

PROGRAMA DE CERTIFICACION DE COMPETENCIAS LABORALES

SUB-PROGRAMA GRÁFICO



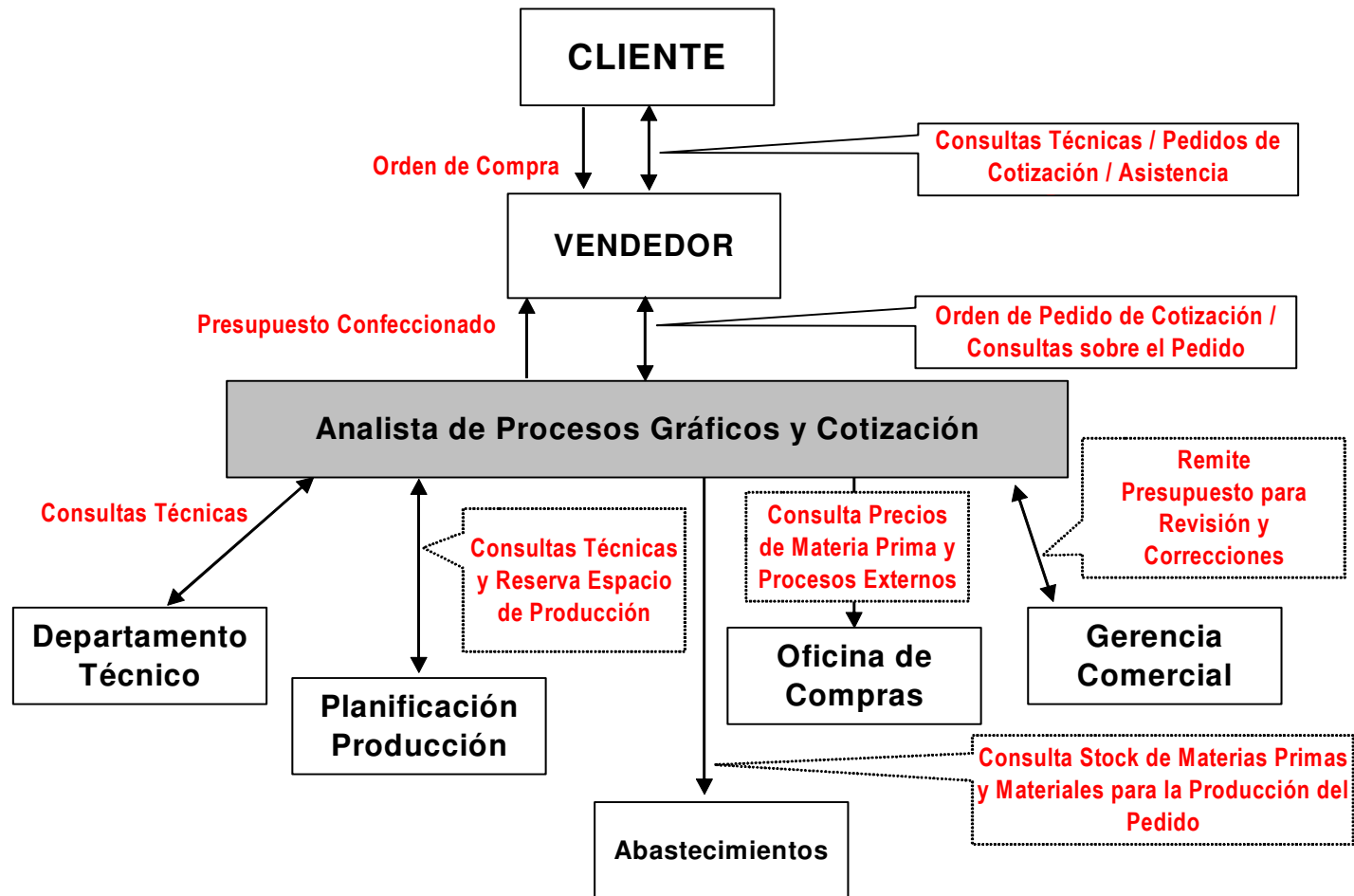
NORMAS OCUPACIONALES EN EL ROL: **Analista de Procesos Gráficos y Cotización**



DATOS GENERALES DE LA OCUPACION	
ANALISTA DE PROCESOS GRÁFICOS Y COTIZACIÓN	
1. ÁREA DE COMPETENCIA	Gerencia Comercial
2. SUB-ÁREA DE COMPETENCIA	Sector Presupuestos
3. ÁREAS OCUPACIONALES	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas proveedoras de impresos gráficos (editorial, packaging, envases flexibles, etiquetas) • Empresas proveedoras de procesos gráficos (encuadernación, troquelado, enlucido)
4. NORMAS GENERALES DE LA ACTIVIDAD	
5. ALCANCES Y CONDICIONES DEL ROL PROFESIONAL	
<ul style="list-style-type: none"> • Recopilación de datos técnicos-comerciales vinculados a la pieza gráfica • Análisis de las características gráficas de la pieza a presupuestar • Determinación y valorización de los insumos y procesos productivos que intervendrán en la elaboración de la pieza gráfica • Determinación del costo de elaboración del producto 	
6. RELACIONES FUNCIONALES Y JERÁRQUICAS EN EL ESPACIO SOCIAL DE TRABAJO	
<p>El Analista de Procesos Gráficos y Cotización depende y reporta a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dueño de la empresa • Gerente General • Gerente Comercial 	<p>Se comunica e interactúa con:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Superiores • Departamento Técnico. Planificación y Producción • Vendedores. • Departamento de Compras. • Almacén de Materiales
7. COBERTURA DE LA NORMA DE COMPETENCIA	



8. ORGANIZACIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO





Rol ocupacional: ANALISTA DE PROCESOS GRÁFICOS Y COTIZACIÓN.		
Título de la Unidad de Competencia: A. ANALIZAR LOS PEDIDOS DE FACTIBILIDAD O DE COTIZACIÓN, DETERMINANDO LA UNIDAD O PIEZA GRÁFICA A PRODUCIR.		
Título del Elemento de Competencia: A.1. INFORMAR SOBRE LA VIABILIDAD DE ELABORACIÓN DE UNA CONSULTA RECIBIDA.		
Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none"> • Interpretar el pedido del cliente o vendedor para determinar la viabilidad de ejecución de la consulta. • Orientar al cliente en los aspectos técnicos-comerciales que condicionan la realización de su pedido, a través de alternativas y mejoras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se atiende y responde una consulta o pedido de factibilidad de elaboración de una pieza gráfica, efectuada por el cliente o vendedor. <p>En caso de dudas o información incompleta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se chequea una lista detallada de procesos, operaciones, tratamientos, etc., posibles de producir en el taller o por intervención de terceros, para determinar la factibilidad de ejecución de la consulta. • Se aclaran aspectos específicos sobre insumos, procesos y materiales, con los sectores especializados de la empresa. • Se determinan eventuales dificultades para concretar la idea original, concibiendo de ser necesario posibles sustitutos o alternativas análogas en insumos y procesos. • Se comunica al vendedor o al cliente en forma directa los inconvenientes que impiden la elaboración en las condiciones consultadas. • Se proponen cambios u opciones que resulten técnica y económicamente compatibles. 	<ul style="list-style-type: none"> • La consulta o pedido de factibilidad cuenta con la información necesaria para reconocer las características de la pieza gráfica a producir. • La respuesta elaborada a partir del análisis del pedido, expone los inconvenientes encontrados y propone alternativas factibles.
Evidencias de conocimiento		
Conocimiento fundamental		Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento básico y elemental de las materias primas y materiales utilizados en la industria gráfica: tipos, calidad, gramajes, espesores, aplicación, ventajas y desventajas de su uso, comportamiento y compatibilidad de los mismos con adhesivos, lacas, barnices, procesos, etc.). • Conceptos generales sobre sistemas de impresión, procesos y tratamientos de acabado y terminación: offset, flexografía, huecograbado, troquelado, sacabocado, pegado, corte, doblado, encuadernación. • Productos elaborados por la industria gráfica: libros, folletos, estuches, etiquetas, papelería comercial, valores. Análisis de los procesos productivos que intervienen en la elaboración de dichos productos. • Conocimientos generales sobre disposiciones y normas que habitualmente limitan la utilización de sustratos y materiales: bromatología, higiene y seguridad. • Desarrollo de competencias de comunicación oral y escrita. 		<ul style="list-style-type: none"> • Especificaciones técnicas de tipos y modelos de máquinas de impresión y terminación utilizadas en su actual posición laboral.
Campo de aplicación		
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas proveedoras de piezas gráficas. • Departamento de compras de empresas usuarias de la industria gráfica (editoriales, alimenticias, laboratorios, cosmética). • Asistencia y orientación al cliente (customer service). 		
Guías de evaluación		



- A partir de muestras impresas, identificar los procesos productivos que participaron en la elaboración del producto gráfico.
- Se presentarán cuestionarios de consultas sobre diversos productos generados por la industria gráfica, en los que se omitirán datos, pidiendo analizar y determinar qué información es necesaria para interpretar y responder el pedido.
- Se pedirá el análisis de productos gráficos habituales de distintos mercados (cosméticas, alimentos, farmacéuticos y sub-productos), para identificar los sustratos y materiales habitualmente utilizados, teniendo en cuenta las limitaciones técnicas y económicas (o bromatológicas) que condicionan el uso de los sustratos.



Rol ocupacional: ANALISTA DE PROCESOS GRÁFICOS Y COTIZACIÓN.		
Titulo de la Unidad de Competencia: A. ANALIZAR LOS PEDIDOS DE FACTIBILIDAD O DE COTIZACIÓN, DETERMINANDO LA UNIDAD O PIEZA GRÁFICA A PRODUCIR.		
Titulo del Elemento de Competencia: A.2. IDENTIFICAR LAS MATERIAS PRIMAS, MATERIALES, PROCESOS Y TRATAMIENTOS NECESARIOS PARA ELABORAR EL PRODUCTO.		
Crterios de desempeo	Evidencias de desempeo	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none"> Integrar los datos y materiales suministrados para definir la unidad de producto o pieza grfica que se pide cotizar, determinando los insumos fsicos necesarios. Estructurar un diagrama de operaciones productivas, que asegure la elaboracin del producto en las condiciones de calidad y plazo solicitadas por el cliente. Verificar posibles restricciones tcnicas que impidan planear las etapas de produccin de la pieza grfica. 	<ul style="list-style-type: none"> Se chequean la solicitud de cotizacin emitida por el vendedor y los materiales recibidos, asegurando que los mismos definan claramente las caractersticas morfolgicas y funcionales del producto o pieza grfica a cotizar. Se controlan los datos consignados en el formulario (tipo de producto, formato, dimensiones, materias primas y materiales que intervienen en su elaboracin, compatibilidad de los mismos con adhesivos, lacas, barnices, procesos, etc.), para asegurar una correcta interpretacin de la consulta. Se solicitan al cliente, de ser necesario, muestras, maquetas, dibujos o cualquier otro elemento de carcter descriptivo. Se reconocen las caractersticas propias del soporte o sustrato indicado en el pedido: tipo, gramaje, espesor, formato. Se verifica la coherencia de los datos que determinan los materiales solicitados: tintas, colores especiales, barniz sobreimpresin, barniz UV, barniz mate, lacas acuosas, nitrocelulsicas, etc. y su aplicabilidad al sustrato solicitado. Se sugieren, a travs del vendedor o en forma directa al cliente, alternativas que mejoren las condiciones econmicas o funcionales del pedido, relativas a: cambio en los volmenes demandados, tratamientos que agreguen valor a la pieza, procesos e insumos con iguales prestaciones a las solicitadas pero ms econmicas, etc. Se define la unidad o pieza grfica cuya cotizacin se desarrollarn, al haberse determinado, el soporte, los materiales, cantidad de colores, la morfologa, las medidas y los tratamientos a aplicar. <p>En caso de no especificarse esos datos:</p> <ul style="list-style-type: none"> Se gestiona el anlisis de la muestra adjunta o de aquellos parmetros en duda: identificacin de soporte, gramaje, espesor y otras caractersticas grficas que lo definen. <ul style="list-style-type: none"> Se chequean el resto de los datos consignados en el pedido de cotizacin: cantidades, conformacin grfica, medidas de corte, especificaciones, preparacin y pre/prensa, eventuales procesos simultneos con la impresin, procesos de terminacin, desintercalados, inserciones, formas y condiciones de alistamiento, etc. Se determina la secuencia tcnica de los procesos, tratando de optimizar el rendimiento de los recursos disponibles, para cumplir con el pedido del cliente en trminos de plazo y calidad. Se comparan las caractersticas particulares del producto con las especificaciones tcnicas de los equipos y mquinas (formato, velocidad, carga productiva), para definir cuales se adecuan mejor al trabajo. Se realizan consultas tcnicas con los diferentes sectores productivos (calidad, oficina tcnica, produccin, terminacin) para ratificar o rectificar aspectos relativos a operaciones e insumos que pudieran limitar la secuencia productiva diagramada. 	<ul style="list-style-type: none"> Las materias primas y materiales que conforman la muestra o maqueta del producto han sido reconocidas. La unidad o pieza grfica a cotizar qued definida y responde a los requerimientos solicitados por el cliente. La informacin consignada en el pedido de cotizacin se ha verificado y permite definir la secuencia de procesos para la elaboracin de la pieza grfica.



	<p>Si fuera necesario tercerizar alguno de los procesos o tratamientos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se consulta con el sector compras las alternativas de subcontratación de servicios en proveedores externos (troquelado, sacabocado, barnizado, stamping, insertados manuales, desintercalados, etc.). • Se confirma o redefine la secuencia de operaciones, incorporando los procesos que fueran gestionados en servicios externos. 	
Evidencias de conocimiento		
Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de las materias primas y materiales utilizados en la industria gráfica: tipos, calidad, gramajes, espesores, aplicación, ventajas y desventajas de su uso, comportamiento y compatibilidad de los mismos con adhesivos, lacas, barnices, procesos, etc.). • Sistemas de impresión, procesos y tratamientos de acabado y terminación: offset, flexografía, huecograbado, troquelado, sacabocado, pegado, corte, doblado, encuadernación. • Concepto de cargas, líneas balanceadas y alternativas productivas. • Diagrama de flujo de trabajo y procesos. Optimización de los recursos aplicados a la elaboración del producto de acuerdo a criterios de economicidad y producción. • Conocimiento sobre las características físico químicas y funcionales de los materiales. Nociones sobre la existencia de pruebas de laboratorio que certifiquen el comportamiento de materias primas y materiales. • Desarrollo de competencias de comunicación oral y escrita. • Conocimiento del mercado de proveedores externos de insumos y procesos para la industria gráfica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Especificaciones técnicas de tipos y modelos de máquinas de impresión y terminación utilizadas en su posición laboral actual. 	
Campo de aplicación		
<ul style="list-style-type: none"> • Empresas proveedoras de piezas gráficas. • Departamento de compras de empresas usuarias de la industria gráfica (editoriales, alimenticias, laboratorios, cosmética). • Asistencia y orientación al cliente (customer service). 		
Guías de evaluación		
<ul style="list-style-type: none"> • Reconocer piezas gráficas típicas pertenecientes a distintos mercados. • Identificar los posibles inconvenientes que pudieran condicionar la aplicación o utilización de materiales (tintas especiales, barnices, lacas) en función de un sustrato en particular. • Se realizarán ensayos sobre muestras impresas para reconocer las características específicas de los componentes que lo identifican (gramaje, espesor, tintas, adhesivos, etc.). • Se pedirá establecer alternativas a partir del análisis de un pedido, que involucren cambios en los sustratos, materiales y procesos, alcanzando resultados equivalentes en funcionalidad y economicidad con respecto a la solicitud original. 		



Rol ocupacional: ANALISTA DE PROCESOS GRÁFICOS Y COTIZACIÓN.		
Título de la Unidad de Competencia: B. DEFINIR LOS LAYS-OUTS (DISTRIBUCIÓN DE UNIDADES) PARA CADA MATRIZ PRODUCTIVA DEL PROCESO.		
Título del Elemento de Competencia: B.1. DETERMINAR LA DISTRIBUCIÓN DE LAS PIEZAS O UNIDADES A COPIAR EN CADA UNA DE LAS MATRICES DE PRODUCCIÓN.		
Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none"> Definir la distribución y las unidades o piezas a copiar por matriz, contemplando el conjunto de necesidades y disponibilidad de formatos de las máquinas procesadoras. Considerar cambios en las especificaciones del producto solicitado, proponiendo al cliente alternativas técnica y económicamente viables. 	<ul style="list-style-type: none"> Se considera en base a las especificaciones del producto: medida final, conformación gráfica, cantidad a producir, formatos máximos y mínimos de las máquinas impresoras y de terminación, demasías y reservas técnicas para corte e indicadores de control, una posible distribución de las unidades gráficas sobre la matriz de impresión o proceso. Se definen, a partir del análisis previo, posibles dimensiones del sustrato a procesar, observando premisas de aprovechamiento y economicidad del insumo. Se verifica que las alternativas se correspondan con formatos de uso comercial o disponibles en el stock de materias primas de la empresa. Se relacionan, a través de un cálculo iterativo, los formatos del sustrato en pliegos o bobinas con los formatos de las matrices procesadoras (planchas, cilindros, clisés, troqueles) de las máquinas asignables a los procesos, para asegurar la compatibilidad de los formatos de pliego o banda (bobina) y las máximas medidas tecnológicas de los equipos a utilizar. Se obtiene como resultado de los cálculos anteriores, la cantidad de unidades gráficas a imponer en la matriz de acuerdo a las premisas mencionadas en el punto anterior. Se consideran las limitaciones referidas a la carga productiva programada de los equipos (disponibilidad de uso) que pudieran condicionar la correcta elección de la/s alternativa/s a cotizar. <p>En caso de indisponibilidad del soporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> Se analizan posibles ajustes dimensionales del producto o diferimientos en los plazos de ejecución solicitados. Se informa al vendedor o al cliente los inconvenientes, solicitando una respuesta que permita continuar con la cotización del pedido. 	<ul style="list-style-type: none"> Los formatos de los sustratos se definen teniendo en cuenta su compatibilidad con las medidas técnicas de las matrices procesadoras. El número de piezas o unidades gráficas a imponer en la matriz se determina teniendo en cuenta criterios de aprovechamiento y economicidad de los insumos.
Evidencias de conocimiento		
Conocimiento fundamental	Conocimiento circunstancial	
<ul style="list-style-type: none"> Conocimientos de las restricciones (distancias mínimas o medidas de refile, dobleces, demasías, puentes o sujeciones) en la disposición de las unidades en el lay out general de la matriz productiva. Nociones generales de la gama de formatos comerciales de soportes más habituales en el abastecimiento de la industria gráfica. Análisis de disposición de las piezas gráficas sobre el sustrato de acuerdo a principios generales de economicidad y aprovechamiento de la superficie y condicionantes específicos del tipo de producto (dobles cortes, demasías de pie y cabeza, ubicación de punto de sujeción de estuches, refiles de bobinas, sentidos de fibra, distancias mínimas para pinza y cola en pliegos, etc.). Concepto de cargas, líneas balanceadas y alternativas productivas. 	<ul style="list-style-type: none"> Conocimiento de los procesos y productos específicos de la empresa en que desempeña su actividad. Manejo de softwares que determinan en forma automática el lay out de la matriz del proceso. 	



<ul style="list-style-type: none">• Desarrollo de competencias de comunicación oral y escrita.	
Campo de aplicación	
<ul style="list-style-type: none">• Empresas proveedoras de piezas gráficas.• Departamento de compras de empresas usuarias de la industria gráfica (editoriales, alimenticias, laboratorios, cosmética).• Asistencia y orientación al cliente (customer service).	
Guías de evaluación	
<ul style="list-style-type: none">• Identificar los condicionamientos técnicos específicos para cada tipo de producto que deben considerarse para definir el lay out de la matriz productiva.• Partiendo de muestras impresas (estuche, etiqueta, envase flexible, libro), se fijarán formatos de sustratos, posibilidades técnicas de las máquinas procesadoras, pidiéndose determinar la mejor distribución de las unidades a elaborar en función al mejor aprovechamiento de la superficie.• Establecer alternativas que consideren ajustes en las dimensiones de la pieza gráfica sin desvirtuar las condiciones generales de las muestras en estudio y que resulten funcional y económicamente viables.	



Rol ocupacional: ANALISTA DE PROCESOS GRÁFICOS Y COTIZACIÓN.		
Título de la Unidad de Competencia: C. DESARROLLAR UNA MATRIZ DE PRESUPUESTACIÓN PARA CALCULAR EL COSTO DEL PRODUCTO.		
Título del Elemento de Competencia: C.1. ESTRUCTURAR Y VALORIZAR EL LISTADO (MATRIZ) DE LOS INSUMOS CUANTIFICADOS.		
Crterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none"> • Determinar por medio de cálculos encadenados los consumos estimados de materias primas y materiales necesarios para producir la pieza gráfica solicitada. • Analizar la cotización confeccionada, verificando los cálculos y la imputación de todos los insumos necesarios para elaborar el producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se calcula la cantidad de ciclos, giros productivos o golpes netos de máquina que involucra el pedido solicitado, relacionando la cantidad demanda y el número de piezas o unidades por forma impresora. • Se determina la cantidad de materia prima (sustrato) a valorizar (kilos, metros, pliegos) en función de las unidades físicas de utilización de máquina (ciclos, giros o golpes). • Se combinan la cantidad demandada por el trabajo, el resultado del ítem anterior y las velocidades de marcha en cada proceso, para determinar el tiempo estimado de utilización requerido a las máquinas para producir el pedido. • Se asignan los tiempos de arreglo o set-up de los equipos a utilizar en los procesos, en base a datos estadísticos, estándares técnicos o historial de trabajos, disponibles en sus archivos de trabajo. • Se calculan los scraps o desperdicios por arranque, pérdidas durante el proceso, en función a las entradas a máquina e indicadores definidos por producción. • Se calculan los materiales a utilizar en los procesos (tintas, barnices, adhesivos, etc.), a partir de tablas y fórmulas que relacionan la cantidad de sustrato a procesar y el consumo de los mismos por unidad de medida. • Se valoriza la matriz de insumos cuantificados de acuerdo a posibles métodos establecidos por la empresa: <ul style="list-style-type: none"> - Cálculo tradicional: realizando las distintas operaciones matemáticas y valorizando en forma secuencial por medio de tablas o listas de precios de insumos y procesos, para luego integrar los resultados, aplicar los márgenes de utilidad y definir el precio de venta correspondiente. - Cálculo diseñado en PC: a través de planillas de cálculo, se ingresan los valores determinados previamente, obteniéndose en forma automática la valorización de los diferentes ítems. - Cálculo por programas enlatados: a través de programas desarrollados para un tipo de producto. • Se controla la cotización obtenida por los métodos mencionados, verificando la incidencia relativa de los insumos y procesos en el precio final. • Se deriva la cotización al sector comercial para su aprobación. 	<ul style="list-style-type: none"> • La matriz de insumos queda definida y cuantificada a través de los métodos establecidos por la empresa. • El presupuesto ha sido confeccionado y verificado, de acuerdo a las condiciones solicitadas por el cliente.
Evidencias de conocimiento		
Conocimiento fundamental		Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos de estructura de costos y presupuestos. Cálculo costos de materias primas y procesos. Ecuación precio-calidad: alternativas y ventajas económicas por reemplazo de sustratos o materiales con prestaciones equivalentes. • Manejo e interpretación de datos técnicos y comerciales consignados en documentos de apoyo (formulario de pedido de cotización, planilla de presupuestos, listado de precios de insumos, informes de control de producción y tablas estadísticas). 		<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de sistemas y programas específicos de su actual posición laboral para el armado de presupuestos.



- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Aplicación de operaciones y cálculos matemáticos, unidades de medidas y equivalencias.• Manejo de programas operativos (Excel-Access-Dbase-Word) para armar y operar planillas de cálculo, bases de datos estadísticos e informes. | |
|---|--|

Campo de aplicación

- Empresas proveedoras de piezas gráficas.
- Departamento de compras de empresas usuarias de la industria gráfica (editoriales, alimenticias, laboratorios, cosmética).
- Asistencia y orientación al cliente (customer service).

Guías de evaluación

- Confección de una planilla de presupuesto y desarrollo de una cotización de un producto gráfico. Identificar los ítems a cotizar y las variables que intervienen en el cálculo.



Rol ocupacional: ANALISTA DE PROCESOS GRÁFICOS Y COTIZACIÓN.		
Título de la Unidad de Competencia: D. CONFECCIONAR LA ORDEN DE TRABAJO AL TALLER.		
Título del Elemento de Competencia: D.1. VERIFICAR LA COINCIDENCIA ENTRE LA ORDEN DE COMPRA DEL CLIENTE Y EL PRESUPUESTO EMITIDO.		
Criterios de desempeño	Evidencias de desempeño	Evidencias de producto
<ul style="list-style-type: none"> Conciliar los datos descriptos en la orden de compra con los ítems del presupuesto para evitar diferencias en la naturaleza del producto. Asegurar que los costos predeterminados en la cotización se correspondan con la pieza gráfica ordenada. Describir claramente los procesos, materias primas, materiales, ordenados por el cliente, para que la producción del taller esté en condiciones de elaborar la pieza gráfica a partir de este documento. 	<ul style="list-style-type: none"> Se comparan ítem a ítem la orden de compra y el presupuesto elaborado, determinando coincidencias y detectando diferencias en los procesos de elaboración, sustratos y otros materiales a utilizar. Se verifican simultáneamente que los valores expresados en la orden de compra se ajusten a los costos predeterminados para esa oferta. <p>En caso de diferencia entre lo cotizado y ordenado:</p> <ul style="list-style-type: none"> Se aclaran con el vendedor y/o cliente las discordancias que surjan del control realizado, confirmando o modificando la opción a elaborar y los eventuales diferenciales de costo que pudieran aparecer. Se abre y registra una orden de trabajo diseñada a tal efecto, en la que se transcriben todos los datos necesarios para la producción de la pieza gráfica: soportes, materiales, secuencias de procesos, cantidades, cronograma de entrega, instrucciones para el alistamiento y despacho del producto, y toda información técnica que haya recibido para la elaboración del presupuesto. Se adjunta a la orden de trabajo, documentación complementaria (muestras, esquemas, planos, tolerancias y especificaciones técnicas) que aseguren una interpretación y posterior elaboración del producto, en las condiciones de calidad comprometidas con el cliente. Se remite la orden de trabajo confeccionada al sector de producción que corresponda, según la organización particular, para su lanzamiento al flujo de producción. Se archiva una copia de la orden de trabajo y de la documentación de respaldo (orden de compra y presupuesto) de acuerdo a los procedimientos definidos por la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> La orden de trabajo generada a partir de la orden de compra del cliente, expone toda la información necesaria para que la producción elabore la pieza gráfica en las condiciones de calidad pactadas con el cliente. El archivo de órdenes de trabajo se presenta ordenado, actualizado y disponible para su consulta.
Evidencias de conocimiento		
Conocimiento fundamental		Conocimiento circunstancial
<ul style="list-style-type: none"> Desarrollo de competencias de comunicación oral y escrita. Manejo e interpretación de datos técnicos y comerciales consignados en documentos de apoyo (formulario de pedido de cotización, planilla de presupuestos, orden de compra, listado de precios de insumos). Manejo de programas operativos (Excel-Access-Dbase-Word) para el armado y archivo de órdenes de trabajo. 		<ul style="list-style-type: none"> Manejo de sistemas y programas específicos de su actual posición laboral para el armado y archivo de órdenes de trabajo.
Campo de aplicación		
<ul style="list-style-type: none"> Empresas proveedoras de piezas gráficas. Departamento de compras de empresas usuarias de la industria gráfica (editoriales, alimenticias, laboratorios, cosmética). Asistencia y orientación al cliente (customer service). 		
Guías de evaluación		



- Reconocer la información consignada en los documentos de apoyo (formulario de pedido de cotización, planilla de presupuestos, orden de compra, listado de precios de insumos).
- Confeccionar una planilla de orden de trabajo e integrar en la misma los datos necesarios para la producción del pedido.