PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Guía Proceso de Inducción aprendices

- Denominación del Programa de Formación: Curso Introductorio a la Formación Profesional Integral
- Código del Programa de Formación: 41311582
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.
- Resultados de Aprendizaje: Identificar la dinámica organizacional del SENA y el rol de la formación profesional integral de acuerdo con su proyecto de vida y el desarrollo profesional
- Duración de la Guía de Aprendizaje: Cuarenta (40) Horas

2. PRESENTACIÓN

En el marco del Programa de Articulación del SENA con la Educación Media, liderado por el Gobierno Nacional a través del SENA y el Ministerio de Educación Nacional para estudiantes, ustedes hacen parte de una estrategia que les permite obtener doble titulación: Bachiller y Técnico SENA, fortaleciendo sus competencias laborales y ampliando sus oportunidades de inserción en el sector productivo. Este programa contribuye al cierre de brechas en el acceso a la formación técnica y al empleo, promoviendo la continuidad educativa y la proyección



hacia niveles tecnológicos y profesionales, gracias a los procesos de homologación con instituciones de educación superior.

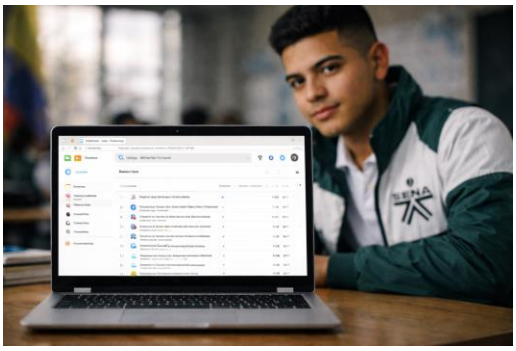
Esta formación técnica, desarrollada directamente en su institución educativa, responde a las necesidades del contexto productivo colombiano y les brinda herramientas reales para su futuro laboral, académico y social. Aprovechen cada actividad como una oportunidad para construir conocimiento, fortalecer sus competencias y aportar al desarrollo económico y social del país.

¡Bienvenidos a este proceso de formación profesional integral que transforma saberes en oportunidades y aprendizajes en proyectos de vida!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Las siguientes actividades lo Orientarán en la dinámica y fortalecimiento del sentido de pertenencia de su institución formadora el SENA y en el proceso formativo que realizará a continuación:

Antes de empezar lo invitamos a ver la bienvenida del actual director general del SENA, dando clic en el siguiente enlace **https://www.youtube.com/watch?v=NOJpxIH0a6E** o accediendo al material de apoyo de la guía de inducción “Bienvenida Aprendices 2025 – SENA.mp4”.



Portafolio del aprendiz

Ahora vamos a crear el portafolio del aprendiz, donde podrá recopilar y almacenar las evidencias de su proceso formación. Si ya cuenta con correo @soy.sena.edu.co, podrá usar el espacio del one drive para esta tarea, de lo contrario se recomienda crear una cuenta de correo (Gmail) nueva y de uso exclusivo para su portafolio SENA. La estructura del portafolio la encontrará en el material de apoyo como: **"Portafolio_Aprendiz.png"**

Base de Datos de aprendices

Por último, no olvide suministrar la información solicitada por su instructor para conformar la base de datos de su grupo o ficha. Para mayor agilidad puede diligenciar el siguiente link.

(poner Link propio)

Ahora sí, estamos listos para iniciar. Para el desarrollo de este proceso introductorio a la formación profesional integral, se proponen cuatro (4), actividades de aprendizaje, las cuales se relacionan a continuación. **¡Éxitos!**

Elección Vocero

Es un momento clave en el que un aprendiz apoye las actividades en el proceso de formación, debe ser un proceso democrático mediante el cual los aprendices del grupo eligen a un representante que actúa como puente entre el grupo, los instructores.

Las funciones principales de los voceros:

- Comunicar inquietudes, propuestas y necesidades del grupo.
- Apoyar la organización de actividades académicas.
- Promover la convivencia, el respeto y el cumplimiento del reglamento del aprendiz.
- Participar en reuniones cuando sea convocado.

Responsabilidad y liderazgo. buena comunicación, respeto por compañeros e instructores, Compromiso con la formación, actitud propositiva y conciliadora.

3.1 Actividades de reflexión inicial:

¿Quién soy?

Muchas veces creemos conocer a otras personas sin llegar a conocernos a nosotros mismos. Nuestros valores, cualidades y defectos, nuestras vivencias forman parte de nuestro carácter y definen quienes somos.

Descripción de la actividad: Elabore una nube de palabras con los valores, cualidades y defectos que lo definen como persona y guárdela con el nombre de "Quien soy.png". Puede consultar de que tratan algunas cualidades y/o defectos en el documento "Valores, defectos y cualidades.pdf" que se encuentra en la carpeta material de apoyo y/o en el siguiente enlace https://www.ejemplos.co/40-ejemplos-de-cualidades-y-defectos/



Para realizar la nube de palabras puede hacer uso de la herramienta WordArt https://wordart.com/.



Como aprendo

Todas las personas aprenden de formas diferentes, hay quienes prefieren realizar mapas mentales a tomar apuntes, quienes prefieren un buen libro a una película. Identificar y Entender como aprendo me ayudará a obtener mejores resultados en mi proceso de apoyo.

Descripción de la actividad: Observe el video **"KOLB y los estilos de aprendizaje.mp4"** que encontrará en el material de formación y/o en el siguiente enlace https://www.youtube.com/watch?v=DnCaddP9f9M.

Ahora identifique su estilo de aprendizaje

realizando el "**Test de David Kolb.xlsx**" (Excel) el cual encontrará en la carpeta material de formación y guárdela con el nombre de "Mi estilo de aprendizaje.xlsx.

Ambiente requerido: **Aula Convencional**

Estrategias o técnicas didácticas activas: Reflexión individual guiada, Aprendizaje autónomo Autodiagnóstico, Análisis de contenido audiovisual, Uso pedagógico de TIC Socialización voluntaria de resultados

Materiales de formación: Computador o dispositivo móvil, Acceso a internet, Herramientas ofimáticas (Word, Excel)

Material de apoyo:

- Documento: *Valores, defectos y cualidades.pdf*
- Video: *KOLB y los estilos de aprendizaje.mp4*
- Archivo: *Test de David Kolb.xlsx*
- Enlaces web sugeridos en la guía

Evidencias:

- Imagen "Quien soy.jpg".
- Hoja de cálculo "Mi estilo de aprendizaje.xlsx"

Duración de la actividad: horas.

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

Contextualización Senalogía

A continuación, conoceremos la Historia, misión y visión del SENA. Sus símbolos Institucionales y plataformas como parte integral de mi identidad y sentido de pertenencia como aprendiz SENA.

Ahora que somos parte del SENA debemos reconocer las características que nos identifican como

aprendiz de esta prestigiosa institución. De la misma manera que nuestro colegio tiene un escudo, una bandera y un uniforme característico, el SENA también tiene unos símbolos institucionales, una misión y visión que debemos conocer.

Historia, misión y visión y Símbolos Institucionales del SENA.

Descripción de la actividad: Diríjase al material de apoyo donde encontrará la carpeta "Identidad SENA" o si lo prefiere haga clic en el siguiente enlace https://www.sena.edu.co/es-co/sena/Paginas/quienesSomos.aspx Luego de leer y explorar el material, realice una infografía

donde se muestre la historia, la misión, visión y los símbolos institucionales del SENA y guárdela con el nombre **"Info_Identidad SENA.pdf".** ¿Sabía que el SENA tiene un himno? Conózcalo aquí https://share.google/uLXKDvw53AFqCR7xg

Plataformas SENA.

Descripción de la actividad: Nuestra formación es presencial, pero nos apoyamos en algunas



plataformas tecnológicas que nos permiten administrar, organizar y acceder de manera eficiente a toda la información entorno al proceso de formación. Ingrese a cada una de las plataformas que se mencionan a continuación y explore cada rincón, tome capturas de pantalla (mínimo 5 por cada plataforma) insértelas en un documento de Word y agregue una descripción de cada captura. Guarde el documento como "Plataformas SENA.pdf". Pídale a su instructor que le sugiera un curso complementario virtual e inscríbase.

• **SofiaPlus** https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/

Actualización de datos

Descarga de certificados de estudios

• **ZAJUNA** https://zajuna.sena.edu.co/

Cursos virtuales

Enlace de PQRS

Soporte técnico

• **Sistemas Bibliotecas** https://biblioteca.sena.edu.co/

Repositorio

• **Betowa** https://betowa.sena.edu.co/oferta

Consultar programas de formación

• **Blog CGMLTI** https://mercadoslogisticaytecnologia.blogspot.com/

Beneficios del Centro de formación

Programas de formación

Subdirector y coordinación

También usamos Google DRIVE y MS TEAMS.

Ambiente requerido: **Aula Convencional**

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje por exploración, Análisis de información institucional, Aprendizaje significativo, Uso de TIC, Síntesis visual (infografía)

Materiales de formación: Computador con acceso a internet, Herramientas de diseño (Canva, PowerPoint, Word), Navegador web, Plataformas institucionales del SENA

Material de apoyo: Carpeta: Identidad SENA, Página web oficial del SENA, Video del Himno del SENA

Enlaces a plataformas: Sofía Plus, Zajuna, Biblioteca SENA, Betowa, Blog CGMLTI

Evidencias

Infografía Identidad del SENA

Pantallazos de plataformas institucionales

Duración de la actividad: horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Comprender en qué consiste la formación por proyectos como estrategia para el logro de los resultados del programa, así como la normas que rigen la formación.

¿Ha notado que el SENA maneja un lenguaje diferente para nombrar algunos conceptos muy parecidos a lo que vivimos a diario en el colegio? Palabras como: Formación, Instructor, Ambiente de aprendizaje, Evidencias de aprendizaje y Resultados de aprendizaje entre otros. Esto es porque estamos hablando de formación Técnica, veamos de que se trata desarrollando las siguientes actividades.

FPI, Formación por proyectos, Programa de formación.

Descripción de la actividad: Siga la presentación “FPI Modelo Pedagógico SENA.pptx” mientras escucha atentamente a su instructor quien explicará en qué consiste la Formación Profesional Integral FPI, la formación por proyectos del SENA y las Guías que se trabajaran en cada grado. Una vez terminada la explicación busque en el material de apoyo el programa de Formación y/o Diseño curricular y realice una presentación en PowerPoint u otra herramienta de su preferencia (Canva, Prezi, PowToon) sintetizando los siguientes puntos del programa de formación:

- **Perfil idóneo de egreso**
- **Perfil ocupacional**
- **Perfil profesional**
- **Proyección del egresado**
- **Descripción general del perfil del egresado**

CONTENIDOS CURRICULARES DE LA COMPETENCIACOMPETENCIAS

(Solo de las competencias Técnicas, consulte con su instructor)

- **NORMA / UNIDAD DE COMPETENCIA**
- **RESULTADOS DE APRENDIZAJE**
- **CONOCIMIENTOS, Procesos y criterios de Evaluación**

Reglamento del aprendiz.

Descripción de la actividad: Revise y Lea el documento **"Acuerdo_sena_0009_2024.pdf"** que trata sobre el reglamento del aprendiz SENA, allí encontrará los deberes y derechos del aprendiz entre otros temas de interés. Este documento se encuentra en la carpeta material de apoyo. Ahora utilizando la herramienta **ChatPDF** https://www.chatpdf.com/es o la herramienta Notebook lm de Google https://notebooklm.google.com/ realice las siguientes preguntas sobre el manual del aprendiz SENA guarde el chat como **"Chat Reglamento Aprendiz.pdf".**

1. En qué casos se considera que una aprendiz se encuentra en deserción.

2. Enumere 5 derechos del aprendiz.

3. Cuáles son los deberes más relevantes del aprendiz.

4. Que sucede si no asisto a la formación.

5. Que es un llamado de atención.

6. Que sucede si me cambio de colegio.

Realice 3 preguntas más de su interés.

Ambiente requerido: **Aula Convencional**

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje orientado por el instructor, Análisis documental Aprendizaje colaborativo, Síntesis de información, Uso de herramientas de IA con fines académicos Presentación de resultados.

Materiales de formación: Computador o dispositivo móvil, Presentación: FPI Modelo Pedagógico SENA.pptx, Herramientas de presentación (PowerPoint, Canva, Prezi), Acceso a ChatPDF o NotebookLM

Material de apoyo: Diseño curricular del programa de formación, Documento: Acuerdo_sena_0009_2024.pdf, Guía de aprendizaje Enlaces a herramientas digitales sugeridas

Evidencias de aprendizaje:

Presentación del programa de formación

Chat generado sobre el reglamento: *Chat Reglamento Aprendiz.pdf*

Instrumentos de evaluación: Lista de Chequeo Reglamento del Aprendiz

Duración de la actividad: horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

A partir del proyecto formativo se debe proponer un **proyecto productivo** de acuerdo a unas líneas temáticas y a unos entregables preestablecidos que le permitirán poner en práctica las competencias adquiridas durante su proceso de formación.

Etapa productiva y proyecto productivo

Descripción de la actividad: Observe atentamente el video **"Etapa Productiva.mp4"** que se encuentra en el material de apoyo, luego escuche atentamente a su instructor quien explicará en qué consiste el proyecto formativo y las líneas de proyecto establecidas sobre las que podrá desarrollar la etapa práctica.

Por último, en grupos de 4 a 5 aprendices, seleccionen una línea o temática de proyecto y realice una lluvia de ideas y/o propuesta para la aplicación del proyecto productivo, genere un documento PDF y nómbrelo como **"Propuesta proyecto.pdf"**

Cadena de formación

¿Sabía que puede continuar con su carrera, ahorrando tiempo y dinero? La cadena de formación es la continuación a un nivel superior, previo el reconocimiento del ciclo anterior debidamente certificado, en el cual se habilita al aprendiz para el sector productivo, continuando el proceso de

desarrollo humano en la misma línea de ocupación, oficio o tecnología.

La cadena de formación le permitirá pasar del ciclo técnico al tecnológico y luego al profesional.
Descripción de la actividad: Consulte con su instructor cuales son las carreras tecnológicas y profesionales afines a su programa técnico, luego realice una línea de tiempo donde se proyecte como profesional indicando el año de finalización, titulo obtenido y centro de formación y/o universidad.

Guarde su evidencia como **"Línea de tiempo Profesional.png".** En el siguiente enlace podrá encontrar algunos convenios con universidades e instituciones de educación superior.
https://www.sena.edu.co/es-co/comunidades/instructores/Paginas/convenios_con_universidades.aspx

Ambiente requerido: **Aula Convencional**

Estrategias o técnicas didácticas activas: Aprendizaje basado en proyectos, Trabajo colaborativo, Lluvia de ideas, Planeación y proyección profesional, Aprendizaje significativo, Transferencia del conocimiento, Materiales de formación,

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje: Rúbrica – Proyecto Productivo

Documento: *Propuesta proyecto.pdf*

Línea de tiempo profesional: *Línea de tiempo Profesional.png*

Instrumentos de evaluación:

Duración de la actividad: horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Inducción	**N/A** **N/A** **N/A**	Reconocer los valores, defectos, cualidades y Demás características que me definen como ser humano. Conocer la Historia, misión y visión del SENA. Sus símbolos Institucionales y plataformas como parte integral de mi identidad como aprendiz SENA. Comprender en qué consiste la formación por proyectos como estrategia para el logro de los resultados del programa, así	**Imagen "Quien soy.jpg".** **Hoja de cálculo "Mi estilo de aprendizaje.xlsx"** Documento PDF "Info_Identidad SENA.pdf". Documento PDF "Plataformas SENA.pdf". Presentación "Mi Programa de Formación.pptx" Documento PDF "Chat Reglamento Aprendiz.pdf"	Reconoce la identidad institucional y los procedimientos administrativos y formativos identifica los componentes y estructura de la formación profesional integral según el programa de formación y su perfil como aprendiz del Sena incorpora a su proyecto de vida las oportunidades ofrecidas por el Sena	Rúbrica – Identidad SENA e Infografía **Lista de Chequeo Reglamento del Aprendiz**

	N/A	como la normas que rigen la formación. Proponer ideas de proyecto de acuerdo con el proceso de etapa productiva del programa de formación	Documento PDF “Propuesta Proyecto.pdf” Imagen “Línea de tiempo Profesional.png”		**Rúbrica – Proyecto Productivo** **Lista de Chequeo – Línea de Tiempo Profesional**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actividades de aprendizaje: Acciones realizadas por los aprendices con la orientación del instructor que son unos ejemplos de lo que se debe hacer en el mundo laboral.

Ambiente de aprendizaje: Espacio en el que converge el conjunto articulado de fuentes de conocimiento para desarrollar en el aprendiz competencias en el ámbito de la conciencia y la capacidad tecnológica, la capacidad de abstracción y la habilidad de adaptación a los cambios de las estructuras productivas. Se distinguen los siguientes tipos de ambientes: el ambiente polivalente, el ambiente pluritecnológico, la unidad productiva agropecuaria, el aula abierta de informática, el aula convencional, el aula móvil, el laboratorio, el auditorio, la biblioteca, el campo deportivo, el ambiente virtual y los ambientes fuera de Centro permiten dar un juicio durante y al final del proceso

Etapa Lectiva: Período en el cual el alumno recibe formación en ambientes educativos institucionales que Facilitan el logro de los objetivos de la formación.

Etapa Productiva: Tiempo en el que el alumno aplica los conocimientos adquiridos en la etapa lectivo, en situaciones reales de trabajo, donde la empresa participa activamente con el acompañamiento y asesoría necesarias para alcanzar los objetivos establecidos.

Evaluación del Aprendizaje: Son los juicios que se emiten con base en los resultados del aprendizaje y los criterios de evaluación que contribuyen a fortalecer el desarrollo del aprendiz.

Evidencias de Aprendizaje: Pruebas de aprendizaje recolectados por el instructor que permiten reconocer los logros del aprendiz en términos de saber, hacer y actuar.

Evidencias de conocimiento: Son las manifestaciones ciertas y claras sobre el aprendizaje que se relacionan con el saber, conocer de hechos y procesos, comprensión de los principios y teorías. Saber utilizar y aplicar el conocimiento.

Formación Profesional Integral: Proceso teórico-práctico que se orienta al desarrollo de conocimientos técnicos, tecnológicos de actitudes y valores para su convivencia social y laboral.
Guía de Aprendizaje: Recurso didáctico para facilitar el aprendizaje, se centra en la pedagogía activa y participativa. Incluye actividades planeadas por procesos diseñados por el instructor que promueve la comprensión y el conocimiento.

Modalidad de Formación: Forma de entender la formación profesional, esta parte puede ser presencial o virtual.

Programa de Formación: Conjunto de competencias de la certificación de la formación profesional integral para dar respuesta a las necesidades del sector productivo.

Resultados de Aprendizaje: Indicadores que orientan y permiten al instructor y al alumno la verificación de procesos requeridos para el logro de los objetivos del aprendizaje propuestos.

Criterios de Evaluación: Indicadores del nivel logrado por los alumnos en el proceso de aprendizaje que

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA. (2024). Reglamento del Aprendiz SENA. Acuerdo 0009 de 2024. SENA.

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA. (s. f.). Modelo Pedagógico de la Formación Profesional Integral – FPI. SENA.

Kolb, D. A. (1984). Experiential learning: Experience as the source of learning and development. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.

Ministerio de Educación Nacional. (2016). Articulación de la Educación Media con la Educación Superior y la Formación para el Trabajo. MEN.

Acuerdo 008 de 1997 estatutos de la formación profesional Integral

Manual para la articulación del SENA con la educación media - GFPI-M-004

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
¿Quiénes somos? Historia, misión y visión del SENA
https://www.sena.edu.co/es-co/sena/Paginas/quienesSomos.aspx

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
Plataforma SOFIA Plus
https://oferta.senasofiaplus.edu.co/sofia-oferta/

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
Plataforma ZAJUNA – Formación Virtual
https://zajuna.sena.edu.co/

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
Sistema de Bibliotecas SENA
https://biblioteca.sena.edu.co/

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
Plataforma BETOWA – Oferta de Programas
https://betowa.sena.edu.co/oferta

Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA.
Convenios con Instituciones de Educación Superior
https://www.sena.edu.co/es-co/comunidades/instructores/Paginas/convenios_con_universidades.aspx

Ejemplos.co.
Cualidades y defectos personales

https://www.ejemplos.co/40-ejemplos-de-cualidades-y-defectos/

YouTube – Canal Oficial SENA.
Bienvenida aprendices SENA
https://www.youtube.com/watch?v=NOJpxIH0a6E

YouTube.
Estilos de aprendizaje – David Kolb
https://www.youtube.com/watch?v=DnCaddP9f9M

ChatPDF.
Herramienta de análisis de documentos PDF
https://www.chatpdf.com/es

Google.
NotebookLM – Análisis de documentos con IA
https://notebooklm.google.com/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Edwin Cañon**	**Instructor**	**Articulación**	**05 de febrero de 2026**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Julian Camilo Maturana**	**Instructor**	**Articulación**	**09 de febrero de 2026**	**Correcciones**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

GUIA _01_ CLASIFICACIÓN ARANCELARIA Y MERCEOLOGÍA

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Operaciones de Comercio Exterior.
- **Código del Programa de Formación:** 134600
- **Nombre del Proyecto Formativo:** Herramientas para el Desarrollo de Operaciones de Comercio Exterior.
- **Fase del Proyecto:** Análisis.
- **Actividad de Proyecto Formativo:** Establecer las características técnicas para la importación, exportación y tránsito aduanero de acuerdo con el régimen arancelario y acuerdos comerciales.
- **Competencia:** Desarrollar la operación de importación y exportación de mercancías según normativa de comercio exterior.
- **Resultados de Aprendizaje:** RAP1: Determinar régimen arancelario según naturaleza de la mercancía.
- **Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):** Presenciales: 58 Horas y Desescolarizadas: 14 Horas. Total 72 Horas

2. PRESENTACIÓN

¡Bienvenidos, aprendices, al apasionante mundo del comercio exterior! Esta primera guía, "Arancel y Merceología", es la piedra angular de su formación como Técnicos en Comercio Exterior. Aquí, dejaremos atrás la visión simple de los productos como objetos de consumo para descubrir su "identidad legal" en el mundo aduanero.

¿Alguna vez se han preguntado por qué un teléfono paga un impuesto diferente al ingresar a un país que un par de zapatos? La respuesta está en su naturaleza, composición y función, es decir, en su Merceología, y en cómo esta se traduce en un código numérico universal: la nomenclatura arancelaria.

A lo largo de esta guía, nos convertiremos en detectives de mercancías. Aprenderemos a "leer" un producto, a clasificarlo en el Sistema Armonizado (SA) y a consultar el Arancel de Aduanas de Colombia. Este conocimiento no es solo teórico; es la brújula que les permitirá calcular costos, cumplir normas y tomar decisiones acertadas en cualquier operación de importación o exportación. ¡Manos a la obra!



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Actividad 1. Mi día a día lleno de productos

Descripción de la actividad:



Cada integrante del equipo trae de la casa tres productos de uso cotidiano (alimentos empacados, ropa, accesorios, tecnología, etc.) o toma fotos de ellos si no puede traerlos (los productos no deben estar repetidos). En el aula, observan la etiqueta de cada producto (hecho en…, país de origen, marca, composición básica). En un pliego de papel, construyen un "mapa de productos" organizando los elementos, pegando fotos o etiquetas y organizando los productos en tres categorías:

- Probablemente importado
- Probablemente hecho en Colombia
- No estoy seguro

Conversatorio guiado por el instructor:

- ¿Qué entienden por mercancía, aduana, impuesto y arancel?
- ¿Quién controla la entrada de esos productos al país?
- ¿Por qué creen que algunos productos pagan impuestos de importación?

Cierre individual: Una vez finalizado el conversatorio, cada aprendiz diligencia una ficha breve identificando los siguientes aspectos:

- Productos que no son elaborados en Colombia
- Productos que son elaborados en Colombia
- Productos que no fue posible identificar su origen

Terminada la actividad, asegúrate de guardar la evidencia en el portafolio del aprendiz nombrando el documento como: ***01_01_01_Mi día a día lleno de productos.***

Objetivo de la Fase: activar conocimientos e ideas previas sobre mercancías y comercio exterior, motivar y preparar el terreno para comprender que clasificar y determinar el régimen arancelario es clave para que esos productos puedan entrar o salir del país.
Ambiente requerido: Ambiente fuera del centro
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en investigar y desglosar un producto real, aplicando sus conocimientos y habilidades.
Aprendizaje colaborativo: Se promueve el trabajo en equipo para investigar y presentar los hallazgos sobre el producto seleccionado.
Role-playing: Los estudiantes pueden asumir roles de diferentes partes interesadas (importadores, exportadores, reguladores, etc.) para comprender mejor el contexto del comercio internacional.
Materiales de formación:
Material del aprendiz: Un documento que oriente a los estudiantes en los pasos de investigación, proporcionando preguntas guía y recursos recomendados.
Ejemplos de productos: Proporcionar ejemplos detallados de productos importados/exportados, incluyendo listas de componentes y descripciones.
Presentaciones y videos: Material audiovisual que explique el proceso de importación y exportación, así como la importancia de cada componente del producto.
Material de apoyo:
Recursos en línea: Enlaces a artículos, bases de datos y videos que ofrezcan información adicional sobre el producto y sus componentes.
Duración de la actividad: 6 horas.

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

Actividad 2. Entendiendo la naturaleza de los productos

El instructor realiza una socialización abordando con ejemplos sencillos el concepto de naturaleza de los productos (reinos/origen del producto), clasificación de los productos (materia prima, insumo, producto intermedio, producto final) tipo de producto (alimenticio, textil, químico, tecnológico, etc.), sector económico.



Descripción de la actividad:

En grupos de 3 a 5 integrantes seleccionan tres productos por aprendiz del mapa de la actividad 1 o nuevos productos cercanos a su realidad, con apoyo del instructor, diligencian una tabla en físico o en digital (Excel) identificando las siguientes columnas:

- Producto
- Uso principal
- Material predominante
- Naturaleza
- Clasificación
- Tipo
- Sector

Cada grupo selecciona un producto principal (candidato a ser su producto de proyecto) y justifica el por qué este sería una opción.

Terminada la actividad, asegúrate de guardar la evidencia en el portafolio del aprendiz nombrando el documento como: ***01_02_01_ Entendiendo la naturaleza de las mercancías***

Objetivo: Identificar la naturaleza de la mercancía y empiece a relacionarla con la futura clasificación arancelaria y el régimen que le aplica.

Ambiente requerido: Ambiente fuera del centro
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en un proyecto práctico donde investigan y presentan productos reales, aplicando conocimientos adquiridos y habilidades investigativas.
Aprendizaje colaborativo: Trabajando en grupos de 5, los estudiantes colaboran para diseñar la caja y seleccionar los productos, fomentando el intercambio de ideas y la cooperación.
Role-playing: Cada estudiante asume el rol de un experto en el producto seleccionado, presentando su investigación al grupo y justificando sus hallazgos.
Método de preguntas y respuestas: Durante la presentación, los compañeros y el instructor pueden hacer preguntas para profundizar en la comprensión del producto, su origen, envase y uso.
Materiales de formación:
Guía de investigación: Documento que incluye instrucciones claras sobre los pasos a seguir para la investigación, ejemplos de productos y preguntas guía.
Presentaciones y videos: Material audiovisual que explique conceptos como origen de productos, códigos de identificación, tipos de envases y usos, ayudando a los estudiantes a contextualizar la información.
Material de apoyo:
Recursos en línea: Enlaces a artículos, bases de datos y videos que proporcionen información adicional sobre los productos y sus características.
Duración de la actividad: 8 horas.

Actividad 3. Infografía - Así piensa la Aduana

El instructor realiza una socialización abordando, con ejemplos sencillos, el concepto de clasificación arancelaria, la importancia de la información técnica del producto (composición, uso, características físicas y grado de elaboración), la identificación precisa de las mercancías, los riesgos de una descripción incorrecta ante la autoridad aduanera, la función de la DIAN en el control del comercio exterior, la aplicación de las Reglas Generales de Interpretación (mencionando las secciones propias del arancel de aduanas), y la relevancia de describir correctamente un producto para efectos legales, tributarios y de control en aduana.



Una vez terminada la socialización, cada aprendiz de manera individual **elabora una** infografía **titulada** Del producto a su identidad aduanera. La actividad está orientada al **reconocimiento y organización de los conceptos**, no a la clasificación formal de un producto.

La infografía debe incluir las siguientes partes:

1. ¿Qué es la clasificación arancelaria?: Definición construida por el aprendiz con sus propias palabras.

2. ¿Qué información necesita la aduana sobre un producto? Representar de forma visual:

- Uso
- Composición
- Características físicas
- Grado de elaboración

3. ¿Por qué es importante describir correctamente una mercancía? Relación con Impuestos, Control aduanero, Legalidad, Cumplimiento de normas.

4. ¿Qué puede pasar si la descripción es incorrecta? Ejemplo sencillo ilustrado (multa, retención, revisión, sanción).

5. ¿Quién es la DIAN y qué función cumple? Rol de control y verificación en el comercio exterior.

6. ¿Para qué existen las Reglas Generales de Interpretación (RGI)? Explicación básica de su propósito dentro del Arancel.

Terminada la actividad, asegúrate de guardar la evidencia en el portafolio del aprendiz nombrando el documento como: ***01_02_02_ Infografía - Así piensa la Aduana***

El instructor propone preguntas orientadoras a modo de socialización:

- ¿Qué información mínima necesito saber de un producto para poder clasificar arancelariamente?
- ¿Qué pasaría si la DIAN no supiera exactamente qué es cada producto?

Objetivo: Que el aprendiz reconozca, comprenda e identifique los conceptos fundamentales relacionados con la clasificación arancelaria, la descripción técnica de mercancías, la función de la DIAN y el uso de las RGI, como base para el aprendizaje posterior del régimen arancelario.
Ambiente requerido: Ambiente fuera del centro
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en un proyecto práctico donde investigan y presentan productos reales, aplicando conocimientos adquiridos y habilidades investigativas.

Aprendizaje colaborativo: Trabajando en grupos de 5, los estudiantes colaboran para diseñar la caja y seleccionar los productos, fomentando el intercambio de ideas y la cooperación.
Role-playing: Cada estudiante asume el rol de un experto en el producto seleccionado, presentando su investigación al grupo y justificando sus hallazgos.
Método de preguntas y respuestas: Durante la presentación, los compañeros y el instructor pueden hacer preguntas para profundizar en la comprensión del producto, su origen, envase y uso.

Materiales de formación:

Guía de investigación: Documento que incluye instrucciones claras sobre los pasos a seguir para la investigación, ejemplos de productos y preguntas guía.
Presentaciones y videos: Material audiovisual que explique conceptos como origen de productos, códigos de identificación, tipos de envases y usos, ayudando a los estudiantes a contextualizar la información.

Material de apoyo:

Recursos en línea: Enlaces a artículos, bases de datos y videos que proporcionen información adicional sobre los productos y sus características.
Duración de la actividad: 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Actividad 4. Diseño de ficha técnica básica del producto

Descripción de la actividad:

El instructor explica, con un formato sencillo, qué es una ficha técnica de producto y para qué sirve en comercio exterior (uso comercial y uso aduanero).



Se muestran ejemplos reales adaptados a nivel académico (por ejemplo, ficha técnica de una camiseta, una galleta, un teclado, etc.). Cada aprendiz, deberá elaborar una ficha técnica de un producto asignado por el instructor, incluyendo como mínimo:

- Nombre comercial y nombre genérico.
- Uso principal.
- Materiales o ingredientes.
- Presentación (unidad, empaque, peso o volumen).
- Naturaleza de la mercancía.
- Observaciones relevantes (si es alimento, si es químico, si tiene partes eléctricas, etc.).

Al finalizar los aprendices compartirán su ficha con los integrantes de su equipo y presentarán un informe acerca de los hallazgos en las fichas de todos los integrantes.

Terminada la actividad, asegúrate de guardar la evidencia que contiene la ficha técnica individual y el informe desarrollado en grupo en el portafolio del aprendiz nombrando el documento como: ***01_03_01_ Diseño de ficha técnica***

Objetivo: que el aprendiz se apropie de la descripción técnica del producto, entendiendo que de esa descripción depende encontrar la subpartida correcta y, con ello, el régimen arancelario.
Ambiente requerido: Ambiente fuera del centro
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en un proyecto práctico donde investigan y presentan productos reales, aplicando conocimientos adquiridos y habilidades investigativas.
Aprendizaje colaborativo: Trabajando en grupos de 5, los estudiantes colaboran para diseñar la caja y seleccionar los productos, fomentando el intercambio de ideas y la cooperación.
Role-playing: Cada estudiante asume el rol de un experto en el producto seleccionado, presentando su investigación al grupo y justificando sus hallazgos.
Método de preguntas y respuestas: Durante la presentación, los compañeros y el instructor pueden hacer preguntas para profundizar en la comprensión del producto, su origen, envase y uso.
Materiales de formación:
Guía de investigación: Documento que incluye instrucciones claras sobre los pasos a seguir para la investigación, ejemplos de productos y preguntas guía.
Presentaciones y videos: Material audiovisual que explique conceptos como origen de productos, códigos de identificación, tipos de envases y usos, ayudando a los estudiantes a contextualizar la información.
Material de apoyo:
Recursos en línea: Enlaces a artículos, bases de datos y videos que proporcionen información adicional sobre los productos y sus características.
Duración de la actividad: 10 horas.

Actividad 5. Buscando mi subpartida en el Arancel de Aduanas (DIAN)

Descripción de la actividad:

En aula de sistemas, el instructor hace una demostración paso a paso de cómo consultar el Arancel de Aduanas de Colombia en el portal de la DIAN / MinCIT. Luego cada grupo, con su ficha técnica en mano, realiza la búsqueda de la subpartida arancelaria a 10 dígitos de su producto de proyecto:



Búsqueda por palabra clave.

- Revisión de sección, capítulo y partida.

- Confirmación de la descripción hasta llegar a los 10 dígitos.

Registran en una plantilla:

- Código arancelario a 10 dígitos.
- Descripción arancelaria.
- Unidad de medida.

El instructor revisa, corrige y, si es necesario, propone comparaciones con subpartidas similares para demostrar la importancia de leer bien las notas legales.

Terminada la actividad, asegúrate de guardar la evidencia en el portafolio del aprendiz nombrando el documento como: 01_03_02_ Buscando mi subpartida en el Arancel de Aduanas

Objetivo: que el aprendiz identifique la subpartida arancelaria de un producto real, conectando la descripción merceológica con el lenguaje del Arancel.
Ambiente requerido: Ambiente fuera del centro
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en un proyecto práctico donde investigan y presentan productos reales, aplicando conocimientos adquiridos y habilidades investigativas.
Aprendizaje colaborativo: Trabajando en grupos de 5, los estudiantes colaboran para diseñar la caja y seleccionar los productos, fomentando el intercambio de ideas y la cooperación.
Role-playing: Cada estudiante asume el rol de un experto en el producto seleccionado, presentando su investigación al grupo y justificando sus hallazgos.
Método de preguntas y respuestas: Durante la presentación, los compañeros y el instructor pueden hacer preguntas para profundizar en la comprensión del producto, su origen, envase y uso.
Materiales de formación:
Guía de investigación: Documento que incluye instrucciones claras sobre los pasos a seguir para la investigación, ejemplos de productos y preguntas guía.
Presentaciones y videos: Material audiovisual que explique conceptos como origen de productos, códigos de identificación, tipos de envases y usos, ayudando a los estudiantes a contextualizar la información.
Material de apoyo:
Recursos en línea: Enlaces a artículos, bases de datos y videos que proporcionen información adicional sobre los productos y sus características.
Duración de la actividad: 10 horas.

Actividad 6. “Determinando el régimen arancelario: arancel, IVA y preferencias”

Descripción de la actividad:
A partir de la subpartida encontrada, el instructor muestra cómo identificar en el Arancel y en la normativa aduanera:



- Gravamen arancelario (ad valorem).
- IVA de importación aplicable.
- Si existe tratamiento preferencial por acuerdos comerciales (TLC, acuerdos de alcance parcial, etc.).

Cada grupo consulta, para su producto:

- Gravamen arancelario en Colombia.
- IVA aplicable.
- Si tiene o no preferencia por algún acuerdo.
- El instructor entrega dos mini casos por grupo:

Caso A: importación desde un país sin acuerdo.
Caso B: importación desde un país con acuerdo.

Los aprendices comparan los tributos y concluyen cómo cambia el régimen arancelario, en plenaria, cada grupo explica en 3–4 diapositivas:

- ¿Cuál es el régimen arancelario de su producto?
- ¿Cómo inciden los acuerdos comerciales?

Terminada la actividad, asegúrate de guardar la evidencia en el portafolio del aprendiz nombrando el documento como: ***01_03_03_ Determinando el régimen arancelario***

Objetivo: que el aprendiz determine el régimen arancelario del producto (gravamen, IVA, preferencias) y entienda su impacto.
Ambiente requerido: Ambiente fuera del centro
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en un proyecto práctico donde investigan y presentan productos reales, aplicando conocimientos adquiridos y habilidades investigativas.
Aprendizaje colaborativo: Trabajando en grupos de 5, los estudiantes colaboran para diseñar la caja y seleccionar los productos, fomentando el intercambio de ideas y la cooperación.
Role-playing: Cada estudiante asume el rol de un experto en el producto seleccionado, presentando su investigación al grupo y justificando sus hallazgos.

Método de preguntas y respuestas: Durante la presentación, los compañeros y el instructor pueden hacer preguntas para profundizar en la comprensión del producto, su origen, envase y uso.

Materiales de formación:

Guía de investigación: Documento que incluye instrucciones claras sobre los pasos a seguir para la investigación, ejemplos de productos y preguntas guía.

Presentaciones y videos: Material audiovisual que explique conceptos como origen de productos, códigos de identificación, tipos de envases y usos, ayudando a los estudiantes a contextualizar la información.

Material de apoyo:

Recursos en línea: Enlaces a artículos, bases de datos y videos que proporcionen información adicional sobre los productos y sus características.

Duración de la actividad: 10 horas.

Actividad 7. Territorio aduanero y acuerdos comerciales

Descripción de la actividad:

El instructor explica de forma sencilla los conceptos de:



- Territorio Nacional (TN).
- Territorio Aduanero Nacional (TAN).
- Relación con el control del régimen arancelario.

De forma individual, los aprendices trabajan con un mapa político de Colombia en blanco:

Teniendo en cuenta la definición de los conceptos, en el mapa de Colombia en blanco los aprendices deben relacionar e identificar con líneas el Territorio Aduanero Nacional (TAN); además, señalar con círculos las zonas francas y las zonas económicas especiales. Finalmente, en un color diferente deben pintar el Territorio Nacional (TN).

Luego consultan el portal de acuerdos comerciales, https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente y seleccionan dos países socios con los que Colombia tiene acuerdo vigente, que sean relevantes para el producto asignado en la ficha técnica, en un mapamundi identificar con líneas de colores los siguientes aspectos:

- Colombia (TAN) con esos países socios.
- Anotan al lado de cada línea qué tipo de acuerdo es (TLC, acuerdo parcial, etc.).

- Breve reflexión escrita: ¿por qué es importante que exista claridad en el territorio donde se aplica el régimen arancelario y en los acuerdos vigentes?

*Terminada la actividad, asegúrate de guardar la evidencia en el portafolio del aprendiz nombrando el documento como**: 01_03_04_ Territorio aduanero y acuerdos comerciales***

Objetivo: integrar la idea de régimen arancelario con el espacio donde se aplica (TAN) y con la red de acuerdos comerciales de Colombia.
Ambiente requerido: Ambiente fuera del centro
Estrategias o técnicas didácticas activas:
Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en un proyecto práctico donde investigan y presentan productos reales, aplicando conocimientos adquiridos y habilidades investigativas.
Aprendizaje colaborativo: Trabajando en grupos de 5, los estudiantes colaboran para diseñar la caja y seleccionar los productos, fomentando el intercambio de ideas y la cooperación.
Role-playing: Cada estudiante asume el rol de un experto en el producto seleccionado, presentando su investigación al grupo y justificando sus hallazgos.
Método de preguntas y respuestas: Durante la presentación, los compañeros y el instructor pueden hacer preguntas para profundizar en la comprensión del producto, su origen, envase y uso.
Materiales de formación:
Guía de investigación: Documento que incluye instrucciones claras sobre los pasos a seguir para la investigación, ejemplos de productos y preguntas guía.
Presentaciones y videos: Material audiovisual que explique conceptos como origen de productos, códigos de identificación, tipos de envases y usos, ayudando a los estudiantes a contextualizar la información.
Material de apoyo:
Recursos en línea: Enlaces a artículos, bases de datos y videos que proporcionen información adicional sobre los productos y sus características.
Duración de la actividad: 10 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Ahora Para llevar a cabo de forma óptima estas actividades, leer atentamente y seguir paso a paso los siguientes puntos:



Se solicita crear grupos de proyecto y seleccionar un producto y mercado (país) potencial para exportación, y un producto conexo para importación que puede ser (materia prima, insumo o maquinaria), siendo éste la base para desarrollar las diferentes actividades bajo simulación para un proceso de exportación e importación durante la vigencia del Técnico teniendo en cuenta las siguientes orientaciones de su instructor.

Nota: Se debe garantizar que dentro de la Ficha NO se repita producto, País destino, origen; y el insumo, materia prima o maquinaria a importar NO sea del mismo país al que se hará la exportación.

Actividad de aprendizaje: APLICAR EL RÉGIMEN ARANCELARIO PARA PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN Y/O EXPORTACIÓN.

Estimado Aprendiz, las actividades desarrolladas en esta fase de la guía están encaminadas a poner en práctica los conocimientos adquiridos a través de un proyecto en grupos, el cual irá alimentando a lo largo de la formación, por ello debe tener en cuenta una serie de pasos:

1. El grupo de trabajo debe ser máximo de 5 personas.
2. La información debe ir consignada en la plantilla SENA compartida por su instructor y que adicional encontrará en la carpeta de material del aprendiz.
3. El producto debe ser seleccionado con base en la oferta u oportunidades expuestas en el sitio web de PROCOLOMBIA.
4. Dentro de una misma ficha no pueden existir grupos con el mismo producto y país seleccionado para exportar e importar.
5. Demás instrucciones dadas por el instructor (ejemplo: stand y prototipos).

Estimado Aprendiz con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos en esta guía, en grupo

de proyecto elaborar una presentación en Power Point en la Plantilla SENA suministrada por su instructor donde tenga en cuenta la siguiente información sin olvidar ir preparando los respectivos prototipos necesarios a utilizar en el Stand para la Sustentación de Proyecto cuando le sea programado:

Producto Objeto de Exportación

1. Diseñe una Ficha Técnica del Producto a Exportar, en la cual identifique como mínimo los siguientes elementos:

- Identificación del producto: nombre comercial, descripción general y uso.
- Información técnica: composición, características físicas, presentación y naturaleza de la mercancía.
- Información comercial: Unidad de medida comercial.
- Información adicional: observaciones relevantes para su comercialización internacional teniendo en cuenta la naturaleza del producto.

La ficha técnica debe ser clara, organizada y coherente con el producto seleccionado.

2. De forma creativa y visual, presenta y explica el perfil general del país de destino de la exportación, relacionándolo con el producto seleccionado. (PIB, Ingreso Pércapita, idioma, capital, moneda, acuerdos comerciales con Colombia)

3. De forma creativa y visual, represente la estructura arancelaria de su producto objeto de exportación, identificando correctamente:

- Sección
- Capítulo
- Partida
- Subpartida
- Clasificación a 10 dígitos

4. Anexe pantallazos de la consulta realizada en el sistema MUISCA de la DIAN, correspondientes a la partida arancelaria del producto objeto de exportación y el perfil de la mercancía, también los documentos soportes para la exportación.

5. Anexe pantallazos de la consulta realizada en portales oficiales del país de destino, donde se evidencie la información arancelaria correspondiente a la partida del producto objeto de exportación, indicando:

- Gravamen general

- Otros impuestos o tributos aduaneros aplicables
- Condiciones relevantes para la nacionalización del producto en el país destino

📌*Nota: Para el producto de exportación, explore diferentes portales de consulta de aranceles del país destino. Se recomienda el uso del portal TAXPRICE:*
👉 *https://taxprice.org/hs-customs-tarif/*
👉 *https://www.macmap.org/*

Producto Objeto de Importación

6. Diseñe una Ficha Técnica del Producto a Importar, donde identifique como mínimo los siguientes elementos:
   - Identificación del producto: nombre comercial, descripción general y uso.
   - Información técnica: composición, características físicas, presentación y naturaleza de la mercancía.
   - Información comercial: Unidad de medida comercial.
   - Información adicional: observaciones relevantes para su comercialización internacional teniendo en cuenta la naturaleza del producto.

7. De forma creativa y visual, presenta y explica el perfil general del país de origen de la importación, relacionándolo con el producto seleccionado. (PIB, Ingreso Pércapita, idioma, capital, moneda, acuerdos comerciales con Colombia)

8. De forma creativa y organizada, represente la estructura arancelaria del producto objeto de importación, identificando:
   - Sección
   - Capítulo
   - Partida
   - Subpartida
   - Clasificación a 10 dígitos

9. Anexe pantallazos de la consulta realizada en el sistema MUISCA de la DIAN, correspondientes a la partida arancelaria del producto objeto de importación, donde se evidencie:
   - Gravamen general
   - Gravámenes por acuerdos comerciales, si aplica

- IVA u otros impuestos aplicables en Colombia
- Beneficios del acuerdo comercial, si los hubiere
- Régimen de comercio aplicable
- Documentos soporte requeridos para la importación

📌 *Nota: La información del producto a importar debe registrarse utilizando el portal oficial de la DIAN:* 👉 https://www.dian.gov.co/

Al finalizar guarde la actividad en formato PDF en su portafolio de aprendiz, carpeta evidencias de aprendizaje, guía 01; Para luego ser cargada en la presentación de su proyecto en el espacio habilitado para tal fin con el nombre: **01_04_01_INFORME_Régimen_Arancelario_Producto_Mi_Proyecto**

Ambiente requerido:

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Aprendizaje basado en proyectos (ABP): Los estudiantes trabajan en grupo para seleccionar un producto y un mercado, investigando y aplicando conceptos de comercio exterior en un contexto práctico.

Trabajo colaborativo: Los estudiantes forman grupos de máximo 4 integrantes y colaboran para desarrollar fichas técnicas y presentaciones, fomentando el intercambio de ideas y el trabajo en equipo.

Simulación: La actividad incluye la simulación de procesos de exportación e importación, lo que permite a los estudiantes aplicar conocimientos teóricos en situaciones prácticas y realistas.

Uso de herramientas en línea: Los estudiantes utilizan el portal PROCOLOMBIA y otros recursos en línea para obtener datos reales, estadísticas y oportunidades de negocio, desarrollando habilidades de investigación y análisis.

Materiales de formación

Presentación y guías: Instrucciones y guías proporcionadas por el instructor que explican cómo realizar la actividad, los pasos a seguir y los conceptos clave de comercio exterior.

Plantillas: Plantilla SENA: Una plantilla prediseñada que los estudiantes utilizan para documentar la información requerida sobre los productos de exportación e importación.

Documentos de referencia: Ficha Técnica del Producto: Ejemplos y guías sobre cómo diseñar una ficha técnica, incluyendo atributos como identificación del producto, información técnica y comercial, aspectos arancelarios e información adicional.

Material de apoyo:

Portales y recursos en línea: PROCOLOMBIA: Portal para identificar oportunidades de negocio, datos reales, estadísticas y detalles de procedimientos de exportaciones.

DIAN: Página para consultar la partida arancelaria y obtener información sobre gravámenes, IVA y documentos soporte.
Videos y tutoriales: Vídeos que explican cómo realizar consultas arancelarias y utilizar herramientas en línea para obtener información relevante.
Ejemplos de fichas técnicas: Ejemplos de fichas técnicas y presentaciones previas que sirven como referencia para los estudiantes.

Evidencias de aprendizaje: Ambiente fuera del centro

01_04_01_INFORME_Régimen_Arancelario_Producto_Mi_Proyecto

Instrumentos de evaluación:

Sustentación de proyecto etapa productiva.

Duración de la actividad: 12 horas.

Descripción de la actividad 8: MI VOCABULARIO TÉCNICO.

Corresponde al aprendiz consultar las definiciones de los términos listados a continuación y diligenciar en el cuadro propuesto a modo de ficha tanto en español como en inglés, la plantilla la encuentra en su material de aprendiz con el nombre PLANTILLA_Ficha_Mi_Vocabulario_Técnico, los términos para esta guía de aprendizaje son:



Mercancía, Arancel, Régimen arancelario, Naturaleza de la mercancía, Clasificación arancelaria, Partida arancelaria, Subpartida arancelaria, Valor en aduana, Gravamen arancelario, IVA de importación, Territorio Aduanero Nacional, Declaración de importación, Ficha técnica del producto, Acuerdo comercial, Unidad de medida comercial.
Este vocabulario técnico se irá alimentando a medida que se avance en cada una de las Guías de Aprendizaje.

Una vez finalice la actividad cargar su vocabulario en el Portafolio de Evidencias del Aprendiz con el nombre: 01_05_01_FICHA_Mi_ VOCABULARIO Técnico Guía 01, preferiblemente en una carpeta específica para vocabulario, según instrucciones del instructor.

Descripción de la actividad 9:



EVALUACIÓN. Con base a los conceptos socializados en formación y otras consultas resultantes del trabajo autónomo presente la evidencia de conocimiento que encuentra en la carpeta del aprendiz con el nombre:

01_06_01_PRUEBA_Cuestionario_de_Evaluación_Guia 01.

Por favor guarde el resultado donde se evidencie un puntaje superior a 70 o un "A" de Aprobada y guardarlo en su portafolio de aprendiz.

Evidencias de aprendizaje:

01_01_01_Mi día a día lleno de productos.
01_02_01_ Entendiendo la naturaleza de las mercancías
01_02_02_ Infografía - Así piensa la Aduana
01_03_01_ Diseño de ficha técnica
01_03_02_ Buscando mi subpartida en el Arancel de Aduanas
01_03_03_ Determinando el régimen arancelario
01_03_04_ Territorio aduanero y acuerdos comerciales
01_04_01_INFORME_Régimen_Arancelario_Producto_Mi_Proyecto
01_05_01_FICHA_Mi_ VOCABULARIO Técnico Guía 01
01_06_01_PRUEBA_Cuestionario_de_Evaluación_Guia 01.

Instrumentos de evaluación:

- Portafolio del Aprendiz (Revisión de evidencias de aprendizaje)
- Cuestionario Evaluación
- Duración de la actividad: 36 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Análisis	Establecer las características técnicas para la importación, exportación y tránsito aduanero de acuerdo con el régimen arancelario y acuerdos comerciales.	Selección del producto y descripción de componentes Ficha técnica del producto Arancel y su estructura arancelaria Territorio nacional – tn y territorio aduanero de nacional – tan. Acuerdos comerciales e integración económica Mi vocabulario toce Evaluación Aplicar el régimen arancelario para productos de importación y/o exportación.	01_01_01_Mi día a día lleno de productos. 01_02_01_ Entendiendo la naturaleza de las mercancías 01_02_02_ Infografía - Así piensa la Aduana 01_03_01_ Diseño de ficha técnica 01_03_02_ Buscando mi subpartida en el Arancel de Aduanas 01_03_03_ Determinando el régimen arancelario 01_03_04_ Territorio aduanero y acuerdos comerciales 01_04_01_INFORME_Régimen_Arancelario_Producto_Mi_Proyecto 01_05_01_FICHA_Mi_ VOCABULARIO Técnico Guía 01 01_06_01_PRUEBA_Cuestionario_de_Evaluación_Guia 01.	Consulta la estructura del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías según producto y naturaleza. Elabora estudio arancelario según subpartida. Redacta informes con responsabilidad e integralidad teniendo en cuenta criterios técnicos.	Observación Directa Lista de Chequeo Formulación Preguntas - Cuestionario. Valoración Producto Portafolio del aprendiz Observación Estructurada

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Arancel de Aduanas: listado oficial en el cual se encuentran estructuradas, en forma ordenada, las mercancías o bienes objeto de una operación aduanera.

Derechos de Aduana: son todos los derechos, impuestos, contribuciones, tasas y gravámenes de cualquier clase, los derechos antidumping o compensatorios y todo pago que se fije o se exija, directa o indirectamente por la importación de mercancías al territorio

aduanero nacional o en relación con dicha importación, lo mismo que toda clase de derechos de timbre o gravámenes que se exijan o se tasen respecto a los documentos requeridos para la importación o, que en cualquier otra forma, tuvieren relación con la misma. No se consideran Derechos de Aduana, el impuesto sobre las ventas, ni los impuestos al consumo causados con la importación, las sanciones, las multas y los recargos al precio de los servicios prestados.

Determinación de Origen: La determinación del origen de las mercancías corresponde al cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud de un acuerdo comercial. Exportador: Se entiende por exportador, la persona natural o jurídica, que cumple las formalidades aduaneras para la salida de la mercancía del territorio aduanero nacional.

Importación: es la introducción de mercancías de procedencia extranjera al territorio aduanero nacional.

Exportación: Es la salida de mercancías del territorio aduanero nacional con destino a otro país.

Gravámenes arancelarios: son los derechos contemplados en el Arancel de Aduanas.

Mercancía: es todo bien clasificable en el Arancel de Aduanas, susceptible de ser transportado y sujeto a un régimen aduanero.

Nandina: es la nomenclatura arancelaria a ocho dígitos establecida por la Comunidad Andina.

Productor: Se entiende por productor, la persona natural o jurídica, que tiene como actividad económica, en un lugar determinado y con el equipamiento requerido, la producción de bienes.

Subpartida: Subcategoría de tercer nivel y más detallada (código de 6 dígitos) usada en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).

Tarifa Aduanera: Es la indicación de la alícuota del impuesto a la que están sujetas las mercancías de importación, referida en el Arancel de Aduanas.

Código arancelario: Es un identificador alfanumérico que permite identificar el tipo de mercancía, es obligatorio en cualquier operación que se realice de comercio internacional, ya que a través de éste se permite a los servicios de aduanas poder determinar cuál es la carga que hay y así aplicar las tasas gravables para cada caso.

Despacho de aduanas: Es todo el conjunto de trámites que se deben realizar en la aduana

de origen y destino durante todo el proceso de importación o de exportación según el caso, donde se incluyen algunos documentos como la declaración de los datos fiscales del vendedor y el comprador y también todo el contenido de la carga como lo son el origen y destino y la factura comercial, además de todos los certificados de inspección que garantizan la confiabilidad de la mercancía.

Territorio nacional: Territorio nacional es el espacio geográfico que pertenece al país y sobre el cual éste ejerce su soberanía.

Territorio Aduanero Nacional: El Territorio Aduanero Nacional (TAN) de Colombia es la zona geográfica en la que se aplican las leyes y normas aduaneras. Este territorio incluye:El subsuelo, El mar territorial, La plataforma continental, La zona económica exclusiva, El espacio aéreo, El segmento de la órbita geoestacionaria y El espectro electromagnético.

El objetivo del TAN es garantizar la recaudación de los impuestos y aranceles correspondientes a la importación y exportación de mercancías. En Colombia existen tres Zonas de Régimen Aduanero Especial: Urabá, Tumaco y Guapi; Maicao Uribia y Manaure; Leticia. También existen las zonas francas, que son un incentivo a las exportaciones. En Colombia hay 120 zonas francas, que generan inversiones y empleos en 22 departamentos del país.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

https://procolombia.co/colombiatrade/exportador/herramientas-del-exportador
https://www.bancolombia.com/negocios/comercio-internacional/exportar/estudio-mercado
https://data.worldbank.org/country
https://www.treid.co/
https://archive.doingbusiness.org/es/doingbusiness
https://www.trademap.org/Index.aspx
http://historico.presidencia.gov.co/especial/zona_franca/index.html#cuantas_zonas
https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces
https://taxprice.org/hs-customs-tarif/
https://www.trade-tariff.service.gov.uk/find_commodity
https://hts.usitc.gov/search?query=09012120
https://www.dian.gov.co/
https://www.legiscomex.com/arancel-de-aduanas
https://www.macmap.org/
https://taxprice.org/hs-customs-tarif/
https://www.trade-tariff.service.gov.uk/find_commodity

https://hts.usitc.gov/search?query=09012120
https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente
https://appolo.com.co/territorio-aduanero-nacional-colombia-concepto-juridico/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Gilberto Molina**	Instructor Técnico	Articulación Educación Media CGMLTI	Diciembre de 2025
	Claudia Yanneth Jiménez Salgado	Instructor Técnico	Articulación Educación Media CGMLTI	Diciembre de 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

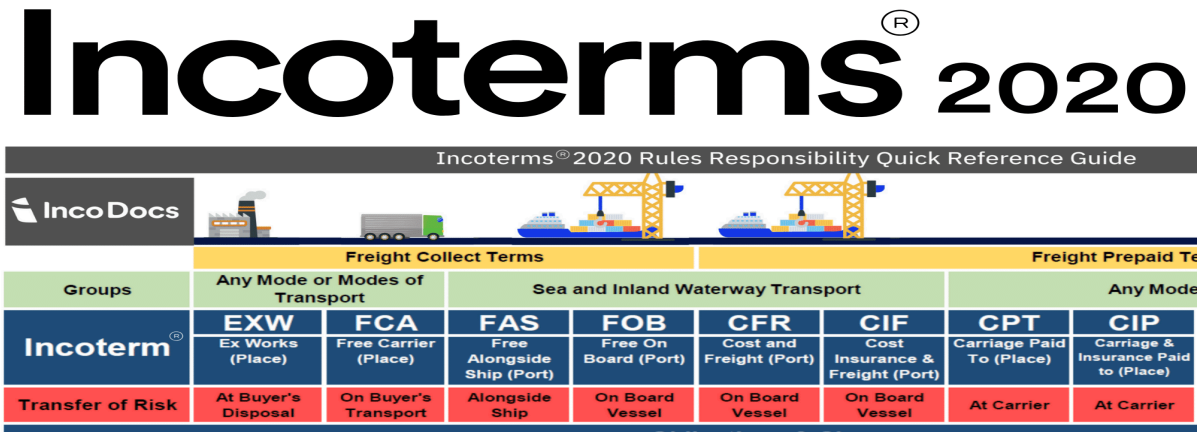
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE GUIA _05_ INCOTERMS

- Denominación del Programa de Formación: **TECNICO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**
- Código del Programa de Formación: **134600**
- Nombre del Proyecto Formativo: **HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**
- Fase del Proyecto: **EJECUCIÓN.**
- Actividad de Proyecto Formativo: ELABORAR LOS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON PROCESOS DE IMPORTACION, EXPORTACION, TRANSITO ADUANERO, SEGÚN NORMATIVA.
- Competencia: CALCULAR COSTOS DE OPERACIÓN DE ACUERDO CON LOS METODOS
- Resultados de Aprendizaje: RAP1: ESTRUCTURAR MATRIZ DE COSTOS DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL – DFI DE ACUERDO A TERMINOS DE NEGOCIACIÓN
- Duración de la Guía de Aprendizaje: Presenciales: 58 Horas y Desescolarizadas: 14 Horas. Total 72 Horas.

2. PRESENTACIÓN



Bienvenidos a este curso especializado en Incoterms 2020, una herramienta fundamental para comprender y dominar las reglas internacionales de comercio que marcarán la diferencia en su desarrollo profesional. Este curso es una oportunidad transformadora para convertirse en tecnicos competentes y estratégicos en el comercio exterior. Los Incoterms 2020 representan mucho más que un conjunto de términos comerciales; son el lenguaje universal que permite a las empresas y profesionales negociar con claridad, precisión y seguridad en transacciones internacionales. Cada uno de ustedes será protagonista de su proceso formativo, desarrollando no solo conocimientos técnicos, sino habilidades de comunicación, negociación y toma de decisiones. Los Incoterms 2020 son más que un tema académico; son una puerta de entrada a un mundo de oportunidades profesionales en comercio internacional. ¿Están listos para transformar su potencial profesional? ¡Comencemos este viaje de aprendizaje y crecimiento!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial: Actividad de aprendizaje: Identificar las fases de una negociación, responsabilidades del vendedor y del comprador

- Descripción de la actividad: Estimado aprendiz realice un cuadro a tres columnas donde se enumeren las fases de una negociación y para cada una de ellas las responsabilidades del vendedor y del comprador.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **05_1 _CUADRO_FASES_NEGOCIACION**

-**Ambiente requerido**: Ambiente convencional, ambiente virtual Sala de Informática y/o Tecnología
-Estrategias o técnicas didácticas activas: Cuadro comparativo

-**Materiales de formación**: Guía de aprendizaje, Documentos de apoyoFotocopias, Talleres, Cuestionarios, Hojas cuadriculadas, Hojas blancas, Cartulinas, etc.Marcadores, Lápices, Borrador.

-**Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales** Equipos Tecnológicos (PC, Video Beam; Sonidos), Biblioteca Digital, Herramientas Web

-**Material de apoyo**: el suministrado por la institución educativa

Duración de la actividad: horas. Cinco (5)

3.2 Actividad de contextualización: Explicar qué son los Incoterms, por qué son importantes en el comercio internacional y cómo benefician tanto a compradores como a vendedores al definir responsabilidades en una transacción comercial**.**

Temas a tratar:

- ¿Qué son los Incoterms? : Definición y propósito.
- Historia y evolución de los Incoterms : Cómo y por qué nacieron.
- Su importancia en el comercio internacional
- Clasificación general de los Incoterms 2020

Descripción de la actividad: Dividir a los estudiantes en grupos. Cada grupo investigará un producto que se exporta o importa en Colombia (por ejemplo, café, flores, electrodomésticos). Deberán identificar un posible país de origen o destino y discutir qué responsabilidades tendrían un comprador y un vendedor en ese intercambio.

Evidencia de Aprendizaje: Presentación en papel o digital donde los estudiantes explican:

- El producto y su país de origen/destino.
- Ejemplos de responsabilidades (quién paga el transporte, seguros, etc.).
- Una conclusión sobre la importancia de los Incoterms en este ejemplo

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **05_2 _introducion_incoterms**

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente virtual Sala de Informática y/o Tecnología
-Estrategias o técnicas didácticas activas: Cuadro comparativo

-**Materiales de formación**: Guía de aprendizaje, Documentos de apoyoFotocopias, Talleres, Cuestionarios, Hojas cuadriculadas, Hojas blancas, Cartulinas, etc.Marcadores, Lápices, Borrador.

-**Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales** Equipos Tecnológicos (PC, Video Beam; Sonidos), Biblioteca Digital, Herramientas Web

-**Material de apoyo**: el suministrado por la institución educativa

Duración de la actividad: 10 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Profundizar en el uso práctico de los Incoterms, aprender a aplicarlos en situaciones reales y desarrollar habilidades para analizarlos.

Temas a tratar:

- Detalle de las responsabilidades de las partes (vendedor y comprador) en cada Incoterm.
- Comparación entre Incoterms para transporte multimodal y transporte marítimo.
- Casos prácticos de cómo elegir el Incoterm adecuado según la situación comercial.

Descripción de la actividad: Proporcionar a los estudiantes casos hipotéticos (por ejemplo, un envío de ropa desde Colombia a México) y pedirles que seleccionen el Incoterm más adecuado, explicando su elección.

Evidencia de Aprendizaje: Respuesta escrita o una breve exposición donde los estudiantes justifican por qué eligieron ese Incoterm.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **05_3 _1_ Elige el Incoterm Correcto**

Descripción de la actividad: : Organiza una actividad de juego de roles donde la clase se divide en compradores y vendedores. Cada grupo debe negociar usando diferentes Incoterms y discutir las ventajas y desventajas de cada uno.

Evidencia de Aprendizaje: Actas de negociación donde se refleja el Incoterm seleccionado y las responsabilidades acordadas.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **05_3 _2_ Simulación de Negociación Internacional**

Descripción de la actividad: diseñarán un cuadro o infografía que resume los Incoterms 2020, destacando responsabilidades, costos y riesgos.

Evidencia de Aprendizaje: Infografía o póster que explica visualmente los Incoterms y sus características principales.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **05_3 _3_ Crea tu Guía Visual de Incoterms**

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente virtual Sala de Informática y/o Tecnología
-Estrategias o técnicas didácticas activas: Cuadro comparativo

-**Materiales de formación**: Guía de aprendizaje, Documentos de apoyoFotocopias, Talleres, Cuestionarios, Hojas cuadriculadas, Hojas blancas, Cartulinas, etc.Marcadores, Lápices, Borrador.

-**Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales** Equipos Tecnológicos (PC, Video Beam; Sonidos), Biblioteca Digital, Herramientas Web

-**Material de apoyo**: el suministrado por la institución educativa

Duración de la actividad: 40 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Estimado Aprendiz con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos en esta guía, en grupo de proyecto elaborar una presentación en **Power Point en la Plantilla SENA** suministrada por su instructor donde tenga en cuenta la siguiente información sin olvidar ir preparando el material audiovisual, grafico o prototipos necesarios para ser utilizados en el Stand para la Sustentación de Proyecto cuando le sea programado:

Descripción de la actividad: Escoger un incoterm para cada uno de sus procesos aduaneros (exportación e importación) que sean diferentes y sin tener en cuenta EXW o DDP y con base en ellos explicar que responsabilidades tiene su grupo como vendedor y comprador justificando la elección del incoterm

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **05_4_ transferencia guía 5**

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente virtual Sala de Informática y/o Tecnología
-Estrategias o técnicas didácticas activas: Cuadro comparativo

-**Materiales de formación**: Guía de aprendizaje, Documentos de apoyoFotocopias, Talleres, Cuestionarios, Hojas cuadriculadas, Hojas blancas, Cartulinas, etc.Marcadores, Lápices, Borrador.

-**Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales** Equipos Tecnológicos (PC, Video Beam; Sonidos), Biblioteca Digital, Herramientas Web

-**Material de apoyo**: el suministrado por la institución educativa

Duración de la actividad: 17 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
REFLEXION	Actividad de aprendizaje: Identificar las fases de una negociación, responsabilidades del vendedor y del comprador	Estimado aprendiz realice un cuadro a tres columnas donde se enumeren las fases de una negociación y para cada una de ellas las responsabilidades del vendedor y del comprador	**05_1 _CUADRO_FASES_NEGOCIACION**		
contextualización	Explicar qué son los Incoterms, por qué son importantes en el comercio internacional y cómo benefician tanto a compradores como a vendedores al definir responsabilidades en una transacción comercial.	Presentación en papel o digital donde los estudiantes explican	05_2 _introducion_incoterms		
apropiación	**Profundizar en** el uso práctico de los Incoterms, aprender a aplicarlos en situaciones reales y desarrollar habilidades para analizarlos	Respuesta escrita o una breve exposición donde los estudiantes justifican por qué eligieron ese Incoterm	05_3 _1_ Elige el Incoterm Correcto		
apropiación	Profundizar en el uso práctico de los Incoterms, aprender a	Actas de negociación donde se refleja el Incoterm	05_3 _2_ Simulación de Negociación Internacional		

	aplicarlos en situaciones reales y desarrollar habilidades para analizarlos	seleccionado y las responsabilidades acordadas			
apropiación	Profundizar en el uso práctico de los Incoterms, aprender a aplicarlos en situaciones reales y desarrollar habilidades para analizarlos	Infografía o póster que explica visualmente los Incoterms y sus características principales**.**	05_3 _3_ Crea tu Guía Visual de Incoterms		
Transferencia el Conocimiento		Escoger un incoterm para cada uno de sus procesos aduaneros (exportación e importación) que sean diferentes y sin tener en cuenta EXW o DDP y con base en ellos explicar que responsabilidades tiene su grupo como vendedor y comprador justificando la elección del incoterm	05_4_ transferencia guía 5		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- I**ncoterms** :

Reglas internacionales establecidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen las responsabilidades del comprador y vendedor en una transacción comercial internacional.

- **Responsabilidad** :

Obligaciones de cada parte (comprador y vendedor) respecto a transporte, seguro y riesgos en el comercio.

- **Riesgo** :

Posibilidad de que los bienes sufran daño, pérdida o robo durante su transporte.

- **Seguro de Carga** :

Protección financiera contra daños o pérdidas de los bienes durante su transporte.

- **Flete** :

Costo asociado con el transporte de mercancías de un lugar a otro.

- **Ex Works / En fábrica**

El vendedor entrega la mercancía a disposición del comprador en el lugar designado por el mismo bien sea en la fábrica, almacén o taller, entre otros. El comprador asume todos los riesgos y los costos desde el momento que recibe la mercancía hasta su destino.

- **Free Carrier / Franco porteador**

En este Incoterms® 2020 existen dos modalidades de entrega y riesgo de la mercancía:

Cuando el lugar designado son las instalaciones del vendedor, la mercancía se debe cargar en los medios de transporte dispuestos por el comprador.

Cuando el lugar designado es otro, se debe acordar o concretar un punto de entrega de la mercancía al transportista elegido por el comprador, en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.

- **. Carriage Paid To / Transporte pagado hasta**

El vendedor hace la entrega de la mercancía y asume el costo del transporte hasta un puerto o destino acordado con el comprador, incluye todos los gastos, trámites de exportación y transporte internacional. No obstante, la responsabilidad y el riesgo la asume el comprador desde que inicia el transporte internacional.

- **Carriage and Insurance Paid To / Transporte y seguro pagados hasta**

Es el complemento del Incoterms® 2020 CPT, se incluye el valor del seguro que es responsabilidad del vendedor. El vendedor debe cubrir todos los gastos relacionados con manipulación de la carga, transporte local, trámites de exportación, transporte y seguro internacional. No obstante, la responsabilidad y el riesgo la asume el comprador desde que inicia el transporte internacional.

. Delivered At Place / Entregada en lugar designado

El vendedor entrega la mercancía en el país de destino en el medio de transporte y asume los costos generados en origen tales como transporte en origen, cargue, aduana exportación, transporte internacional, seguro internacional y demás movimientos ocasionados para lograr el despacho de la mercancía en el país de origen y los costos en el país de destino como gastos por manipulación, movimiento de la mercancía y transporte en destino hasta entregar la mercancía en el punto designado. El comprador debe asumir los costos y gastos generados en la aduana de importación.

Delivered At Place Unloaded / Mercancía entregada en el lugar y descargada

El vendedor entrega la mercancía hasta el sitio en destino, cubre todos los gastos generados en transporte local, internacional, seguro, aduana de exportación, manipulación de carga en origen y destino, transporte en destino y descargue de la mercancía. El comprador debe cubrir los gastos generados en aduana de importación.

Delivered Duty Paid / Entrega con derechos pagados

El vendedor cubre todos los gastos ocasionados tanto en origen como en destino, el transporte local, internacional, seguro, aduana de exportación, manipulación de carga en origen y destino, transporte en destino, gastos en la aduana de importación, excepto el descargue de la mercancía en destino. El importador debe cubrir los gastos de descargue de la mercancía en el lugar acordado de entrega, en destino**.**

Free Alongside Ship / Franco al costado del buque

El vendedor se hace cargo de la entrega de la mercancía en el puerto de embarque y asume todos los gastos generados hasta la entrega de la mercancía en el puerto, tales como transporte en origen, trámites en la aduana de exportación y manipulación de la carga hasta dejar la mercancía al costado del buque. El comprador asume el riesgo y los costos desde el cargue de la mercancía al buque.

. Free on Board / Franco a bordo

El vendedor hace la entrega de la mercancía a bordo del buque y cubre los gastos generados en origen tales como transporte local, trámites en la aduana de exportación y manipulación de la mercancía. Así mismo, el comprador asume todos los costos y riesgos de daño o pérdida desde el puerto en el país de origen hasta el lugar de destino, tales como flete internacional, seguro internacional, manipulación de la mercancía, gastos generados en la aduana de importación y transporte local en destino**.**

. Cost and Freight / Coste y flete

El vendedor asume los costos generados hasta entregar la mercancía en puerto de destino tales como transporte local en origen, trámites en la aduana de exportación, manipulación de carga en el puerto en origen y flete internacional. El comprador asume los gastos del seguro internacional, manipulación de carga en puerto de destino, trámites en la aduana de importación y transporte local en destino**.**

Cost, Insurance and Freight / Costo, seguro y flete

Es el complemento del CFR, donde se adiciona el seguro marítimo a cargo del vendedor, en este caso el vendedor debe asumir los costos generado en origen tales como transporte local en origen, trámites en la aduana de exportación, manipulación de carga en puerto, flete internacional y seguro internacional. El comprador asume los gastos de manipulación de la carga en el puerto de destino, trámites en la aduana de importación y transporte local en destino.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/
- https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020
- https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/tipos-de-incoterms-2020
- https://co.kuehne-nagel.com/es/-/informacion/incoterms
- https://www.andi.com.co/Uploads/PPT%20Incoterms.pdf
- https://www.youtube.com/watch?v=0bJc-iSHfV8
- https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020
- Reglas del ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales – CCI / Jaime Quintanilla Guinot – septiembre de 2019

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
Desarrollo Proceso Formativo

PROGRAMA FORMACIÓN: TECNICO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

FICHA: 3179558

INSTRUCTOR: OSCAR DAVID MURIEL CERQUERA

GUÍA DE APRENDIZAJE : Guia 05 INCOTERMS **FECHA:** **24/02/2026**

Tabla 1. Descriptores para el Desarrollo de la Ruta de Aprendizaje.

NOMBRE DEL APRENDIZ	Actividad a desarrollar	Forma de Entrega de Evidencias		Fecha de Entrega	ENTREGO	
		Fisico	Digital		SI	NO
ALYSON DAYANA CELY RINCON	Actividades_Reflexión_Inicial		X	24/02/2026		
	Actividades_Contextualización		X	05/03/2026		
	Actividades_Apropiación_Conocimiento		X	31/03/2026		
	Actividades_Transferencia		X	07/04/2026		

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
Desarrollo Proceso Formativo

PROGRAMA FORMACIÓN: TECNICO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

FICHA: 3149516

INSTRUCTOR: OSCAR DAVID MURIEL CERQUERA

GUÍA DE APRENDIZAJE : Guia 05 INCOTERMS **FECHA:** **23/02/2026**

Tabla 1. Descriptores para el Desarrollo de la Ruta de Aprendizaje.

NOMBRE DEL APRENDIZ	Actividad a desarrollar	Forma de Entrega de Evidencias		Fecha de Entrega	ENTREGO	
		Fisico	Digital		SI	NO
Jeydy Yulied Canizales Vidal	Actividades_Reflexión_Inicial		X	23/02/2026		
	Actividades_Contextualización		X	02/03/2026		
	Actividades_Apropiación_Conocimiento		X	06/03/2026		
	Actividades_Transferencia		X	13/04/2026		

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
Desarrollo Proceso Formativo

PROGRAMA FORMACIÓN: TECNICO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

FICHA: 3179558

INSTRUCTOR: OSCAR DAVID MURIEL CERQUERA

GUÍA DE APRENDIZAJE : Guia 05 INCOTERMS **FECHA:** **24/02/2026**

Tabla 1. Descriptores para el Desarrollo de la Ruta de Aprendizaje.

NOMBRE DEL APRENDIZ	Actividad a desarrollar	Forma de Entrega de Evidencias		Fecha de Entrega	ENTREGO	
		Fisico	Digital		SI	NO
MARIA FERNANDA GARCIA DAVILA	Actividades_Reflexión_Inicial		X	24/02/2026		
	Actividades_Contextualización		X	05/03/2026		
	Actividades_Apropiación_Conocimiento		X	31/03/2026		
	Actividades_Transferencia		X	07/04/2026		

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO DE GESTIÓN DE MERCADOS, LOGÍSTICA Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN
PLAN DE TRABAJO CONCERTADO
Desarrollo Proceso Formativo

PROGRAMA FORMACIÓN: TECNICO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

FICHA: 3149516

INSTRUCTOR: OSCAR DAVID MURIEL CERQUERA

GUÍA DE APRENDIZAJE : Guia 05 INCOTERMS **FECHA:** **23/02/2026**

Tabla 1. Descriptores para el Desarrollo de la Ruta de Aprendizaje.

NOMBRE DEL APRENDIZ	Actividad a desarrollar	Forma de Entrega de Evidencias		Fecha de Entrega	ENTREGO	
		Fisico	Digital		SI	NO
Wilder Santiago Guzman Gonzalez	Actividades_Reflexión_Inicial		X	23/02/2026		
	Actividades_Contextualización		X	02/03/2026		
	Actividades_Apropiación_Conocimiento		X	06/03/2026		
	Actividades_Transferencia		X	13/04/2026		