GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 11

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Tecnólogo en Negociación Internacional.	**Código:** 122702 **Versión:** 02
Nombre del Proyecto: Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales.	**Código:** 1301046
Fase del proyecto: Ejecución.	

Actividad (es) del proyecto:	**Actividad (es) de aprendizaje:**	**Ambiente de formación escenario**	**Materiales de formación**	
			Devolutivo	**Consumible**
Controlar procesos de comercio internacional de acuerdo a la normatividad vigente.	Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional.	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.	(Herramienta – equipo).	(Unidades empleadas durante el programa).

Resultados de Aprendizaje:	**Competencia:**
210101029-01: Registrar la empresa como productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes de acuerdo con las normas de comercio	**210101029:** Controlar los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes.

internacional vigentes, teniendo en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones y de acuerdo con las políticas de la organización. **210101029-02:** Cubrir los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes obteniendo los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos con base en las normas legales de comercio internacional vigentes de acuerdo con las políticas de la empresa. **210101029-03:** Entregar los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación de acuerdo con las normas legales registrando los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. **210101029-04:** Contactar el comprador o importador y vendedor exportador directamente o por las vías indirectas de acuerdo con los procedimientos que se siguen en las importaciones y exportaciones enviando el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA, cumpliendo con los requisitos de la	

codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la compañía.	
240201502-05: Leer textos complejos y con un vocabulario más específico, en inglés general y técnico.	**240201502:** Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
Duración de la guía (en horas):	202 horas.

2. INTRODUCCIÓN

La perspectiva del comercio exterior está mediada por las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), ya que las operaciones, trámites y documentos inherentes a los procesos de exportación e importación, se llevan a cabo por medio de servicios informáticos electrónicos, un ejemplo de ello es el caso de los trámites ante los organismo que apoyan el sector del comercio exterior en Colombia.

La presente actividad de aprendizaje tiene como propósito brindarle los elementos básicos para que conozca cómo se controlan las operaciones de comercio exterior de acuerdo a la normatividad colombiana, tales como, los trámites de determinación y criterio de origen, registro de Productores de Bienes Nacionales y la entrega de documentos de embarque a las agencias de aduana.

De igual manera se reforzará el manejo del inglés, pues se profundizará sobre la estructura de las oraciones en este idioma, con el fin de comprender el contenido de un texto de manera más adecuada y rápida; por lo tanto, se afianzará esta habilidad en el momento de leer y comprender la documentación pertinente a los procesos de importación y exportación de un producto.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 202 horas, correspondientes a un 20% de horas Directas **(D)**, que se refieren al trabajo a realizar con acompañamiento del instructor y 80% de horas Independientes **(I)**, que hacen referencia a trabajo autónomo a realizar por parte del aprendiz.

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar el material de formación, explorar los materiales complementarios y efectuar consultas en internet.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentra en la siguiente ruta: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada evidencia.

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de reflexión inicial

- **Evidencia: Las barreras que dejan de existir para los exportadores colombianos**

El hecho de que Colombia tenga actualmente diez tratados de libre comercio (TLC) con 47 países (que les abrieron la puerta a 1.500 millones de consumidores) y de que se cuenten 6.435 empresas exportadoras al 2015 no es garantía para cumplir la meta que se trazó el Gobierno de exportar 30.000 millones de dólares al 2018 en bienes no minero-energéticos.

Por ello, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en cabeza de su titular, la ministra Cecilia Álvarez Correa, se propuso ajustar el enfoque de las negociaciones, antes orientadas primordialmente a abrir nuevos mercados.

“El enfoque ahora es más de aprovechamiento de los acuerdos existentes. No hemos cerrado el objetivo anterior (de hecho, estamos negociando uno con Japón), pero ahora hacemos énfasis en profundizar los que ya tenemos, en eliminar barreras que no dejan fluir las negociaciones”, aseguró la viceministra de Comercio, Mariana Sarasti Montoya.

Por ejemplo: El Salvador, país que más globos para inflar le compra a Colombia y que hace parte del llamado Triángulo Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador), eliminó el arancel de 72 partidas para exportaciones de productos como baterías, alambres y globos, entre otros.

Con Ecuador, una de las barreras que existían – y que ya fueron derribadas – estaba asociada a reglamentos técnicos difíciles de cumplir para Colombia. De acuerdo con el Mincomercio, en los primeros meses de este año las exportaciones hacia ese país fluirán mejor. Y en cuanto a Brasil, se podrán exportar, cada año, hasta 45.000 unidades de vehículos a partir del año tres en adelante, una vez se implemente la negociación.

En el caso de Alianza del Pacífico (Chile, Perú, Colombia y México), un mercado que congrega cerca de 220 millones de consumidores y que se proyecta al mundo como un solo equipo, abrirá puertas para conquistar mercados como el asiático. Este acuerdo entraría en vigencia en el primer semestre de este año y, además de liberar aranceles, permitirá un aprovisionamiento mayor de productos, entre otros beneficios.

El aprovechamiento de estos acuerdos se ha logrado, en parte, gracias al trabajo con los empresarios, según Sarasti. “Se han realizado una serie de reuniones – algunas en Palacio y otras 11 en las regiones, lideradas por la ministra Cecilia Álvarez – en las que se les pregunta a los empresarios cuáles son las barreras a las que más se enfrentan; hacemos un diagnóstico, y el trabajo es empezar a derribarlas”, anotó.

De acuerdo con Carolyn Robert, especialista líder en comercio internacional del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en pocos años, Colombia se ha puesto al nivel de países como Chile, México o Perú. “El país ha dado un salto muy grande. Pasó de una economía bastante cerrada a tener un nivel de apertura amplio, y eso se reflejará en mayores posibilidades de crecimiento en la economía y del comercio internacional”, concluyó Robert. (El Tiempo, 2016)

Con base en esta noticia reflexione acerca de lo siguiente:

- ¿Considera necesario que Colombia mantenga una relación estrecha a nivel internacional con otros países y logre vencer barreras al comercio a través de acuerdos internacionales?

- ¿Por qué es importante para los exportadores colombianos que se hagan controles a las operaciones internacionales, se simplifiquen los procesos y se incentiven las exportaciones colombianas?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 11, por lo tanto no es calificable.

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

- **Evidencia: Cumplir acuerdos**

Warren Buffet (s.f.), reconocido inversor y empresario estadounidense mencionó la siguiente frase: “Se necesitan 20 años para construir una reputación y cinco minutos para arruinarla”.

Teniendo en cuenta lo anterior reflexione sobre las siguientes preguntas:

- ¿En qué cree se basa la construcción de la reputación de una persona?
- ¿Por qué considera importante cumplir con los acuerdos que hacemos con otros?

Nota: esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 11, por lo tanto no es calificable.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de apropiación del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual serán indicados por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Taller “Registro productor nacional”**

El propósito de esta evidencia es que conozca acerca de la documentación necesaria para el registro de una organización empresarial como productor nacional, con oferta exportable y con su respectiva determinación de origen ante las entidades competentes de comercio exterior en Colombia.

Para desarrollar esta evidencia, es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado **Control de las operaciones internacionales**, además del siguiente material complementario:

- Manual de usuario registro de Productor de Bienes Nacionales.
- Guía procedimiento certificado de origen.
- Influencia de las barreras a la exportación.

Posterior a estas consultas, tome como referencia el producto previamente seleccionado en la actividad de aprendizaje 1, en la **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y el país destino de la exportación establecido en la actividad de aprendizaje 2, en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"**, y con el grupo de trabajo con el que viene trabajando algunas evidencias, desarrollen el siguiente taller:

1. Elaboren el registro de la empresa (con datos reales o ficticios) que se encargará de la exportación del producto o servicio elegido, como productor nacional con oferta exportable, con el respectivo criterio o determinación de origen, para esto es importante que tengan en cuenta:
   - El producto o servicio a exportar por parte de la empresa, según la descripción y clasificación arancelaria.
   - Entidades que autorizan el respectivo proceso de registro como productor nacional, con oferta exportable.
   - El RUT elaborado en la actividad de aprendizaje 10, en la **Evidencia 1: Bitácora "Documentación de la operación de comercio"**.
2. Teniendo en cuenta el país al que será exportado el producto o servicio, investiguen y mencionen las barreras arancelarias que tiene dicho lugar y las acciones que tiene Colombia en este momento para disminuirlas.
3. Consulten las restricciones sobre patentes y marcas del producto o servicio antes de ser exportado y señalen cómo pueden evitar su incumplimiento.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el taller en el Blog del grupo.

Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional / Evidencia 1: Taller "Registro productor nacional". **Total horas: 20, 5(D) y 15(I)**.

- **Evidencia 2: Compraventa internacional**

La compraventa internacional es de gran importancia, ya que en las transacciones fronterizas necesitan unificar condiciones globales e idóneas para el tráfico de mercancías, con el fin de garantizar la transferencia de la propiedad de esta, a cambio del precio convenido.

Por lo anterior, para el desarrollo de esta evidencia es importante que conozca qué incluye un contrato de compraventa ya que el incumplimiento en alguno de los puntos concertados puede acarrear sanciones, por lo tanto antes de desarrollarla es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado **Control de las operaciones internacionales**, además del siguiente material complementario:

- Modelo de contrato de compraventa internacional.
- Convención Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías.

Posterior a estas lecturas, elabore con su grupo de trabajo, un contrato de compraventa internacional para el producto o servicio a exportar, que fue seleccionado con anterioridad; tenga en cuenta que el contrato debe incluir los siguientes puntos:

- Fecha de entrada en vigor del contrato de compraventa.
- Datos de cada una de las partes: nombre legal, si es una sociedad el tipo de esta, dirección, número de identificación tributaria o fiscal.
- Cantidad de producto a exportar.
- Especificaciones de las mercancías (tipos, colores, tamaños, entre otros).
- Precio total del producto que paga el comprador al vendedor.
- INCOTERM.

- Condiciones de entrega del producto: lugar físico (almacén, puerto, aeropuerto, entre otros), ciudad y país.
- Envase y embalaje.
- Forma de pago: efectivo, cheque, transferencia bancaria, entre otros.
- Tiempo de entrega.
- Condiciones de garantía.
- Clausulas: exclusividad, forma de pago, indemnizaciones, leyes que les aplican, resolución de conflicto, notificaciones.
- Anexos, si se requieren.
- Firmas.
- Lugar y fecha de la firma.
- Número de ejemplares.

Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique el contrato de compraventa en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional / Evidencia 2: Compraventa internacional. **Total horas: 35, 7(D) y 28(I)**.

- **Evidencia 3: Ensayo *"Free Trade Agreement (FTA): advantages and disadvantages"***

Es de suma importancia en este proceso de aprendizaje, conocer muy bien los tratados de libre de comercio que se tienen en un país, antes de iniciar cualquier operación de importación y/o exportación.

Para desarrollar esta evidencia es importante que lea y analice previamente el material de formación denominado ***The sentence***, además del siguiente material complementario:

- *English sentence structure and entity-relationship diagrams.*
- *Sentence structure.*

Posterior a estas lecturas, elabore un ensayo en inglés de mínimo tres (3) páginas, que dé respuesta a lo siguiente:

- Investigue sobre los tratados de libre comercio que Colombia tiene vigentes con los Estados Unidos.
- Escriba las ventajas y desventajas de estos tratados para Colombia.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional / Evidencia 3: Ensayo *"Free Trade Agreement (FTA): advantages and disadvantages"*. **Total horas: 6, 1(D) y 5(I)**.

- **Evidencia 4: Infografía "Agente de aduanas"**

Las empresas cuentan con diversos medios y fuentes para contactar clientes potenciales en los mercados internacionales para sus productos y/o servicios y poder negociar con éxito la exportación o importación.

Para lograr el traslado de los productos que son el resultado de una negociación, de un lugar a otro, procurando que su ejecución se realice generando los menores tiempos, costos y riesgos posibles, se requiere la facilitación en el comercio exterior de un agente de aduanas cuya profesionalidad esté a la altura de lo solicitado por los exportadores, que cuente con una organización técnica adecuada para disponer de recursos humanos dotados de conocimientos, para atender los servicios aduaneros que le corresponda, superando cualquier incidente que se pueda genera en el proceso de envío de la carga.

La esencia de esta evidencia es demostrar la aplicación de los conocimientos adquiridos hasta el momento. Por ello, tenga en cuenta lo aprendido con el documento **Decreto número 390 de 2016**, que se compartió en el material complementario y luego realice

una infografía que contenga lo siguiente:

1. Título.

2. Texto: explicación de lo que las imágenes no puedan expresar.

3. Cuerpo: debe contener información visual (imágenes, diagramas, mapas, gráficos, tablas, iconos). En este espacio debe incluir información sobre:

   - Mecanismos que tienen o deben implementar las empresas exportadoras para contactar clientes en los mercados internacionales.

   - Como exportador, aspectos a tener en cuenta para evaluar a los clientes potenciales para su producto o servicio.

   - Aspectos que debe tener en cuenta usted como exportador, para contratar un agente de aduanas (requisitos que estos deben cumplir).

   - Documentos que debe registrar el agente de aduanas ante las entidades correspondientes, con el fin de realizar la exportación.

4. Fuente: indicar de dónde se extrajo la información y los datos utilizados en esta.

5. Crédito: autor de la infografía.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional / Evidencia 4: Infografía “Agente de aduanas”. **Total horas: 60, 10(D) y 50(I)**.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

El instructor programará una asesoría virtual de acompañamiento a través de la plataforma para brindar pautas y orientaciones específicas a tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman las actividades de transferencia del conocimiento. La fecha y el horario para este encuentro virtual será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 5: Documentos de embarque**

  Es responsabilidad de los exportadores entregar al agente de aduanas los documentos requeridos por las entidades correspondientes, para que la operación internacional se pueda realizar exitosamente y sin contratiempos.

  Por lo anterior, con su grupo de trabajo iniciarán la exportación del producto o servicio al país que eligieron desde la actividad de aprendizaje 1, por lo cual deben desarrollar el ejercicio práctico planteado para esta evidencia, que consiste en consultar y diligenciar los documentos que se mencionan a continuación, con el fin de presentarlos al agente de aduanas, estos son:

  - Factura comercial.
  - Lista de empaque.
  - Vistos buenos.
  - Certificación de origen.
  - Certificación del transportador.
  - Declaración de importación.
  - Declaración de exportación.

  Posteriormente, condensen el desarrollo de los puntos anteriores en una carpeta comprimida para ser presentada ante el agente de aduanas.

  Por el carácter colaborativo de este ejercicio, tengan en cuenta las indicaciones para desarrollar evidencias en grupo, las cuales fueron presentadas en la actividad de aprendizaje 1.

  Desarrolle esta evidencia con sus compañeros a través de las opciones que ofrece la herramienta **Grupo de trabajo** en la plataforma y publique la carpeta con los documentos en el Blog del grupo. Uno de los integrantes debe enviar el trabajo por medio del enlace dispuesto en plataforma, tenga en cuenta que este debe contener una portada con los nombres de quienes conforman el grupo.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional / Evidencia 5:

Documentos de embarque. **Total horas: 50, 11(D) y 39(I)**.

- **Evidencia 6: Estudio de caso "Aceite de palma BUN"**

  La experiencia que adquiere una empresa multinacional, con el tiempo le brinda el soporte suficiente para enfrentar los retos que implica el mercado internacional. Lo que se busca con esta evidencia es demostrar que cuenta con las capacidades suficientes para identificar si las empresas están preparadas a nivel tecnológico, productivo y de recursos para poder internacionalizarse.

  Teniendo en cuenta el material de formación y complementario analizado en esta actividad de aprendizaje y con el fin de demostrar lo aprendido hasta el momento, desarrolle el caso de estudio que se presenta en la evidencia descargable y posteriormente resuelva las inquietudes que allí se plantean.

  Descargue la evidencia para ver la descripción detallada de esta, desarróllela con la herramienta de su preferencia y luego envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

  Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional / Evidencia 6: Estudio de caso "Aceite de palma BUN". **Total horas: 15, 3(D) y 12(I)**.

- **Evidencia 7: *Compliance with foreign law***

  Para continuar enriqueciendo su aprendizaje en el idioma inglés, grabe un audio en el formato de su preferencia, con el fin de afianzar la pronunciación, el uso de las preposiciones y la práctica del vocabulario.

  Desarrolle esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

  - Lea y analice el texto que encuentra en la evidencia descargable.
  - Elabore un vocabulario como mínimo de 10 términos técnicos en inglés, con su respectivo significado en español.
  - Elabore un resumen del texto utilizando los diferentes tipos de oración.
  - Grabe el audio en inglés, con el resumen elaborado en el punto anterior.
  - Identifique y clasifique las frases en sus diferentes tipos.

- Elabore un gráfico con el cual explique los diferentes ejemplos de cumplimiento con las leyes extranjeras, utilizando las preposiciones de lugar.

- Compile el vocabulario, el resumen, los tipos de frases y el gráfico en un documento.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta de su preferencia y envíe los archivos (el audio y el documento) al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Ejecución / Actividad de aprendizaje 11: Realizar control sobre los procesos de importación o exportación, basado en normatividad del comercio internacional / Evidencia 7: *Compliance with foreign law*. **Total horas: 16, 3(D) y 13(I)**.

3.5. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: Evidencia 3: Ensayo *"Free Trade Agreement (FTA): advantages and disadvantages"*.	• Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas. • Realiza resúmenes de la información relevante y detallada de un texto técnico en inglés. • Ubica al interlocutor en un punto geográfico específico, empleando preposiciones en inglés.	**Lista de verificación:** Ensayo.
Evidencia de conocimiento: Evidencia 4: Infografía "Agente de aduanas".	• Contacta el comprador o importador y vendedor exportador, directamente o por las vías indirectas, de acuerdo con los procedimientos que se	**Lista de verificación:** Infografía.

	siguen en las importaciones y exportaciones y las políticas de la empresa. • Registra los documentos ante los organismos competentes conforme a las políticas comerciales, tributarias, aduaneras y de comercio internacional vigentes para llevar a cabo los controles de las importaciones y exportaciones concordantes con la política de la empresa. • Evalúa el cliente según los requerimientos de los productos a nivel internacional siguiendo las políticas y objetivos de la empresa.	
Evidencia de desempeño: Evidencia 7: *Compliance with foreign law.*	• Plantea, explica y contesta hipótesis técnicas. • Realiza resúmenes de la información relevante y detallada de un texto técnico en inglés. • Ubica al interlocutor en un punto geográfico específico, empleando preposiciones en inglés.	**Lista de chequeo:** Audio.

Evidencia de producto: Evidencia 1: Taller “Registro productor nacional”.	• Registra la empresa en el registro de productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la empresa. • Tiene en cuenta las contingencias de importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones, de acuerdo con las políticas de la organización. • Diligencia el registro de productor nacional, oferta exportable y solicitud de determinación de origen, de acuerdo con las normas legales vigentes y el instructivo teniendo en cuenta las necesidades de la empresa. • Analiza las barreras de las exportaciones	**Lista de verificación:** Taller.

	teniendo en cuenta las normas de comercio internacional vigentes, según objetivos y metas de la organización. • Evalúa la tecnología y estrategias con que cuenta la empresa para enfrentar mercados internacionales teniendo en cuenta los cambios requeridos por los clientes, teniendo en cuenta las normas de comercio internacional y las políticas de la empresa. • Analiza los sistemas de información de la empresa y el mercado de acuerdo al nivel de servicio requerido, de acuerdo con las normas de comercio internacional y las políticas establecidas por la compañía. • Investiga las restricciones sobre patentes y marcas de productos antes de lanzarlo al mercado internacional teniendo en cuenta las normas internacionales vigentes y los objetivos y políticas de la organización. • Analiza los productos y	

	servicios a exportar frente a los requerimientos de certificaciones de acuerdo con las normas nacionales e internacionales de comercio internacional vigentes atendiendo las políticas de la organización. • Establece los recursos que dispone la organización frente a las exigencias de los mercados nacionales e internacionales y las necesidades de la empresa. • Evalúa la capacidad de producción según ofertas y solicitudes del mercado a nivel interno y externo conforme a las metas establecidas por la empresa. • Evalúa las empresas según la experiencia y el conocimiento del mercado, de acuerdo con las metas y objetivos de la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 2: Compraventa Internacional.	Cubre los contratos de compraventa en las operaciones de los riesgos jurídicos del comercio	**Lista de verificación:** Documento.

	internacional teniendo en cuenta las normas legales vigentes, de acuerdo con las necesidades y políticas de la organización.	
Evidencia de producto: Evidencia 5: Documentos de embarque.	• Entrega los documentos de embarque al agente aduanero para llevar a cabo el proceso de importación y exportación, de acuerdo con las normas legales vigentes y de acuerdo con las políticas de la organización. • Realiza los vistos buenos o permisos previos para los productos que requieren ante los organismos respectivos teniendo en cuenta las normas legales de comercio internacional vigentes, de acuerdo con las políticas de la empresa. • Analiza los documentos de importación y exportación, de acuerdo con las normas y procedimientos legales vigentes para presentarlos ante las entidades respectivas siguiendo las políticas de la empresa. • Verifica las cantidades y	**Lista de verificación:** Ejercicio práctico.

	los documentos de importación y exportación de acuerdo con las normas y procedimientos legales vigentes para presentar ante las entidades respectivas, de acuerdo con las políticas de la organización. • Envía el detalle de los productos a importar o exportar a la Sociedad de Intermediación Aduanera SIA cumpliendo con los requisitos de la codificación arancelaria y fechas establecidas según las normas de comercio internacional vigentes, teniendo en cuenta las políticas de la compañía.	
Evidencia de producto: Evidencia 6: Estudio de caso “Aceite de palma BUN”.	• Registra la empresa en el registro de productor nacional, oferta exportable y determinación de origen ante las entidades correspondientes, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes teniendo en cuenta las políticas de la empresa. • Tiene en cuenta las contingencias de	**Lista de verificación:** Estudio de caso.

	importación frente a las restricciones relativas a la naturaleza de los productos, de acuerdo con las normas de comercio internacional vigentes para obtener las licencias y certificaciones, de acuerdo con las políticas de la organización. • Diligencia el registro de productor nacional, oferta exportable y solicitud de determinación de origen, de acuerdo con las normas legales vigentes y el instructivo teniendo en cuenta las necesidades de la empresa. • Analiza las barreras de las exportaciones teniendo en cuenta las normas de comercio internacional vigentes, según objetivos y metas de la organización. • Evalúa la tecnología y estrategias con que cuenta la empresa para enfrentar mercados internacionales teniendo en cuenta los cambios requeridos por los clientes, teniendo en cuenta las normas de comercio internacional y	

	las políticas de la empresa. • Analiza los sistemas de información de la empresa y el mercado de acuerdo al nivel de servicio requerido, de acuerdo con las normas de comercio internacional y las políticas establecidas por la compañía. • Investiga las restricciones sobre patentes y marcas de productos antes de lanzarlo al mercado internacional teniendo en cuenta las normas internacionales vigentes y los objetivos y políticas de la organización. • Analiza los productos y servicios a exportar frente a los requerimientos de certificaciones de acuerdo con las normas nacionales e internacionales de comercio internacional vigentes atendiendo las políticas de la organización. • Establece los recursos que dispone la organización frente a las exigencias de los	

	mercados nacionales e internacionales y las necesidades de la empresa. • Evalúa la capacidad de producción según ofertas y solicitudes del mercado a nivel interno y externo conforme a las metas establecidas por la empresa. • Evalúa las empresas según la experiencia y el conocimiento del mercado, de acuerdo con las metas y objetivos de la organización.	

4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Actividades del proyecto	Duración (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (instructores)		Ambientes de aprendizaje tipificados
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	Escenario (Aula, laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.
Controlar procesos de comercio internacional de acuerdo a la normatividad vigente.	202					Tecnólogo en negociación internacional, profesional y/o tecnólogo en ingeniería industrial, ingeniería de mercados, logística, administradores de empresas, contabilidad, finanzas y ciencias afines, preferiblemente con	2	LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader y Adobe Flash Player. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. Blackboard Collaborate.

						especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. Profesional en idiomas o lenguas modernas.		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Agente de carga internacional: persona jurídica inscrita ante la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para actuar exclusivamente en el modo de transporte marítimo, cuyo objeto social incluye coordinar, organizar embarques, consolidar carga de exportación o desconsolidar carga de importación y emitir o recibir del exterior los documentos de transporte propios de su actividad.

Almacenamiento: es el depósito de mercancías bajo el control de la autoridad aduanera en depósitos de carácter público o privado, son habilitados por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

Clause: cláusula.

Comercio ilícito: toda práctica o conducta prohibida por las normas, relativa a la producción, envío, recepción, posesión, distribución, venta o compra, incluida cualquier práctica o conducta destinada a facilitar esa actividad, como el contrabando, la violación de los derechos de propiedad intelectual, la fabricación ilícita de determinados productos y la subfacturación.

Contrato de compraventa internacional: es un documento por medio del cual el vendedor, como el comprador, expresan y dan a conocer las condiciones de la compra o de la venta, para que se proceda debidamente y con las leyes nacionales o internacionales.

Declaración aduanera: el acto o documento mediante el cual el declarante indica el régimen aduanero específico aplicable a las mercancías y suministra elementos e información que la autoridad aduanera requiere.

Declarante: persona natural o jurídica que hace una declaración de mercancías a nombre propio o en cuyo nombre se realiza la declaración mencionada.

Despacho de aduana: servicio de liberar la carga de aduanas para exportar e importar.

Documentos de embarque: conjunto de documentos requeridos para realizar un embarque.

Documentos de transporte de tráfico postal: es el documento que da contrato entre el expedidor y la empresa prestadora del servicio postal, haciendo las veces de documento transporte por cada envío, en el mismo se deben especificar la descripción de las piezas, el valor por la mercancía; el nombre, dirección del remitente, el nombre, dirección, ciudad del destinatario y el peso del envío.

Envíos entrega rápida o mensajería expresa: los documentos, materiales impresos, paquetes u otras sin límite de valor o que requieren del traslado urgente y disposición inmediata por parte del destinatario, transportados al amparo de una guía de envíos de entrega rápida o mensajería expresa.

Intransitive: intransitivo.

Licencia de importación o exportación: documento oficial que autoriza la exportación o importación de productos con restricciones.

Marcas: se refiere a la información exterior que debe incluir el embalaje de la carga.

Mercancías peligrosas: productos declarados peligrosos que tienen restricciones de embarque.

Mercancías: productos que se exportan o importan.

Moneda: moneda en que se factura.

Multimodal: se refiere al manejo de carga donde se combinan diferentes medios de transporte.

Phrase: frase.

Predicate: predicado.

Productor de Bienes Nacionales: una persona natural o jurídica que posee la infraestructura necesaria, maquinaria y equipo, personal e instalaciones. Además registra ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo el bien o producto objeto de fabricación, con el cumplimiento de los requisitos y disposiciones establecidos en la normatividad vigente.

Sentence: oración.

Subject: sujeto.

Subordinate: subordinada.

Transitive: transitivo.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Ariza, S. (s.f.). *Vistos buenos al exportar e importar bienes en Colombia*. Consultado el 24 de octubre de 2016, en http://bibliotecadigital.ccb.org.co/
- Buffet, W. (s.f.). *Frases de reputación*. Consultado el 24 de octubre de 2016, en http://www.forbes.com/
- Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Bogotá, Colombia: ProQuest ebrary.
- Childs, L., Acott, A. y Curtis, K. (1999). *Parts of the sentence*. Canadá: Autores.
- Cortina, N. (2012). *Marketing y comercialización internacional*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.
- Decreto 390. (2016, 7 de marzo). *Ministerio de Hacienda y Crédito Público*, 2016, 7 de marzo.
- Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales. (2014). *Guía procedimiento certificado de origen*. Bogotá, Colombia: Autor.
- El Tiempo. (2016. 06 de febrero). *Las barreras que dejan de existir para los exportadores colombianos*. Consultado el 24 de octubre de 2016, en http://www.eltiempo.com
- Escandón, D., Hurtado, A. y Castillo, M. (s.f*.). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*. Cali, Colombia: Autores.
- García, J. (2009). *Marketing internacional*. España: McGraw Hill Interamericana.
- Global Negotiator. (s.f.). *Modelo de contrato de compraventa internacional*. España: Autor.
- Johnson, T. y Bade, D. (2010). *Export/import procedures and documentation*. Estados Unidos: American Management Association.
- López, O. (s.f.). *Gestión logística de los negocios internacionales*. Bogotá, Colombia: ProQuest ebrary.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013). *Formato para registrar al productor*

nacional en relación a la oferta exportable y solicitud de determinación de origen. Bogotá, Colombia: Autor.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2016). *Determinación de origen*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *Manual de usuario registro de productor de bienes nacionales*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Naciones Unidas. (2011). *Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*. Nueva York, Estados Unidos: Autor.
- Pixabay. (2000). *Cosméticos - licor - medicamentos*. Consultado el 21 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2011). *Fábrica*. Consultado el 21 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2012). *Firma de contrato*. Consultado el 19 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2013). *Piedras preciosas*. Consultado el 19 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2013b). *Arte*. Consultado el 19 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2014). *Artesanías - ranas*. Consultado el 21 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2015). *Textiles - quesos*. Consultado el 21 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016a). *Animales - trigo*. Consultado el 20 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016b). *Imágenes*. Consultado el 20 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016c). *Flores*. Consultado el 20 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2016d). *Piezas de museo*. Consultado el 21 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/

- Pixabay. (2016e). *Policías y municiones*. Consultado el 21 de octubre de 2016, en https://pixabay.com/
- Shan, P. (1983*). English sentence structure and entity-relationship diagrams*. California, Estados Unidos: Autor.
- Sólo Cámaras. (s.f.). *Compraventa internacional*. España: Autor.
- Student success center. (s.f.). *Sentence structure*. Consultado el 24 de octubre de 2016, en www.isu.edu/
- Ventanilla Única de Comercio Exterior. (s.f.). *¿Qué es el registro de Productor de Bienes Nacionales?* Consultado el 24 de octubre de 2016, en http://www.vuce.gov.co/
- Wren, P. y Martin, H. (2000). *English grammar and composition*. New Delhi, La India: S. Chand & Company Ltd.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

Autores:

Expertas técnicas

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Ismari Herrera Jerez
Centro de Servicios Empresariales y Turísticos
Regional Santander
Agosto de 2016.

Manuela Jaramillo Mejía
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Agosto de 2016.

Asesora pedagógica
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial

Regional Quindío
Octubre de 2016.

Guionista
Leydi Johana Navarro Ríos
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Octubre de 2016.