4	Un sistema para la gestión de inventario.	0	0%
	Total	10	100%

**Conclusión**

En base a los datos analizados de los colaboradores de la empresa Logitrans, se puede concluir lo siguiente:

La calificación promedio de la prueba final es 7.0, lo que representa un 49% del total posible, indicando que los participantes obtuvieron resultados moderados en términos de conocimiento teórico. Sin embargo, el promedio de número de aciertos es 14.0, lo cual corresponde al 98%, mostrando que, a pesar de las calificaciones en la prueba final, los colaboradores demostraron un alto nivel de precisión y comprensión en sus respuestas. Esto sugiere que los colaboradores de Logitrans tienen un buen dominio de los conocimientos prácticos a pesar de las variaciones en sus calificaciones teóricas.

A partir del análisis realizado se logra identificar que hay fortalezas en ciertos aspectos, pero desconocimientos de ciertos temas relevantes a capacitar:

- Comercio exterior:
- Comercialización internacional
- Normativa sobre el comercio exterior
- Procesos productivos
- Estrategias de comercialización
- Normativa aduanera y pagos de tributos
- Regímenes aduaneros
- Formalidades aduaneras
- Procesos de exportación
- Clasificación arancelaria
- Acuerdos comerciales
- Modelos de negociación
- Estudio de mercado internacionalización

APROBADO POR:

Msc. Julio López Cadena  
**DIRECTOR DEL PROYECTO**



## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: Génesis Vizcaíno

Seleccione la respuesta correcta

Fecha: 01-03-2024

## 1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

## 2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

## 3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

## 4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

## 5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificultad el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d. Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

## 6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

## 7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

## 8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

## 9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo
- c). Transporte aéreo
- d). Todas las anteriores

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d). un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos.
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores.

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.



Firma

321382



## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: Paola Gómez Bonciider

Fecha: 01 - 03 - 2024

Seleccione la respuesta correcta

## 1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

## 2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

## 3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

## 4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

## 5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificultad el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d). Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

## 6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

## 7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

## 8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

## 9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo
- c). Transporte aéreo
- d). Todas las anteriores

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d). un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos.
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores.

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.

  
Firma

## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: *Karen Gustro Medina*

Fecha: 01-03-2024

Seleccione la respuesta correcta

## 1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

## 2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

## 3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

## 4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

## 5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d). Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

## 6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

## 7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

## 8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

## 9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo
- c). Transporte aéreo
- d). Todas las anteriores

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d). un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos.
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores.

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.



Firma

6331380



## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: Silvio Arcos

Fecha: 01-03-2024

Seleccione la respuesta correcta

1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero. ✓ ✓
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). La producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero ✓ ✓
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). La producción de bienes y servicios para el mercado nacional

3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones. ✓ ✓ ✓
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). El intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). El intercambio de bienes y servicios con subsidios.

4. ¿Qué es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional. ✓ ✓

5. ¿Qué es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países. ✓ ✗
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d). Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

6. ¿Qué es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio. ✓ ✓ ✓
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

7. ¿Qué son los INCOTERMS?

- a). Un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior. ✓
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). Un sistema de clasificación arancelaria
- d). Un método de pago para las exportaciones.

8. ¿Qué es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios. ✓ ✓
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

9. ¿Cuáles son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores. ✓ ✗
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto. ✓ ✓
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque ✓ ✗
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación. ✓ ✗
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega. ✓ ✗
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro ✓ ✓
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén ✓ ✗
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d). un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos. ✓ ✓
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores. ✓ ✗

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores. ✓ ✓

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país. ✓ ✓
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.



021380



## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: Estefany Simbaño

Fecha: 01-03-2024

Seleccione la respuesta correcta

## 1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

## 2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

## 3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

## 4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

## 5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d). Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

## 6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

## 7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

## 8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

## 9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo

10. Los tipos de carga son:

- a) Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b) El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque
- b). transporte
- c) carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b) aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b) reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d), un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos.
- b) La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores.

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.





## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: Nathaly Villaseca

Fecha: 01/03/2024

Seleccione la respuesta correcta

1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d. Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d). un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos.
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores.

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.

*Nataly Villareal*



## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: Evelin Sembrao SacomeFecha: 1-03-2024

Seleccione la respuesta correcta

## 1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

✓

## 2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

✓

## 3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

✓

## 4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

✓

## 5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d). Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

✗

## 6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

✓

## 7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

✓

## 8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

✓

## 9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a) La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d), un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos.
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores.

20. Que es un arancel?

- a) Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.





## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: Patricio Chawoyvo

Fecha: 01-03-2024

Seleccione la respuesta correcta

1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificultad el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d. Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores. ✓
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto. ✓
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque X
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional. ✓

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega. X
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro ✓
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén X
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d). un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos. ✓
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores. ✓

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores. ✓

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país. ✓
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.





## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: LORENA GUERRERO

Fecha: 01 - 03 - 2024.

Seleccione la respuesta correcta

1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

4. Que es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

5. Que es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países.
- d. Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

6. Que es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

7. Que son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

8. Que es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

9. Cuales son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo
- c). Transporte aéreo
- d). Todas las anteriores

10. Los tipos de carga son:

- a). Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. Que es la cadena de suministro?

- a). La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a). Embarque y desembarque
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cual es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d). Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuales son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b). aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cual es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b). reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. Que es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c). un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d). un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a). La actividad de controlar el stock de productos.
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuales son los principales actores del comercio internacional?

- a). Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuales son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d). todas las anteriores.

20. Que es un arancel?

- a). Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.

  
Firma

0101336



## FACULTAD DE COMERCIO INTERNACIONAL, INTEGRACIÓN, ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

## CARRERA DE COMERCIO EXTERIOR

**Objetivo:** Evaluar el conocimiento actual de los colaboradores de la Empresa LOGITRANS sobre la logística y el comercio internacional con el fin de identificar las necesidades específicas de capacitación y desarrollar un programa adecuado a su realidad.

## EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA

Nombre: David Benítez

Fecha: 01/03/2024

Seleccione la respuesta correcta

1. ¿Qué es la exportación?

- a). La venta de bienes y servicios a un país extranjero.
- b). La compra de bienes y servicios entre países.
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional.

2. ¿Qué es importación?

- a). La venta de bienes y servicios entre países.
- b). La compra de bienes y servicios de un país extranjero
- c). El transporte de bienes y servicios entre países.
- d). la producción de bienes y servicios para el mercado nacional

3. ¿Qué es libre comercio?

- a). El intercambio de bienes y servicios sin restricciones.
- b). El intercambio de bienes y servicios con aranceles.
- c). el intercambio de bienes y servicios con cuotas
- d). el intercambio de bienes y servicios con subsidios.

4. ¿Qué es el proteccionismo?

- a). Una política económica que busca aumentar la inflación.
- b). Una política económica que busca promover el libre comercio.
- c). Una política económica que busca reducir el déficit comercial.
- d). Una política económica que busca proteger la producción nacional.

5. ¿Qué es una barrera comercial?

- a). Tipo de obstáculo que dificulta el comercio entre países.
- b). Tipo de impuesto que se aplica al comercio entre países.
- c). Una política que restringe entre países. X
- d). Un tipo de valla que se utiliza para proteger las fronteras de un país.

6. ¿Qué es un acuerdo comercial?

- a). Un contrato entre dos empresas para comprar y vender bienes y servicios.
- b). Un tratado entre dos países para establecer relaciones diplomáticas.
- c). Un tratado entre dos o más países para establecer reglas para el comercio.
- d). Contrato entre dos países para compartir recursos naturales.

7. ¿Qué son los INCOTERMS?

- a). un conjunto de reglas internacionales que definen los términos de entrega de la mercancía en el comercio exterior.
- b). Un tipo de seguro para la mercancía exportada.
- c). un sistema de clasificación arancelaria
- d). un método de pago para las exportaciones.

8. ¿Qué es la logística?

- a). El transporte de productos de un lugar a otro.
- b). La gestión de inventario
- c). La planificación, organización y control de flujo de bienes y servicios.
- d). El almacenamiento y distribución de producto.

9. Cuáles son los principales tipos de transporte?

- a). Transporte terrestre
- b). Transporte marítimo

10. Los tipos de carga son:

- a) Carga suelta, y carga en contenedores.
- b). Carga general, carga a granel
- c). Carga sólida, líquida
- d). Carga unitarizada, y carga sin unitarizar

11. ¿Qué es la cadena de suministro?

- a) La red de empresas y organizaciones que participan en la producción y distribución de un producto.
- b). El proceso de fabricación de un producto
- c). El sistema de transporte de un producto
- d). El inventario de un producto.

12. En la clasificación de los servicios portuarios, los servicios que se prestan a la nave corresponden a:

- a) Embarque y desembarque
- b). transporte
- c). carga y descarga
- d). Practicaje

13.- Para fines aduaneros, cuál es la fecha de salida para una mercancía:

- a). La de su ingreso a zona primaria para fines de exportación.
- b). La de la presentación de la declaración aduanera de exportación.
- c). La de la aceptación de la declaración aduanera de exportación.
- d) Fecha en el que el medio de transporte que la contiene sale del territorio aduanero nacional.

14. Cuáles son las etapas de la logística?

- a). Producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- b) aprovisionamiento, producción, almacenamiento, distribución y entrega.
- c). almacenamiento, distribución y entrega.
- d). distribución y entrega.

15.-Cuál es objetivo principal de la logística?

- a). maximizar las ganancias a corto plazo
- b) reducir el costo total de la cadena de suministro
- c). aumentar el inventario en todos los puntos de la cadena
- d). disminuir la satisfacción del cliente.

16. ¿Qué es un sistema de gestión de almacenes?

- a). sirve para gestionar el inventario de un almacén
- b). un sistema para gestionar un transporte de mercancía.
- c) un sistema para gestionar el inventario de operaciones de un almacén.
- d), un sistema para gestionar finanzas de una empresa.

17. ¿Qué es la gestión de inventario?

- a) La actividad de controlar el stock de productos.
- b). La actividad de almacenar productos.
- c). La actividad de transportar productos.
- d). La actividad de planificar la logística.

18. Cuáles son los principales actores del comercio internacional?

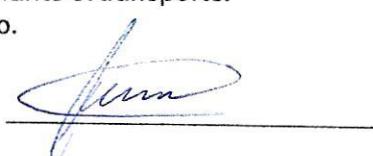
- a) Los gobiernos.
- b). Las empresas multinacionales.
- c). La pequeñas y medianas empresas.
- d). todas las anteriores.

19. Cuáles son los principales documentos para realizar una exportación?

- a). Factura comercial
- b). lista de empaque.
- c). Certificado de origen.
- d) todas las anteriores.

20. ¿Qué es un arancel?

- a) Un impuesto que se aplica a los bienes que se exportan o importan de un país.
- b). Un tipo de cambio de moneda.
- c). Un seguro que protege la mercancía durante el transporte.
- d). Un sistema para la gestión de inventario.



11400