PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Coordinación de procesolos logisticos
- Código del Programa de Formación: 121523
- Nombre del Proyecto: Soluciones a problemas logísticos en la cadena de abastecimiento de una empresa
- Fase del Proyecto: Ejecución - Evaluación
- Actividad de Proyecto: Implementar las actividades establecidas en el plan logístico según parámetros establecidos.

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

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

  Verificar la documentación del proceso de importación o exportación considerando tratados, acuerdos comerciales y naturaleza de la carga.

  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 lanormatividad y políticas de la empresa

- Duración de la Guía: 192 Horas

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). Bienvenidos.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL

3.1.1 Medir compromiso y liderazgo de un equipo de trabajo para desarrollar actividades de fines colaborativos

Los participantes del programa deben organizar equipos de trabajo cada uno con 5 integrantes aproximadamente.

Se inicia la actividad con dos equipos, los cuales se disponen en fila frente al tablero o entorno de trabajo dispuesto. Cada equipo deberá escribir el mayor número de nombres de personas (Hombre o mujer) en 1 minuto y medio, en la parte que le corresponda del tablero cumpliendo la siguiente regla: Se parte de un nombre base dado por el instructor, el nombre que se escriba después del mismo debe iniciar con la letra que finaliza el nombre dado, y se debe continuar así sucesivamente hasta que culmine el tiempo.

La persona que encabeza la fila deberá escribir el primer nombre, luego entrega el marcador borrable a la persona de atrás y luego pasa al último lugar. Se efectúa la actividad hasta que el tiempo finalice.

Finalizada la actividad se debe dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿Considera usted que la actividad fortaleció el trabajo en equipo y desarrollar actividades conjuntas? ¿Por qué?

•Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
•Materiales: Tablero - Marcador Borrable

Duración de la actividad: 1 Hora

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN Y RECONOCIMIENTO DE APRENDIZAJES NECESARIOS PARA EL CONOCIMIENTO

3.2.1 Realizar Lluvia de Ideas

Con la ayuda del instructor se evaluaran los conocimientos previos mediante una serie de preguntas abiertas, las cuales deben contestar desde sus diferentes puntos de vista en relación al tema central de la competencia.

¿Qué conoce sobre comercio exterior en colombia?
¿Cuánto sabe usted de los procedimientos y trámites de las entidades que intervienen en el proceso de comercio exterior en Colombia?
¿Qué entiende por Aduana?,
¿Qué beneficios tiene el empaque para el producto?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

- Duración de la actividad: 3 Horas

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO (CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN)

3.3.1 Estudiar el concepto de Importaciòn

Con la información brindada por el instructor, se solicita realizar la consulta con su equipo de trabajo del tema asignado dentro del concepto de importación.

Definición del concepto
Tipos de importación
Pasos para el proceso de importación
Documentación para el proceso de importación
Reglamentaciòn para el proceso de importación.

Una vez realizada la consulta debe realizar un presentación con la herramienta de su interés para socializar ante el grupo

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación

Duración de la actividad 20 Horas



3.3.2 Estudiar el concepto de Exportaciòn

Con la información brindada por el instructor, se solicita realizar la consulta con su equipo de trabajo del tema asignado dentro del concepto de Exportación.

Definición del concepto exportación
Tipos de exportación

Pasos para el proceso de exportación
Documentación para el proceso de exportación
Reglamentaciòn para el proceso de exportación

Una vez realizada la consulta debe realizar un presentación con la herramienta de su interés para socializar ante el grupo

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación

Duración de la actividad 20 Horas

3.3.3 Estudiar la informaciòn sobre legislación aduanera

Con la orientación brindada por el instructor, y el material de apoyo socializado, se plantea reconocer las diferentes clases de regímenes aduaneros vigentes en Colombia según decreto 390 de 2016.

Una vez realizada la consulta del material, se solicita realizar con el equipop de trabajo una simulación donde se vean reflejados los términos y procedimientos.

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero – Computador - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 9 Horas

3.3.4 Estudiar la información sobre Incoterms

Con la orientación facilitada por el instrutor y el material de apoyo, se solicita definir con el equipo de trabajo el termino Incoterms y los tipos según la modalidad. Conjuntamente identificar los códigos que establecen las responsabilidades del comprador y el vendedor para los medios de transporte utilizados. Finalice con la elaboración de un documento Word.

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Computador Tablero – Computador - Marcador Borrable – Papel Bond Carta.

Duración: 15 Horas

3.3.5 Identificar Proceso de producción, ficha técnica para un producto a exportar

Con la orientación del instructor y la participación con su equipo colaborativo de trabajo, se solicita definir un producto para exportar teniedo en cuenta; características, técnica de marcado y rotulado según el destino seleccionado**.** Conjuntamente Prepare la documentación soporte 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.

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Computador Tablero – Computador - Marcador Borrable – Papel Bond Carta.

Duración: 20 Horas



3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.

3.4.1 Elaborar matriz de Clasificaciòn arancelaria para un producto.

Se solicita elaborar la matriz de clasificación arancelaria para un producto según las notas legales del sistema armonizado de acuerdo con la naturaleza, composición y uso del mismo.

•Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
•Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta, Fotocopias

Duración de la Actividad 15 Horas

Ambiente Requerido: Ambiente de Formación o empresa local

3.4.2 Realizar simulación proceso de exportación para un producto

Con su equipo colaborativo de trabajo, 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
- 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).

Duración de la Actividad 25 Horas

Ambiente Requerido: Ambiente de Formación o empresa local

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

4.1 Participar en la realización de Taller individual N. 1

Dar respuesta individualmente al Taller N 1 competencia Almacenar la mercancía

Duración de la Actividad 5 Horas

Ambiente Requerido: Ambiente de Formación

Materiales: Fotocopia - Computador

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Da respuesta a preguntas sobre: Comercio exterior en Colombia Tipos de regimes de importación y exportación Empaque y embalaje de productos para exportación. **Evidencias de Desempeño** Participa activamente en la simulación de de los procesos logísticos de importación y exportación de un producto o mercancía. **Evidencias de Producto:** Desarrolla documento Entregable para empresa simulada proceso de importación y exportación	IDENTIFICA LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN SEGÚN MARCO NORMATIVO. RELACIONA LOS DOCUMENTOS REQUERIDOS EN LOS PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN. COMPRENDE LAS NORMAS, LEYES Y RESOLUCIONES RELACIONADAS CON EL COMERCIO EXTERIOR. RELACIONA LOS ELEMENTOS TEÓRICOS, TÉCNICOS, LEGALES, ADMINISTRATIVOS, DE MERCADO Y FINANCIEROS QUE INTERVIENEN EN EL COMERCIO EXTERIOR. IDENTIFICA LAS DIFERENTES FUNCIONES DE ORGANISMOS QUE PARTICIPAN EN COMERCIO EXTERIOR. COMPRUEBA DOCUMENTOS REQUERIDOS EN PROCEDIMIENTOS DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES. CONOCE LOS ACUERDOS COMERCIALES Y TRATADOS INTERNACIONALES SEGÚN ACTIVIDAD DE LA EMPRESA. UTILIZA ADECUADAMENTE LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN EN LA DEFINICIÓN DE ACUERDOS. CLASIFICA CORRECTAMENTE LAS MERCANCÍAS CON BASE EN SUS CARACTERÍSTICAS Y NORMAS DE ORIGEN. CARACTERIZA LOS MODOS Y MEDIOS DE TRANSPORTE SEGÚN LAS CONDICIONES DE LA NEGOCIACIÓN. UTILIZA EFICIENTEMENTE EL SISTEMA DE INFORMACIÓN REQUERIDO PARA LA OPERACIÓN. CONTRASTA LAS POLÍTICAS DE NEGOCIACIÓN CON BASE EN LOS ACUERDOS ESTABLECIDOS CON PROVEEDORES Y CLIENTES. COMPRENDE EL PRESUPUESTO DE LA OPERACIÓN SEGÚN CRITERIOS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas **Instrumentos de Evaluación:** Cuestionario - Taller Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Observación Estudio de casos

5. 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: Todas 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	20/10/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Wilmer Gonzalez Becerra	Instructor	CGTS	24/05/2023	Actualizaciòn