Resumen de la Sesión Web Semanal

Componente Técnico – RAP90_GA7_AA1_EV01_ITC
Taller: Fabricación de producto
Fecha: 10 de marzo – 7:00 p.m.

1. Objetivo de la sesión

La sesión tuvo como propósito orientar a los aprendices en las fases iniciales de la fabricación de un producto, reforzando conceptos de planeación técnica, procesos de manufactura y comercialización.

2. Temas desarrollados

a) Contextualización del taller:
- Se explicó el Desarrollo de la evidencia RAP90_GA7_AA1_EV01_ITC taller fabricación de un producto.
- Se explica aspectos de la producción y la comercialización por medio de ejemplo de la exportación de zapatos al país de Ecuador desde Colombia.

b) Metodología de fabricación:
- Aspectos importantes dentro de la elaboración y la caracterizaciónde jefaturas y departamentos de la organización.
- Se explican mediant eel ejemplo los Procesos de producción, almaceneamiento de materias primas y productos terminados.

c) Exportación, actores y entidades reguladoras
- Entidades en país de origen y de destino.
- Procesos, requerimientos y documentación.

d) Entregables del taller:
- Video en Mp4 elaborado por equipo de Proyecto donde cada integrante debe asumir un rol de acuerdo con su creatividad, roles donde se identifiquen los actores que intervienen en la producción y la exportación de un producto de su Proyecto.

Es importante tener en cuenta que en el video se debe registrar el juego de roles, donde pueden simular las actividades para la producción y la exportación de un producto de su Proyecto.

Para aquellos aprendices que están por parejas, uno de los integrantes puede hacer el papel del exportador y el otro aprendiz tomar el papel del importador.

Para los aprendices que llevan de manera individual su Proyecto pueden realizar el video apoyado de una presentación donde se explique la elaboración y la exportación de dicho producto.

3. Espacio de preguntas

Los aprendices consultaron sobre materiales permitidos, formato de ficha técnica, tiempos de entrega y criterios de evaluación. Se resolvieron dudas con orientación práctica.

4. Cierre de la sesión

Se recordó la fecha límite para avances, se invitó a revisar la guía del taller y se motivó a trabajar con creatividad y responsabilidad.

GC-F-004v.09

COORDINACIÓN DE PROCESOS LOGÍSTICOS

Fase 4 Evaluación
AP7 - Elaborar el informe de los procesos logísticos
RAP90_GA7_AA1_EV01_ITC_Taller fabricación de producto.

Bienvenidos Aprendices TCPL



"Hoy es un día perfecto para crear algo maravilloso". **Anónimo.**

AGENDA

AGENDA

- Saludo de bienvenida
- inicio de grabación
- Explicación evidencia de aprendizaje
- Espacio para Preguntas
- Cierre de la grabación y fin de la sesión en línea.



RAP90_GA7_AA1_EV01_ITC_Taller fabricación de producto.

Guía de aprendizaje 7

Guía de aprendizaje 7

Guía de aprendizaje 7 - Transversal Hábitos Saludables

Actividad de aprendizaje GA7-210303025-AA1

RAP12_GA7_AA1_EV01_IVO_Evaluación costos logísticos.

- **Evidencia GA7-210101029-AA1-EV01. Taller fabricación de producto.**

En la elaboración de esta evidencia, debe crear un ambiente adecuado para el juego de roles involucrados en la producción y comercialización (importación o exportación) de un producto perteneciente a la cadena de suministro (materia prima o producto terminado) en la empresa del proyecto de formación. El juego de roles es una técnica utilizada desde los años 60 en las aulas académicas para darle al aprendiz empoderamiento del papel circunstancial adoptado en la actividad

pedagógica. Esta la debe desarrollar en parejas, preferiblemente, asumiendo los diferentes actores involucrados en la elaboración del producto y su correspondiente comercialización a nivel internacional.

Para la elaboración del taller los aprendices deben considerar los siguientes aspectos mínimos:

- ✓ Establecer objetivos del taller, productos a realizar y sitios de envío.
- ✓ Elaborar un listado necesario de roles involucrados en la comercialización internacional del producto (entidades reguladoras, departamentos de la organización, jefes de departamento, medios de transporte, etc.).
- ✓ Crear cronograma de toda la cadena de producción y suministro.
- ✓ Establecer los términos de negociación entre las partes (Incoterms).
- ✓ Elaborar lista de materiales, herramientas y recursos utilizados.
- ✓ Preparar los documentos o formatos necesarios en la comercialización de los productos.
- ✓ Proponer nuevas metodologías que faciliten el intercambio comercial.
- ✓ La presentación del producto final puede ser de manera sincrónica vía teleconferencia o asincrónica por medio de un video.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** video o teleconferencia en tiempo real.
- **Formato:** MP4 o plataforma virtual de comunicación en vivo.
- **Extensión:** libre.

Taller Fabricación de un producto

Objetivo del taller

- Transferir los conocimientos adquiridos por medio de este taller demostrando aspectos desde la producción y la distribución de botas de cuero en el país de Ecuador.

Aspectos logísticos en la elaboración de calzado

- Ejemplo para elaboración del video.

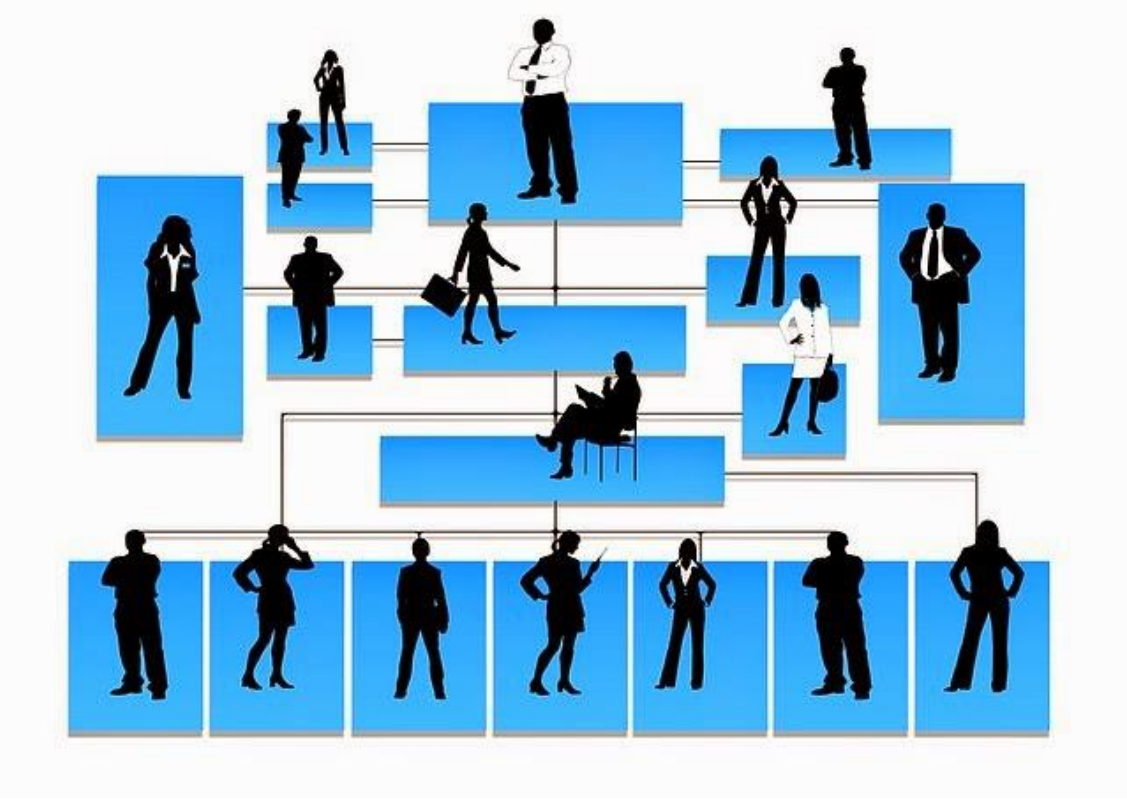
¿Qué actores intervienen en la elaboración de zapatos en cuero?



Jefes por departamentos de la organización
• Jefe de Importación y compras • Jefe de producción y ensamble • Personal de control de calidad • Jefe de Recibo, almacenamiento, packing y picking. • Jefe de facturación y despacho • Jefe de Transporte y Distribución. • Jefe de Comercio exterior.

Listado de roles involucrados

- Entidades Reguladoras
- Departamentos de la organización.
- Jefes de departamento.
- Medios de transporte (Transportadoras



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY-SA

Aspectos logísticos en la distribución internacional de calzado

Roles involucrados en la distribución y comercialización en Colombia

- Entidades aduaneras reguladas por la DIAN.
- SIC (Superintendencia de Industria y Comercio Vigila el comportamiento de reglamentos técnicos)
- VUCE, Ventanilla Única de Comercio Exterior.
- Autoridades administrativas CITES/Min Ambiente Aplica si el calzado incluye cuero de especies reguladas.

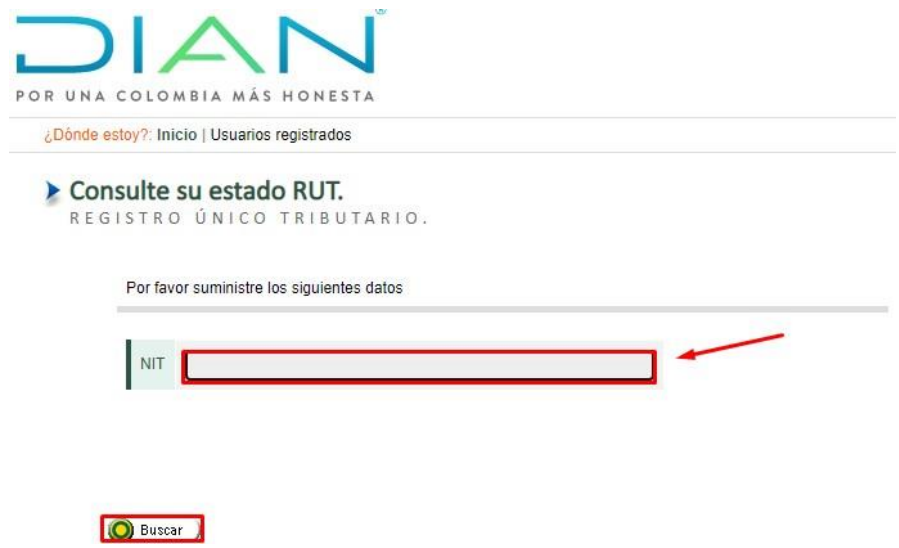
Roles involucrados en la distribución y comercialización en Ecuador.

- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE) Es la autoridad aduanera encargada de controlar el ingreso del producto al mercado ecuatoriano y gestionar todos los trámites de importación (licencias, declaraciones, ECUAPASS).
- Servicio de Rentas Internas (SRI) Participa en el proceso porque el importador ecuatoriano debe contar con RUC para tramitar sus importaciones.

¿La empresa cuenta con documentos legales?

Tener al día la documentación empresarial:

- RUT
- Registro en Cámara de Comercio
- Cédula del representante legal



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY-NC

Presentación ante la Policía Antinarcóticos

Información de la empresa actualizada en la plataforma de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) para control antinarcóticos.

GOV.CO

VUCE

Ventanilla Única de Comercio Exterior

El producto está sujeto a controles ambientales o técnicos

Dependiendo de los materiales del calzado: Si usa cuero de especies reguladas: Debe cumplir requerimientos CITES del Ministerio de Ambiente.



La Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) controla el cumplimiento de reglamentos técnicos, etiquetado u otros requisitos.

Superintendencia de Industria y Comercio

Proveedores logísticos proceso aduanero y transporte

- Agencia de aduanas (representa a tu empresa ante DIAN).
- Agente de carga internacional (coordinación con navieras/aerolíneas).
- Transportadora (según el modo: terrestre, aéreo, marítimo).



Documentos de exportación en Colombia

Una vez tengas orden de compra:

- Factura comercial
- Lista de empaque
- Certificado de origen, necesario para que Ecuador permita ingreso de calzado colombiano sin pagar salvaguardias ni aranceles, siempre que aplique normativa CAN.

Declaración Aduanera de Exportación (DAE)

Se debe transmitir la DAE ante la DIAN, encargada de autorizar la salida de la mercancía.



DIAN

Declaración de Exportación

MUISCA

600

1. Año

Espacio reservado para la DIAN

4. Número de formulario

Exportador

20. Tipo de documento | 18. Número de identificación | 6. DV. | 7. Primer apellido | 8. Segundo apellido | 9. Primer nombre | 10. Otros nombres

11. Razón social

Declarante

24. Tipo de documento | 25. Número documento de identificación | 26. DV. | 27. Primer apellido | 28. Segundo apellido | 29. Primer nombre | 30. Otros nombres

31. Razón social

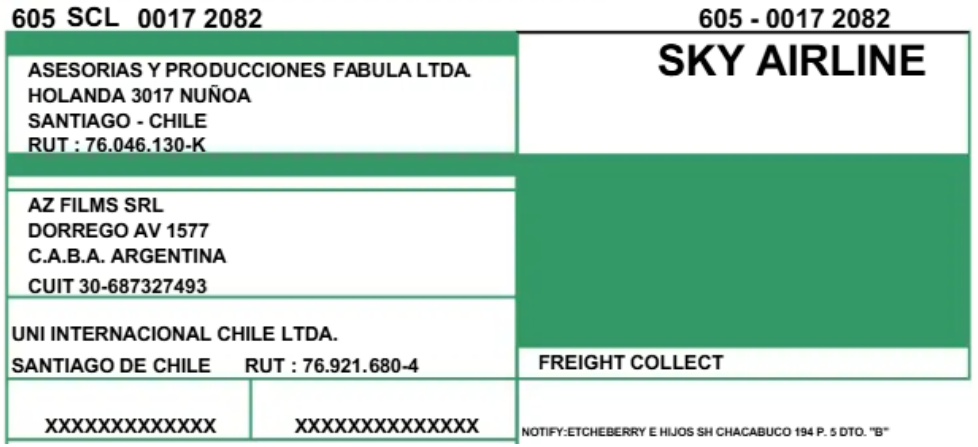
32. Tipo de | 33. Número documento de identificación | 34. Primer apellido | 35. Segundo apellido | 36. Primer nombre | 37. Otros nombres

Embarcar la mercancía con agente de carga

Una vez la DIAN autoriza la exportación, el agente de carga gestiona:

- Reserva con aerolínea o naviera
- Emisión de guía aérea (AWB) o conocimiento de embarque (BL)

Estos datos deben coincidir con los valores de la factura comercial (requisito exigido posteriormente por Ecuador).



Requisitos para la entrada del calzado en Ecuador

El importador ecuatoriano debe tener:

a) RUC vigente Emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

b) Registro como importador en ECUAPASS El sistema de la Aduana del Ecuador (SENAE) exige:

- Certificado digital
- Registro en la plataforma ECUAPASS

Trámite de la Licencia de Importación (si aplica)

Todo envío con valor CIF ≥ USD 1.500 requiere una licencia de importación emitida antes del envío y cuyo valor real no puede exceder el declarado en más de un 10%.

Documentos exigidos en Ecuador para nacionalizar calzado.

Factura comercial original, sin tachaduras, con:

- Valor FOB
- Cargos de flete (deben coincidir con AWB/BL)
- Datos completos del vendedor y comprador
- Descripción, cantidad, precio unitario y total
- INCOTERM
- Certificado de origen (para recibir beneficios arancelarios CAN).
- Licencia de importación (si aplica).

Declaración Aduanera de Importación en Ecuador.

El importador transmite la declaración en ECUAPASS, anexando factura, documentos de transporte y certificados.



Revisión, aforo y liberación.

La SENAE puede efectuar inspección documental o física.

Una vez aprobada, el calzado queda liberado para su comercialización en Ecuador.



Cronograma elaboración y exportación



Metodologías que facilitan el intercambio comercial

- Metodologías accionables para facilitar el intercambio comercial de calzado entre Colombia y Ecuador.

Están diseñadas para operar dentro del marco normativo vigente (CAN, ALADI, DIAN, MINCIT/VUCE, SENAE/ECUAPASS y el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC) y para resistir coyunturas como las restricciones y congestiones en la frontera de Rumichaca.

[mincit.gov.co]

Metodología para disminuir costos y procesos

Etiquetado y conformidad “listos para estantería” (Ready-for-shelf)
Armonizar, antes de exportar, etiquetas, tallajes y materiales del calzado conforme normativas aplicables (metrología/reglamentos técnicos) para evitar reetiquetados en destino. Integrando revisión con SIC en el lado colombiano antes del envío (cuando aplique) y confirmar requisitos del importador según práctica de mercado ecuatoriano.

[mincit.gov.co]

Metodología para disminuir costos y procesos

Etiquetado y conformidad “listos para estantería” (Ready-for-shelf)
Armonizar, antes de exportar, etiquetas, tallajes y materiales del calzado conforme normativas aplicables (metrología/reglamentos técnicos) para evitar reetiquetados en destino. Integrando revisión con SIC en el lado colombiano antes del envío (cuando aplique) y confirmar requisitos del importador según práctica de mercado ecuatoriano.

[mincit.gov.co]

Entregable

Producto para la elaboración y la exportación basado en los productos de la empresa de su proyecto.
Formato: Video MP4
Extensión: Libre.
Fecha de inicio: 7 de marzo
Fecha de cierre: 16 de marzo 2026

¿Preguntas e inquietudes?



INSTRUCTOR VIRTUAL



FABER ANDRES CHAPARRO PATIÑO

Profesional en Administración en Logística
Especialista en Gerencia Logística
Distrito Capital /Centro de Gestión de Mercados Logística y TI
Correo electrónico SENA:
fachaparrop@sena.edu.co

GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

@SENAComunica

www.sena.edu.co