ACTA 3 DE PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA LECTIVA IE CHILOE FASE ANALISIS

OBJETIVO (S)	Definir las fechas de las actividades planteadas en el proceso de desarrollo curricular del Programa de Formación técnico compras y suministros

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	AUTORIZA	FIRMA
1	RICARDO SANABRIA M	79.051.081		X	Aprendiz	CIDE	rsanabriam@sena .edu.co	3016496670		
2	ALBERT SANTIAGO CORDOBA POSADA	1034779766ti			Aprendiz	IE CHILOE	yulyposada123@hotmail.com	3106132316		
3	ANGEL EDUARDO ROJAS VARGAS	1028881171ti			Aprendiz	IE CHILOE	fraddy1827@gmail.com	3138365509		
4	ANGELICA TATIANA DAZA URREGO	1030540592ti			Aprendiz	IE CHILOE	tatiana286daza@gmail.com	3006632432		
5	BRANDON STEVEN CABEZA MARTINEZ	1140916212ti			Aprendiz	IE CHILOE	vivianam832009@hotmail.com	3228069673		
6	CRISTIAN MATEO AGUILLON VILLABON	1014665985ti			Aprendiz	IE CHILOE	cristianaguillon735@gmail.com	3242998164		
7	DAIRO JESÚS SOTO APARICIO	1098668809ti			Aprendiz	IE CHILOE	jesus0504soto@gmail.com	3134904064		
8	DANIEL ALEJANDRO CACERES DUARTE	1014665602ti			Aprendiz	IE CHILOE	dcaceres1014@gmail.com	3128547803		
9	DANIEL ALEJANDRO VILLARREAL MENDIVELSO	1014194124ti			Aprendiz	IE CHILOE	dvillarreal11030@ichiloe.edu.co	3005181089		
10	DANIEL MATEO GARCIA BERNAL	1023372914ti			Aprendiz	IE CHILOE	danimateo006@gmail.com	3227843559		
11	DANNA VALENTINA RODRÍGUEZ PRIETO	1025531433ti			Aprendiz	IE CHILOE	sanvivi.vp@gmail.com	3222873527		
12	DIDDIER SANTIAGO GONZALEZ SANABRIA	1010181211ti			Aprendiz	IE CHILOE	nightmarioneettee@gmail.com	3104883443		
13	JOHHAN FELIPE PARDO DIAZ	1013110888ti			Aprendiz	IE CHILOE	jpardo9615@ichiloe.edu.co	3103101856		

ACTA 3 PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA LECTIVA IE CHILOE FASE ANALISIS 2022

OBJETIVO (S)	Definir las fechas de las actividades planteadas en el proceso de desarrollo curricular del Programa de Formación técnico compras y suministros

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
14	JOSE ALEJANDRO CONDE MONTOYA	1034577283ti			Aprendiz	IE CHILOE	condemontoyaa@gmail.com	3115685899		
15	JUAN CAMILO MANOSALVA ARIAS	1033708436ti			Aprendiz	IE CHILOE	camilol159951@gmail.com	3144373053		
16	JUAN DAVID MENDOZA IBATA	1025528947ti			Aprendiz	IE CHILOE	juandmendoza978@gmail.com	3057636996		
17	JUAN ESTEBAN ZAPATA BERNAL	1023368515ti			Aprendiz	IE CHILOE	Jezapata515@misena.edu.co	3102980743		
18	JUAN FELIPE MORALES LOZANO	1011087143ti			Aprendiz	IE CHILOE	jfelipemoralesl@gmail.com	3167375034		
19	JUAN JOSE HINCAPIE GARCIA	1028883365ti			Aprendiz	IE CHILOE	hincapiegarciajuanjose@gmail.com	3204820209		
20	JUANA VALERIA LOPEZ PINZON	1016948337ti			Aprendiz	IE CHILOE	jlopez15239@ichiloe.edu.co	3197029928		
21	JULIAN DAVID SILVA GARCIA	1016714996ti			Aprendiz	IE CHILOE	judasiga123@gmail.com	3219545742		
22	KAREN NICOLL RODRIGUEZ VACA	1021671542ti			Aprendiz	IE CHILOE	kr9250712@gmail.com	3219387372		
23	KORINA VALENTINA MELENDEZ GARAY	1016120204ti			Aprendiz	IE CHILOE	melendezgkorinav@gmail.com	3212909022		
24	LAURA JULIANA LETRADO RAMIREZ	1026560901ti			Aprendiz	IE CHILOE	lauranose36@gmail.com	3212585647		
25	LAURA JULIETH CONTRERAS RIVERA	1021668940ti			Aprendiz	IE CHILOE	angierivera-25@outlook.es	3115006459		
26	LAURA NATALY PRIETO MENDOZA	1033702327ti			Aprendiz	IE CHILOE	natalyprieto66@gmail.com	3224086257		
27	LINA ALEXANDRA CASTELLANOS VELANDIA	1140916317ti			Aprendiz	IE CHILOE	linacastellanosv5@gmail.com	3135491459		
28	LINA VANESSA QUINTERO GRANADOS	1029143223ti			Aprendiz	IE CHILOE	diana.granados123@hotmail.com	3165502153		
29	LOGGAN ANDREY COBOS NIÑO	1019987724ti			Aprendiz	IE CHILOE	loggancobos@gmail.com	3005242602		

ACTA 3 DE PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA LECTIVA IE CHILOE FASE ANALISIS

OBJETIVO (S)	Definir las fechas de las actividades planteadas en el proceso de desarrollo curricular del Programa de Formación técnico compras y suministros

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA
30	MARIA DE LOS ANGELES SANCHEZ TARAPUES	1021666593ti			Aprendiz	IE CHILOE	sancheztarapuesmariadelosangel@gmail.com	3228533329		
31	MARTIN JERONIMO AREVALO BECARIA	1028784521ti			Aprendiz	IE CHILOE	marevalo10953@ichiloe.edu.co	3118134088		
32	NICOL DANIELA CALLEJAS VELASQUEZ	1021668514ti			Aprendiz	IE CHILOE	nicolvelasquez1312@gmail.com	3112395196		
33	NICOL DAYANA SUA CRISTIANO	1014739609ti			Aprendiz	IE CHILOE	nsua10907@ichiloe.edu.co	3115628327		
34	SANTIAGO GUATIBONZA JIMENEZ	1011096685ti			Aprendiz	IE CHILOE	santigj1710@gmail.com	3208631638		
35	SANTIAGO PÉREZ MIRANDA	1067596197ti			Aprendiz	IE CHILOE	santiagoperezmiranda17@gmail.com	3017515686		
36	SARA VALENTINA MARIN PACASIRA	1021669892ti			Aprendiz	IE CHILOE	smarin16318@ichiloe.edu.co	3222858847		
37	SERGIO ANDRÉS GARCÍA SÁNCHEZ	1025553084ti			Aprendiz	IE CHILOE	mindhunai@gmail.com	3203164395		
38	SHARYK NICOL RAMIREZ SALGADO	1029144250ti			Aprendiz	IE CHILOE	sharykramirez@gmail.com	3126041918		
39	STEPHANY ESCOBAR MARTINEZ	1118365557ti			Aprendiz	IE CHILOE	stephanyescobarmartinez06@gmail.com	3182511427		
40	VALENTINA QUINTERO SANABRIA	1011088472ti			Aprendiz	IE CHILOE	vquintero18366@ichiloe.edu.co	3104830072		
41	VICTOR ALFONSO LEAÑOS RODRÍGUEZ	1031651568ti			Aprendiz	IE CHILOE	vleanos9606@ichiloe.edu.co	3104115176		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. 3		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: **PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA LECTIVA**		
CIUDAD Y FECHA: **Soacha, 23 ABRIL 2022**	**HORA INICIO: 07:00 PM**	**HORA FIN: 13:00 PM**
LUGAR Y/O ENLACE: **IE CHILOE**	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO CIDE**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Planeación de las actividades a desarrollar en el proceso de formación profesional para la **ficha 2517118** de la especialidad **técnico Compras y suministros** Jornada tarde de la Institución Educativa Integrado De Soacha.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Definir las fechas de las actividades planteadas en el proceso de desarrollo curricular del Programa de Formación técnico compras y suministros.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

En ambiente presencial, ubicado en Soacha, se reúne el instructor Ricardo Sanabria Medellín con los aprendices matriculados en la **ficha 2517118** con el fin de concertar las fechas de las actividades a desarrollar en su proceso formativo en la ejecución de su etapa lectiva.
Las actividades a desarrollar dentro del semestre No.1 según la fase ANALISIS del proyecto formativo son:

Actividad de proyecto: ELABORAR EL INFORME DIAGNOSTICO DE LA ORGANIZACIÓN

Actividad de aprendizaje:

- **Competencia:**
  - Operar sistemas de sonido profesional de acuerdo con recomendaciones del fabricante, tecnologías análogas y digitales, fenómenos acústicos, cualidades acústicas de las fuentes sonoras y necesidades del proyecto.
- **RAP 1 Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Analizar las políticas de la organización para los procesos de abastecimiento de objetos, para las distintas áreas y las políticas de manejo de los inventarios de objetos.
- **Competencia:**
  - **FORMULAR EL PLAN ESTRATÉGICO DE LOGÍSTICA, DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS CORPORATIVOS DE LA EMPRESA Y REQUERIMIENTOS DEL PROCESO**.
- **RAP 2 Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Diagnosticar las necesidades de los clientes en los distintos eslabones de la cadena de suministros considerando la relación de la empresa y el sector externo apoyado en las tecnologías de información y comunicación para comparar sus resultados con los objetivos propuestos.
- **Competencia:**

- **PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.**

- **RAP 3 Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.
- **Competencia:**
  - **10101001-PROYECTAR LAS NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS SEGÚN EL PROCESO O UNIDADES DE NEGOCIO.**
- **RAP 4 Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa
- **Competencia:**
  - **210101008-COSTEAR LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO, DISTRIBUCIÓN Y TRANSPORTE DE ACUERDO CON LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS DEL PLAN LOGÍSTICO**.
- **RAP 5 Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo
- **Competencia:**
  - **210101003-REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.**
- **RAP 6 Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - Analizar e interpretar la mejor forma de pago de importación y exportación en una empresa según acuerdos comerciales y normas de comercio internacional, reglas, usos uniformes y normas cambiarias

2. PRESENTACIÓN



Tomada de: https://acortar.link/RAtpdL



Tomada de: https://acortar.link/L8GTUD



Tomada de: https://acortar.link/pSZt5E

El aprovisionamiento o adquisición de materias primas o productos es una labor fundamental para cualquier compañía, es por esto por lo que es necesario contar con un Departamento de Compras bien organizado y con metas y funciones claras, para que esta tarea se desempeñe de la mejor manera, el proceso de compras es aquel mediante el cual se adquiere lo necesario para la producción o funcionamiento de una compañía.

Sin embargo, pese a que guarda ciertas similitudes con la labor de aprovisionamiento, presenta diferencias significativas con ésta; especialmente porque el área de compras está a cargo de recibir los pedidos de la materia prima requerida y buscar los proveedores para dichas adquisiciones.

Con esta Guía de Aprendizaje el Aprendiz comprenderá de forma detallada como está conformada y organizada el área de compras, así mismo como sus funciones, tareas y responsabilidades para hacer de la organización un éxito en el sector real.

- **RAP4 PRESENTACION** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa





En la actualidad, la toma de decisiones por parte de las empresas se ve afectada por multitud de factores que provienen del cambiante estado y comportamiento de la economía y su entorno en general. La toma de decisiones es una actividad inherente a la gestión de la empresa, y por lo tanto pronosticar la demanda es una tarea muy importante para cualquier tipo de negocio. Proyectar con precisión la demanda que tendrán algunos bienes y servicios específicos ayuda a las compañías a organizar su materia prima y así establecer un calendario para poder producir esos productos de una manera oportuna, haciendo posible satisfacer las órdenes de los consumidores en forma rápida y eficiente sin necesidad de almacenar un gran inventario, lo cual aumenta las cargas fiscales que la compañía debe pagar. La interpretación de los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización, reduce el nivel de incertidumbre del proceso de toma de decisiones de las empresas. Lo anterior y el análisis de la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa son objetivo fundamental en el desarrollo de la competencia de Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

PRESENTACION RAP 5 Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo





En esta guía used se encontrará con una serie de temas y conceptos que aplicará, para seguir avanzando en el desarrollo de su aprendizaje en el área del comercio internacional.
La gestión de la cadena de suministros es un área del gerenciamiento integral de la empresa, que ofrece continuamente oportunidades de mejora, ya que tiene como objetivo gestionar eficientemente el

flujo de materiales que se transforman en productos, junto con el flujo de información asociada a su colocación, desde el origen hasta el consumo. Optimizar la eficiencia en la gestión de la cadena de suministros es, por lo tanto, una de las claves para desarrollar una ventaja competitiva en las empresas. Una buena gestión de las operaciones y las actividades logísticas no debe conformarse solamente con la reducción de los costos, sino que debe apuntar a traspasar la frontera de la generación de nuevos negocios con mayores rendimientos. Uno de los aspectos que contribuye a incrementar los rendimientos en los negocios es, justamente, la mejora que se logra en la eficiencia de las operaciones, además, el negocio de la logística internacional se ha convertido en una de las actividades principales de la económica internacional y del comercio exterior. Su importancia radica esencialmente en la estrategia de ordenar los flujos empresariales de empresas nacionales e internacionales

PRESENTACION RAP 6



Los medios de cobro utilizados en el comercio internacional, son, en su mayoría, una extensión de los utilizados para el comercio doméstico o interior, a los cuales se les añade la complejidad de operar con otros países, las distancias geográficas y trabajar con diferentes idiomas, legislación, costumbres y usos mercantiles. Al concretar una operación de compra-venta internacional, puede resultar a veces tan importante el fijar y acordar el medio de cobro a utilizar como la determinación de precios, condiciones de entrega y calidad de las mercancías, ya que dicho medio de cobro puede condicionar la seguridad o inseguridad de las partes para el cobro/pago de la operación si no existen otras coberturas o garantías adicionales que aseguren dicho cobro, por lo que la responsabilidad que asume cada actor es decisiva. Los usos y prácticas internacionales de medios de pago se estandarizan mediante un conjunto de normas flexibles elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional que si bien no son de obligatorio cumplimiento, se aplican, pues están basados en la experiencia de los bancos comerciales y de las empresas exportadoras e importadoras. La elección del medio de pago más apropiado dependerá de cómo se negocie, de las costumbres y costos que enfrente el comprador; de las exigencias cambiarias y monetarias del país al que pertenece el importador; de la confianza entre las partes, de los riesgos que ambos quiera asumir y del tipo de bien o servicio a comercializar.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Actividad de Aprendizaje 01_1: Identificar la importancia del departamento de Compras y Suministros de acuerdo con las políticas de la organización.
Actividad # 1:

Estimado aprendiz lo invitamos a que en su cuaderno o portafolio Sena establezca la relación que tiene la siguiente imagen con el concepto de organización.



Tomado de: https://cutt.ly/gAZCTly

Seguidamente de compartir la imagen y que el aprendiz en su cuaderno desarrollo lo anteriormente solicitado por el instructor(a), se realizara una lluvia de ideas o palabras claves en el tablero con la socialización de todos los aprendices referente a que entienden por organización de acuerdo con la actividad anterior, con el fin de apropiar los conceptos básicos.

- **3.1. RAP4 Actividades de reflexión inicial** Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa

Actividad # 1:

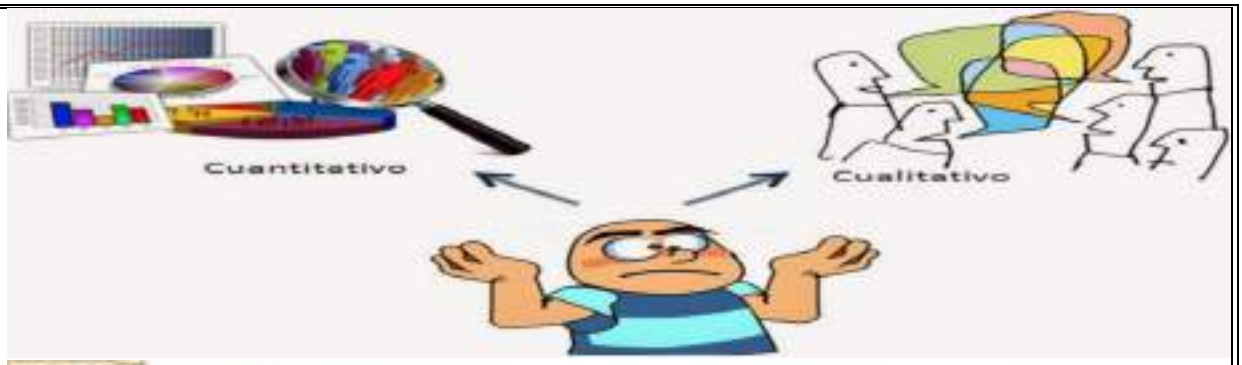
Estimado aprendiz lo invitamos a que en su cuaderno o portafolio Sena establezca la relación que tiene la siguiente imagen con el concepto de proyección, pronóstico de la oferta y la demanda.



Estimado aprendiz, después de realizar la lectura detallada del texto “Pronóstico Intuitivo vs Pronóstico cuantitativo”, que se encuentran abajo, se le pide dar respuesta con sus palabras en debate abierto de los siguientes interrogantes:

- **¿Qué es Pronosticar?**
- **¿Por qué es necesario Pronosticar actualmente? ¿Quiénes necesitan pronosticar?**
- **¿Cuál es la diferencia entre el enfoque intuitivo del pronóstico y el enfoque cuantitativo?**

- ✓ **Pronosticar** es el arte y la ciencia de predecir los eventos del futuro. Es una estimación cuantitativa o cualitativa de uno o varios factores (variables) que conforman un evento futuro, con base en información actual o del pasado. Los **pronósticos se** emplean en el proceso de establecimiento de objetivos tanto de largo como de corto plazo, constituyéndose así en bases para el desarrollo de planes, a nivel general y en las distintas áreas o unidades



Siete pasos en el sistema de pronósticos

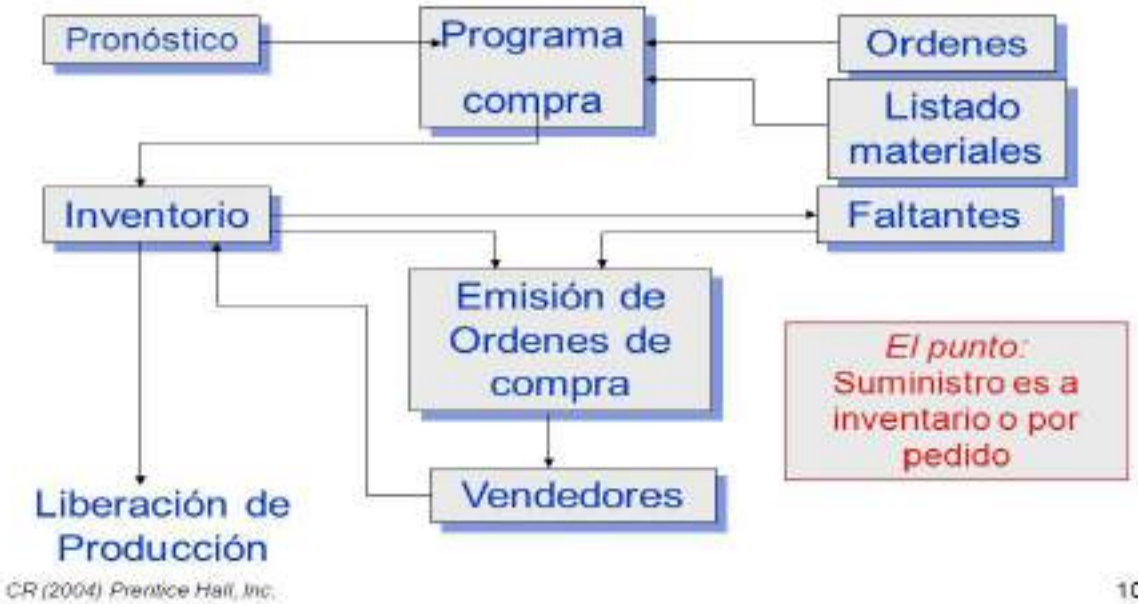
1. Determinar el usos del pronóstico
2. *Seleccionar los aspectos que se deben pronosticar*
3. *Determinar el horizonte de tiempo del pronóstico*
4. *Seleccionar los modelos de pronóstico*
5. *Recopilar los datos necesarios para elaborar el pronóstico*
6. *Realizar el pronóstico*
7. *Validar e implementar los resultados*

- ✓ **¿Por qué es necesario pronosticar?**

La respuesta es que **todas las organizaciones operan en una atmósfera de incertidumbre** y que, a pesar de este hecho, se deben tomar decisiones que afectan el futuro de la organización. Al elaborar el pronóstico nos permite saber cuántos productos vamos a producir, cuanto personal se va a requerir, la inversión y los insumos o toda la parte **de** mercancía; **de** esa manera alcanzar una gestión más productiva del negocio, haciendo todo el proceso administrativo **de** la empresa que ayude a los tomadores **de** decisiones, realizar juicios más precisos acerca **de** los eventos futuros

.

Diagrama típico de Programación de compras



CR (2004) Prentice Hall, Inc.

10

- ✓ **Quiénes necesitan pronosticar:**

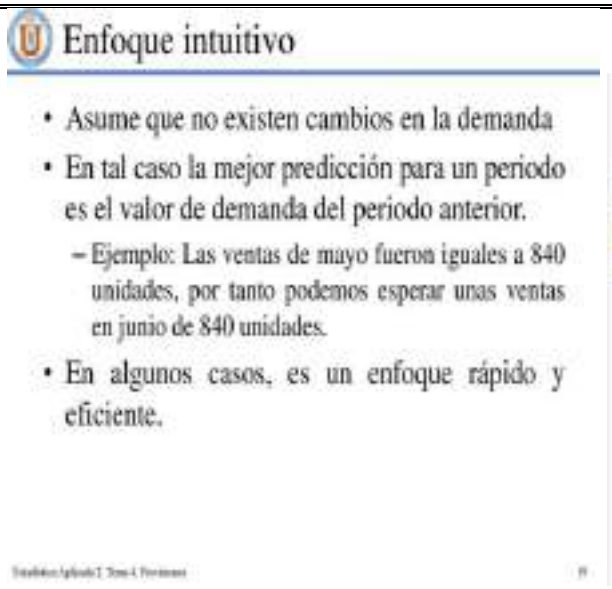
Cualquier empresa, de cualquier tipo, cualquier ser humano interesado en conocer el futuro, utilizan el **pronóstico** ya sea explícito o implícito, debido a que todas las empresas deben planear cómo enfrentar las condiciones futuras de las cuales se tiene un conocimiento imperfecto.





- ➢ **¿Cuál es la diferencia entre el enfoque intuitivo del pronóstico y el enfoque cuantitativo?**

En el enfoque Intuitivo, la forma más simple de pronosticar es suponer que la demanda del siguiente periodo será igual a la demanda del periodo más reciente. En otras palabras, si las ventas de un producto —digamos, teléfonos celulares Nokia— fueron de 68 unidades en enero, podemos pronosticar que en febrero las ventas también serán de 68 teléfonos. ¿Tiene esto algún sentido? Resulta que, para algunas líneas de productos, este enfoque intuitivo es el modelo de pronóstico más efectivo en costos y más eficiente con respecto al
objetivo. Al menos ofrece un punto de partida contra el cual comparar otros modelos más sofisticados que se utilicen después. Mientras que, en el enfoque cuantitativo de pronóstico, son modelos matemáticos que se basan en datos históricos. Estos modelos suponen que los datos históricos son relevantes en el futuro. Casi siempre puede obtenerse información pertinente al respecto





Estrategia Metodológica: Para empezar con este gran proceso de conocer la importancia de determinar cuál es la mejor opción de producción relacionando una oferta y demanda debemos conocer que es un proceso de abastecimiento, para ello los invito a ver el siguiente video en el enlace: https://youtu.be/u9f8_u8NwZE teniendo en cuenta el video anterior podemos relacionar todo este ejemplo empresarial a nuestra vida diaria, paran relacionarlo y articularlo con el concepto realizaremos las siguientes actividades en su contexto real: Es importante tener en cuenta que la planeación no es exclusiva de las empresas, sino que también se puede ubicar dentro de otros aspectos diarios de la vida. Analicemos: Dentro del refrigerador existen varios elementos que constantemente se están utilizando para la comida diaria, pero **¿Qué sucede si no se tiene previsto qué es lo que se va a preparar de alimento para ese día, el día siguiente o lo que se piensa preparar toda la semana?** Regularmente las compras están enfocadas a hacerlas de manera impulsiva, en donde se va al supermercado y se elige lo que está más barato, lo que más llama la atención, lo que se compra comúnmente, pero pocas veces nos detenemos a pensar si lo que compramos es en verdad lo que necesitamos. Basándose en lo descrito con anterioridad y como enriquecimiento personal, dé un vistazo al refrigerador de su hogar, tal vez se encuentre muy organizado y limpio; sin embargo, observe si tiene alimentos sin consumir y de ellos revise si su fecha de vencimiento ya expiró, o si algunos ya están en proceso de descomposición y basado en ello reflexione sobre el siguiente interrogante: **Evidencia 2 ¿Ha pensado en el costo que asumió al momento de comprar los alimentos que ya no se pueden consumir?** Tomando en consideración que en cada hogar se tiene un presupuesto establecido para este tipo de gasto, fácilmente se puede estar desperdiciando entre el 20 y el 30 % de este valor, que quizá, bien administrado y planeado, podría convertirse en un ahorro para invertir en otros artículos. Para sumergirnos en los procesos que una empresa identifica a la hora de realizar un análisis de oferta y demanda **¿Cuál considera usted que es el objeto de un análisis estadístico?**
Desde la perspectiva práctica usted siendo el empresario y gerente de su hogar y de su cuarto realice la siguiente actividad:
1. a) ¿Qué artículos u objetos son de su propiedad? Lístelos b) ¿Qué valor le da a cada artículo, equipo, o elemento? c) ¿En qué lugar(es) está cada artículo, equipo o elemento?

2. 2. Individualmente trabaje bajo el supuesto de que su familia debe realizar una mudanza y describa:

a. El proceso que harían para ello b. ¿Cómo organizaría el registro de los artículos, equipos, objetos u elementos que tiene su familia? c. ¿Cómo calcularía el valor de cada uno de los artículos, equipos, objetos u elementos?
Para iniciar nuestro proceso de aprendizaje se hace necesario socializar e interpretar a que se refiere cuando hablamos de diagnosticar las necesidades de los clientes en los distintos eslabones de la cadena de suministros considerando la relación de la empresa y el sector externo apoyado en las tecnologías de información y comunicación para comparar sus resultados con los objetivos propuestos, para ello los invito a ver el siguiente video en el enlace: https://youtu.be/yuLsI5cD8hA teniendo en cuenta el video anterior podemos observar la relevancia que tiene establecer una relación entre nuestros clientes Vs. los proveedores en una cadena de suministros.
Por otra lado, es indispensable que el aprendiz logre identificar y analizar la terminología en cuanto a Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la

aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización, para ello los invito a ver el siguiente video en el enlace: https://youtu.be/4hipNkC6me0 teniendo en cuenta el video anterior podemos tener una visión más amplia a que se refiere cuando hablamos de proyecciones, y las diferentes herramientas que existen en el mercado para la elaboración de un pronóstico en las organizaciones. Para lo cual estimado aprendiz e Instructor los invito a reflexionar a través de un de un Grupo Focal (son entrevistas de grupo, donde un moderador guía una entrevista colectiva durante la cual un pequeño grupo de personas discute en torno a las características y las dimensiones del tema propuesto para la discusión). se realice la discusión sobre los videos vistos anteriormente.

3.1. RAP5 Actividades de reflexión inicial



1- **Ingresar a las páginas siguientes: https://youtu.be/oXlRST1o4TI**
VIDEO Mercados Financieros Internacionales Capitulo 1

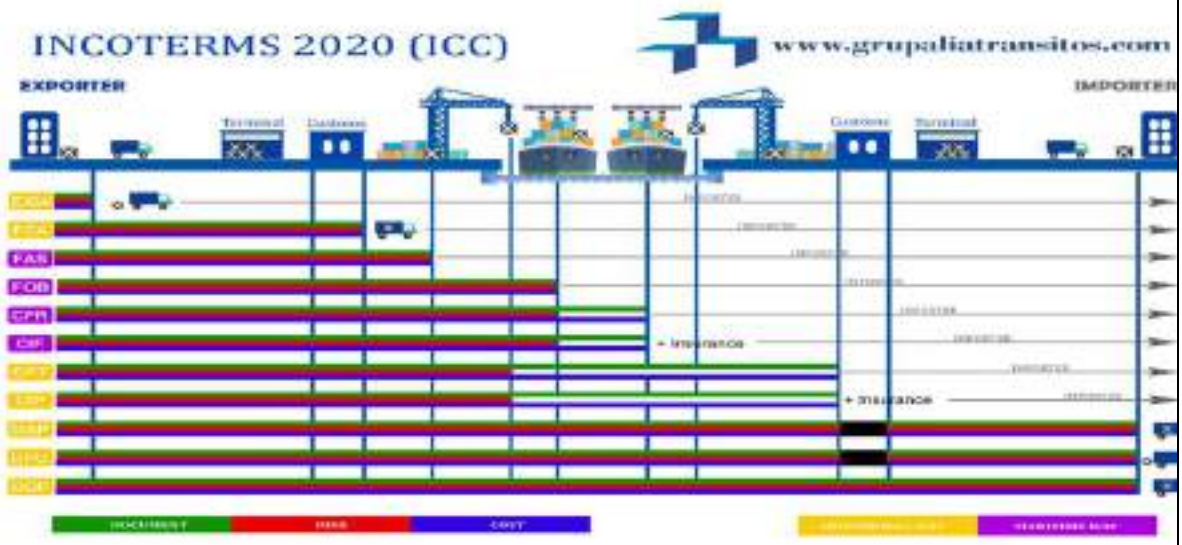
2- https://youtu.be/R2QAhRzlhiY VIDEO estructura del sistema financiero

3- https://youtu.be/XAjGI4Yt87M VIDEO Introducción al régimen cambiario Conceptos Generales

Con la información de los videos, realizar CUALQUIERA DE LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES: un mapa mental, una cartelera o un friso por cada uno de los videos de lo que aprendiste y presentarlo en clase.

3.1. RAP6 Actividades de reflexión inicial

- Analizar e interpretar la mejor forma de pago de importación y exportación en una empresa según acuerdos comerciales y normas de comercio internacional, reglas, usos uniformes y normas cambiarias



En esta guía usted se encontrará con una serie de temas y conceptos que aplicará para seguir avanzando en el desarrollo de su aprendizaje en el área del comercio internacional. Es importante destacar la importancia del desarrollo de la presente guía ya que pretende contextualizar la importancia de estas operaciones e identificar las diferentes razones por las cuales se toma la decisión de exportar o importar que nos pueden ayudar a indicar y definir variables para disminuir el riesgo de estar dependiendo de un solo mercado; y tener en cuenta variables como el mercado objetivo, con la debida aplicación y utilización de los términos **INCOTERMS**, los medios de pago internacional entre ellos la carta de crédito, formando aprendices capaces de asesorar un empresario.

De acuerdo a los siguientes videos, participe de la mesa redonda donde se debatirán los conceptos vistos en los videos. realice una síntesis de cada uno de ellos evidenciando lo que entendió sobre ellos.

https://youtu.be/yBVdOX2U4YA INCOTERM 2020
https://youtu.be/plpyWJhNP08 Incoterms®. El lenguaje común del comercio internacional.
https://youtu.be/lM9zFfNM-ac (VIDEO 10 Pasos para Exportar desde Colombia. Mirar el video y realiza un mapa mental del proceso de pasos para exportar desde Colombia
https://youtu.be/86WNNdEVX1w (VIDEO) ¿QUÉ NECESITAS PARA EXPORTAR? CASO: EXPORTACIÓN DE PANELA Mirar Este video y realiza un resumen de lo que entiendes.
https://youtu.be/g0GPk_KCOFM (VIDEO) TRAMITES LEGALES PARA EXPORTAR UN PRODUCTO DESDE COLOMBIA Realiza un glosario de términos de este video
https://youtu.be/G-gYWmqrpqs (VIDEO) PASOS PARA EXPORTAR EN COLOMBIA. Realiza una línea de tiempo del proceso de pasos para exportar.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

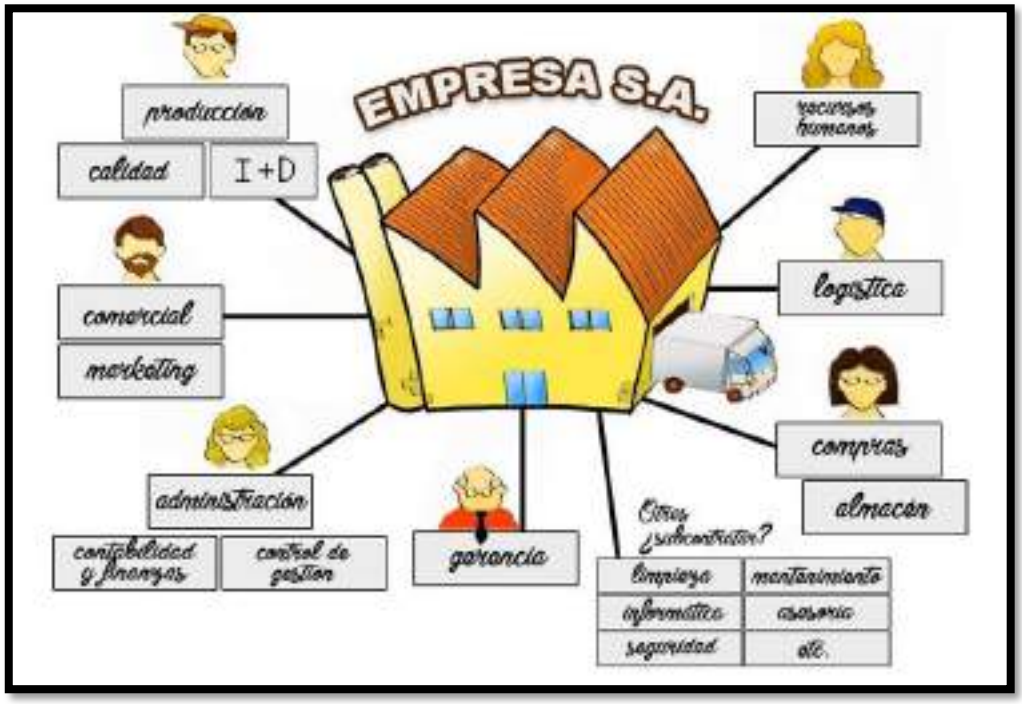
Actividad de Aprendizaje 01_2: Comprender la importancia de determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

Actividad # 1:

En este espacio los aprendices realizaran la actividad denominada **Adivina Quien Soy** donde simularan ser un área de las que conforman una organización de acuerdo con sus conocimientos previos y generales de las funciones que hacen parte de una empresa, lo que les permitirá ir adentrando a la temática orientada a la Empresa, sus funciones e importancia.

Pautas para ejecutar la Actividad:

1. La actividad se puede realizar en parejas o individual.
2. Se les hace entrega de la siguiente imagen que le puede servir de guía para estructurar su personaje.



Al finalizar la actividad se les pedirá realizar la retroalimentación con sus compañeros donde deberán compartir que puntos claves destacan de cada área de la organización.

Actividad # 2:

Estimado Aprendiz a continuación, le presentamos el documento **01_3_4_ACTIVIDAD_IDENTIFICA BIENES Y SERVICIOS,** a partir del análisis del documento propuesto de forma individual desarrolle lo solicitado, identificando los términos y conceptos los cuales deberá relacionar de acuerdo con su conocimiento.

3.2 RAP 4: Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje. Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa

3.2 RAP 4Actividad 1 RAP 4:

De acuerdo a lo explicado en clase se pide organizar grupos de trabajo, los cuales deberán realizar un pronóstico, tomando como referencia las herramientas aquí expuestas y el método Delphi. El tema a escoger es abierto y deberán aplicar las herramientas de pronóstico. Entregar un informe escrito, hacer una cartelera y explicar lo aprendido.

3.2 RAP 4 Actividad 2

Teniendo en cuenta la reflexión inicial y para vincularnos al propósito de esta guía, empezaremos asociando los siguientes términos aplicados al contexto empresarial y colombiano para ello se realizarán dos tipos de actividades A Y B los cuales se presentan a continuación:

A). Asociar los elementos de estadística descriptiva, inferencial y los métodos de pronósticos al eslabón de producción ¿Qué influencia tienen los diferentes métodos cuantitativos de análisis dentro del eslabón de producción de la Cadena de Suministro? Influye mucho ya que estos métodos ayudan a que con base en datos históricos se pronostique cuanto producir, pues es como suponer que la demanda anterior será igual a la siguiente, teniendo en cuenta las estacionalidades; e incluso utilizando métodos matemáticos. Esto generara que en la logística de producción sea más exacto el dato en cuanto a la cantidad de materias primas que pedir, personal que se debe contratar entre otros

factores importantes. Los métodos cuantitativos ¿Cuál es la finalidad de proyectar la oferta y la demanda? Proyectar la oferta y la demanda ayuda a saber cuánto debo producir teniendo en cuenta las personas que estarán dispuestas a comprar mi producto, esto genera q no se den perdidas por mercancía que se produce y no se vende, o por otro lado atender toda la demanda insatisfecha.
Investigar acerca de los documentos necesarios para exportar e importar mercancía en Colombia.
B). Citando una de las situaciones que afectan el comportamiento del mercado, nos referimos a uno de los paros camioneros más representativo que se han registrado en la historia de Colombia. Durante dicho período, los periódicos nacionales reflejaron a través de sus notas periodísticas, que los mismos consumidores colombianos eran los que estaban pagando los platos rotos tras el tiempo de inmovilización por parte de los transportadores, pues ya no se estaba cumpliendo con el suministro normal de productos en los diferentes municipios del país, lo que hizo que se incrementaran los precios de algunos productos perecederos como las verduras o las frutas, sin una solución a la vista. Analice lo expuesto anteriormente y desde su experiencia y conocimiento previo, cuestiónese sobre los siguientes interrogantes: o ¿Un paro camionero que es una variable no controlable del entorno, afecta la oferta o disponibilidad del producto en el mercado? o ¿Considera que esta situación afecta la demanda de los productos ante un incremento en los precios? o ¿Cómo se puede ver afectada la producción de las empresas cuando se presentan estas situaciones?
Una vez realizada la investigación, se socializará en el salón de clase con el fin de afianzar las bases cognoscitivas del tema.

3.2 RAP 4 Actividad 3

En equipos de trabajo, realicen una cartelera y una presentación donde se plasme la información necesaria para elaborar un proceso en la cadena de suministros aplicado a empresas de su entorno y teniendo en cuenta las siguientes directrices:

- Estructura organizacional de la empresa.
- Entorno económico
- Políticas y estrategias de gestión en la cadena de abastecimiento.
- Mercados: tipos, clases, Participación y evolución del sector.
- Concepto de oferta y demanda:
- Factores determinantes de la oferta y la demanda:
- Elasticidades de la oferta y la demanda
- Comportamiento del producto en el mercado
- Consumidor: Comportamiento, motivos y hábitos de compra

3.2 RAP 4 Actividad 4

Para el desarrollo de esta actividad, debe realizar una investigación sobre todo lo referente a **Marketing y Marketing Mix**. se debe resolver las siguientes preguntas de acuerdo a su idea de negocio:

- ¿Hay suficientes consumidores interesados en su producto?
- ¿Cómo para que sea rentable la venta?
- ¿El interés existe o lo puedo crear?
- ¿Cómo y cuándo se vendería?
- ¿Qué ingresos supondrán estas ventas?
- ¿Cómo y cuándo se venderían?
- ¿Qué ingresos supondrán estas ventas?
- Como pronosticar datos con y sin datos estadísticos
- ¿Qué es un modelo matemático?
- ¿Qué es un plan de negocios?
- ¿Qué es un pronóstico(pronosticar)?

Entregar un informe escrito o un friso donde se recojan las respuestas con relación a su idea de negocio de esta investigación.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad de Aprendizaje 01_3: Conocer e identificar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa.

1. Realice la siguiente lectura **01_3_1_LECTURA_La Empresa y Sus Áreas De Funcionamiento**, Con base en la lectura anterior efectúe la siguiente actividad consignada en

el documento **01_3_1_ACTIVIDAD_LA_ORGANIZACION Y SUS AREAS DE FUNCIONAMIENTO.**

2. En el archivo Word de nombre **01_3_2_TEMARIO_Conceptos** que encontrará en la carpeta de material de apoyo, realice la consulta de los siguientes términos usando el documento **01_3_2_PRESENTACION_Clientes_Canales_de_Comunicación_Relación,** la herramienta Internet, los vínculos y libros propuestos en la bibliografía de esta guía y la biblioteca virtual SENA; al finalizar, cargue la evidencia en el lugar que le indique el(a) instructor(a) con el nombre 01_**3_2_TEMARIO_Conceptos.**

3. El instructor en Formación socializara el documento **01_3_3_PRESENTACIÓN_Logística_Cadena_de_Suministros, con** el fin de explicar detalladamente lo que este contiene, seguidamente el aprendiz realizara lo que indica el documento 01_**3_3_ACTIVIDAD_LA LOGÍSTICA Y CADENA DE SUMINISTROS.**

4. Aprendices en esta parte de la guía se les socita diseñar en forma creativa y en grupos de trabajo un friso tamaño oficio, elaborado a mano sobre

01_3_5_Actividad_Friso_Oferta_Demanda_Proyección_Pronosticos. Para el desarrollo de esta actividad apóyese en el documento **01_3_5_PRESENTACIÓN_ Oferta_Demanda_Proyección_ Pronósticos Bienes y Servicios.**

3.3 RAP 4 ACTIVIDAD 1 de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización). Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa

Aprendiz, para la correcta apropiación de los conocimientos relacionados con las dos principales fuerzas del Mercado se le pide consulte el video 1 referente a la Demanda y Oferta en el siguiente link:
http://www.youtube.com/watch?v=e5D6xVOVVv0

3.3 RAP 4 ACTIVIDAD 2: Consulte el video 2 referente a la Elasticidad de la Demanda y la Oferta del Mercado en el siguiente link:
http://www.youtube.com/watch?v=XfNuy90GsEI

A partir de esta información, de respuesta al siguiente cuestionario:

- Defina Oferta y Demanda del Mercado
- ¿Cuáles son los principales determinantes de la Oferta y la Demanda?
- Explique la diferencia entre movimiento a lo largo de la curva de Demanda y desplazamiento de la Demanda. Refuerce su respuesta gráficamente.
- Explique el efecto de los demás bienes del Mercado en la Cantidad demandada de un producto.
- ¿Qué es Elasticidad de la Demanda?
- Realice un cuadro comparativo donde explique los diferentes tipos de Elasticidad de la Demanda.
- Identifique los diferentes tipos de bienes asociados a los tipos de Elasticidad de la Demanda.
- Explique el concepto de Elasticidad de la Oferta
- ¿Cuáles son los tipos de Elasticidad de la Oferta?
- Grafique la respuesta anterior.

Estrategia Metodológica: Entrega física de evidencias y desarrollo de Mesa redonda con orientación del Instructor para la socialización y presentación de las actividades

3.3 RAP 5 ACTIVIDAD 1 de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización). Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la

importación y exportación a partir de la simulación de la operación teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo

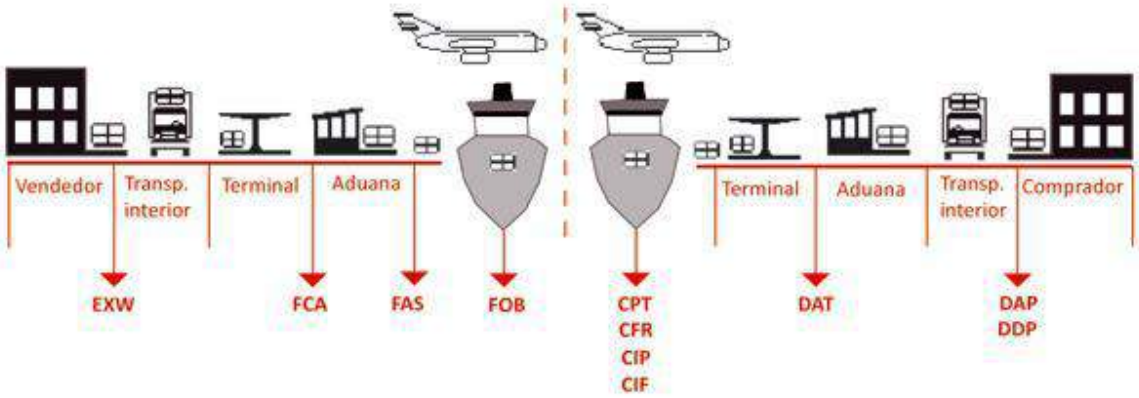
Temas a trabajar

1.Tasas de cambio
2.Tasas y tipos de interés
3.Costos Incoterms.
4.Sistema monetario internacional.
5.Índice financiero internacional.
6.NASDAQ.
7.DOW JONES
8.Tipos de mercados financieros.
9. Fuentes de financiación
10.Negociación internacional.
11.Políticas gubernamentales comerciales.
12.Comercio exterior
13.Procesos de importación y exportación.
14.Modos de transporte.
15. Regulaciones aduaneras.

Cada equipo de trabajo debe investigar el tema asignado, su instructor a manera de apoyo le entregará documentos de apoyo de cada tema, el cual deberá ser interpretado por cada grupo de trabajo.

3.3 RAP 6 ACTIVIDAD 1 de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización). Analizar e interpretar la mejor forma de pago de importación y exportación en una empresa según acuerdos comerciales y normas de comercio internacional, reglas, usos uniformes y normas cambiarias

ACTIVIDAD 1 RAP 6 Con relación a la siguiente gráfica, haga una cartelera y realice una presentación de ella, explique los términos que su instructor le indique



Para identificar los conocimientos y poder entenderlos, cada aprendiz debe mirar las siguientes imágenes, diagnosticar la información y concluir la información por medio de su análisis y el apoyo del instructor.

Finalidad de los Incoterms

Los **incoterms** definen claramente la división de responsabilidades y obligaciones que asumen vendedor y comprador en una negociación respecto a:

- **Transporte** de mercancías.
- **Riesgos** por pérdida o daño de las mercancías durante su transporte.
- **Costes** que implica transportar las mercancías.

Esta división de obligaciones y responsabilidades está marcada por puntos críticos que indican donde la responsabilidad del vendedor termina y donde la responsabilidad del comprador comienza. Puntos críticos:

- **Entrega al transportador:** Cuando el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador o a su representante, usualmente un transportador.
- **Transferencia de riesgos:** Cuando el riesgo por pérdida o daño se transfiere del vendedor al comprador. Estos riesgos se emparan con pólizas de seguro.
- **División de costos:** Al determinar los costos que asumen vendedor y comprador en el proceso logístico de exportación - importación.
- **Documentos:** Al momento de suministrar el vendedor la documentación requerida por el comprador para efectuar el proceso de exportación - importación.
- **Despacho de aduana:** Al momento de obtener vendedor y comprador, los licencias o permisos de exportación o importación para realizar trámites aduaneros en cada país.

Ejemplo: Incoterm FCB.



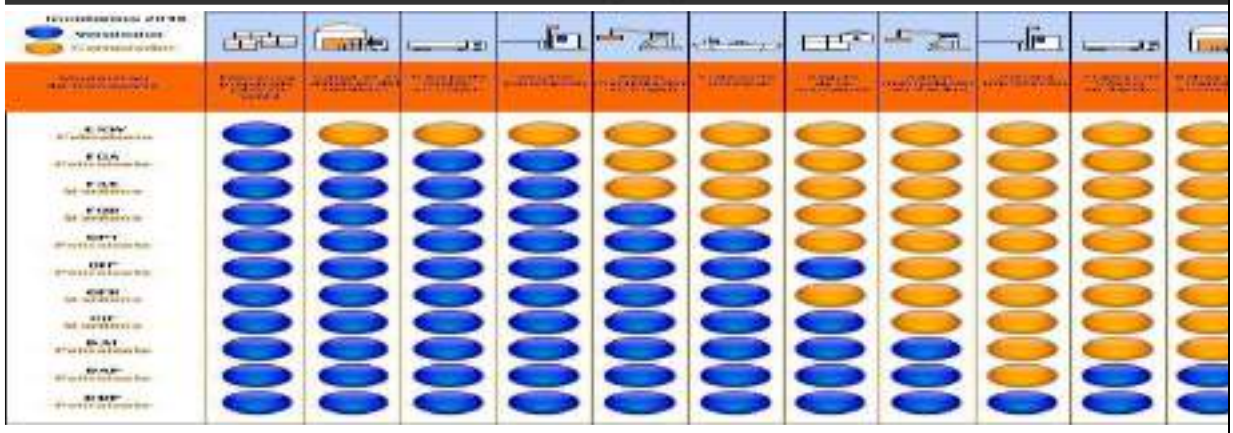
Pulsa Esc para salir del modo de pantalla completa

¿Cuál es el origen de los incoterms?

Surgen en 1936, en el marco de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con sede en Paris, Francia. Donde se interpreto y consolido las diversas formas contractuales que venían siendo utilizadas en el comercio internacional. Como consecuencia del incremento de las relaciones comerciales a nivel mundial.







LA CARTA DE CREDITO



ACTIVIDAD 2 RAP 6 CARTA DE CREDITO, realiza la lectura correspondiente y posterior a ello hacer una sopa de letras de al menos 20 términos encontrados

En términos de compraventa, la carta de crédito es un instrumento de pago, mediante el cual un banco (banco emisor) asume el compromiso escrito por cuenta y orden de una persona física o moral (comprador) a favor de un tercero (vendedor) de pagar una suma de dinero ó de aceptar letras de cambio a favor del vendedor, ya sea en sus cajas o a través de otro banco (banco notificador/confirmador), contra la presentación de documentos relativos a la venta de mercancías o

prestación de servicios, los cuales deben cumplir estricta y literalmente con los términos y condiciones estipulados en la carta de crédito.
DATOS INDISPENSABLES DE LA CARTA DE CRÉDITO Las cartas de crédito en general deben contener una serie de datos entre los cuales figuran como indispensables los siguientes: Determinación del tiempo Cantidad por la cual se abre el crédito La firma bancaria del tomador PARTES QUE INTERVIENEN EN UNA CARTA DE CRÉDITO 1. Beneficiario: Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al banco emisor o al pagador una vez ha cumplido las condiciones estipuladas en el crédito. 2. Ordenante: Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su banco comprometiéndose a efectuar el pago. 3. Banco emisor: Banco elegido por el ordenante. Confecciona y realiza la apertura del crédito. Paga el crédito si se cumplen las condiciones exigidas en el mismo. Es el banco del ordenante. 4. Banco pagador: Generalmente es un banco en el país del beneficiario que recibe el mandato del banco emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida. Para el beneficiario es conveniente que exista un banco pagador en su país. 75. Banco avisador: Es el banco corresponsal del banco emisor en el país del beneficiario. Solo adquiere el compromiso de avisar al beneficiario de la apertura del crédito. El Art. 7 de la Publicación 500 relativo a las obligaciones del banco avisador establece que: “a. Un crédito puede ser avisado a un Beneficiario a través de otro banco (el “Banco Avisador”) sin compromiso de parte de este Banco Avisador, pero si éste opta por avisar el crédito, deberá tomar razonable cuidado en verificar la aparente autenticidad del crédito que avisa. Si el banco elige no avisar el crédito, debe informar de ello al Banco Emisor sin demora. b. Si el Banco Avisador no puede establecer esa aparente autenticidad, debe informar sin demora al banco del que al parecer se hayan recibido instrucciones, de que no ha podido establecer la aparente autenticidad del Crédito y si, no obstante, decide avisar el crédito, debe informar al Beneficiario que no ha podido establecer la autenticidad del crédito.” 6. Banco aceptador: Es similar al banco pagador, pero en este caso, acepta un efecto al vencimiento en lugar de pagar o comprometerse al pago. 7. Banco negociador: Este banco compra (descuenta) un efecto al beneficiario. Aunque el pago suela ser diferido, el beneficiario cobra a la vista (con o sin interés) 8. Banco confirmador: Este banco garantiza el pago por parte del banco emisor. Se usa cuando las garantías que ofrece el banco emisor no se consideran suficientes. En la práctica suele ser el banco avisador.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad de Aprendizaje 01_4: Identificar y analizar el comportamiento y las funciones del sistema de empaque y embalaje, marcado y rotulado de productos del sector.

Estimado Aprendiz en equipos de proyectos y usando la herramienta Internet, libros propuestos en la bibliografía de esta guía, en la Biblioteca SENA, y teniendo en cuenta la empresa a crear para trabajar su proyecto formativo realice las siguientes actividades:

1. Seleccione el tipo de empresa a crear (Servicios, productora, Comercializadora).
2. Elija el nombre de la empresa a crear.
3. Desarrolle de acuerdo con el tipo de empresa el organigrama de esta.
4. De acuerdo con el tipo de empresa y al organigrama determine como estaría conformado el departamento de compras.
5. Selecciones los tipos de canales de comunicación que utilizara en la empresa a crear.
6. Determine los tipos de relaciones que manejara con los clientes.
7. Identifique que tipos de bienes o servicios manejaría la empresa a crear.

• Al finalizar el desarrollo de los ítems solicitados anteriormente consígnelo en una presentación en Power Point o un trabajo formal a mano denominado ***Manual De Compras Y Suministro Para una MIPYME.***

3.4 RAP 4 Actividades de transferencia del conocimiento. Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa

Dada la importancia del Análisis de la Demanda y la Oferta en el Estudio de Mercado para la realización de un proyecto es necesario determinar el comportamiento de las mismas y a su vez, determinar de qué manera la empresa puede anticipar la tendencia y evolución de la Demanda y Oferta del Mercado minimizando así, la pérdida de recursos y maximizando la calidad y precisión de la planeación de los requerimientos de la empresa y de la construcción de los presupuestos necesarios relacionados.

Estimado Aprendiz, en concordancia con lo anterior se le pide consulte el video 3 sobre LOS PRONOSTICOS Y TIPOS DE PRONOSTICOS que encontrara en el siguiente link y construya CUALQUIERA DE ESTOS ELEMENTOS: un friso, una cartelera o un mapa conceptual que resuma y explique su contenido:
http://www.youtube.com/watch?v=xDVQNrVLO-Q

3.4 RAP 5 Actividades de transferencia del conocimiento.

RAP5 Analizar el comportamiento del mercado financiero internacional para tomar decisiones frente a la importación y exportación a partir de la simulación de la operación teniendo en cuenta el comportamiento de divisas a mediano y largo plazo

1.Tasas de cambio
2.Tasas y tipos de interés
3.Costos Incoterms.
4.Sistema monetario internacional.
5.Índice financiero internacional.
6.NASDAQ.
7.DOW JONES
8.Tipos de mercados financieros.
9. Fuentes de financiación
10.Negociación internacional.
11.Políticas gubernamentales comerciales.
12.Comercio exterior
13.Procesos de importación y exportación.
14.Modos de transporte.
15. Regulaciones aduaneras.

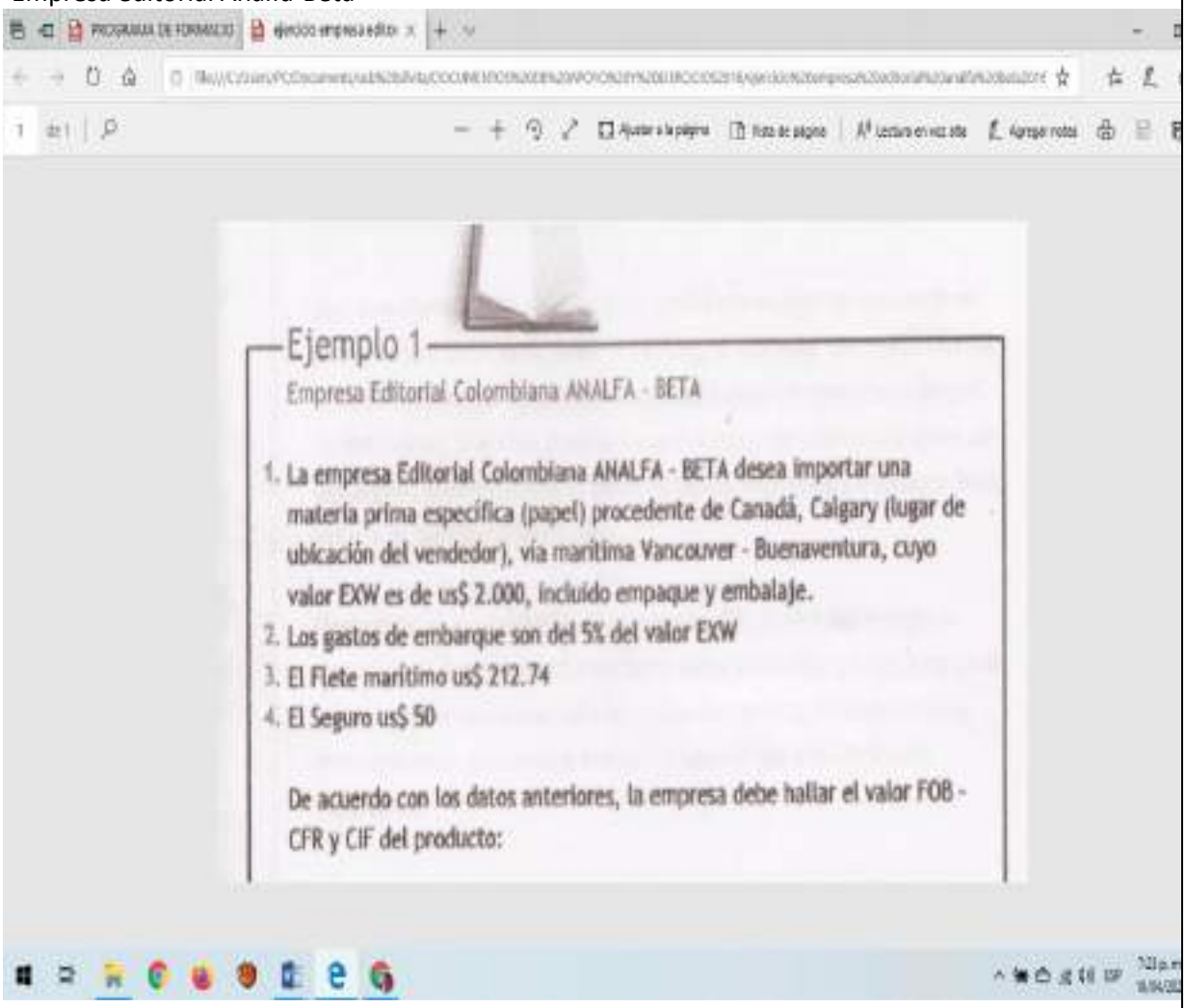
presentar un video del tema o una cartelera que deben exponer a sus compañeros, una vez finalizada la exposición debe entregar a los demás equipos un informe de su tema y dejara 2 preguntas que se socializaran en clase.

3.4 RAP 6 Actividades RAP 6 ACTIVIDAD 1 de apropiación del conocimiento. Analizar e interpretar la mejor forma de pago de importación y exportación en una empresa según acuerdos comerciales y normas de comercio internacional, reglas, usos uniformes y normas cambiarias

ACTIVIDAD 1 RAP 6 Realizar los ejercicios entregados por el instructor -Comercializadora internacional



ACTIVIDAD 2 RAP 6 Realizar los ejercicios prácticos que aparece en esta guía:
-Empresa editorial Analfa-Beta



Ejemplo 1

Empresa Editorial Colombiana ANALFA - BETA

1. La empresa Editorial Colombiana ANALFA - BETA desea importar una materia prima específica (papel) procedente de Canadá, Calgary (lugar de ubicación del vendedor), vía marítima Vancouver - Buenaventura, cuyo valor EXW es de us$ 2.000, incluido empaque y embalaje.
2. Los gastos de embarque son del 5% del valor EXW
3. El Flete marítimo us$ 212.74
4. El Seguro us$ 50

De acuerdo con los datos anteriores, la empresa debe hallar el valor FOB - CFR y CIF del producto:

ACTIVIDAD 3 RAP 6 De acuerdo a la información de la carta de crédito, debe realizar en una cartelera un mapa menta donde explique el proceso para hacer el pago de una importación o le paguen una exportación de mercancía.

ACTIVIDAD 4 RAP 6 Hacer una maqueta donde que evidencie los procesos Incoterms 2020

Duración de la actividad: 115 HORAS

CONCLUSIONES
La **ficha 2517118**, correspondiente al programa TECNICO COMPRAS Y SUMINISTROS ha concertado las fechas de inicio y fechas de entrega de las evidencias del semestre 1, por lo cual, este documento consta los compromisos adquiridos por las partes de la manera concertada, apuntando así, al óptimo cumplimiento en cada uno de los resultados de aprendizaje logrando el fin último del proceso formativo. Se anexa formato Control de Evidencias

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Impartir formación de los contenidos de las guías de aprendizaje y demás conocimientos relacionados en su profundización o complemento. **Presentar las evidencias de las actividades solicitadas por el instructor**	**INSTRUCTOR** **Ricardo Sanabria** **Aprendices de la ficha 2517118**	**23 ABRIL 2022**

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Nota: Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.

ACTA 3 DE PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA LECTIVA IE CHILOE FASE ANALISIS

OBJETIVO DE LA ACTA: Definir las fechas de las actividades planteadas en el proceso de desarrollo curricular del Programa de Formación tecnico compras y suministros.

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	No. DOCUMENTO	PLANTA	TIEMPO AÑOS	CARGO ¿CUAL?	DEPENDENCIA EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	AUTORIZA	FIRMA
1	[redacted]	[redacted]		8	Aprendiz	SENA	[redacted]	3016406670		[signature]
2	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3106132316		[signature]
3	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3138369509		[signature]
4	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3006632432		
5	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3226060673		[signature]
6	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3242998164		[signature]
7	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3134904064		[signature]
8	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3128547803		[signature]
9	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3005181089		[signature]
10	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3227843558		[signature]
11	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3232873527		[signature]
12	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3104883443		[signature]
13	[redacted]	[redacted]			Aprendiz	IE CHILOE	[redacted]	3103101858		

ACTA 3 PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA LECTIVA IE CHILOE FASE ANALISIS 2022

OBJETIVO: Definir las fechas de las actividades planteadas en el proceso de desarrollo curricular del Programa de Formación técnico compras y suministros

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	ESTADO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELEFONO/CELULAR	AUTORIZACIÓN GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
14	JOSE ALEJANDRO CONDE MONTOYA	1004577283XI			Aprendiz	IE CHILOE	condemontoya@gmail.com	3115685899		Alejandro.
15	JUAN CAMILO MAMOSALVA ARIAS	1033708436XI			Aprendiz	IE CHILOE	camilo119951@gmail.com	3144373053		Juan Camilo Mamosalva
16	JUAN DAVID MENDOZA BAITA	1025538947XI			Aprendiz	IE CHILOE	juandmendoza978@gmail.com	3057636996		Juan D Mendoza
17	JUAN ESTEBAN ZAPATA BERNAL	1025568515XI			Aprendiz	IE CHILOE	jezapata515@misena.edu.co	3102980743		Juan Zapata
18	JUAN FELIPE MORALES LOZANO	1013087163XI			Aprendiz	IE CHILOE	jfelipemorales@gmail.com	3167375034		
19	JUAN JOSE HINCAPIE GARCIA	1038823603XI			Aprendiz	IE CHILOE	hincapiegarciajuanjose@gmail.com	3204620209		Juan Jose Hincapie
20	JUANA VALERIA LOPEZ RINCON	1018948337XI			Aprendiz	IE CHILOE	jlopez15239@ucvirtua.edu.co	3197029928		
21	JULIAN DAVID SILVA GARCIA	1010734998XI			Aprendiz	IE CHILOE	julisilga123@gmail.com	3219545742		Karen Rodriguez
22	KAREN NICOLL RODRIGUEZ VACA	1023677342XI			Aprendiz	IE CHILOE	kr9250712@gmail.com	3219387372		
23	KORINA VALENTINA MELENDEZ GARAY	1016123320XI			Aprendiz	IE CHILOE	melendezgkorina@gmail.com	3212909022		
24	LAURA JULIANA LETRADO RAMIREZ	1026516870XI			Aprendiz	IE CHILOE	laurajuli26@gmail.com	3212585647		Laura Letrado
25	LAURA JULIETH CONTRERAS RIVERA	1023468340XI			Aprendiz	IE CHILOE	anglerivera-25@outlook.es	3115006459		Laura Contreras
26	LAURA NATALY PRIETO MENDOZA	1033703279XI			Aprendiz	IE CHILOE	natalyprieto68@gmail.com	3224086257		LAURA PRIETO
27	LINA ALEXANDRA CASTELLANOS VILLAMIZA	1140516517XI			Aprendiz	IE CHILOE	linacastellanosv5@gmail.com	3135491459		Lina Castellanos
28	LINA VANESSA QUINTERO GRANADOS	1025545275XI			Aprendiz	IE CHILOE	diana.granados123@hotmail.com	3165502153		
29	LOGGAN ANDREY CONCHA NIÑO	1018998713XI			Aprendiz	IE CHILOE	loggannino@gmail.com	3005342602		

ACTA 3 DE PLANEACIÓN DE ACTIVIDADES ETAPA LECTIVA IE CHILOE FASE ANALISIS

OBJETIVO (S): Definir las fechas de las actividades plantéadas en el proceso de desarrollo curricular del Programa de Formación técnico compras y suministros

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA
30	MARIA DE LOS ANGELES SANCHEZ TARAPUES	1023866393[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	sanchestarapuesmariadelosangel@gmail.com	3228533329		Maria Sanchez
31	MARTIN JERONIMO AREVALO BECARA	1028768523[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	marevalo10953@xchiloe.edu.co	3118134088		Aregab
32	NICOL DANIELA CALLEJAS VELASQUEZ	1021668514[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	nicolvelasquez1312@gmail.com	3112395196		Daniela V.
33	NICOL DAYANA SUA CRISTIANO	1014739609[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	nsua30907@xchiloe.edu.co	3115628327		Nicol Sua.
34	SANTIAGO GUATIBONZA JIMENEZ	1013066405[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	santig1710@gmail.com	3208631638		
35	SANTIAGO PÉREZ MIRANDA	1067596197[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	santiagoperezmiranda17@gmail.com	3017515686		Santiago Pérez.
36	SARA VALENTINA MARIN PACASIA	1021668812[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	smarin14318@xchiloe.edu.co	3222858647		
37	SERGIO ANDRES GARCIA SÁNCHEZ	1025153084[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	mirchuria@gmail.com	3203164395		Sergio A. García S.
38	SHARYK NICOL RAMIREZ SALGADO	1029344250[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	sharykramirez@gmail.com	3126041918		Sharyk Ramirez
39	STEPHANY ESCOBAR MARTINEZ	1118365557[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	stephanyescobarmartinez06@gmail.com	3182511427		stephany escobar
40	VALENTINA QUINTERO SANABRIA	1013088472[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	vquintero18306@xchiloe.edu.co	3104830072		Valentina Quintero
41	VICTOR ALFONSO LEAÑOS RODRIGUEZ	1016515689[illegible]			Aprendiz	IE CHILOE	vleanos0609@xchiloe.edu.co	3104115178		Victor Leaños

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.