



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA

REGIONAL: Quindío

CENTRO: Comercio y Turismo

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO: LCHD

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha:

Competencia a Desarrollar: Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.

Resultado(s) de Aprendizaje:

- 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.
- Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional según estrategias e indicadores de gestión

Nombre del Aprendiz: _____ Nis SOFIA PLUS: _____
Nombre del Instructor: HUGO CONTRERAS__ Nis SOFIA PLUS: __41947361_____

Duración de la evaluación: 2 horas

2. INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar sus conocimientos en los fundamentos y procesos administrativos, si es sorprendido dialogando con un compañero su prueba será anulada de igual manera si utiliza documentos diferentes o celular u otros medios electrónicos.
- Resuelva el instrumento en las hojas de respuesta en tinta negra y sin tachones

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO PRODUCTO ○ DESEMPEÑO ○

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR COSTEO DE LA CADENA DE APROVISIONAMIENTO	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	Identifica los diversos costos que se generan en el proceso			
2	Identifica que es un costo y su utilidad			



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA

3	Reconoce como se determina un precio de un producto			
4	Identifica los diversos tipos de costos que se originan en cada etapa de proceso			
5	Reconoce que es un costo y como se calcula.			
6	Identifica los diversos tipos de costos en proceso de importación			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
7	Organiza de forma clara el tema a exponer			
8	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
9	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en formación			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
10	La letra es de un tamaño que se puede leer fácilmente, con buena ortografía y separando adecuadamente una palabra de la otra.			
11	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

4. RESULTADOS: Aprobado ☐ Deficiente ☐

5. OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia, marzo de 2020



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA**

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS CASTRO
Firma Instructor



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA

REGIONAL: Quindío

CENTRO: Comercio y Turismo

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO: LCHD

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha: 2059450

Competencia a Desarrollar: Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

Resultado(s) de Aprendizaje:

- Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa
- Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones.

Nombre del Aprendiz: _____ Nis SOFIA PLUS: _____
Nombre del Instructor: HUGO CONTRERAS__ Nis SOFIA PLUS: __41947361__

Duración de la evaluación: 2 horas

2. INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar sus conocimientos en los fundamentos y procesos administrativos, si es sorprendido dialogando con un compañero su prueba será anulada de igual manera si utiliza documentos diferentes o celular u otros medios electrónicos.
- Resuelva el instrumento en las hojas de respuesta en tinta negra y sin tachones

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO PRODUCTO ○ DESEMPEÑO ○

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR Diligenciamiento de documentos según normas y procedimientos	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA**

1	Identifica los diversos documentos que se generan en el proceso			
2	Identifica cuales son las normas y los procedimientos de los procesos de comercio internacional y su utilidad			
3	Reconoce los documentos a diligenciar			
4	Identifica los diversos tipos de documentos que se originan en cada etapa del proceso de exportación y / o importación			
5	Reconoce que es una norma			
6	Identifica las entidades ante las cuales debe realizar trámites de diligenciamiento de documentos			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
7	Organiza de forma clara el tema a exponer			
8	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
9	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en formación			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
10	La letra es de un tamaño que se puede leer fácilmente, con buena ortografía y separando adecuadamente una palabra de la otra.			
11	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

4. RESULTADOS: Aprobado ☐ Deficiente ☐

5. OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA**

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia, marzo de 2020

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS CASTRO
Firma Instructor



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha: 1

Competencia a Desarrollar: Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes

Resultado(s) de Aprendizaje:

Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas

Nombre del Aprendiz: _____ No. documento _____ Nombre
del Instructor: HUGO CONTRERAS C _____ No. documento 93370047 _
Duración de la evaluación: _____

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar sus conocimientos en los fundamentos y procesos administrativos, si es sorprendido dialogando con un compañero su prueba será anulada de igual manera si utiliza documentos diferentes o celular u otros medios electrónicos.
- Resuelva el instrumento en las hojas de respuesta en tinta negra y sin tachones.

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO

PRODUCTO

☐ DESEMPEÑO

☐

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN			
1	Identifica las diversas zonas de un CEDI			
2	Determina la cantidad de producto a exportar a través del cubicaje			
3	Reconoce los diferentes documentos que se requieren en el proceso de exportación			
4	Diligencia correctamente la documentación requerida			

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
---	--

5	Identifica las medidas a tener en cuenta en la elaboración y distribución de los productos en el CEDI			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
6	Organiza de forma clara la documentación			
7	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
8	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en formación			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
9	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

RESULTADOS: Aprobado

☐

Deficiente

☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS C
Firma Instructor



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha:

Competencia a Desarrollar: Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes

Resultado(s) de Aprendizaje:

- Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.

Nombre del Aprendiz: _____

No. documento _____

Nombre

del Instructor: HUGO CONTRERAS C _____

No. documento 93370047 _

Duración de la evaluación:

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar sus conocimientos en los fundamentos y procesos administrativos, si es sorprendido dialogando con un compañero su prueba será anulada de igual manera si utiliza documentos diferentes o celular u otros medios electrónicos.
- Resuelva el instrumento en las hojas de respuesta en tinta negra y sin tachones.

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO

PRODUCTO

☐ DESEMPEÑO

☐

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN			
1	Identifica los principales puntos de un diagnostico exportador.			
2	Reconoce los diferentes comportamientos del mercado financiero.			
3	Reconoce los diferentes medios de pago en el comercio internacional.			

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
---	--

4	Diligencia correctamente la documentación requerida			
5	Reconoce las diferentes normas cambiarias de acuerdo a la normatividad legal vigente.			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
6	Organiza de forma clara la documentación			
7	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
8	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en formación			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
9	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

RESULTADOS: Aprobado

☐

Deficiente

☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

Firma del Aprendiz

HERMES HUGO CONTRERAS C
Firma Instructor



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha:

Competencia a Desarrollar: Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes

Resultado(s) de Aprendizaje:

- Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la cámara de comercio internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.

Nombre del Aprendiz: _____ No. documento _____ Nombre del Instructor: HUGO CONTRERAS CASTRO _____ No. documento 93370047_ Duración de la evaluación:

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar sus conocimientos en los fundamentos y procesos administrativos, si es sorprendido dialogando con un compañero su prueba será anulada de igual manera si utiliza documentos diferentes o celular u otros medios electrónicos.
- Resuelva el instrumento en las hojas de respuesta en tinta negra y sin tachones.

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO

PRODUCTO

☒ DESEMPEÑO

☐

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN			
1	Interpreta correctamente los Incoterms			
2	Identifica cada uno de los términos de negociación internacional de acuerdo al tipo de negociación y producto.			

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
---	--

3	Reconoce los diferentes medios de pago en el comercio internacional.			
4	Diligencia correctamente la documentación requerida			
5	Analiza el régimen sancionatorio para el reembolso y reintegro de las divisas			
6	Identifica la importancia de la garantía en una operación de comercio internacional			
7	Reconoce la importancia de la Cámara de Comercio Internacional en los procesos de Comercio Internacional.			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
6	Organiza de forma clara la documentación			
7	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
8	Presenta de forma adecuada los informes, gráficos.			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
8	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en formación			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
9	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

RESULTADOS: Aprobado

☐

Deficiente

☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS C
Firma Instructor



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha:

Competencia a Desarrollar: Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes

Resultado(s) de Aprendizaje:

- Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los cuerdos establecidos que se han incumplido de con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa.

Nombre del Aprendiz: _____ No. documento _____ Nombre
del Instructor: HUGO CONTRERAS CASTRO _____ No. documento 93370047 _
Duración de la evaluación:

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar sus conocimientos en los fundamentos y procesos administrativos, si es sorprendido dialogando con un compañero su prueba será anulada de igual manera si utiliza documentos diferentes o celular u otros medios electrónicos.
- Resuelva el instrumento en las hojas de respuesta en tinta negra y sin tachones.

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO PRODUCTO ☒ DESEMPEÑO ☐

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN			
1	Reconoce los elementos de una importación y exportación.			
2	Calcula correctamente los costos asociados a las operaciones del comercio internacional.			
3	Planea las diferentes actividades del proceso de exportación e importación			

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
---	--

4	Diligencia correctamente la documentación requerida para el proceso de exportación e importación.			
5	Reconoce los diferentes tipos de empaque y embalaje			
6	Reconoce los diversos medios de pago y sus formas de aplicación.			
7	Identifica los diferentes acuerdos comerciales.			
8	Reconoce los elementos principales de una empresa: misión, visión, objetivos.			
9	Identifica los principales términos de negociación internacional y su aplicación en el comercio internacional.			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
10	Organiza de forma clara la documentación			
11	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
12	Presenta de forma adecuada los informes, gráficos.			
13	Presenta adecuadamente las presentaciones en power point, prez y otros medios.			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
14	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en formación			
15	Presenta de forma clara sus ideas a la hora de exporner.			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
16	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

RESULTADOS: Aprobado

☐

Deficiente

☐

	<p>SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA</p> <p>INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN</p>
---	---

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS CASTRO
Firma Instructor



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha: 2059450

Competencia a Desarrollar: Promover la interacción idónea consigo mismo con los demás y con el entorno en los contextos laboral y social

Resultado(s) de Aprendizaje:

- Identificar las oportunidades que el SENA ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional
- Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.
- Concertar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional.

-

Nombre del Aprendiz: _____ No. documento _____

Nombre del Instructor: Hermes Hugo Contreras Castro No. documento 93370047

Duración de la evaluación: 20 Minutos

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar su interacción idónea consigo mismo con los demás y con el entorno
- Resuelva el instrumento de acuerdo a los conocimientos adquiridos

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO

PRODUCTO

☐ DESEMPEÑO



No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	RECONOCIMIENTO DEL SENA			
1	Identifica claramente las oportunidades y beneficios que el SENA ofrece			

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
---	--

2	Su presentación respecto a los beneficios que ofrece el fondo emprender fue amplia y suficiente			
3	Gestiona información de acuerdo con los procedimientos establecidos y aplicando tecnologías de información y comunicación			
4	Sube correctamente la documentación requerida a la plataforma utilizando medios y herramientas diferentes a la habituales			
5	Aplica correctamente a las acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa de formación			
6.	Puede definir con claridad que es una competencia			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
6	Organiza de forma clara la presentación de sus actividades			
7	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
8	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en las sesiones programadas			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
9	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

RESULTADOS: Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS CASTRO
Firma Instructor



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha: 2059450

Competencia Por Desarrollar: Promover la interacción idónea consigo mismo con los demás y con el entorno en los contextos laboral y social

Resultado(s) de Aprendizaje:

- Analizar el programa formación y el proyecto formativo, teniendo en cuenta el grado de pertinencia en el entorno laboral.
- Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa Institucional en el marco de su proyecto de vida.
- Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.

Nombre del Aprendiz: _____ No. documento _____

Nombre del Instructor: Hermes Hugo Contreras Castro No. documento 93370047

Duración de la evaluación: 20 Minutos

INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar su interacción idónea consigo mismo con los demás y con el entorno
- Resuelva el instrumento de acuerdo con los conocimientos adquiridos

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO

PRODUCTO

☐ DESEMPEÑO

☐

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	RECONOCIMIENTO DEL PROGRAMA DE FORMACION			
1	Identifica claramente el programa de formación y el proyecto formativo del TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL			
2	Identifica con claridad las competencias a desarrollar en el programa TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL			

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
---	--

3	Asume con responsabilidad y cumple con las actividades propuestas en plataforma.			
4	Desarrollo las acciones básicas que se requieren para la habilitación de su usuario en la plataforma Territorium			
5	Conoce la ruta que le permite subir sus evidencias y el desarrollo de sus actividades a la plataforma Territorium			
6.	Participó de manera adecuada en la presentación de su proyecto de vida siendo racionalmente coherente con la realidad actual y su entorno			
	DESARROLLO DE TRABAJO			
6	Ejecuta con acierto las actividades propuestas			
7	Organiza de forma clara la presentación de sus actividades			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
8	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en las sesiones programadas			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
9	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

RESULTADOS: Aprobado

☐

Deficiente

☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS CASTRO
Firma Instructor

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Optimización de los procesos logísticos en las empresas dedicadas al comercio internacional en el Departamento del Quindío
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto:
- **Competencia:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
 - Presentar a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales, el análisis de costos, de acuerdo con los términos de negociación internacional, identificando las líneas de financiación bancarias y presupuestos para la importación y exportación, teniendo en cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.
- Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

Para la optimización de los procesos logísticos, y generar competitividad empresarial es esencial incluir la planificación de la estrategia de internacionalización de las empresas, esta incluye la planificación de las operaciones de comercio exterior u operaciones que regulan el intercambio comercial de bienes y servicios entre países, con el fin de incursionar con garantías, seguros y transacciones efectivas, que posibilitan el éxito a los mercados internacionales

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

El incremento en la circulación de bienes y servicios entre países ha generado que el Comercio Internacional ocupe un lugar primordial en la economía de un país, al estudiar la esencia del comercio exterior no solo nos podemos limitar a la importación o exportación de un país, ya que también se deben abordar aspectos económicos internos de un país y el mejoramiento de las relaciones políticas entre países como es el caso

de los tratados bilaterales y el impacto que representan en las operaciones comerciales entre una nación y otra.

Partiendo de lo anterior resulta importante reflexionar de manera individual un poco sobre el tema, por lo tanto se le invita a analizar las siguientes preguntas, tomando como referencia los conocimientos adquiridos en el programa de formación hasta el momento, su experiencia, vivencia y conocimiento previo.

¿Qué es un acuerdo comercial?

¿Cuáles considera usted que son los objetivos más importantes de establecer acuerdos comerciales entre países?

¿De qué manera influye el establecimiento de acuerdos comerciales internacionales en la operación de los procesos de importación y exportación?

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

Actividad 1

- **Evidencia : Diagnostico Exportador**

Exportar e importar es un proceso mediante el cual las empresas tratan de sacar el máximo provecho de las posibilidades técnicas y logísticas para colocar sus productos o servicios en los mercados externos. Es por ello que al realizar estos procesos, la empresa amplía sus oportunidades de expandir las ventas. Sin embargo es importante resaltar que estos beneficios no surgen automáticamente de la actividad de exportación e importación y solamente se dan si se cumple una serie de exigencias de lo contrario pueden generar más amenazas que oportunidades. Es por esta razón que antes de tomar la decisión de incursionar a los mercados internacionales, es necesario realizar un autodiagnóstico que le permita analizar de manera detallada sus capacidades iniciales para exportar.

Para cumplir con esta evidencia realice lo siguiente:

- 1) Retome el producto o servicio con el que viene trabajando en las anteriores Actividades de Aprendizaje.
- 2) Autoevalúe el potencial exportador de su producto o servicio por medio del análisis de las siguientes variables y la respuesta a cada uno de los interrogantes que se plantean.

- Disponibilidad de producto.

¿Su empresa esté en capacidad de producir de forma estable y continua?

Rta: Si/No

- Calidad

¿La calidad del producto o servicio que se oferta es la requerida por el mercado?

Rta: Si/No

¿El producto o servicio cumple las expectativas del cliente? Rta: Si/No

¿Su empresa cuenta con una certificación de calidad internacional? Rta: Si/No

- Valor agregado

¿El producto o servicio que oferta cuenta con características que le dan un factor diferenciador y a su vez un mayor potencial comercial teniendo en cuenta la competencia? Rta: Si/No

Óptima relación calidad/precio

¿La empresa cuenta con las condiciones necesarias para enfrentar nuevos retos, como establecer precios competitivos y a su vez cumplir con los estándares de seguridad en la calidad de los productos? Rta: Si/No

- Adaptabilidad

¿El producto o servicio que oferta esta adecuado de acuerdo a las distintas necesidades y condiciones de cada mercado, teniendo en cuenta barreras culturales, regulación, atributos físicos y de empaque del producto? Rta: Si/No

A continuación cuente el número de respuestas afirmativas. Si el número de respuestas afirmativas es inferior a 4 es necesario que realice un análisis interno de la empresa y fortalezca esos puntos en los cuales encontró mayor debilidad.

Actividad 2: Realice una investigación sobre el comportamiento del mercado financiero internacional, y desarrolle las siguientes actividades:

1. Seleccione un Banco, intermediario del mercado financiero internacional y conozca cuales son los servicios que presta para los procesos de importación y exportación de bienes y servicios.
2. Dentro de esos servicios bancarios, conozca cual es el procedimiento para la legalización de divisas por concepto de procesos de importación y procesos de exportación.
3. Identifique conozca los respectivos formularios relacionados con la legalización de divisas por concepto de procesos de importación y exportación.
4. Diligencie las declaraciones de cambio, teniendo en cuenta la información y los valores utilizados en el proceso de importación y exportación de su proyecto de formación.
5. Elabore en un documento Word, el registro de la actividad desarrollada y anexe las declaraciones de cambio correctamente diligenciadas.
6. Presente la evidencia al instructor

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1: Informe medios de pago internacional

Realice la lectura del documento medios de pago internacional, entregado por el instructor y elabore una presentación de la lectura teniendo en cuenta los siguiente ítems:

- Concepto.
- Para que sirve
- Operatividad del medio de pago

Una vez realizada la presentación debe enviársela al instructor por el medio designado para tal fin.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1: Taller

- 1) Explique de manera amplia y suficiente cada una de las siguientes formas de pago:
 - CARTA DE CRÉDITO
 - GARANTIAS BANCARIAS INTERNACIONALES
 - AVAL BANCARIO INTERNACIONAL
 - COBRANZA DOCUMENTARIA
 - GIRO DIRECTO O TRANSFERENCIA CABLEGRÁFICA INTERNACIONAL
 - TARJETAS DE CRÉDITO INTERNACIONAL
- 2) indique para cada una de ellas:
 - ¿Qué son?
 - ¿Cómo funcionan?
 - Las partes que intervienen
 - Si cuentan con respaldo bancario
 - El procedimiento para su cobro
 - Las ventajas y desventajas de utilizarlas
- 3) Incluya en el informe un ejemplo gráfico que desarrolle paso a paso el proceso de reembolso de divisas en una operación de importación, con base en las normas cambiarias, adicione el proceso de reembolso utilizando el medio de pago de una carta de crédito, citando:
 - Apertura
 - Lista de verificación del mensaje SWIFT de la carta de crédito
 - Aviso y notificación
 - Modificaciones
 - Utilización
 - Examen de los documentos
 - Reembolso
- 4) Elabore un ejemplo gráfico (imágenes más texto) que desarrolle paso a paso el proceso de reintegro de divisas en una operación de exportación, adicione el proceso de reintegro utilizando el medio de pago de una carta de crédito, citando:
 - Apertura
 - Lista de verificación del mensaje SWIFT de la carta de crédito
 - Aviso y notificación
 - Modificaciones
 - Utilización
 - Examen de los documentos
 - Reintegro

Actividad 2: Informe

1. Explique la importancia de la garantía en una operación de comercio internacional como importación y exportación.
2. Incluya en el informe un cuadro comparativo de los beneficios financieros que otorgan las diferentes líneas de crédito de financiación, que otorgan las entidades bancarias para financiar las operaciones de comercio internacional

3. Estructure un cuadro donde se diferencie la importancia de los aspectos financieros y bancarios de las diferentes líneas de financiación para las negociaciones nacionales e internacionales.

- Ambiente de formación con sillas, tablero, computador, celular.
- Materiales: material de estudio entregado por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
<p>Evidencias de Conocimiento:</p> <p>Conocer el sistema financiero y sus instrumentos para realizar operaciones internacionales.</p> <p>Evidencias de Desempeño:</p> <p>Reconocer los servicios financieros relacionados con los procesos de comercio internacional.</p> <p>Evidencias de Producto:</p> <p>Presentar informe sobre los servicios financieros ofrecidos al proceso de comercio internacional.</p>	<p>Evalúa los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las Operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones,</p> <p>Teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes y las políticas fijadas por la organización.</p> <p>Identifica las líneas de financiación bancarias para la importación y exportación teniendo cuenta las normas legales vigentes y las políticas establecidas por la organización.</p>	<p>Técnica: Informe.</p> <p>Instrumento: elaboración de un informe escrito.</p> <p>Técnica: elaboración de documentación en el proceso de exportación., reintegro de divisas y declaración de exportación.</p> <p>Instrumento: Lista de Chequeo con indicadores para desempeño y producto.</p>

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Activo:** Es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural.
- **Acuerdo Comercial:** Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más países se comprometen a cumplir ciertas acciones para mejorar su intercambio comercial.
- **Balanza comercial:** Parte de la balanza de pagos que registra sólo las transacciones de bienes de un país con el resto del mundo durante un periodo determinado. Cuando el valor de las importaciones excede el valor de las exportaciones se dice que la balanza comercial está en déficit; cuando ocurre lo contrario, la balanza comercial tiene superávit.
- **Banco emisor o interviniente:** Recibe las instrucciones de su cliente (el importador) para la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.
- **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. Es el exportador.
- **Costos:** Cantidad que se da o se paga por algo.
- **D.F.I:** Distribución Física Internacional.
- **Eslabones:** Elemento necesario para el enlace de acciones, sucesos.
- **Indicadores de Gestión:** Parámetros creados para medir y evaluar las acciones administrativas.
- **Logística:** Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Ministerio de Comercio Industria y Turismo <http://www.mincomercio.gov.co>
- Banco de la Republica de Colombia <http://www.banrep.gov.co/>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales <http://www.dian.gov.co>
- Ministerio de relaciones exteriores <http://www.cancilleria.gov.co>
- Legiscomex <http://www.legiscomex.com>

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	03/04/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Optimización de los procesos logísticos en las empresas dedicadas al comercio internacional en el Departamento del Quindío
- Fase del Proyecto: Evaluación
- Actividad de Proyecto:

- **Competencia:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes.

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la cámara de comercio internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización.

- Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

La globalización del mercado internacional es algo creciente. Negociaciones de ventas, logística y distribución son comunes en un mercado cada vez más ambicioso que quiere alcanzar un mayor número de países. Con esa expansión comercial de alcance internacional se ha facilitado la comercialización de productos en gran cantidad y una demanda que supera las expectativas. Con eso también ha aumentado la posibilidad de errores en esas negociaciones, en algunos casos litigios costosos.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

El alcance de los Incoterms se limita a los derechos y obligaciones de las partes en un contrato de compraventa, y en relación a la entrega de las mercancías vendidas. Cabe señalar que existen 2 equivocaciones muy frecuentes que deben evitarse:

– Primera, a menudo se interpreta incorrectamente que los Incoterms se aplican al contrato de transporte y no al contrato de compraventa.

– Segundo, da por sentado erróneamente que regulan todas las obligaciones que las partes deseen incluir en el contrato de compraventa.

Finalmente los Incoterms se basan en un número de obligaciones claramente identificadas impuestas a las partes, como la obligación del vendedor de poner las mercancías a disposición del comprador, entregarlas para el transporte o expedirlas al lugar de destino, además de la distribución del riesgo entre las partes en cada uno de esos casos.

Por lo anterior los invito a reflexionar sobre los siguientes cuestionamientos:

¿Cuál es la importancia que tienen los Incoterms en una negociación internacional?

Desde su punto de vista nombre 3 ventajas que un importador tiene cuando cierra negociación en DDP y explique cada una de ellas

Desde su punto de vista nombre 3 ventajas que tiene un exportador cuando realiza una negociación en EXW.

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

Actividad 1 :Aplicación de los Incoterms

• Retome la empresa y el producto con el el cual viene trabajando y determine al menos 3 Incoterms y conteste los siguientes interrogantes:

- Como va realizar la entrega del producto.
- Transferencias de riesgos tanto para el importador como para el exportador
- Distribución de los gastos.
- Trámites documentales.
- Alcance del precio.
- Los procedimientos aduaneros.
- Los documentos tramitados por cada componente de las operaciones y quién debe cubrir los costes.

Una vez realizada la presentación debe enviársela al instructor por el medio designado para tal fin.

Actividad 2: Gráfico Incoterms

- Una vez realizado el punto anterior realice un gráfico explicando cada uno de los puntos anteriores, recuerde que son como minimo 3 términos de negociación internacional.

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1: Evaluación de los procesos de comercio internacional

Para la realización de esta actividad tenga en cuenta lo siguiente:

- Verificación de la documentación requerida de acuerdo al proceso y la normatividad aduanera vigente.
- Evaluación de los medios de pago internacional y servicios bancarios.
- Evaluación del cumplimiento de los contratos de compra venta internacional.

Teniendo en cuenta los puntos anteriores realice una evaluación del proceso de comercialización de su producto al país escogido, esta evaluación la podrá realizar a forma de informe.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1: Taller

Realice un informe en un procesador de texto donde explique los siguientes interrogantes:

- 1) Explique la importancia de la garantía en una operación de comercio internacional como importación y exportación.
- 2) Describa en qué consiste el contrato de compraventa internacional, cuáles son sus características y sus implicaciones para el desarrollo de las operaciones de comercio internacional.
- 3) Describa en qué consiste el régimen sancionatorio para el reembolso y reintegro de las divisas internacionales, en las operaciones de comercio internacional.
- 4) Qué papel juega la Cámara de Comercio Internacional en los procesos de comercio internacional.

Actividad 2: Informe

Diríjase a la empresa objeto de estudio y elabore un diagnóstico donde especifique que tipos de contratos internacionales y garantías puede utilizar en sus operaciones de comercio internacional. Con esta información elabore una propuesta donde realice recomendaciones al momento de realizar contratos de compraventa internacionales, a la vez de indicar que tipo de garantía para las operaciones de comercio internacional es más pertinente, teniendo en cuenta el tipo y naturaleza, valor, características, periodicidad y demás ítems de la negociación de los productos que realiza la empresa objeto de estudio.

Actividad 3: Cuadro Gráfico

- 1) Describa y represente gráficamente (imágenes más texto secuenciales y lógicos) el proceso de nacionalización que se indica a continuación, en el punto relacionado con los documentos soporte se debe diligenciar cada uno de ellos, guardando estrecha relación y secuencia con la información consignada en el presente ejemplo.

- Entrega al depósito o a la zona franca.
 - Ingreso de mercancías a depósito o a la zona franca.
 - Permanencia de la mercancía en el depósito.
 - Definición de la importación ordinaria.
 - Oportunidad para declarar.
 - Presentación de la declaración.
 - Documentos soporte de la declaración de exportación.
 - Factura comercial
 - Lista de Empaque
 - Registro o Licencia de importación, si se requiere.
 - Certificado de Origen (Según el producto y el origen)
 - Declaración de Importación.
 - Documento de Transporte (Conocimiento de Embarque)
 - Declaración Andina del Valor en Aduana, Si se requiere
 - Otros certificados o vistos buenos, si se requieren.
 - Aceptación de la declaración.
 - Pago de tributos aduaneros.
 - Inspección aduanera.
 - Autorización de levante.
 - Retiro de la mercancía.
- 2) Construya un ejemplo, (mediante imágenes o figuras más texto, secuenciales y lógicas), de un PROCESO DE EXPORTACIÓN EN COLOMBIA aplicado al producto que comercialice la empresa objeto de estudio, para tal fin registre los siguientes datos:
- Lugar de origen
 - Puerto de origen
 - Puerto de destino
 - Lugar de destino
 - Modo de transporte
 - Medio de transporte
 - Posición arancelaria del producto (8 y 10 dígitos)
 - Producto y descripción del producto
 - Cantidad (Unidad comercial)
 - Valor en factura USD
 - Nombre del importador
 - Nombre del exportador o proveedor en el exterior
 - Incoterms 2010
 - Diligencie los documentos soporte de importación
- **Ambientes Requeridos:**
- Ambiente de formación con sillas, tablero, computador, Tablet, etc.
 - Materiales: material de estudio entregado por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
<p>Evidencias de Conocimiento:</p> <p>Utilizar las monedas y divisas teniendo en cuenta el régimen cambiario.</p> <p>Soportar los pagos y cobros de acuerdo con los documentos requeridos para el reintegro y reembolso de las divisas.</p> <p>Evidencias de Desempeño:</p> <p>Realizar los pagos y cobros, de acuerdo con las formas y fechas acordadas entre las partes teniendo en cuenta la normatividad legal nacional e internacional.</p> <p>Evidencias de Producto:</p> <p>Elaborar las declaraciones de cambio de acuerdo al régimen cambiario de importaciones y Exportaciones.</p>	<p>Analiza los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la cámara de comercio internacional, las normas vigentes y los términos contractuales acordadas por comprador y vendedor, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.</p> <p>Elabora las declaraciones de cambio con las monedas y/o divisas utilizadas teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con las políticas establecidas por la organización.</p> <p>Soporta los pagos y cobros en divisas con los documentos requeridos ante las autoridades Competentes en las fechas establecidas de acuerdo con las normas legales vigentes teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.</p>	<p>Técnica: Taller</p> <p>Instrumento: elaboración cuestionario</p> <p>Técnica: Informe</p> <p>Técnica: elaboración de documentación en el proceso de exportación., reintegro de divisas y declaración de exportación.</p> <p>Instrumento: Lista de Chequeo con indicadores para desempeño y producto.</p>

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Activo: Es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural.
- Acuerdo Comercial: Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más países se comprometen a cumplir ciertas acciones para mejorar su intercambio comercial.

- **Balanza comercial:** Parte de la balanza de pagos que registra sólo las transacciones de bienes de un país con el resto del mundo durante un periodo determinado. Cuando el valor de las importaciones excede el valor de las exportaciones se dice que la balanza comercial está en déficit; cuando ocurre lo contrario, la balanza comercial tiene superávit.
- **Banco emisor o interviniente:** Recibe las instrucciones de su cliente (el importador) para la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.
- **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. Es el exportador.
- **Costos:** Cantidad que se da o se paga por algo.
- **D.F.I:** Distribución Física Internacional.
- **Eslabones:** Elemento necesario para el enlace de acciones, sucesos.
- **Indicadores de Gestión:** Parámetros creados para medir y evaluar las acciones administrativas.
- **Logística:** Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Ministerio de Comercio Industria y Turismo <http://www.mincomercio.gov.co>
- Banco de la Republica de Colombia <http://www.banrep.gov.co/>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales <http://www.dian.gov.co>
- Ministerio de relaciones exteriores <http://www.cancilleria.gov.co>
- Legiscomex <http://www.legiscomex.com>

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO.	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	03/04/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Optimización de los procesos logísticos en las empresas dedicadas al comercio internacional en el Departamento del Quindío
- Fase del Proyecto: Evaluación
- Actividad de Proyecto:
- **Competencia:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

Evaluar los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, identificando los cuerdos establecidos que se han incumplido de con base en las normas legales vigentes, las reglas y políticas establecidas por la empresa.
- Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

La mayoría de las empresas que operan en el ámbito internacional deberían haber seguido – aunque no siempre es así - un proceso progresivo de internacionalización, empleando en cada mercado la estrategia de penetración más adecuada. Las empresas que actúan a escala internacional deben, con profesionalidad, conocer todos los resortes de la determinación de precios, planteamiento de precios y/o demandas, negociación y conclusión de contratos. También requieren conocimientos específicos y experiencia acumulada con los intermediarios del proceso comercial internacional (compañías aseguradoras nacionales e internacionales, entidades financieras diversas no sólo bancarias, embajadas, Oficinas comerciales en el extranjero, Cámaras de Comercio Industria y Navegación en la mayoría de los países de la OCDE, etc.) que desempeñan un importante papel de gestores de la documentación representativa de las transacciones efectuadas, ejecutores de los cobros / pagos correspondientes y apoyo financiero de las diversas operaciones del comercio internacional.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

El incremento en la circulación de bienes y servicios entre países ha generado que el Comercio exterior ocupe un lugar primordial en la economía de un país, al estudiar la esencia del comercio exterior no solo

nos podemos limitar a la importación o exportación de un país, ya que también se deben abordar aspectos económicos internos de un país y el mejoramiento de las relaciones políticas entre países como es el caso de los tratados bilaterales y el impacto que representan en las operaciones comerciales entre una nación y otra.

Partiendo de lo anterior resulta importante reflexionar de manera individual un poco sobre el tema, por lo tanto se le invita a analizar las siguientes preguntas, tomando como referencia los conocimientos adquiridos en el programa de formación, su experiencia, vivencia y conocimiento previo.

- ¿Por qué es importante realizar previamente una evaluación de los países a los cuales las empresas se quieren internacionalizar.
- ¿Cómo benefician los acuerdos comerciales a un país?
- ¿Por qué es importante tomar medidas como los seguros y pactar un buen termino de negociación internacional?

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y socialícela con su instructor a través del espacio previsto para esto.

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

Actividad 1 :

Continuando con el objetivo de la presente guía se entrega para uso de los aprendices, videos que nos servirán para comprender e identificar las distintas actividades que se articulan con los procesos de comercio internacional. Estos videos serán analizados por los distintos tipos de proyectos. Después de su observación cada grupo debe generar banco de preguntas con las inquietudes que les generen los videos y estas serán solucionadas en plenaria de forma conjunta por parte de los aprendices y su instructor.

Posteriormente cada grupo debe de elaborar mapa conceptual donde plasme todo lo que se necesita conocer y aprender para el correcto y legal desarrollo de las operaciones de comercio internacional. Se debe elaborar tanto para las exportaciones como para las importaciones.

https://www.youtube.com/watch?annotation_id=annotation_1025813789&feature=iv&src_vid=A18vSoqQb_w&v=pkhLPK9VMGk

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1:

Teniendo en cuenta los puntos anteriores realice una evaluación del proceso de comercialización de su producto al país escogido, esta evaluación la podrá realizar a forma de informe.

Actividad 2: Taller

Una parte importante de la comercialización internacional, es el diseño del plan logístico del cual hace parte principal, los diferentes eslabones de la cadena para la distribución física internacional de la mercancía; cada uno de los eslabones representa un costo fundamental para determinar la viabilidad de todo el proceso; de acuerdo con las actividades desarrolladas en las guías anteriores, realice las siguientes acciones:

- 1) Utilizando una hoja de Excel, diseñe la cadena de distribución física internacional aplicada a procesos de comercio internacional articulando los términos de negociación aprendidos en guías anteriores.
- 2) Aplique el punto anterior a su empresa y producto a exportar.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1:

Documento escrito donde explique la secuencia del proceso de exportación aplicado a su proyecto utilizando anexos explicativos en cada paso.

Actividad 2:

Documento escrito donde realice la misma actividad anterior pero aplicada a su proceso de importación.

Actividad 3:

Matriz de costos de la distribución física internacional aplicada a los procesos de importación y exportación articulados a su proyecto formativo, según los lineamientos entregados por su instructor.

Actividad 4:

Documento escrito donde explique de forma aplicada los procesos de reintegro y reembolso según la orientación de su proyecto.

Actividad 5:

Presentación en power point, prezi u otro medio, en el cual se realice la exposición de su empresa teniendo en cuenta los siguientes puntos:

- Producto
- Ficha Técnica
- País a Exportar (explicar por que se escogio y parámetros que se tuvieron en cuenta)
- Documentación requerida
- Misión, visión, objetivos
- Logo
- Costos
- Proceso de exportación
- Incoterms
- Seguros, medios de pago a tener en cuenta
- Empaque, embalaje, código de barras

- Explicación de la DFI

Recuerde que estos puntos se deben tener en cuenta en la exposición final del producto.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
<p>Evidencias de Conocimiento:</p> <p>Evaluar los niveles de servicio prestado por los proveedores según estándares de calidad.</p> <p>Verificar los presupuestos asignados y compararlos con el proyectado y realizado.</p> <p>Analizar los costos de acuerdo con los términos de negociación.</p> <p>Evidencias de Desempeño:</p> <p>Elaborar las declaraciones de cambio de acuerdo al régimen cambiario de importaciones y Exportaciones.</p> <p>Soportar los pagos y cobros de acuerdo con los documentos requeridos para el Reintegro y reembolso de las divisas.</p> <p>Realizar los pagos y cobros, de acuerdo con las formas y fechas acordadas entre las Partes teniendo en cuenta la normatividad legal nacional e internacional.</p> <p>Pagos y cobros nacionales e internacionales. Y los tratados entre países.</p> <p>Evidencias de Producto:</p>	<p>Evalúa los servicios bancarios según los términos de negociación de acuerdo con las Operaciones complementarias para transacciones de importaciones y exportaciones, Teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes y las políticas fijadas por la organización.</p> <p>Elabora las declaraciones de cambio con las monedas y/o divisas utilizadas teniendo en Cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes, de acuerdo con las políticas Establecidas por la organización.</p> <p>Efectúa los procesos de los requerimientos de las autoridades competentes, de acuerdo Con las normas nacionales vigentes teniendo en cuenta las políticas y establecidas por la Organización.</p> <p>Soporta los pagos y cobros en divisas con los documentos requeridos ante las autoridades Competentes en las fechas establecidas de acuerdo con las normas legales vigentes Teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización.</p>	<p>Técnica: Taller</p> <p>Instrumento: elaboración cuestionario</p> <p>Técnica: Informe</p> <p>Técnica: elaboración presentación proceso de exportación</p> <p>Instrumento: Lista de Chequeo con indicadores para desempeño y producto.</p>

Realizar los desembolsos reembolsos y reintegros de acuerdo a las normas legales de		
Cumplir con los reembolsos y reintegros acorde con las normas cambiarias Internacionales.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- El cheque se define como un documento que permite al librador retirar, en su provecho o en el de un tercero, la totalidad o parte de los fondos que tiene disponibles en poder del librado.
- Los billetes de bancos, tanto nacionales como extranjeros, pueden utilizarse para los cobros y pagos entre residentes y no residentes con total libertad y sin limitación alguna
- INCOTERMS son las reglas internacionales redactadas por la Cámara de Comercio Internacional con el propósito de que permitan interpretar los principales términos empleados en los contratos de compraventa internacional.
- El cheque bancario es, junto a la orden de pago simple, el medio de pago más utilizado en la cancelación de transacciones comerciales entre distintos países.
- La transferencia bancaria consiste en el envío de fondos que hace el comprador al vendedor, sirviéndose para ello de su banco (emisor), que se pone en contacto con el banco del beneficiario (exportador), o con su banco corresponsal.
- La orden de pago simple es una transferencia bancaria que puede ser condicionada o no, según sea documentada o simple. La orden es simple cuando el ordenante (comprador) no condiciona el ahorro al beneficiario (vendedor) a la obligación de entregar documentación alguna. La orden es documentaria cuando el comprador ordena a su banco el pago sujeto a la condición de que el vendedor / beneficiario entregue los documentos especificados en la orden (ejemplo: facturas, documentos de transporte, lista de contenido, certificado de origen, etc.)
- La remesa documentaria es el medio de pago en virtud del cual el vendedor – exportador- entrega a su banco una o varias letras de cambio, acompañadas de los documentos relativos a la expedición de la mercancía objeto de la transacción comercial, con la orden de que los entregue al comprador – importador-, bien contra aceptación del efecto/s, bien contra pago de su importe, bien contra trust-receipt (recibo de fidecomiso).
- El crédito documentario es una operación –aunque también se utiliza la expresión convenio- en virtud de la cual un banco –banco emisor-, a petición de un cliente – ordenante-, actúa como intermediario entre las partes al comprometerse ante el beneficiario –vendedor-, directamente o a través de otro banco –banco avisador-, a pagar al contado o a plazo su importe, siempre que el beneficiario entregue los documentos relacionados en el condicionado del crédito en el plazo y términos especificados en el mismo.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Ministerio de Comercio Industria y Turismo <http://www.mincomercio.gov.co>
- Banco de la Republica de Colombia <http://www.banrep.gov.co/>
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales <http://www.dian.gov.co>
- Ministerio de relaciones exteriores <http://www.cancilleria.gov.co>
- Legiscomex <http://www.legiscomex.com>

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	16/04/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Optimización de los procesos logísticos en las empresas dedicadas al comercio internacional en el Departamento del Quindío
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto:
- **Competencia:** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a los requisitos comerciales según acuerdos entre partes
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Evaluar los niveles de servicios prestados por los diferentes proveedores según estándares de calidad establecidos, efectuando los pagos y cobros de acuerdo con los términos acordados, realizando los reembolsos y reintegros de acuerdo con las normas legales teniendo en cuenta los acuerdos y tratados entre países y basado en las políticas.
- Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

Gracias a la globalización de los mercados ha venido creciendo la necesidad de crear más Centros de Distribución, ser competitivo implica contar con una infraestructura lo suficientemente sólida que contribuya al posicionamiento de los productos a nivel nacional e internacional. La oportunidad en las entregas y el buen servicio ofrecido a los actores de la cadena de abastecimiento generan para cada uno satisfacciones, no solo en cuanto al posicionamiento de marcas, sino también a la disminución de la carga financiera, entendida como la generada por gastos innecesarios dentro del proceso.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

Un Centro de Distribución es una infraestructura logística donde se desarrollan procesos de recepción, almacenamiento, clasificación de mercancías, despachos y distribución de productos, que responden a las necesidades y requerimientos de los clientes, como son: sistemas de refrigeración, zonas amplias para clasificación y organización de mercancías, puertas de acceso, rampas e infraestructura para carga y descarga de vehículos. También, cuentan con sistemas de información que permiten ofrecer a los diferentes clientes servicios de manejo y control de inventarios.



Por lo tanto, es importante que como aprendiz analice la imagen y en mesa redonda comparta sus opiniones acerca de como se ven hoy en día los centros de distribución en nuestro país.

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

Actividad 1

Para definir las variables para la implementación de la logística en el comercio internacional es importante contar con respuestas a algunos interrogantes, teniendo en cuenta que estas respuestas dependen netamente de los clientes, éstas son:

¿Cuál es el volumen actual y proyectado en cuanto a referencias, posiciones, tipos de embalajes, artículos, condiciones de almacenamiento (peso, volumen, temperatura, lotes, trazabilidad, etiquetado, embalaje, entre otras) y el nivel de rotación de productos?

- ☐ ¿Cuánta es la capacidad de producción actual y proyectada para la planta?
- ☐ ¿Qué tamaño es el promedio de los despachos actuales?
- ☐ ¿Qué distancia es el promedio para las entregas?

Actividad 2

Objetivo de la actividad.

En esta evidencia debe proponer el diseño de un Centro de Distribución, tomando como referencia algunos elementos trabajados en actividades de aprendizaje anteriores. Para ello, debe tener en cuenta los conocimientos adquiridos en la actividad de contextualización y los materiales asociados a esta actividad de aprendizaje.

Para realizar la propuesta de diseño del CEDI debe definir los siguientes aspectos:

☐ Ubicación geográfica del CEDI, (argumentando las razones por las cuales escogió el lugar), localícela en un mapa y señale las vías de acceso disponibles.

☐ Tipo de producto a distribuir (utilice el producto escogido), justificando las características de almacenamiento del producto y con las cuales va a trabajar el CEDI. Incluya un manual de procedimiento para la manipulación del producto.

Una vez definida la ubicación y tipo de producto, realice lo siguiente:

☐ Diseñe los espacios para las estanterías, rampas, vías de acceso interno y externo, zonas de seguridad, espacios para realizar pausas activas y demás factores que se deban contemplar en la distribución de espacios.

☐ Elabore un plano con la distribución sugerida en el punto anterior, indicando cada una de las áreas. También, trace un diagrama de los bloques del Centro de Distribución.

☐ Identifique las características y cantidad de personal que se requiere para formar el equipo de trabajo.

☐ Seleccione los equipos que se deben utilizar en el CEDI, describiendo brevemente cada uno de ellos.

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1

En los grupos conformados para trabajar el proyecto formativo y una vez elaborado el CEDI, realice la documentación requerida en cada uno de los procesos desde la recepción de materia prima hasta el despacho (exportación) del producto.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1

Exposición: Trabajo de Clase: Realizar el plano del centro de distribución con los parámetros y la norma establecida para ello.

Actividad 2

Debate: Socialización en formación del plano y documentación requerida.

- Ambiente de formación con sillas, tablero.
- Materiales: material de estudio entregado por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : <ul style="list-style-type: none"> • CEDI • Documentos soporte • Fichas Técnicas 	Presenta a las diferentes áreas o unidades de proceso el reporte de las diferentes anomalías presentadas basado en las normas legales establecidas y	Técnica: Observación directa. Instrumento: Elaboración del plano de un CEDI.

<p>Evidencias de Desempeño y Producto</p> <p>Reconocer la importancia de la elaboración de un plano para la ubicación de un CEDI en las operaciones logísticas del comercio internacional.</p> <p>Identificar la documentación requerida en el proceso de comercio internacional.</p> <p>Reconocer los diversos tipos de almacenes.</p> <p>Aplicar la normatividad en las operaciones logísticas.</p>	<p>ajustadas a las políticas fijadas por la organización.</p> <p>Efectúa los procesos de los requerimientos de las autoridades competentes, de acuerdo con las normas nacionales vigentes teniendo en cuenta las políticas y establecidas por la organización.</p>	<p>Técnica: elaboración de documentación en el proceso de exportación.</p> <p>Instrumento: Lista de Chequeo con indicadores para desempeño y producto.</p>
---	--	--

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Almacenes industriales: conjunto de almacenes de una industria, donde se maneja materia prima, productos en proceso y producto terminado.
- Depósitos: almacenes utilizados para dejar como depósito y es un acuerdo entre el proveedor o depositante y el cliente o depositario.
- Layout: facilitan la preparación de los pedidos, las entradas y salidas de productos y métodos de transporte interno y externo.
- CEDI: Centro de Distribución.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Ager ingenieros. (2003). Los sistemas de información geográfica. Características y aplicaciones generales. Consultado el 08 de septiembre de 2016, en <http://www.ager.es>

- Alba, A. y Floriano, J. (s.f.) Almacén, Bodega y CEDI. Consultado el 07 de septiembre de 2016, en <http://es.slideshare.net>
- Chávez, B., Najarro, J. y Rivas, D. (2009). Análisis, Diseño e Implementación de un Centro de Distribución. Consultado el 07 de septiembre de 2016, en <http://webquery.ujmd.edu.sv>
- Cos, J. y De Navascues, R. (2001). Manual de logística integral. Madrid: Ediciones Díaz Santos.
- Esolutions S.A. (2016). Sistemas GIS – Sistemas de información georeferenciada. Consultado el 08 de septiembre de 2016, en <http://www.esolutions.com.ar>
-

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	19/03/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

1. **Denominación del Programa de Formación:** COMERCIO INTERNACIONAL
2. **Código del Programa de Formación:** 122703
3. **Nombre del Proyecto:** Reconocimiento y comprensión de los procesos de importación, exportación y tránsito aduanero de bienes y servicios.
4. **Fase del Proyecto:** Inducción
5. **Actividad de Proyecto:** Inducción a la formación profesional integral.
6. **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo con los demás y con el entorno en los contextos laboral y social
7. **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
 - a) Identificar las oportunidades que el SENA ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional
 - b) Gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.
 - c) Concertar alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional.
8. **Duración de la Guía:** 20 horas

2. PRESENTACIÓN

Reciban un cordial saludo de bienvenida aprendices SENA . Iniciamos un ciclo lectivo donde nos espera mucho trabajo y grandes desafíos los cuales mediante la educación, y con el acompañamiento que brindaremos los instructores, podremos lograr nuestro objetivo principal que es esencialmente formar buenas personas y con valores humanos sensibles, formadas integralmente y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la sociedad

En esta guía de aprendizaje se le invita a participar apreciado APRENDIZ en las diferentes actividades propuestas, que tienen un propósito fundamental: darle la **¡Bienvenida!** a esta importante Institución formadora que es el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje). A través del programa de formación que usted inicia hoy y del proyecto formativo, eje fundamental de su formación, tendrá la oportunidad de desarrollar sus capacidades de

pensamiento, sus habilidades desde lo técnico y sus sensibilidades desde lo humanístico, dos pilares fundamentales que guiarán su aprendizaje con el objetivo de ser competentes en el ámbito laboral y excelentes seres humanos en el mundo social, de ahí la importancia para el SENA de lograr una **Formación Profesional Integral**.

Para llevar a buen término esta nueva experiencia formadora se propiciará su auto aprendizaje, el aprendizaje colaborativo, el aprendizaje basado en problemas, el aprendizaje por descubrimiento, el aprendizaje significativo y el aprendizaje lúdico con el uso de la investigación, la exploración de nuevos retos, el ensayo prueba y error, la experimentación y otras estrategias y técnicas para la construcción y aplicación del conocimiento con el objetivo de desarrollar las competencias del programa de formación en el cual usted está inscrito.

La presente guía de aprendizaje le orientará sobre las actividades a realizar durante su Inducción con una duración de 40 horas, a esta institución y al programa de formación; contextualizándolo en el entorno Institucional, productivo y social, permitiéndole conocer las competencias a desarrollar durante su proyecto formativo.

Además de los cinco resultados de aprendizaje del proceso de Inducción de la competencia "Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social". Teniendo en cuenta en cada aprendiz su capacidad de liderazgo, su Ética y Valores, temas fundamentales para ese reto del SENA y su FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. Para lograrlo se requiere de:

- Trabajo Colaborativo.
- Instructor y aprendiz
- Uso de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).
- El entorno

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

1. El aprendiz de forma individual debe realizar lectura del documento de Word **OPORTUNIDADES Y BENEFICIOS QUE OFRECE EL SENA**, el cual se encuentra en la carpeta material de apoyo y el cual corresponde a Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

a). Identificar las oportunidades que el SENA ofrece en el marco de la formación profesional de acuerdo con el contexto nacional e internacional.

Documento que se encuentra en la carpeta Material de Apoyo subida a la plataforma Territorium, en caso de no tener acceso a ella deberá comunicarse con el instructor para que esta le sea enviada por correo o cualquier otro medio a convenir.

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

Actividad 1

- a) **Objetivo de la actividad.** Comprender y desarrollar como gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la información y la comunicación disponibles.

Indicaciones para el desarrollo de la actividad

Lea, analice y revise el material entregado por el instructor a través de la plataforma en la carpeta material de apoyo donde encontrará un mapa conceptual en archivo .jpg denominado LAS TICS MAESTRA EN LAS AULAS el cual debe analizar y apropiarse conocimientos para que pueda responder:

- 1) Por qué es importante el SENA en la FPI.?
- 2) ¿Qué es un contrato de aprendizaje?
- 3) ¿Cómo apoya el SENA los proyectos productivos.?
- 4) ¿Cómo desarrolla el SENA el bienestar a sus aprendices?
- 5) ¿Cómo se puede acceder al servicio de Biblioteca?
- 6) ¿Cómo funciona el Fondo Emprender?

Actividad 2

Objetivo de la actividad. Comprender e identificar la importancia de las TIC en los procesos formativos

Indicaciones para el desarrollo de la actividad

De manera individual, realice lectura e interpretación del mapa conceptual subido a la plataforma de las TIC MAESTRA EN LAS AULAS

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

1. Consulte el tema proporcionado por el instructor en la plataforma, una vez realizada la consulta elabore una presentación en Word u otra ayuda didáctica para ser subida a la plataforma a modo de ensayo.

Actividad 3

Objetivo de la actividad.

Dar a conocer las alternativas y acciones de formación para el desarrollo de las competencias del programa formación, con base en la política institucional, con el fin de lograr la concertación con los padres.

La comunidad educativa del SENA gestiona y hace seguimiento a la formación profesional mediante la utilización del sistema SOFIA PLUS y TERRITORIUM, herramientas informáticas que facilitan el desempeño de la ejecución de la formación de manera que se incrementa la eficiencia, calidad, transparencia y flexibilidad del proceso formativo.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1

Consulte y describa el perfil ocupacional profesional y técnico de salida del programa de formación TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL y su importancia en el entorno socio-económico de la Ciudad y la Región. Si requiere ayuda consulte el siguiente enlace <https://www.legiscomex.com/Documentos/retos-enfrenta-academia-sena-8rci27>

Actividad 2

Debate Se desarrollara foro temático donde los aprendices participaran de manera activa presentando su análisis respecto a ¿Cuál sería su aporte al mejoramiento de la productividad y la competitividad de las empresas del área ocupacional relacionadas con el perfil de salida de su programa de formación?

Ambiente de formación VIRTUAL.

Materiales: material de estudio entregado via digital por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento	<p>El aprendiz identifica claramente las oportunidades y beneficios que le otorga el SENA</p> <p>El aprendiz comprende como gestionar la información de acuerdo con los procedimientos establecidos y con las tecnologías de la</p>	<p>Cumplió con las actividades propuestas en el desarrollo de la presente guía.</p> <p>Participo de manera activa utilizando las herramientas que tuvo a su alcance para desarrollar el proceso formativo.</p>

	<p>información y la comunicación disponibles.</p> <p>El aprendiz conoce el perfil ocupacional, profesional, y técnico de salida que le ofrece el proceso de formación propuesto.</p>	<p>Define con claridad que son competencias, resultados de aprendizaje y los identifica dentro del documento diseño curricular .</p>
<p>Evidencias de Desempeño:</p>	<p>El aprendiz cumplió con la ejecución de las actividades propuestas en el presente documento.</p> <p>Exposiciones y trabajos realizados a través de la plataforma .</p> <p>El aprendiz cumple con las disposiciones de los procesos de formación</p>	<p>Cumplió con las actividades propuestas en el desarrollo de la presente guía.</p> <p>Participo de manera activa utilizando las herramientas que tuvo a su alcance para desarrollar el proceso formativo.</p>
<p>Evidencias de Producto:</p>	<p>El aprendiz utilizo las herramientas y técnicas de información en el desarrollo de sus actividades</p> <p>El aprendiz ha desarrollado la dinámica del proceso formativo.</p>	<p>El aprendiz demostró conocer el perfil de salida que adquiere a través de la participación activa del presente programa de formación técnica</p>

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

BIENESTAR DEL APRENDIZ "El bienestar de los aprendices es el conjunto de condiciones y posibilidades que les permiten potenciar y maximizar los conocimientos, las competencias que se desarrollan en el proceso de aprendizaje y en su participación, como miembro de la comunidad educativa del Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA.

CRITERIOS DE EVALUACION Consiste en informar a los estudiantes desde el inicio del proceso de enseñanza y aprendizaje en qué competencias serán evaluados, cuál es el nivel esperado y cuáles los criterios sobre los cuales se les evaluará. Es decir, especificar qué aprendizajes deben demostrar frente a las diferentes situaciones propuestas

FONDO EMPRENDER Es un Fondo creado por el Gobierno Nacional para financiar proyectos empresariales provenientes de Aprendices SENA, Practicantes Universitarios (que se encuentren en el último año de carrera profesional) o Profesionales que no superen dos años de haber recibido su primer título profesional.

FPI La **formación profesional integral** (FPI) es el proceso mediante el cual la persona adquiere y desarrolla de manera permanente conocimientos, destrezas, y aptitudes e identifica, genera y asume valores y actitudes para su realización humana y su participación activa en el trabajo productivo y en la toma de decisiones.

PERFIL PROFESIONAL El perfil laboral o profesional es la descripción clara del conjunto de capacidades y competencias que identifican la formación de una persona para encarar responsablemente las funciones y tareas de una determinada profesión o trabajo.

PERFIL TECNICO Es la traducción institucional del perfil profesional genérico incorporando en el la especificación de su operacionalización a través de un plan y un programa de estudios así como otras características institucionales asociadas a la instalación de un currículo.

PERFIL OCUPACIONAL Es la descripción general de las habilidades que un trabajador debe tener para desempeñarse de manera eficiente en un puesto de trabajo. En este orden de ideas también es bueno definir que las especificaciones del cargo se ocupan de los requisitos que el ocupante necesita cumplir.

PROYECTO PRODUCTIVO Un proyecto productivo es aquel proyecto que busca conseguir ganancias en dinero y generar una rentabilidad económica. Los promotores de un proyecto productivo suelen ser individuos y también empresas que están interesados en lograr ganancias económicas para distintos fines.

SENA El SENA está encargado de cumplir la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando

la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social

SOFIA PLUS Es el sistema maestro de empleo y educación. Esta es la plataforma virtual en la que podrás informarte de los programas, convocatorias y demás procesos de admisión del SENA. Es un portal completo en el que puedes: Verificar la oferta de programas disponibles en el SENA.

TEERITORIUM Es una plataforma colaborativa para la educación, diseñada por pedagogos y desarrolladores que permite que los alumnos progresen en varias competencias, se le puede considerar una red social privada para el aprendizaje, por su facilidad de uso.

TICS. Tecnologías de Información y Comunicaciones, refiere a un grupo diverso de prácticas, conocimientos y herramientas, vinculados con el consumo y la transmisión de la información y desarrollados a partir del cambio tecnológico vertiginoso que ha experimentado la humanidad en las últimas décadas, sobre todo a raíz de la aparición de Internet.

TRABAJO EN EQUIPO Es el trabajo hecho por varias personas donde cada uno hace una parte pero todos tienen un objetivo común.¹ Pero para que se considere trabajo en equipo o cooperativo, el trabajo debe tener una estructura organizativa que favorezca la elaboración conjunta del trabajo y no que cada uno de los miembros realicen una parte del trabajo y juntarlas.

TECNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACION Los instrumentos y técnicas de evaluación son las herramientas que usa el docente para obtener evidencias de los desempeños de los alumnos en un proceso de enseñanza y aprendizaje

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Para consultar la bibliografía del programa diríjase al material de la actividad de aprendizaje y consulte las referencias. www.biblioteca.sena.edu.co

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO.	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	01/04/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

1. **Denominación del Programa de Formación:** COMERCIO INTERNACIONAL
2. **Código del Programa de Formación:** 122703
3. **Nombre del Proyecto:** Reconocimiento y comprensión de los procesos de importación, exportación y tránsito aduanero de bienes y servicios.
4. **Fase del Proyecto:** Inducción
5. **Actividad de Proyecto:** Inducción a la formación profesional integral.
6. **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo con los demás y con el entorno en los contextos laboral y social
7. **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
 - a) Analizar el programa formación y el proyecto formativo, teniendo en cuenta el grado de pertinencia en el entorno laboral.
 - b) Asumir los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa Institucional en el marco de su proyecto de vida.
 - c) Reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.
8. **Duración de la Guía:** 20 horas

2. PRESENTACIÓN

De nuevo reciban un cordial saludo de bienvenida aprendices SENA . Iniciamos un ciclo lectivo donde nos espera mucho trabajo y grandes desafíos los cuales mediante la educación, y con el acompañamiento que brindaremos los instructores, podremos lograr nuestro objetivo principal que es esencialmente formar buenas personas y con valores humanos sensibles, formadas integralmente y capacitadas para desempeñarse exitosamente en la sociedad

En esta guía de aprendizaje se le invita a participar apreciado APRENDIZ en las diferentes actividades propuestas, que tienen un propósito fundamental: darle la **¡Bienvenida!** a esta importante Institución formadora que es el SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje). A través del programa de formación que usted inicia hoy y del proyecto formativo, eje

fundamental de su formación, tendrá la oportunidad de desarrollar sus capacidades de pensamiento, sus habilidades desde lo técnico y sus sensibilidades desde lo humanístico, dos pilares fundamentales que guiarán su aprendizaje con el objetivo de ser competentes en el ámbito laboral y excelentes seres humanos en el mundo social, de ahí la importancia para el SENA de lograr una **Formación Profesional Integral**.

Para llevar a buen término esta nueva experiencia formadora se propiciará su auto aprendizaje, el aprendizaje colaborativo, el aprendizaje basado en problemas, el aprendizaje por descubrimiento, el aprendizaje significativo y el aprendizaje lúdico con el uso de la investigación, la exploración de nuevos retos, el ensayo prueba y error, la experimentación y otras estrategias y técnicas para la construcción y aplicación del conocimiento con el objetivo de desarrollar las competencias del programa de formación en el cual usted está inscrito.

La presente guía de aprendizaje le orientará sobre las actividades a realizar durante su Inducción con una duración de 20 horas, a esta institución y al programa de formación; contextualizándolo en el entorno Institucional, productivo y social, permitiéndole conocer las competencias a desarrollar durante su proyecto formativo.

Además de los cinco resultados de aprendizaje del proceso de Inducción de la competencia "Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social". Teniendo en cuenta en cada aprendiz su capacidad de liderazgo, su Ética y Valores, temas fundamentales para ese reto del SENA y su FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL. Para lograrlo se requiere de:

- Trabajo Colaborativo.
- Instructor y aprendiz
- Uso de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).
- El entorno

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

El aprendiz de forma individual debe realizar lectura de los documentos Diseño curricular y Proyecto Formativo los cuales encontrara en la plataforma Territorium. Esta actividad nos permitirá alcanzar el resultado: Analizar el programa formación y el proyecto formativo, teniendo en cuenta el grado de pertinencia en el entorno laboral. Nota en caso de no tener acceso a ella deberá comunicarse con el instructor para que esta le sea enviada por correo o cualquier otro medio a convenir.

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

Actividad 1

- a) **Objetivo de la actividad.** Comprender y estar preparado para participar en el desarrollo del programa formación y el proyecto formativo, teniendo en cuenta el grado de pertinencia en el entorno laboral.

Indicaciones para el desarrollo de la actividad

Lea, analice y revise el material entregado por el instructor en la plataforma y responda:

- 1) Considere la justificación del diseño curricular bien argumentada porque?
- 2) Relacione las competencias que se pretenden desarrollar a través del Técnico en comercio internacional.
- 3) Relacione un resultado de aprendizaje a lograr por cada competencia.
- 4) Relacione un criterio de evaluación y relacionelo con una competencia.
- 5) Relacione cinco conocimientos de conceptos adquiridos en la lectura.
- 6) Ofrezca su opinión respecto al proyecto formativo. Considere que se le deben hacer ajustes? Cuales?

Actividad 2

Objetivo de la actividad. Comprender e identificar los deberes y derechos que usted tiene como aprendiz, con base en las leyes y la normativa Institucional en el marco de su proyecto de vida.

Indicaciones para el desarrollo de la actividad

De manera individual, realice lectura e interpretación de manual del aprendiz el cual será entregado en archivo pdf llamado MANUAL DEL APRENDIZ SENA el cual le será entregados en la plataforma.

Adicionalmente realice la redacción ensayo de lo que se ha planteado para definir su proyecto de vida. Incluya en su proyecto aspectos relevantes que considere haber encontrado en el reglamento del aprendiz .

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Diseñe un crucigrama con la terminología institucional Con mínimo 5 palabras horizontales y 5 verticales, apóyese en el glosario que se encuentra en el link relacionado:

<http://www.sena.edu.co/atencion-al-ciudadano/Servicios/Paginas/Glosario.aspx>
y vaya a la página principal del sitio.

Actividad 3

Objetivo de la actividad.

- a) Lograr que el aprendiz este en capacidad de reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo (Aprendiz – Instructor), el papel de los ambientes de

aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.

La comunidad educativa del SENA gestiona y hace seguimiento a la formación profesional mediante la utilización del sistema SOFIA PLUS y TERRITORIUM, herramientas informáticas que facilitan el desempeño de la ejecución de la formación de manera que se incrementa la eficiencia, calidad, transparencia y flexibilidad del proceso formativo.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1

Los aprendices deberán reconocer el rol de los participantes en el proceso formativo, para lo cual deberá leer el instructivo de la plataforma territorium el que le será entregado como material de apoyo, y que facilitara su aprendizaje

Actividad 2

Debate Se desarrollara foro temático donde los aprendices participaran de manera activa presentando las habilidades adquiridas a partir de los documentos estudiados.

Adicionalmente deberean presentar sus inquietudes y solicitar las aclaraciones que consideren necesarias para el manejo de la plataforma

Ambiente de formación Virtual.

Materiales: material de estudio entregado por el instructor, dispositivos moviles, pc, buena conectividad. La mejor actitud y disposición.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
---------------------------	-------------------------	---------------------------------------

<p>Evidencias de Conocimiento</p> <p>El aprendiz ha apropiado los conocimientos y ha logrado los resultados de aprendizaje esperados pues con las actividades demostró que sabe analizar el programa de formación y el proyecto formativo, teniendo en cuenta el grado de pertinencia en el entorno laboral.</p> <p>Además conoció los deberes y derechos con base en las leyes y la normativa Institucional en el marco de su proyecto de vida.</p> <p>Así mismo reconoce el rol de los participantes en el proceso formativo el papel de los ambientes de aprendizaje y la metodología de formación de acuerdo con la dinámica organizacional del SENA.</p> <p>Evidencias de Desempeño:</p>	<p>A partir del cumplimiento en la realización de las actividades propuestas demostrando haber entendido el programa de formación y el proyecto formativo.</p> <p>A partir de la intervención en el foro donde apporto importantes ideas y dejo planteadas una muy buenas conclusiones.</p> <p>Identifica con claridad el rol de los participantes del proceso formativo y señala con claridad cada uno de ellos.</p> <p>Establece comunicación con el instructor a través de la plataforma y sube las actividades que se han planteado a lo largo de la etapa de inducción</p>	<p>Técnica formulación de preguntas.</p> <p>Instrumento cuestionario.</p> <p>Técnica Observación directa</p> <p>Instrumento: Lista de chequeo con indicadores para desempeño y producto.</p> <p>Técnica formulación de preguntas.</p>
---	---	---

<p>El aprendiz participa activamente en las actividades que se desarrollan a través de la plataforma mostrando gran interés y habilidades hacer parte del proceso de formación, asume y pone practica n sus deberes y sus derechos .</p> <p>Además justifica y asume su rol de aprendiz cumpliendo con este de manera seria y responsable.</p> <p>Evidencias de Producto:</p> <p>Analisa asume y reconoce los resultados de aprendizaje propuestos, además cumple con las normas y los procedimientos establecidos y planteados en el presente proceso formativo</p>	<p>El aprendiz se encuentra al día con el cumplimiento de sus obligaciones actividades y tareas establecidas</p>	<p>Instrumento cuestionario.</p> <p>Tecnica Observación directa</p> <p>Instrumento: Lista de chequeo con indicadores para desempeño y producto</p> <p>Instrumento cuestionario.</p> <p>Tecnica Observación directa</p> <p>Instrumento: Lista de chequeo con indicadores para desempeño y producto</p>
--	--	---

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

DISEÑO CURRICULAR Es el proceso mediante el cual se estructuran programas de formación profesional, con el fin de dar respuesta adecuada a las necesidades de formación de las diferentes poblaciones a través de la transformación de un referente productivo en una orientación pedagógica.

EVIDENCIA DE PRODUCTO Las evidencias directas tienen que ver con la técnica utilizada en el ejercicio de una competencia y se verifican mediante la observación. Las **evidencias** por **producto** son pruebas reales, observables y tangibles de las consecuencias del **desempeño**.

EVIDENCIA DE DESEMPEÑO Son descripciones sobre las variables o condiciones cuyo estado permite inferir que el **desempeño** fue efectivamente logrado. Las **evidencias** directas tienen que ver con la técnica utilizada en el ejercicio de una competencia y se verifican mediante la observación.

EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO La evidencia de conocimiento es complementaria a la evidencia por desempeño; no debe considerarse que la sustituye y tampoco cuando el nivel no lo justifique favorecerse que en la evaluación se pretenda ahondar en los aspectos científicos que fundamentan el desempeño esperado y que seguramente, no tiene un trabajador.

Apóyese en el glosario que se encuentra en el link relacionado:

<http://www.sena.edu.co/atencion-al-ciudadano/Servicios/Paginas/Glosario.aspx>
y vaya a la pagina principal del sitio.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Para consultar la bibliografía del programa diríjase al material de la actividad de aprendizaje y consulte las referencias. www.biblioteca.sena.edu.co

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO.	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	01/04/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Reconocimiento y comprensión de los procesos de importación, exportación y tránsito aduanero de bienes y servicios.
- Fase del Proyecto: Análisis
- Actividad de Proyecto:
- **Competencia:**
Organizar los procesos de importación y exportación según normas y políticas establecidas a nivel interno y externo.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Definir los servicios portuarios y aduaneros para las importaciones y exportaciones de bienes, teniendo en cuenta las normas aduaneras, de comercio exterior, las políticas comerciales, el portafolio de las sociedades portuarias, estableciendo políticas internas según fechas de despacho, identificando los sistemas de promoción y estrategias de mercado nacional e internacional y los canales de distribución de acuerdo de acuerdo con el cronograma de entrega programado y políticas de la organización.
- Duración de la Guía: 50 horas

2. PRESENTACIÓN

Al analizar la economía debemos de revisar la dimensión que trasciende las fronteras de un país, es decir, la que aborda los problemas económicos con fines internacionales. La importancia que tienen las relaciones internacionales en el campo comercial, político o cultural ha alcanzado, a nivel mundial, un profundo

significado, a tal grado que no se puede hablar tan sólo intercambio de bienes sino de programas de integración.

La economía internacional plantea el estudio de los problemas que plantean las transacciones económicas internacionales, por ende cuando hablamos de economía internacional es vincular con los factores del comercio internacional.

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

Con el fin de afianzar sus conocimientos sobre el impacto que genera el comercio internacional dadas las circunstancias actuales, se trabajara de manera individual; por ende para el desarrollo de esta guía tenga en cuenta los siguientes pasos:

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

La apertura a mercados internacionales incluyendo las actividades de importación y exportación, representan para muchas compañías y para muchas familias, una oportunidad de crecimiento pero para muchas otras han significado y significarán el fin de su actividad económica y la pérdida de sus capitales; porque?, porque muchas veces las decisiones de iniciar una actividad comercial globalizada se basa solamente en el estudio del precio del producto, pero se desconocen los otros factores que incrementan el precio y que hacen viable o inviable el proceso como licencias sanitarias, certificados de calidad, cumplimiento de normas técnicas etc.

Por estas razones expuestas, tener unas sólidas bases teóricas en términos de caracterización de producto, negociación internacional, tratados firmados, medios de pago, incluyendo una amplia perspectiva de sentido social y cultural, es mandatorio para toda persona que dirija el rumbo comercial de las empresas.

Si a usted le intereso Exportar o importar productos o servicios estando en Colombia hacia cualquier lugar del mundo, le sugerimos consultar previamente la siguiente sección de pasos y/o tramites sugeridos.

<http://www.businesscol.com/comex/exportguia.htm>

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

Actividad 1

Comprender la importancia del manejo de los conceptos básicos de comercio internacional. Lea, analice y revise el material entregado por el instructor a través de la plataforma mediante el enlace citado:

- 1) Por qué es importante proteger la mercancía.
- 2) Que es un empaque y un embalaje.
- 3) Cuáles son los principales materiales con los que se puede proteger una mercancía.
- 4) Para que sirven los símbolos pictóricos, de 3 ejemplos.
- 5) Por qué es importante almacenar y manipular bien una mercancía.
- 6) Describa los principales elementos para almacenar y manipular la mercancía.
- 7) Que es la consolidación de carga y para qué sirve.
- 8) Describa cada uno de los modos de transporte.
- 9) Realice un cuadro comparativo donde se muestren las ventajas y desventajas de cada uno de los modos de transporte.
- 10) Que documentación se debe llevar para el transporte de mercancías, según el tipo de modo de transporte.

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1

En grupos de cuatro aprendices, consulte el tema proporcionado por el instructor en clase, una vez realizada la consulta elabore una presentación en power point, prezi u otra ayuda didáctica para ser socializada a los demás compañeros de clase a modo de exposición.

Actividad 2

En grupos de 3 aprendices, y según las explicaciones dadas en formación, se deberá elaborar la fichas técnica de un producto escogido. Una vez realizada deberá ser entregada al instructor.

Actividad 3

Objetivo de la actividad.

Sensibilizar al aprendiz de la importancia de las exportaciones para un país.

Indicaciones para el desarrollo de la actividad

1. En grupos de tres aprendices, consulte y de respuesta a los siguientes interrogantes, una vez realizada la consulta elabore una presentación en power point, prezi u otra ayuda didáctica para ser socializada a los demás compañeros de clase.

- ¿Quién puede exportar?
- ¿Porque exportar?
- ¿A dónde exportar?
- ¿Cuándo exportar?
- ¿Qué exportar?
- ¿A quién exportar?

Actividad 3

Objetivo de la actividad.

Sensibilizar al aprendiz de la importancia de analizar un mercado, antes de tomar la decisión de exportar.

En grupos de tres aprendices deberán desarrollar una matriz de selección de mercados para (3) países, para cada país se deberán analizar variables macro y microeconómicas que permitan determinar cuales les son los países con mayores posibilidades para exportar el producto previamente seleccionado. Por el grupo. (Indicarles las variables a tener en cuenta al momento de diseñar la matriz)

Actividad 4

Los aprendices en grupos de tres, deberán Elaborar un instructivo en el que se describan los documentos a tener en cuenta para la realización de una exportación; el entregable debe contener las imágenes de cada una de los documentos y las definiciones de cada uno.

Actividad 5

Aplique los documentos de una exportación a un caso práctico.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1

Exposición: Trabajo de Clase “Practicas de los conocimientos adquiridos en el transcurso de la clase y de la exposición por parte del instructor sobre los conceptos de Exportación y su aplicación.

Actividad 2

Debate: Socialización y debate de los Ejercicios teórico- prácticos del conocimiento de los conceptos básicos de comercio internacional.

- Ambiente de formación con sillas, tablero.
- Materiales: material de estudio entregado por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	Estable los procesos de exportación e importación de bienes teniendo en cuenta las normas de comercio internacional vigentes.	Exposiciones y trabajos realizados en el ambiente de formación.
Evidencias de Desempeño:	Verifica los procedimientos de importación y exportación de los productos de acuerdo al plan de despachos, fichas técnicas teniendo en cuenta la normatividad legal vigente.	Simular un proceso de exportación e importación tomando como referente una empresa creada en grupos de 3 aprendices.
Evidencias de Producto:	Clasifica los productos para importar y exportar en la subpartida	Adelantar un proceso de expotacion e importación teniendo como base la empresa creada.

	arancelaria de acuerdo con su naturaleza, composición, codificación arancel de acuerdo con los TLC de origen y destino.	
--	---	--

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acuerdo comercial: tratado o convenio entre dos o más países con el fin de comprar y/o vender bienes y/o servicios, puede ocurrir entre empresas privadas, públicas, gobiernos o mixtas.

Agente de aduana: persona natural o jurídica encargada de facilitar la importación y/o exportación de mercancías.

Agente de Carga Internacional (ACI): persona que realiza y recibe embarques, consolida y desconsolida mercancías. Puede ser operador de transporte multimodal.

Canal de distribución: medio que utiliza el fabricante para llevar los productos a los consumidores finales.

Centro de Distribución (CEDI): infraestructura logística cuyo objetivo es almacenar diversidad de productos y generar el despacho de los mismos, de acuerdo con las características del comercio.

Contenedor: recipiente utilizado para el transporte de mercancías, con enganches especiales que facilitan su manejo.

Globalización: fenómeno que permite el intercambio de bienes y/o servicios, conocimientos, cultura e información.

Cliente: organización o persona que recibe un producto o servicio.

Eficacia: grado en la que se realizan las actividades planificadas con relación al tiempo y se alcanzan los resultados esperados.

Eficiencia: grado de relación entre el resultado alcanzado y los recursos utilizados.

Flujograma: representación gráfica de un proceso.

Información: datos que tienen un significado.

Producto: resultado de un proceso.

Proveedor: organización o persona que proporciona un producto o servicio.

Simbología: conjunto de símbolos que sirven para un fin determinado.

Sistema: conjunto de elementos mutuamente relacionados o que interactúan.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

www.dian.gov.co. Página web de la DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES, entidad que controla las operaciones de ingreso y salida de mercancías, así como el control cambiario.

- www.proexport.com.co. Página web, de la entidad que promociona las exportaciones en distintos mercados a nivel mundial.⁷

Comercio y aduanas. (2013). 30 medios de transporte. Consultado el 14 de julio de 2016, en <https://investigacionmercint.wordpress.com/>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009). Plataformas logísticas: elementos conceptuales y rol del sector público. Boletín FAL, 6(274), 1-4.
- Dalles, P. (2012. 02 de octubre). Características del comercio, el transporte y las comunicaciones. Diario ABC color. Consultado el 14 de julio de 2016, en <http://www.abc.com.py/>

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	DIANA MARIA GUEVARA C.	INSTRUCTORA	COORDINACION ACADÉMICA	10/02/2020



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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADEMICA	12/02/2020	Ajustes de Actividades



PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Reconocimiento y comprensión de los procesos de importación, exportación y tránsito aduanero de bienes y servicios.
- Fase del Proyecto: Planeación
- Actividad de Proyecto:
- **Competencia:**
Costear la cadena de aprovisionamiento, distribución y transporte de acuerdo con los objetivos y estrategias del plan logístico.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
 - a) Evaluar los costos logísticos por unidades de proceso que intervienen en los eslabones de la cadena con el fin de definir la estructura de costos logísticos en la distribución física internacional según estrategias e indicadores de gestión.
 - b) 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.
- Duración de la Guía: 32 horas

2. PRESENTACIÓN

Los acuerdos comerciales actuales, los que se encuentran suscritos y en los que el gobierno Colombiano se encuentra en negociación, han puesto al país en posición exigente en cuanto a su nivel de competitividad. El gobierno colombiano se está viendo presionado a dar pasos para estar acorde a las exigencias internacionales. Esto convierte a la logística en un factor fundamental para la competitividad del país.

Los factores que intervienen en las exportaciones, como son el transporte internacional, los procesos aduaneros, los almacenamientos y el transporte nacional deben estar encaminados y diseñados bajo unos modelos que permitan mantener una competencia óptima de los países que conforman los acuerdos comerciales.

Resulta importante resaltar que Colombia presenta graves problemas de corrupción, de infraestructura, seguridad, régimen aduanero, trazabilidad, entre otros, que han afectado notablemente el desempeño de las empresas productoras y comercializadoras del país.

Uno de los efectos más importantes de los problemas mencionados corresponden a los excesivos costos que tienen que asumir las empresas colombianas al realizar una exportación, por lo que el costo logístico se incrementa de acuerdo con variables como la estructura del negocio, los canales, el sistema, las políticas de distribución y el acceso a las principales ciudades de comercialización.

Con el fin de afianzar sus conocimientos acerca de los costos de comercializar internacionalmente y sobre el impacto que genera este aspecto en el buen desempeño empresarial, se trabajará en grupos con el fin de promover el trabajo en equipo, por favor tengan en cuenta los siguientes pasos:

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

El comercio internacional no es un proceso carente de problemas. Hay muchas "fricciones", que aumentan los costos del comercio. Unos costos del comercio elevados anulan las ventajas comparativas porque hacen que las exportaciones no sean competitivas. Unos costos del comercio elevados impiden a las empresas el acceso a la tecnología y los insumos intermedios y, como resultado, su incorporación a las cadenas de valor mundiales o el ascenso en esas cadenas. Menoscaban también el bienestar de los consumidores, al reducir la gama de bienes y servicios en oferta y empujar los precios al alza. Aunque no bastan por sí solos para explicar la evolución de las distintas economías, los costos del comercio son un factor importante que explica por qué algunos países son

incapaces de crecer y diversificarse. Son muchas las políticas que inciden en los costos del comercio, que, aunque ubicuos, no son inmutables. Se pueden adoptar medidas para reducirlos, y de hecho se están adoptando.

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

Actividad 1

Objetivo Comprender la importancia del manejo adecuado de los costos generales y básicos de comercio internacional.

Lea, analice y revise el material entregado por el instructor a través de la plataforma mediante el enlace citado:

- 1) Por qué es importante saber calcular los costos de comercialización.
- 2) Que es un costo de comercialización.
- 3) Cuáles son los principales componentes de los costos de comercialización .
- 4) Para que sirven la determinación de los costos.
- 5)

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1

En grupos de cuatro aprendices, consulte el tema proporcionado por el instructor en clase, una vez realizada la consulta elabore una presentación en power point, prezi u otra ayuda didáctica para ser socializada a los demás compañeros de clase a modo de exposición.

Actividad 2

En grupos de 3 aprendices, y según las explicaciones dadas en formación, se deberá realizar un ejercicio de cálculo de costos de comercialización de un producto escogido.

Actividad 3

Objetivo de la actividad.

Sensibilizar al aprendiz de la importancia de calcular los costos en proceso de exportación.

En grupos de tres aprendices deberán desarrollar una lista de costos que se deben tener en cuenta a la hora de realizar proceso de exportación.

Actividad 4

Los aprendices en grupos de tres, deberán Elaborar un instructivo en el que se describan los documentos a tener en cuenta para la realización de una exportación; el entregable debe contener las imágenes de cada una de los documentos y las definiciones de cada uno.

- Ambiente de formación con sillas, tablero.
- Materiales: material de estudio entregado por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	Establezca los procesos para el calculo de los costos de exportación de un producto teniendo en cuenta las normas de comercio internacional vigentes.	Exposiciones y trabajos realizados en el ambiente de formación.
Evidencias de Desempeño:	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.	Simular un proceso de calculo de costos de exportación e importación
Evidencias de Producto:	Clasifica los costos de lods productos para importar y exportar	Adelantar un proceso de expotacion e importación teniendo como base la empresa creada, calculando los costos.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Activo:

Es un bien tangible o intangible que posee una empresa o persona natural.

Acuerdo Comercial:

Convenio, tratado o cualquier otro acto vinculante por el cual dos o más países se comprometen a cumplir ciertas acciones para mejorar su intercambio comercial.

Balanza comercial:

Parte de la balanza de pagos que registra sólo las transacciones de bienes de un país con el resto del mundo durante un periodo determinado. Cuando el valor de las importaciones excede el valor de las exportaciones se dice que la balanza comercial está en déficit; cuando ocurre lo contrario, la balanza comercial tiene superávit.

Banco emisor o interviniente:

Recibe las instrucciones de su cliente (el importador) para la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.

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. Es el exportador.

Costos:

Cantidad que se da o se paga por algo.

D.F.I:

Distribución Física Internacional.

Eslabones:

Elemento necesario para el enlace de acciones, sucesos.

Indicadores de Gestión:

Parámetros creados para medir y evaluar las acciones administrativas.

Logística:

Conjunto de medios y métodos necesarios para llevar a cabo la organización de una empresa, o de un servicio, especialmente de distribución.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

www.dian.gov.co. Página web de la DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES, entidad que controla las operaciones de ingreso y salida de mercancías, así como el control cambiario.

- www.proexport.com.co. Página web, de la entidad que promueve las exportaciones en distintos mercados a nivel mundial.7.

Comercio y aduanas. (2013). 30 medios de transporte. Consultado el 14 de julio de 2016, en <https://investigacionmercint.wordpress.com/>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009). Plataformas logísticas: elementos conceptuales y rol del sector público. Boletín FAL, 6(274), 1-4.
- Dalles, P. (2012. 02 de octubre). Características del comercio, el transporte y las comunicaciones. Diario ABC color. Consultado el 14 de julio de 2016, en <http://www.abc.com.py/>

https://www.repository.fedesarrollo.org.co/bitstream/handle/11445/3463/Co_Eco_Diciembre_2016_Garcia_Lopez_y_Montes.pdf?sequence=1&isAllowed=y

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HERMES HUGO CONTRERAS CASTRIO	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	16/04/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)		INSTRUCTOR	COORDINACION ACADEMICA	12/02/2020	Ajustes de Actividades

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Reconocimiento y comprensión de los procesos de importación, exportación y tránsito aduanero de bienes y servicios.
- Fase del Proyecto: Planeación
- Actividad de Proyecto:

- **Competencia:**

Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

- a) Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de negocio para entregarlos a la unidad de negocio para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa
- b) Diligenciar los documentos en su totalidad, teniendo en cuenta normas legales, comerciales tramitando los documentos ante las entidades respectivas, según el proceso de flujo de bienes siguiendo procedimientos legales, técnicos y administrativos exigidos por las empresas, verificando que sean digitados con exactitud según la técnica o método señalado para ser tramitados llevando a cabo los procedimientos administrativos de las diferentes organizaciones.

- Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

El Comercio Internacional, cada día toma más importancia en tanto que el mundo continua un camino abierto hacia la globalización, vista ésta como el proceso económico que busca integrar los países, las personas, las culturas y la gran parte de aspectos en los cuales está inmersa la sociedad actual.

El crecimiento de la participación del sector externo en el PIB de las economías mundiales es cada vez mayor, ya sea por el aumento de los intercambios exteriores y la tendencia a la internalización de la economía.

Los bienes que se intercambian en el mercado internacional son producidos en varios países, y serán las diferencias en el nivel de costos las que determinen las ventajas que un país pueda obtener al concentrar su producción y exportación en uno o varios bienes. Los países difieren unos de otros en sus tecnologías, climas, y habilidades, así como también en su oferta relativa de factores primarios como tierra y trabajo; dichas diferencias determinarán los costos de producción y los patrones de comercio.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

Cuando te adentras en el mundo de los negocios internacionales te deben surgir una serie de interrogantes y cuestionamientos como el saber que puedes o debes comercializar, interrogante que puedes resolver si realizas un análisis de las fortalezas que tu y tu empresa tienen dentro de un contexto local regional y nacional. Es por ello que se hace importante que conozcas el perfil socio económico de tu departamento.

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

Actividad 1

Comprender la importancia del perfil socio económico del departamento del Quindío. Por ello debes leer analizar y revisar el material entregado por el instructor en la carpeta material de apoyo subido a la plataforma Territorium y responde:

- 1) Cuales son los aspectos generales del departamento del Quindío.
- 2) Como son los indicadores de competitividad del departamento.
- 3) Cual es la posición del departamento en cuanto al PIB nacional.
- 4) Como está el mercado laboral en el departamento.
- 5) Como se encuentra la estructura agrícola e industrial del departamento.
- 6) Como es el comportamiento del comercio internacional desde el departamento

Actividad 2

Objetivo de la actividad.

Focalizar al aprendiz a que identifique con claridad cuales son los aspectos mas importantes que debe tener en cuenta a la hora de iniciar procesos de comercialización internacional.

Indicaciones para el desarrollo de la actividad

De forma individual, realice detenidamente, lectura del documento Aspectos importantes del comercio internacional seleccionen los conceptos consultados y elabore con estos una sopa de letras, una vez desarrollada, deberá ser subida como evidencia a la plataforma territorium.

<https://www.negociosyemprendimiento.org/2012/02/aspectos-considerar-antes-de-empezar.html>

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Objetivo de la actividad

Lograr que el aprendiz empiece a reconocer los conceptos y los procesos para la importación

Actividad 1

Realice lectura detenida del documento régimen aduanero de importaciones el cual se ha subido en la carpeta material de apoyo en la plataforma Territorium

Actividad 2

Realice un mapa conceptual de los aspectos relevantes del documento

Actividad 3

Objetivo de la actividad.

Lograr que el aprendiz empiece a reconocer los conceptos y los procesos para la exportación.

Actividad 4

Realice lectura detenida del documento régimen aduanero de exportaciones el cual se ha subido en la carpeta material de apoyo en la plataforma Territorium

Indicaciones para el desarrollo de la actividad

Realice una presentación Power Point de los aspectos relevantes del documento

Actividades de transferencia del conocimiento.

Actividad 1

Trabajo escrito: A partir de los conocimientos adquiridos hasta el momento a través del desarrollo de la presente guía, prepare un documento escrito tipo ensayo donde aborde todos los temas tratados hasta el momento.

Actividad 2

Debate: Socialización y debate de los Ejercicios teórico- prácticos del conocimiento de los conceptos básicos de comercio internacional.

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 1

Realice consulta acerca de de los tramites y condiciones para lograr el registro de exportador, para ello consulte el siguiente link <https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/registro-como-exportador-rut-ante-la-dian>

Trabajo escrito

Desarrolle documento digital que contenga los aspectos mas relevantes de la consulta realizada y súbalo a la plataforma donde corresponda de acuerdo a las instrucciones que se den.

- Ambiente virtual de formación.
- Materiales: material de estudio entregado por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	Reconoce los procesos de exportación e importación de bienes teniendo en cuenta las normas de comercio internacional vigentes.	Exposiciones y trabajos realizados en el ambiente virtual .
Evidencias de Desempeño:	Identifica los procedimientos y requisitos para lograr el registro exportador.	Simular proceso de registro exportador.

Evidencias de Producto:	Realiza con propiedad presentación de los procesos y requisitos para desarrollar proceso exportador	Adelantar un proceso de exportación e importación simulando caso con producto seleccionado.
-------------------------	---	---

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Apóyese en el glosario que se encuentra en el link relacionado

<http://segtransa.com/Glosario.pdf>

<http://www.businesscol.com/comex/exportguia.htm>

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

www.dian.gov.co. Página web de la DIRECCIÓN DE IMPUESTOS Y ADUANAS NACIONALES, entidad que controla las operaciones de ingreso y salida de mercancías, así como el control cambiario.

- www.proexport.com.co. Página web, de la entidad que promociona las exportaciones en distintos mercados a nivel mundial.7.

Comercio y aduanas. (2013). 30 medios de transporte. Consultado el 14 de julio de 2016, en <https://investigacionmercint.wordpress.com/>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2009). Plataformas logísticas: elementos conceptuales y rol del sector público. Boletín FAL, 6(274), 1-4.

- Dalles, P. (2012. 02 de octubre). Características del comercio, el transporte y las comunicaciones. Diario ABC color. Consultado el 14 de julio de 2016, en <http://www.abc.com.py/>



CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	HERMES HUGO CONTRERAS CASTRO	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADÉMICA	16/04/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	HUGO CONTRERAS CASTRO	INSTRUCTOR	COORDINACION ACADEMICA	12/02/2020	Ajustes de Actividades

<http://www.businesscol.com/comex/exportguia.htm>



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA

REGIONAL: Quindío

CENTRO: Comercio y Turismo

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO: LCHD

Programa de Formación: Técnico en Comercio Internacional

Código: 122703 No. Ficha:

Competencia a Desarrollar: Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo.

Resultado(s) de Aprendizaje:

- Registrar los exportadores ante el organismo respectivo de acuerdo con las normas Legales tramitando los documentos según especificaciones dentro del período señalado para entregarlos a la unidad de para el proceso respectivo, de acuerdo con los requisitos exigidos por la empresa

Nombre del Aprendiz: _____ Nis SOFIA PLUS: _____
Nombre del Instructor: HUGO CONTRERAS__ Nis SOFIA PLUS: __41947361_____

Duración de la evaluación: 10 horas

2. INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

- Lea detenidamente el contenido del instrumento
- Recuerde que el instrumento es individual porque pretende evaluar sus conocimientos en los fundamentos y procesos administrativos, si es sorprendido dialogando con un compañero su prueba será anulada de igual manera si utiliza documentos diferentes o celular u otros medios electrónicos.
- Resuelva el instrumento en las hojas de respuesta en tinta negra y sin tachones

CUERPO DEL INSTRUMENTO:

CONOCIMIENTO PRODUCTO ○ DESEMPEÑO ○

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN			
1	Identifica los diversos medios de transporte			
2	Identifica que es un empaque, un embalaje y su utilidad			
3	Reconoce que es un TLC			
4	Identifica los diversos códigos para el etiquetado de productos			



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTION
PROCESO EJECUCION DE LA FORMACION
EVALUACION PEDAGOGICA COMPLEMENTARIA

5	Reconoce que es un arancel, como se tramita y quien es la entidad encargada de dicho trámite.			
6	Identifica los diversos tipos de contenedores según el medio de transporte.			
	DESARROLLO DEL TRABAJO			
7	Organiza de forma clara el tema a exponer			
8	Evidencia la apropiación y dominio del tema			
	FORMAS DE COMUNICACIÓN			
9	Es claro y preciso al presentar las ideas acordadas en formación			
	AYUDAS EDUCATIVAS			
10	La letra es de un tamaño que se puede leer fácilmente, con buena ortografía y separando adecuadamente una palabra de la otra.			
11	La presentación de las ayudas educativas es excelente, limpia sin tachones, sin enmendaduras.			

4. RESULTADOS: Aprobado ☐ Deficiente ☐

5. OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento: Armenia, marzo de 2020

Firma del Aprendiz

HUGO CONTRERAS CASTRO
Firma Instructor