

EXPLICACIÓN DEL REPORTE DE RESULTADOS

Cada persona que sustenta el EGEL-MERCA recibe un reporte individual como el que se muestra a manera de ejemplo. En el reporte aparecen los datos de identificación: número de folio único (asignado previamente), nombre, fecha de aplicación, institución y la clave de identificación de la institución. En el primer recuadro se consigna el testimonio de desempeño obtenido en el examen, seguido de un recuadro con los criterios para determinar el nivel de desempeño alcanzado. En el tercer recuadro se señala el nivel de desempeño por cada área del examen y en el último recuadro aparecen los criterios numéricos que explican el nivel de desempeño alcanzado por área. Al reverso se describen los niveles de desempeño de cada área.



REPORTE INDIVIDUAL DE RESULTADOS

Folio: 999999999

Nombre del sustentante: **PATERO MATERNO NOMBRES(S)**

Fecha de aplicación: Viernes, 23 de agosto de 2019

Institución de Educación Superior (IES) INSTITUCIÓN DE PROCEDENCIA

Clave de identificación de la IES 999999

Dictamen general
del examen

Satisfactorio

Criterios para el otorgamiento del testimonio de desempeño en el examen

Testimonio de Desempeño Satisfactorio (TDS) Al menos tres áreas con DS o DSS

Testimonio de Desempeño Sobresaliente (TDSS) De las cinco áreas, al menos tres con DSS y las restantes con DS

Desempeño en cada área del examen

Área 1	Área 2	Área 3	Área 4	Área 5
DS	DS	ANS	DSS	DS
1062	1048	975	228	1062

Criterios para determinar los niveles de desempeño por área

Aún no satisfactorio (ANS)	700-999
Satisfactorio (DS)	1000-1149
Sobresaliente (DSS)	1150-1300

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

FIRMA DIGITAL: <<< 38489369B17A54E1A067C3D325D7C864DF4B8884F0144860A8249E9DF36E2677
93946EA833BB82C6B421F7902A5B51F08971BBB046C5E4C1151F7F35A6E3D34A >>>

Descripción de los niveles de desempeño

El EGEL-MERCA permite identificar el nivel de dominio o desempeño logrado por el sustentante con respecto a los conocimientos y habilidades que el Consejo Técnico del Examen ha definido como necesarios para iniciarse eficazmente en el ejercicio profesional. Cuando un sustentante obtiene niveles 2 y 3 en el examen, implica que ha demostrado contar con los conocimientos y habilidades que están siendo evaluados. A continuación, se describe cada uno de esos dos niveles.



Desempeño satisfactorio

Estrategias de mercadotecnia: El sustentante es capaz de identificar y aplicar los conceptos referentes a las estrategias de la mezcla de mercadotecnia y de la planeación estratégica de la mercadotecnia.

Investigación de mercados: El sustentante es capaz de establecer los requerimientos de información que permitan respaldar el planteamiento de una metodología de investigación, así como de diseñar y desarrollar el proceso de la investigación de mercados.

Estrategia de comercialización y ventas: El sustentante es capaz de identificar los canales de distribución, los niveles, el poder, los tipos de conflicto y lo que los causa. Puede seleccionar la estrategia de comercialización, las actividades de dirección y planeación, tanto de la fuerza como del proceso de ventas. Además, es capaz de determinar la demanda y la participación de mercado, elaborar el pronóstico de ventas y establecer objetivos del programa de servicio al cliente.

Desempeño sobresaliente

Estrategias de mercadotecnia: Además de lo comprendido en el nivel satisfactorio, el sustentante es capaz de evaluar los planes de mercadotecnia, de analizar y comparar las variables de la mezcla de *marketing*, así como las estrategias de la competencia, los resultados de ventas y los programas de mercadotecnia. También, es capaz de supervisar la implantación de estrategias y tácticas de mercadotecnia.

Investigación de mercados: Además de lo comprendido en el nivel satisfactorio, el sustentante es capaz de seleccionar y analizar la información relevante, exacta y pertinente para apoyar el diseño de estrategias de mercadotecnia en la organización. Asimismo, es capaz de tomar decisiones con base en los resultados de la investigación.

Estrategia de comercialización y ventas: Además de lo comprendido en el nivel satisfactorio, el sustentante es capaz de desarrollar y seleccionar estrategias de comercialización y ventas, con base en programas de incentivos, actividades de dirección y el conocimiento del mercado para alcanzar las metas en ventas y en la calidad del servicio en diferentes sectores.

Desempeño satisfactorio

Emprendedor de negocios: El sustentante es capaz de identificar oportunidades y estrategias de negocio con base en las necesidades de mercado, relacionadas con el potencial de ventas y de nuevos satisfactores que respondan a las tendencias de desarrollo tecnológico, sustentable, legal y comercial.

Dirección de la mezcla de promoción: El sustentante es capaz de crear campañas de comunicación integral de mercadotecnia que le permitan desarrollar e implementar las diversas herramientas de la promoción (publicidad, relaciones públicas, promoción de ventas, ventas personales y *merchandising*). También, es capaz de evaluar los resultados de dichas campañas.

Desempeño sobresaliente

Emprendedor de negocios: Además de lo comprendido en el nivel satisfactorio, el sustentante es capaz de desarrollar estrategias de mercadotecnia para el logro de objetivos financieros, comerciales y sustentables, generando valor agregado e innovación del producto o servicio con base en los requerimientos de mercado.

Dirección de la mezcla de promoción: Además de lo comprendido en el nivel satisfactorio, el sustentante es capaz de proponer, desarrollar y evaluar estrategias innovadoras que impacten favorablemente en el posicionamiento del producto (marca, empresa, persona, entre otros). También, es capaz de elegir los medios tradicionales y alternos de vanguardia más adecuados para el logro de los objetivos de la promoción.

*Como regla de confidencialidad, únicamente el sustentante y el director de la institución de procedencia tienen acceso a estos resultados.