**PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

**Denominación del programa de formación**: Tecnología en Coordinación de procesos logísticos
**Código del programa de formación**: 822202
**Nombre del proyecto**: Soluciones a problemas logísticos en la cadena de **abastecimiento de una empresa**
Código: 1364595
**Fase del proyecto**: Ejecucion y Evaluacion
**Fichas** : 2463658

**Actividad de proyecto:** Elaborar plan de Importacion y Exportacion de acuerdo necesidades y requerimiento de la empresa así como a la noratividad vigente en el comercio exterior

**Competencia** :

- Controlar los procesos de importación y exportación según normativa y acuerdo entre las partes

**Resultados de aprendizaje**

- Definir los elementos y actores de los procesos de importación y exportación de mercancías según marco normativo.
- Validar la operación importación o exportación de acuerdo con las políticas y acuerdos comerciales.
- Monitorear la operación de importación o exportación de mercancías de acuerdo con la normatividad y políticas de la empresa
- Verificar la documentación del proceso de importación o exportación considerando tratados, acuerdos comerciales y naturaleza de la carga.

## 2. PRESENTACIÓN

La exportación expone a las empreas a tener nuevas ideas, prácticas de gestión, comercialización y formas de competir que antes no se habían experimentado por estar en un mercado interno, esta condicion mejora considerablemente su capacidad para competir también a nivel nacional.

Las empresas exportadoras tienen mejores perspectivas de crecimiento, personal altamente productivo y tienden a adaptar más rápido la tecnología y las mejores técnicas.Las grandes marcas globales que existen se han constituido a partir de pequeñas empresas locales.

El plan de exportación define la estrategia de penetración de mercado alineada con los objetivos de la compañía y ayuda a determinar la factibilidad de las operaciones desde puntos de vista administrativos, técnico, financieros, logísticos y humanos, sin olvidar los aspectos internacionales de operación y producción.

Elaborar un plan de exportación no sólo ayuda a las compañías en su planeación comercial, sino también permite una autoevaluación respecto al mercado y a la competencia. Además, genera mayor conocimiento y compromiso con su ejecución y, al igual que el resto de los planes que se realizan en la compañía, debe ser flexible y constantemente revisado para adaptarse a las necesidades que vayan surgiendo.

El plan de exportación es la guía que muestra al empresario hacia dónde dirigir su esfuerzo exportador y cómo competir con sus productos y/o servicios en el mercado internacional (exportaciones seguras, en incremento y rentabilidad) a fin de lograr el éxito. *(Lerma, p.266).*

El Plan de Exportación es la herramienta apropiada para equilibrar los requerimientos vinculados a las oportunidades existentes en los mercados internacionales con las características inherentes al producto o servicio que la empresa desea ofrecer. *(Suquilanda, p.111)*

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

### 3.1. Actividades de Reflexion Inicial

**3.1.1** Reconocer el marco normativo de comercio exterior en Colombia según la legislación aduanera vigente.

a) Identificar las leyes marco de comercio exterior en Colombia (Ley 001, 007 Y 009 de 1991)
Decrero 1165 de 2019
Decreto 390 de 2016

b) Reconocer los procesos, procedimientos y trámites de las entidades que intervienen en el proceso de comercio exterior en Colombia según la normatividad vigente.

- De acuerdo a los grupos de trabajo conformados y según la entidad asignada realice la siguiente consulta
- Historia
- Misión y visión de la institución
- Estructura organizacional
- Funciones en materia de comercio exterior
- Tramites y documentos que se adelantan

3.2. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

**3.2.1.** Elaborar la matriz de clasificación arancelaria de un producto según las notas legales del sistema armonizado de acuerdo con la naturaleza, composición y uso del mismo.

**3.2.2.** Estructurar los procesos de comercio exterior de la empresa mediante la simulación de una exportación e importación de acuerdo a la legislación aduanera vigente.

- Consulta sobre variables a tener en cuenta en un estudio de mercado internacional

- Realice estudio de mercado (preselección de países) a través del diligenciamiento de la matrices de pre-selección para importación y exportación.

**3.2.3** Consultar los acuerdos y tratados internacionales vigentes entre Colombia y el resto del mundo.

- Historia o antecedentes
- Países que lo conforman ( Fundadores o miembros , Asociados , Observadores)
- identifique la clase o tipo de acuerdo comercial
- Órganos o instituciones
- Lista de productos con desgravación arancelaria (a que producto se les ha reducido el arancel

En grupos conformados de trabajo prepare socialización de dos acuerdos comerciales en los que interviene Colombia según acuerdo asignado por el instructor.

- Presente información en evidencia en power point
- Socialice al grupo la información

Estadísticas de importacion y exportaciones (Mincomercio – DANE- )

**3.2.4** Reconocer las diferentes clases de regímenes aduaneros vigentes en Colombia según decreto 390 de 2016

De acuerdo al material suministrado en clase por la instructora Decreto 390 de 2016 y 1165 de 2019 identifique los regímenes de importación y exportación.

Socialice la información preparando un caso ejemplo donde se aplique cada régimen

**3.2.5** Definir el términos de negociación acorde al proceso de importación y exportación según las disposiciones de la Cámara de Comercio Internacional. INCOTERMS

- Consulte en la red de bibliotecas virtuales “Términos de negociación internacional “

  En clase participe activamente por grupos de trabajos en la actividad organizada por la instructora “Responsabilidad del vendedor y comprador en una negociación internacional”

**3.2.6. Proceo de producción – Ficha Tecnica** Establecer el proceso productivo de un producto de acuerdo a la ficha técnica.

**3.2.7 Empaque y Embalaje** Definir el empaque y embalaje del producto teniendo en cuenta las técnicas de marcado y rotulado según destino de exportación

3.2.8. Preparar documentación soporte en inglés según trámites establecidos por las entidades de control del comercio exterior en Colombia.

Solicitud de cotización para producto a importar
Cotización internacional de materia prima y producto a exportar

Contrato de compraventa internacional
Declaración de importación /exportación
Registro como productor o importador
Factura comercial de importación y exportación
Lista de empaque de materia prima y producto de exportación
Documento de transporte (B/L, Guía aérea, Carta Porte internacional)

Estructurar el flujo grama de proceso de importación y exportación según la legislación aduanera vigente en Colombia.

**3.2.9. Proceso de Distribucion Fisica Internacional** Determinar el proceso de distribución de la materia prima y/o producto según origen y destino internacional.

3.2.10 Definir la ruta de transporte internacional para el producto de importación y exportación teniendo en cuenta la georeferenciación.

**FASE EVALUACIÓN**

**3.2.11.** Evaluar los costos logísticos asociados al proceso de distribución Física internacional teniendo en cuenta el término de negociación internacional.

**3.2.12.** Valorar las variables de selección de países para importación y exportación según estudio de mercado internacional de un producto escogido.

**3.2.13** Realice una presentación en power point dionde presente toda la información del plan de internacionalización esta información será socializada ante el grupo de acuerdo a la lista de chequeo.
Presente carpeta con documentos soportes del proceso de importación y exportación

Presente informe de costeo de la Cadena de Distribucion Fisica Internacional (Matriz de costos de DFI).

**3.3. Actividades de apropiación**

**3.3.1 Ejecutar procesos de recepción y despacho según políticas y las estrategias de la compañía.**

- Con su equipo de trabajo, estructure un plan exportador para su producto. El documento debe contener lo siguiente:
- Selecciones un producto , materia prima a importar y/o exportar
- Efectue el Análisis y preselección de países según el mercado objetivo de la empresa. ( Proceso de importación y Exportaciòn).
- Describa la Misión, Visión y Portafolio de productos de la organización.
- Elabore Matriz de Preselección de Países y justifique la escogencia del país objetivo.
- Idfentifique la cadena productiva en la que se encuentra la empresa.
- Codifique la Nomenclatura Arancelaria del producto (Import o Export).

- Preparare la mercancía para el proceso de importación y exportación (Producción-Empaque, Embalaje. En esta actividad debes definir la preparación de la mercancía en lo respectivo al tipo de condiciones de empaque y embalaje, packing list, unidad de carga, tipo de carga, entre otros).
- Defina la Estrategia comercial para llegar al país objetivo y para seleccionar el proveedor internacional.
- Establezca el canal de distribución según dinámica de distribución de la empresa importadora o exportadora de acuerdo a las políticas de negociación de la empresa.

- Presente el Perfil de la empresa importadora.
- Defina el Término de negociación INCOTERMS para la importación o exportación.
- Establezca y grafique la Ruta de distribución (desde el puerto de embarque hasta el puerto de destino).
- Calcule las Tarifas, tiempos y distancia para entrega del producto en país destino.
- Defina el medio y modo de transporte a utilizar (describir características del vehículo).
- Describa la Infraestructura y ranking del terminal portuario seleccionado (aéreo o marítimo).
- Simule y diligencie los siguientes documentos soportes para el proceso de importación y exportacion:
    - Lista de Empaque (Packing List).
    - Factura Comercial (Comercial Invoice).
    - Documento de transporte (B/L, Carta Porte Internacional, Guía Aérea).
    - Poder o Mandato.
    - Contrato de Compraventa Internacional.
    - Declaración de Importación.
    - Declaración Andina de Valor en Aduana.
    - Declaración de Exportación.
    - Certificado de Origen.
- Construya y presente los siguientes diagramas:
    - Diagrama de procesos de importación y/o exportación.
    - Diag rama del proceso de producción del bien o producto a exportar. Se pueden apoyar en un video.
- Realice Taller práctico de cubicaje para determinar modo y medio de transporte, capacidad de carga, tipos de carga.

1. **Ambiente Requerido :**

Ambiente de formación con conectividad a internet, acceso a herramientas de ofice, cámara de video, audio, Acceso a Windows.

2. **Materiales de Formación:**

Computador, papel, marcadores, resaltadores, reglas, audífono, memoria USB, Acceso a red de Bibliotecas SENA.

Material de empaque y embajaje

Equipos de manipulación de la carga (Transpalet, bandas trasnporteadora etc)

Container didacticio ( Practicas de cubicaje y embalaje)

Portal de Legiscomex.- Red de bibliotecas SENA

Demos de cubicaje

Equipos e conmputo con conectividad a internet

| Evidencias de Aprendizaje | Criterios de Evaluación | Técnicas e Instrumentos de Evaluación |
|---|---|---|
| **Evidencias de Conocimiento :**<br><br>Identifica el entorno legal del comercio exterior en Colombia.<br><br>Identifica las funciones de las entidades que participan del comercio exterior.<br><br>Reconoce las variables a tener en cuenta en el proceso de pre-selección de países al elaborar un estudio de mercado.<br><br>Señala los acuerdos comerciales a los que pertenece Colombia.<br><br>Diferencia los tipos de regimes de importación y exportación a los cuales se puede someter una mercancía.<br><br>Seleciona el Teminos de negociación de acuerdo a condiciones establecidas por el cliente o provedor.<br><br>**Evidencias de Desempeño:**<br><br>Selecciona el mercado objetivo, e identifica el proveedor y cliente internacional<br><br>Gestiona la información necesaria para gestionar el proceso de importación y exportación. | analiza la tecnología aplicada en la transformación y conservación de las mercancías de<br>acuerdo con su naturaleza y características para su respectiva codificación arancelaria<br>teniendo en cuenta el arancel externo común o un arancel de valoración de acuerdo con<br>las políticas establecidas por cada país en procesos arancelarios.<br>interpreta las normas nacionales e internacionales que rigen la clasificación arancelaria<br>de mercancías objeto de la transacción comercial y los decretos y las resoluciones de cada ente normalizador de aranceles seleccionando los impuestos a pagar de acuerdo con<br>la clasificación, la naturaleza de la mercancía y normas legales.<br>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<br>calidad de la mercancía objeto de importación. | **Evaluación Escrita**<br>**Cuestionario**<br><br>**Visita Empresarial**<br>**Lista de chequeo**<br><br>**Valoración de producto**<br>**Lista de chequeo** |

| | | |
|---|---|---|
| Diligencia los documentos soportes del proceso de importación y exportación de acuerdo a la normatividad vigente.<br><br>Clasifica el el producto a importar y/o exportar según el Arancel Electronico DIAN.<br><br>Efectua el costeo de la cadena de DFI de acuerdo a termino de negociación acordado en el proceso de importación y exportación,<br><br>Define el Empaque y embalaje a utilizar de acuerdo a las características y naturaleza de la carga y a los requerimientos internacionales.<br><br>**Evidencias de Producto:**<br><br>Fomula el plan de exportación e importacjon teniendo en cuenta el análisis del mercado internacional, términos negociación de acuerdo a la normatividad vigente. | Establece procedimientos para la recolección de datos de las diferentes actividades logísticas de acuerdo con las políticas de la organización teniendo en cuenta los diferentes agentes generadores de información y con el apoyo de tecnologías de información.<br><br>Diligencia documentos y registra datos en español y en ingles relacionados con situaciones empresariales de acuerdo con los procesos comerciales y el desarrollo de los procesos logísticos según el objeto del servicio de información y la tecnología disponible para el manejo de la información.<br><br>Interpreta los objetivos, las estrategias y formas de negociación internacional teniendo en cuenta el movimiento de divisas a mediano y largo plazo y el comportamiento del mercado de capitales y sus factores de riesgo.<br><br>Identifica los componentes de los costos logísticos por unidades de negocio, el comportamiento financiero de las tasas de cambio e interés, impuestos, tramites aduaneros, seguros y fletes que afectan la d.f.i en la cadena logística, de acuerdo con los criterios de la organización.<br><br>Define los costos de la distribución física internacional, mediante la aplicación de métodos y estrategias acordes con las operaciones logísticas de la empresa y su competitividad en el mercado, de acuerdo con las políticas empresariales y los indicadores | |

| | | |
|---|---|---|
| | de gestión establecidos por la entidad.<br><br>Verifica el comportamiento de los mercados financieros, monetarios, sus índices y el movimiento del mercado internacional en el corto, mediano y largo plazo, para tomar decisiones de un negocio de acuerdo con los planes de negociación y los objetivos de la empresa.<br><br>Evalúa el comportamiento de los procesos de los sistemas financieros y monetarios, las políticas del gobierno y las comerciales, las tasas de cambio, los tipos de monedas, la devaluación y revaluación, para establecer su incidencia en | |

## 3. GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Importacion :** Es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio **aduanero** nacional. También se considera **importación** la introducción de mercancías procedentes de Zona Franca Industrial de Bienes y de Servicios, al resto del territorio **aduanero** nacional.

**Exportacion :** Es la salida de mercancías del territorio **aduanero** nacional con destino a otro país. También se considera **exportación**, además de las operaciones expresamente consagradas como tales en este decreto, la salida de mercancías a una zona franca.

**Distribucion Fisica Internacional :** La **distribución física internacional** es el proceso logístico que se desarrolla en torno a situar un producto en el mercado **internacional** cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador.

**Canal de Distribucion:** Un canal de distribución es el conjunto de vías, elegidas por una empresa, que un producto recorre desde que es creado hasta que llega al consumidor final.

**Estrategia Comercial : Estrategia** empresarial o **estrategia** corporativa, conjunto de acciones que alinean las metas y objetivos de una organización. **Estrategia** de marketing, proceso que permite definir cómo abordar un mercado.

**Acuerdo Internacional :** Convención o contrato celebrado entre dos o más países y/o organización **internacionales** con personería jurídica **internacional**, por el cual se regulan intereses mutuos.

**Regimen de Importacion : Regimen de Exportacion :** l régimen aduanero es el conjunto de operaciones que están relacionadas con un destino aduanero específico de una mercancía de acuerdo con la declaración presentada por el interesado en la aduana. Hay 6 regímenes aduaneros para 2020. Aplican para importación y exportación.

**Cubicaje:** En logística, el **cubicaje** se refiere a la acción de acomodar las mercaderías en un soporte de manipulación (pallets) o medio de transporte (camión, contenedor) con el objetivo de llevar la mayor cantidad de carga para aprovechar al máximo su capacidad, respetando las restricciones tecnológicas (relación peso-volumen)

**FOB: T**odas las exportaciones e importaciones que se realicen desde Colombia y hacia cualquier país del mundo deben costear el pago del **valor FOB**, pero qué es el **FOB**. Es el precio de venta de los bienes puestos en un medio de transporte marítimo, sin incluir **valor** de seguro y fletes.

**INCOTERMS:** stos términos se emplean para determinar en qué momento de la compra se transmite el riesgo sobre la mercancía y las responsabilidades del comprador y vendedor. A pesar de que sean de uso voluntario, la mayoría de las transacciones internacionales se rigen bajo las normas establecidas en los incoterms.

**Alianza estratégica**: unión de personas naturales y/o jurídicas mediante la cual realizan un acuerdo en busca de beneficios similares.

**Cadena de suministro**: actividades relacionadas con el flujo de bienes desde la materia prima hasta el consumidor final.

**Cadena de valor**: enfoque que consiste en generar competitividad en las relaciones comerciales con beneficios mutuos.

**Canal de distribución:** conducto que escoge una empresa para asegurar que sus productos lleguen al consumidor final.

**Canal físico de distribución**: brecha de tiempo y espacio entre los puntos de procesamiento de una empresa y sus clientes.

**Canal físico de suministro**: brecha de tiempo y espacio entre las fuentes inmediatas de material de una empresa y sus puntos de procesamiento.

**Canales logísticos**: red de cadenas de suministro que participan en almacenamiento, manejo, traslado, transporte y funciones de comunicación que permiten un efectivo flujo de los bienes.

**Cadena extendida de suministro:** se requiere para aquellos miembros del canal de suministro más allá de los proveedores o de los clientes inmediatos de una empresa.

**Centro de distribución:** almacén de post – producción para bienes finales y que permitesu traslado al consumidor final.

**Cliente:** persona natural y/o jurídica que accede a los productos y/o servicios de otros.

**Competencia**: situación donde existen varios oferentes y demandantes de un bien y/o servicio.

**Consolidación**: combinación de dos o más embarques con el propósito de reducir las proporciones y costos de transporte.

**Consumidor:** persona que al final de la cadena de suministro hace uso o consumo del bien y/o servicio. hos productos a través de un medio de pago.

**Negociación**: proceso realizado por dos personas naturales y/o jurídicas a cambio de un bien y/o servicio.

**Operador logístico**: operador de ámbito nacional o internacional cuya oferta de servicios puede abarcar las operaciones de transporte en cualquier medio, el almacenamiento y la manutención, los servicios auxiliares del transporte, el tránsito, los trámites aduaneros, las funciones de distribución física, el fraccionamiento de las cargas, el grupaje, la gestión de existencias, la preparación de pedidos, el embalaje y etiquetaje, la organización de los sistemas de información y la gestión de los flujos de mercancías, además de operaciones de carácter comercial como la facturación, el fletamento y otros servicios de ingeniería logística.

## 6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS


Urzelai Inza, A. (2006). Manual Básico de Logística Integral, Madrid (España): Editorial, Diaz de Santos.

Ferrin Gutierrez, A (2013), (3a Edición). Gestión de Stocks en la Logística de Almacenes, Bogota (Colombia): Editorial, Buena Semilla.

Mauleon Torres M. (2008). *Gestión de stock: Excel como herramientas de análisis.* España: Ediciones Díaz Santos.

Christopher M. (2010). *Logística: Aspectos estratégicos*. Mexico: Editorial Limusa.

Diéz de Castro, E.C. (1997) (2ª ed.). *Distribución Comercial.* Madrid, España: Editorial McGRAW-Hill.

Larruca, J. F., Marí Sagarra, R. y Martín Mallofré, J. (2014) (2ª ed.). *Transporte en contenedor.* México: Alfaomega Grupo Editor.

Rojas López, M. D., Guisao Caraldo, A. y Cano Arenas, J.A. (2011) *Logistica integral: una propuesta práctica para su negocio*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.

Bowersox, D.J., Closs, D.J. y Cooper, M.B. (2007) (2ª ed.). *Administración logística en la cadena de suministros*. México, D.F: Mc GRAW-Hill companies.

Chistopher, M. (2012). *Logistica: aspectos Estratégicos.* México, D.F.: Editorial Limusa.

Long, D. (2011) . *Logistica Internacional: administración de la cadena de abastecimiento global.* México, D.F : Editorial Limusa.

Ferrín Gutirrez, A. (2013) (3ª ed.). *Gestión de stock en la logística de almacenes.* Bogotá Colombia: Ediciones de la U.

Cuesta Santos, A. y Valencia Rodríguez, M. (2014) (1ª. edición). *Indicadores de GESTIÓN HUMANA y del conocimiento en la empresa.* Bogotá: ECOE EDICIONES

Chiavenato, I. (s.f.) (9ª. edición). *Administración de recursos humanos: El capital humano de las organizaciones*. México: Mc Graw Hill

Reyes Ponce, A. (2012). *ADMINISTRACIÓN DE PERSONAL: Relaciones Humanas*. Primera Parte. México: Editorial LIMUSA

Mora, G. L. A., & Martiliano, M. M. (2012). Modelos de optimización de la gestión logística. Bogotá, CO: Ecoe Ediciones. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

Carro, L. E. (2015). Preparación de pedidos (transversal) (MF1326_1). Madrid, ES: Editorial CEP, S.L.. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

Mora García, Luis Aníbal. Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes. Bogotá, CO: Ecoe Ediciones, 2011. ProQuest ebrary. Web. 6 July 2017.

Zapatero, Á. A. I. (2011). Manual preparación de pedidos: formación para el empleo. Madrid, ES: Editorial CEP, S.L.. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

Mendoza, R. C. (2016). Manual práctico para gestión logística: envase y embalaje, transporte y cadena de frío, preservación de productos del agro. Barranquilla, COLOMBIA: Universidad del Norte. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

Mora, G. L. A. (2014). Logística del transporte y distribución de carga. Bogotá, COLOMBIA: Ecoe Ediciones. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

García-Sordo, J. B. (2001). Marketing internacional. México, D.F., MX: McGraw-Hill Interamericana. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

González, L. R. (2011). Manual Negociación y compraventa internacional. Madrid, ES: Editorial CEP, S.L.. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

Pardo, C. G. (Ed.). (2014). Acuerdos comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior. Bogotá, COLOMBIA: Editorial Universidad del Rosario. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

Van, D. B. R. É. (2014). Tratados de libre comercio: retos y oportunidades. Bogotá, CO: Ecoe Ediciones. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

Nelson, C. A. (2010). Manual de importaciones y exportaciones: cómo llevar su negocio a otros mercados (4a. ed.). España: McGraw-Hill España. Retrieved from http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | **Martha Cecilia Lemos Aguilar** | **Instructora** | **CGTS** | **20-01-2023** |

**8. CONTROL DE CAMBIOS** (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | | |

Megacoral254.