Actividad de aprendizaje 15

Evidencia 2: Presentación "Ruta importadora"

Después de haber visto todo lo relacionado con exportación, se da paso al tema de importación para completar las operaciones de comercio exterior, dado que para un tecnólogo en gestión logística las importaciones son una importante alternativa de acción laboral, bien sea como responsable, personal de apoyo, asesor de empresas importadoras o como representante de su propia empresa.

Por medio de la elaboración de la siguiente evidencia se invita a que se apropie de conceptos asociados al proceso de importación y luego diseñe una presentación animada donde describa de manera ilustrativa los pasos requeridos para importar un producto. Para desarrollar esta evidencia debe resolver los puntos relacionados a continuación:

1. Lea y analice el material de formación denominado “Fundamentos de comercio exterior” y los materiales complementarios de esta actividad de aprendizaje.

2. Elabore una presentación animada donde describa de manera creativa, dinámica y concreta los pasos para realizar una exportación desde Colombia a un destino seleccionado de manera autónoma y la documentación requerida para cada paso. Esto con el fin de reconocer los principales requisitos en cada paso y familiarizarse con los documentos.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las actividades propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Diligencia la documentación que soporta la clasificación arancelaria de la mercancía de acuerdo con la discriminación correcta del gravamen arancelario y todos aquellos exigidos por los entes estatales relacionados con la acreditación y certificación de calidad de la mercancía objeto de importación. • Alista y diligencia los tipos de documentos requeridos en la nacionalización de mercancías de acuerdo con la intencionalidad de la transacción comercial y los procedimientos establecidos legalmente para su ejecución según la normatividad vigente. • Identifica los requisitos previos para la nacionalización de la mercancía una vez clasificada arancelariamente considerando la consecución de los permisos, registros y tipos de documentos en un proceso de nacionalización de mercancías según la normatividad nacional e internacional.

Actividad de aprendizaje 15

Evidencia 6: Ejercicio práctico "Identificación de la posición arancelaria de su producto y requisitos asociados"

Después de realizar un diagnóstico e identificar que la empresa está en la capacidad de exportar, se da inicio a la operación de la exportación. Dado lo anterior, a través de la siguiente evidencia se invita al aprendiz a poner en práctica los procedimientos y protocolos establecidos legalmente para la ejecución de una operación de exportación.

Para cumplir con esta evidencia realice lo siguiente:

1. Retome el producto o servicio con el que viene trabajando en las anteriores actividades de aprendizaje.

2. Identifique la posición arancelaria de su producto a partir de lo estudiado en el material de formación.

3. Identifique la posición arancelaria de su producto, para lo que debe desarrollar los siguientes puntos:

a. Relacione el código (subpartida arancelaria), de 6 dígitos, que le permite identificar numéricamente una mercancía a nivel internacional.

b. Realice un análisis del comportamiento de su producto en el mercado internacional.

c. Identifique el arancel aduanero de los mercados de su interés.

d. Relacione los requerimientos que puede tener su producto para ingresar a los mercados de su interés.

e. Con la posición arancelaria identificada investigue los documentos de soporte para la exportación de su producto (vistos buenos) emitidos por parte de agencias nacionales como el ICA o el INVIMA, entre otros.

f. Seleccione tres oferentes de servicios de apoyo logísticos que puede requerir para la exportación de su producto o servicio de acuerdo con las modalidades y los procedimientos aduaneros.

g. Con base en los resultados obtenidos en los puntos anteriores, desarrolle en una página un análisis donde justifique si su producto o servicio tiene potencial exportador en el mercado seleccionado.

4. En un documento recopile el desarrollo de los puntos solicitados en la evidencia.

Importante: en el siguiente enlace podrá consultar el arancel de aduana: http://www.dian.gov.co

Recuerde que también puede consultar la posición arancelaria, a través del servicio en línea de la DIAN. Esta consulta se puede realizar por el nombre técnico que describe la posición arancelaria.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las actividades propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Evalúa la documentación soporte de la recepción del embarque y nacionalización requerida para realizar el respectivo levante de la mercancía teniendo en cuenta la ubicación donde la mercancía ha de ser retirada una vez nacionalizada. • Desarrolla las actividades relacionadas con la exportación de las mercancías de acuerdo con las características y los documentos que la amparan cumpliendo con los trámites documentales ante las instancias respectivas y las condiciones establecidas en la normatividad nacional. • Efectúa las exportaciones de las mercancías mediante la selección de los

oferentes de servicios de apoyo logísticos para la exportación de la mercancía de acuerdo con sus modalidades y los procedimientos aduaneros.



Actividad de aprendizaje 3

Evidencia 1: Actores de la cadena de abastecimiento

Para que una empresa sea competitiva dentro de un mercado local, nacional o internacional, se deben aplicar estrategias que tengan como prioridad lograr la excelencia de todos los actores de la cadena de abastecimiento, y alcanzar la satisfacción de las necesidades de los clientes.

Por ende, la efectividad de la información suministrada acerca de un producto, hace que la demanda de los clientes sea atendida en el menor tiempo posible. En este orden de ideas, es pertinente desarrollar estrategias, que articulen de manera exitosa, los principales actores de la cadena de abastecimiento, que son los proveedores, el fabricante, el distribuidor y el cliente.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, para esta evidencia debe identificar los principales actores que intervienen en una cadena de abastecimiento y detallar el proceso de cada uno de dichos actores dentro de una empresa. Para lograrlo, realice lo siguiente:

Primero escoja una empresa, puede ser una que posea o la de su preferencia y especifique lo siguiente:

- El tipo de actividad de la empresa.
- Los productos que elabora.
- Segmento del mercado o cliente final.
- Estrategias de Tecnología de la Información y la Comunicación para el servicio al cliente.

Después, identifique los actores de la cadena de suministro, y describa sus respectivas funciones dentro de la empresa.

Posteriormente, elabore un diagrama de flujo del proceso de la cadena de abastecimiento de la empresa elegida.

Una vez haya realizado lo anterior, para finalizar responda:



- ¿Cuál es la importancia de cada uno de los actores de la cadena de abastecimiento en la empresa que eligió?

- ¿Cuál cree que es el aporte de cada uno de los actores de la cadena de abastecimiento frente a las necesidades de los clientes que consumen los productos?

- ¿Con qué canales cuenta la empresa seleccionada?

- ¿Qué recursos usaría para diagnosticar situaciones objeto de mejora, que ayuden a dinamizar la cadena de abastecimiento de la empresa?

En un documento consigne la respuesta a cada uno de los puntos solicitados anteriormente, y al final indique qué recursos de apoyo basados en las TIC, se pueden emplear para conocer las necesidades de los clientes y poder mejorar los procesos de la cadena de abastecimiento.

Nota: para el desarrollo de esta evidencia se deben tener en cuenta el material de formación “Cadena de abastecimiento y las necesidades del cliente”, los materiales complementarios pertenecientes a esta actividad de aprendizaje, el video denominado “Video 3. Cadena de Abastecimiento” y otros recursos que pueda consultar en la web.

Desarrolle esta evidencia en la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
Relaciona los resultados de los diagnósticos con las políticas de planeación de las estrategias logísticas para la determinación las políticas de gestión de *stocks*, políticas de distribución de acuerdo con los modos de transporte, almacenamiento e inventarios teniendo en cuenta el comportamiento de los indicadores de gestión logística y el interés de la organización.

Actividad de aprendizaje 3

Evidencia 3: Análisis de caso "Generalidades de la oferta y la demanda"

Lea el siguiente caso:

La empresa LPQ Shoes S.A. es una organización líder en la fabricación de calzado industrial en Colombia, tiene más de 100 años de experiencia en el mercado y es reconocida por sus altos estándares de calidad. Sin embargo, actualmente LPQ Shoes S.A. está presentando una serie de inconvenientes en su cadena de producción, razón por la cual decidieron contratar a un experto para que los asesorara en el tema.

La semana anterior, los directivos de la empresa realizaron un análisis sobre el comportamiento de los eslabones de cadena e identificaron fallas que perjudican los intereses de la misma. Entre ellas se encontró:

- Según el cronograma de trabajo el número de pares de zapatos a producir en un día es de 200 pares, pero el día lunes sólo de produjeron 120 de ellos. Se realizó el análisis respectivo y se encontró que la falla estuvo por parte del proveedor, quien no envió el cuero a tiempo. Este problema derivó del mal manejo logístico en el tiempo de despacho del insumo.

- Según la lista de chequeo el día martes, se produjeron sólo 145 pares de zapatos, por lo tanto no se cumplió con la meta establecida en el cronograma de los 200 pares diarios.

- Se realizó el análisis respectivo, y se encontró que esta vez la falla se presentó dentro de la empresa, ya que la máquina procesadora de cuero tuvo una falla eléctrica.

- Según la planilla diaria de entrega de calzado, el día miércoles sólo se entregaron 150 cajas de pares de zapatos, razón por la cual no se cumplió con el cronograma de entrega, que es de 200 cajas diarias. Aquella vez, el problema estuvo en una falla mecánica de los camiones de la empresa LPQ Shoes S.A.

Seguidamente, después de conocer las fallas presentes en la cadena de producción de la empresa que se describe en el caso, y teniendo en cuenta su rol como experto asesor, responda las preguntas que vienen a continuación y plantee posibles

soluciones para cada una de ellas. Como mínimo haga dos planteamientos por cada pregunta:

- Conociendo la situación actual de LPQ Shoes S.A. ¿Cree que la empresa está preparada para cumplir con un pedido de 500 cajas diarias para un cliente nuevo?
- ¿Qué mejoras plantearía para lograr una mayor eficiencia y eficacia de los procesos realizados dentro de la cadena de abastecimiento de la empresa?
- Si la empresa decidiera exportar sus productos a Chile, ¿qué nuevos actores de la cadena de abastecimiento se verían involucrados en dicha situación?
- ¿Cómo se debería manejar el *stock* de la empresa en caso de exportación?
- ¿Cuáles serían los efectos en los procesos de producción de la empresa al atender nuevas ofertas y demandas del producto a exportar?

Nota: para el desarrollo de esta evidencia se deben tener en cuenta el material de formación “Cadena de abastecimiento y las necesidades del cliente”, y los materiales complementarios pertenecientes a esta actividad de aprendizaje.

Desarrolle el análisis de caso en la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el título de la evidencia.
2. Clic en Examinar mi equipo y buscar el archivo previamente guardado.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).
4. Clic en Enviar.

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las evidencias propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

Criterios de evaluación
• Determina el comportamiento de la oferta y la demanda de los productos comercializados por la empresa mediante el análisis de los datos históricos de los productos que afecten los niveles de producción y venta de la compañía.



- Estima la oferta y demanda en unidades físicas mediante la aplicación de diferentes técnicas de proyección de las variables relacionadas con el comportamiento del mercado.

- Analiza los efectos de la oferta y la demanda que condicionan los procesos de producción y los niveles de inventarios según capacidad y políticas de producción definidas por la organización.