

MÓDULO DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIAS COMERCIALES Y LOGÍSTICAS

Este módulo evalúa competencias para realizar operaciones comerciales y logísticas de productos y servicios, según los requerimientos legales, de calidad, seguridad y demás establecidos por el contexto mercantil.

En el módulo se abordan procesos relacionados con: 1. conocer los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal y aplicarlos en el diseño y desarrollo de estrategias comerciales y logísticas; y, 2. determinar las actividades que respondan a la mezcla del marketing en función de los objetivos de la empresa, de las condiciones del mercado y la competencia.

1. Conocer los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal y aplicarlos en el diseño y desarrollo de estrategias comerciales y logísticas.

Evalúa desempeños como:

- 1.1 Definir y caracterizar los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal vigente en las operaciones logísticas comerciales.
- 1.2 Establecer la logística y distribución física necesaria para la fabricación y comercialización de los productos
- 1.3 Aplicar los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal vigente en las operaciones logísticas comerciales.
- 1.4 Integrar la logística y distribución física necesaria para la fabricación, y comercialización de los productos.

2. Determinar las actividades que respondan a la mezcla del marketing en función de los objetivos de la empresa, de las condiciones del mercado y la competencia.

Evalúa desempeños como:

- 2.1 Establecer las estrategias y actividades adecuadas para la comercialización de un producto o servicio.

EJEMPLOS DE PREGUNTAS – MÓDULO ESTRATEGIAS COMERCIALES Y LOGÍSTICAS

PREGUNTA 1.

Una empresa familiar desarrolla su actividad económica en el sector industrial de productos de aseo y desea entrar con una nueva línea de detergentes en un mercado donde ya existe una fuerte competencia. El curso de acción más adecuado para penetraren ese mercado es

- A. utilizar benchmarking para aplicar estrategias de CRM y garantizar una penetración exitosa en el mercado.
- B. desarrollar una investigación de mercados para definir cuál es el segmento poblacional más adecuado y conocer la competencia.
- C. establecer como estrategia de introducción, precios más bajos que la competencia para garantizar la compra y después elevarlos.
- D. constituir *clusters* o grupos a través de alianzas estratégicas con empresas que manejen productos complementarios al detergente.

Qué evalúa		Clave
Afirmación	Evidencia	
Determinar las actividades que respondan a la mezcla del marketing en función de los objetivos de la empresa y de las condiciones del mercado y la competencia.	Establece las estrategias y actividades adecuadas para la comercialización de un producto o servicio.	B
Justificación: Toda toma de decisiones se deriva de la búsqueda continua de información y hasta no recopilar dicha información a través de la investigación de mercado no se pueden implementar estrategias de marketing mix. Así que el primer curso de acción de toda empresa para ingresar en el mercado con su producto o servicio es la investigación de mercados.		

PREGUNTA 2.

El laboratorio Químicos Andinos requiere enviar a la ciudad de Neiva semillas de arroz fortificadas, las cuales poseen alta sensibilidad a la absorción de humedad del ambiente. En estas condiciones, el sistema de empaque más recomendado es

- A. a granel.
- B. cama de sacos.
- C. trocado.
- D. bandas de amarre.

Qué evalúa		Clave
Afirmación	Evidencia	
Conocer los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal y aplicarlos en el diseño y desarrollo de estrategias comerciales y logísticas.	Aplica los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal vigente en las operaciones logísticas comerciales.	B
Justificación: La norma para transportar alimentos indica que estos deben tener un sistema de ventilación para evitar el deterioro por resequedad en el ambiente o por exceso de humedad, así como para amortiguar los cambios de clima, por lo tanto, ningún sistema cerrado es aconsejable y este es el único que ofrece esta posibilidad.		

PREGUNTA 3.

A continuación se esquematizan de manera simplificada, las etapas por las que debe pasar un producto para exportación, como parte del desarrollo de la distribución física internacional. En este caso, el conocimiento de embarque o B/L (por sus iniciales en inglés, Bill of lading), se genera cuando se debe calcular el precio



- A. EXW Bogotá.
- B. FOB Cartagena.
- C. CIF New York.
- D. DDP Dallas.

Qué evalúa		Clave
Afirmación	Evidencia	
Conocer los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal y aplicarlos en el diseño y desarrollo de estrategias comerciales y logísticas.	Integra la logística y distribución física necesaria para la fabricación, y comercialización de los productos.	C
Justificación: El B/L también se define como conocimiento de embarque, y tiene dos funciones, primera es el contrato de transporte y segunda es el recibo de consignación y entrega de la carga a la naviera o su representante, una particularidad que tiene es que sólo se utiliza en transporte marítimo, el cual, en la gráfica, se encuentra en los costos de tránsito internacional del sistema de distribución física internacional por lo tanto se requiere para calcular los costos CIF.		

PREGUNTA 4.

La fábrica de Calzado el Canguro, con sede en Bogotá, es una empresa productora de zapatos económicos en cuero y gamuza para personas de género masculino. Su mercado objetivo son los estratos socioeconómicos 1, 2 y 3 de Bogotá y los municipios aledaños. Sin embargo, la alta competencia en esta actividad y fenómenos como el contrabando y la competencia desleal han hecho que la empresa redefina y aplique una nueva estrategia de marketing, si desea mantenerse en el mercado. La estrategia de marketing más adecuada que le permitiría a la empresa consolidarse en este segmento de mercado objetivo es:

- A. Establecer tarifas de precios diferenciales por volúmenes de compras, zonas geográficas y sistema de pagos.
- B. Diseñar un sistema de costeo por lotes, que le permita disminuir el valor de fabricación del producto.
- C. Ampliar los canales de distribución que conlleve a hacer llegar eficientemente los productos a los clientes.
- D. Implementar mecanismos de fidelización de mercado a corto y mediano plazo, para motivar recompras.

Qué evalúa		Clave
Afirmación	Evidencia	
Determinar las actividades que respondan a la mezcla del marketing en función de los objetivos de la empresa y de las condiciones del mercado y la competencia.	Establece las estrategias y actividades adecuadas para la comercialización de un producto o servicio	D
Justificación: Es importante establecer las estrategias de fidelización de mercado, lo cual permite realizar acciones que conlleven al crecimiento y competitividad de la empresa en el largo plazo.		

PREGUNTA 5.

Un laboratorio requiere transportar 8.000 galones de plaguicida para aplicar en los cultivos de la zona cafetera por vía terrestre. Atendiendo a las normas de transporte y tránsito de sustancias peligrosas, de las siguientes opciones el laboratorio debería utilizar la que le ofrece el sistema de:

- A. empacado en cajas, container, sistema de granel.
- B. empacado en cajas, remolque carpado, sistema cama de sacos.
- C. empacado en canecas, container, sistema trocado.
- D. empacado en canecas, remolque carpado, sistema de bandas.

Qué evalúa		Clave
Afirmación	Evidencia	
Conocer los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal y aplicarlos en el diseño y desarrollo de estrategias comerciales y logísticas.	Aplica los requerimientos de calidad, seguridad y normatividad legal vigente en las operaciones logísticas comerciales.	D
Justificación: La norma para transportar sustancias peligrosas establece las condiciones de seguridad en caso de un accidente y la forma requerida para minimizar el impacto sobre el medio ambiente, los seres vivos y el sistema económico. Por lo anterior, el transporte en canecas bajo el sistema de bandas, asegura que en caso de accidente el vehículo cuenta con un sistema de ventilación y si se llegase a presentar un derrame o vaporización, las bandas garantizan un impacto mínimo.		