**GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 6**

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

| | |
|---|---|
| **Programa de Formación:**<br>Tecnólogo en Negociación Internacional. | **Código:** 122702<br>**Versión:** 100 |
| **Nombre del Proyecto:**<br>Negociación de productos colombianos basados en acuerdos internacionales. | **Código:** 1301046 |
| **Fase del proyecto:**<br>Planeación. | |

| **Actividad (es) del proyecto:** | **Actividad (es) de aprendizaje:** | **Ambiente de formación escenario** | **Material de formación** | |
|---|---|---|---|---|
| | | | **Devolutivo** | **Consumible** |
| Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes. | Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional. | LMS.<br>Computador y conexión a internet.<br>Instalación del software: Adobe Reader.<br>Paquete de ofimática.<br>Webcam.<br>Parlantes.<br>Diadema. | (Herramienta – equipo). | (Unidades empleadas durante el programa). |

| **Resultados de Aprendizaje:** | **Competencia:** |
|---|---|
| **210101033-01.** Analizar los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio Internacional, los términos contractuales acordados por el comprador y vendedor, analizando los fletes, seguros y servicios portuarios y aduaneros de acuerdo con las normas legales | **210101033.** Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes. |

| | |
|---|---|
| nacionales e internacionales con base en las políticas y necesidades de la organización. | |
| **210101016-01.** Revisar que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales, evaluando los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, teniendo en cuenta las referencias comerciales solicitadas determinando que los productos cumplan con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes para la selección de proveedores exigidos por la empresa.<br><br>**210101016-02.** Analizar la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes verificando que los documentos requeridos se ajusten a las normas legales nacionales e internacionales vigentes y a los procesos y requisitos exigidos por la empresa. | **210101016.** Diligenciar los documentos según normas y procedimientos establecidos a nivel interno y externo. |
| **210101026-04.** Definir las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones teniendo en cuenta los incoterms, según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización. | **210101026.** Coordinar el transporte según medios y modos. |

| **Duración de la guía (en horas):** | 145 horas. |
|---|---|

## 2. INTRODUCCIÓN

El contexto de los negocios internacionales gira en un marco global, institucional y normativo, por esto, las empresas al momento de incursionar en dicho entorno, tienen que seguir lineamientos de carácter internacional como los Términos de Negociación Internacional (INCOTERMS), que son regulados por la Cámara de Comercio Internacional, y concebidos para establecer las responsabilidades y obligaciones entre vendedor y comprador, en cuanto al manejo de la mercancía. A su vez, dichos términos determinan aspectos como el precio del producto a negociar, los medios y los modos de transporte, los agentes a intermediar en las operaciones de la Distribución Física Internacional de las mercancías, el soporte documental para facilitar las relaciones entre las partes, y las responsabilidades de aquellas en los procesos de exportación e importación.

Además, la incursión en los mercados internacionales debe estar reglamentada por una documentación que avala los procesos de compraventa internacional, ya que así se disminuyen los riesgos comerciales, políticos, económicos y empresariales.

La duración de esta actividad de aprendizaje es de 145 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 Planeación / Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación 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: Voluntad vs. Obligación**

La filósofa y escritora estadounidense Ayn Rand (s.f.), planteó la siguiente frase:

"Ningún hombre puede tener el derecho de imponer a otro hombre una obligación no escogida, un deber no recompensado o un servicio involuntario".

Basándose en la frase anterior y como enriquecimiento personal, reflexione sobre lo siguiente:

- ¿Considera que en nuestra sociedad las personas desempeñan los roles que desean o estos le son impuestos?
- ¿Se considera una persona que cumple con las obligaciones que adquiere?
- ¿Recuerda una situación en su vida en la que haya realizado una acción por obligación y no por su voluntad?

**Nota:** esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 6, por lo tanto no es calificable.

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

- **Evidencia: ¿El cliente impone condiciones de venta?**

En la actualidad son los clientes los que manejan la relación comercial, los que poseen poder de negociación sobre los proveedores y no están dispuestos a que los traten mal, ni a que las empresas no cumplan con sus expectativas, por lo que solo compran lo que necesitan y no lo que les ofrecen.

Debido a lo anterior, en la mayoría de los casos, los productos o servicios de mayor calidad no se miden solo por sus materiales, duración o eficiencia en rendimiento, sino por lo ajustados que estén a los requerimientos del cliente y la satisfacción de sus necesidades.

Analice lo expuesto anteriormente y desde su experiencia y conocimiento previo, cuestiónese sobre los siguientes interrogantes:

- ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta al definir con el cliente las condiciones de venta?
- ¿Qué características del producto o del servicio puede relacionar el cliente con calidad?
- ¿Considera que el talento humano de las empresas está preparado para tratar con clientes difíciles?

**Nota:** esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de la Actividad de aprendizaje 6, 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 será indicado por el instructor oportunamente.

- **Evidencia 1: Ejercicio práctico "Requisitos comerciales"**

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas, su objetivo es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con las mismas.

Para desarrollar esta evidencia es importante que pueda identificar cómo se clasifican las empresas de acuerdo a la actividad que realizan, por lo tanto, lea y analice previamente el material de formación denominado **Términos de negociación y documentación**, en su tema **Constitución de la empresa**, además los siguientes materiales complementarios:

- Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas.
- Cómo clasificar correctamente su negocio y no fracasar en el intento.
- Certificado de existencia y representación legal o inscripción de documentos.

Posterior a estas consultas lea el caso que se expone a continuación y desarrolle lo que se le indica posteriormente:

La empresa Colfrutik produce y comercializa conservas de fruta, frutos secos y deshidratados y ha decidido abrir una licitación para proveer el material necesario para la fabricación de sus productos, por lo que la empresa debe tener unos requisitos mínimos para los proveedores, usted como asesor de Colfrutik debe realizar el proceso de selección de proveedores para establecer dichos requisitos, por lo tanto resuelva lo siguiente:

1. Elabore un certificado de constitución y gerencia de la empresa Colfrutik, que tenga los requisitos exigidos por la Cámara de Comercio con su correcta clasificación empresarial, para entregarlo a los posibles proveedores como ejemplo.

2. Diseñe un formato que permita evaluar los antecedentes comerciales de los posibles proveedores, teniendo en cuenta el tipo de productos que Colfrutik produce y comercializa.

3. Desarrolle una lista de chequeo para verificar que los productos de los proveedores cumplen con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad que se requiere para la selección de los posibles proveedores de Colfrutik.

4. Entregue como producto final los documentos del proveedor que ha sido ganador de la licitación:

   - Certificado de constitución y gerencia.

   - Formato con evaluación de antecedentes comerciales y los anexos soporte, presentado por el proveedor.

   - Lista de chequeo con verificación de requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, además de los anexos soporte presentados por el proveedor.

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

Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional / Evidencias / Evidencia 1: Ejercicio práctico "Requisitos comerciales".** Total horas: 40, 8(D) y 32(I).

- **Evidencia 2: Actividad interactiva "INCOTERMS"**

  Los INCOTERMS son los términos de comercio internacional que establecen normas internacionales, que buscan facilitar las operaciones de comercio internacional y delimitan las obligaciones, esto hace que se disminuyan las incertidumbres y los riesgos que podrían generarse con las diferentes interpretaciones dadas en cada país, determinan las obligaciones y las responsabilidades del vendedor y del comprador, en la entrega del producto.

  Para desarrollar esta evidencia ingrese a la actividad interactiva "INCOTERMS" ubicada en la plataforma en el espacio destinado para ella y siga las instrucciones allí descritas; también es importante la lectura y análisis previo del material de formación denominado **Términos de negociación y documentación**, específicamente el tema **INCOTERMS** y el material complementario **INCOTERMS 2010**.

  Para acceder a la actividad interactiva, remítase a: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional / Evidencias / Evidencia 2: Actividad interactiva "INCOTERMS".** Total horas: 10, 1(D) y 9(I).

- **Evidencia 3: Taller "El mejor INCOTERM"**

  > La globalización de los mercados internacionales ha impulsado nuevas oportunidades para las empresas exportadoras y ha dinamizado el intercambio de mercancías con mayor número de países y en mayores cantidades; es así como a medida que aumenta el volumen y la complejidad de las ventas, también crecen las posibilidades de malentendidos y litigios costosos cuando no se especifican de forma clara y precisa las obligaciones y los riesgos de las partes que intervienen en la negociación. (Litebol, s.f.)

  Teniendo en cuenta esta información, el objetivo de esta evidencia es que comprenda la importancia de dar un adecuado uso y aplicación a los Términos de Negociación Internacional (INCOTERMS), en las transacciones internacionales, por ello consulte el material complementario **Términos internacionales de comercio**.

  Luego del análisis de dicho material, resuelva el taller con las situaciones que se exponen en la evidencia descargable.

  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: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional / Evidencias / Evidencia 3: Taller "El mejor INCOTERM".** Total horas: 30, 6(D) y 24(I).

- **Evidencia 4: Historieta "Documento correcto, momento oportuno"**

  En el comercio internacional la documentación es de vital importancia ya que confiere la titularidad de la mercancía, demuestra que está asegurada ante posibles riesgos y atestigua la cantidad y la calidad de las mismas, por lo que es importante que conozca cada uno de los documentos requeridos para realizar una exportación e importación y con ello evitar retrasos y sobrecostos en el desarrollo de la operación internacional.

  Para desarrollar esta evidencia tenga en cuenta leer el material de formación correspondiente a esta actividad de aprendizaje, específicamente en el tema **Documentación para intercambio comercial**, además consulte los documentos que se encuentran en el material complementario con el nombre **Carpeta: Documentos anexos**, donde encontrará lo siguiente:

  - Certificado de origen.
  - *Bill of lading*.
  - Contrato de compraventa 1.
  - Contrato de compraventa 2.
  - Declaración de importación.
  - Declaración de exportación.
  - *Negotiable fiata multimodal transporte bill of lading*.
  - *Commercial invoice*.
  - Carta de porte aéreo.
  - Lista de empaque.

- Carta de porte CIM.
- Certificado fitosanitario para nacionalización.

Posterior a estas consultas, diseñe una historieta o cómic, donde se visualice un proceso de exportación o importación de un producto y que cumpla con lo siguiente:

- Definir los personajes que desempeñaran los roles de importador, exportador, agente de carga, transportista y otros.
- Identificar cada uno de los momentos en los que se utilizan los documentos mencionados anteriormente y que son necesarios para importar o exportar.
- Describir la función de cada uno de esos documentos y la información que contienen.

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

Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional / Evidencias / Evidencia 4: Historieta "Documento correcto, momento oportuno".** Total horas: 25, 5(D) y 20(I).

- **Evidencia 5: *Podcast* "Transporte y seguros"**

El transporte es una actividad de gran relevancia en el comercio internacional, porque mide el nivel de competitividad de una empresa en el mercado, ya que se debe cumplir con aspectos de sustancial relevancia, tanto para el comprador como para el vendedor como son: punto y plazos de entrega, que deben ser acordados en el contrato de transporte, para el éxito de la transacción comercial; de igual manera es importante tener en cuenta el seguro de transporte, pues minimiza el riesgo de pérdidas de la mercancía ante accidentes o desastres durante el transporte de esta a su lugar de destino.

Por lo anterior, es de gran importancia que conozca cómo se debe proteger la mercancía en el proceso de exportación desde su lugar de origen, hasta su destino final.

Para desarrollar esta evidencia, consulte y analice el material de formación de esta actividad de aprendizaje, específicamente el tema **Contrato de transporte internacional**, además el material complementario que se describe a continuación:

- ABC seguros de transporte.

- Convenio de las Naciones Unidas sobre el contrato de transporte internacional de mercancías total o parcialmente marítimo.
- Tutorial: cómo hacer un *podcast* sencillo.

Luego de estas consultas, elabore un *podcast*, de máximo 30 minutos que contenga lo siguiente:

- Tema: contrato de transporte internacional y seguros.
- Grabación del *podcast* dando respuesta a los siguientes planteamientos, de acuerdo con el tema:
  - ¿Qué es un contrato de transporte internacional?
  - ¿Qué factores se deben tener en cuenta al negociar un flete?
  - ¿Cuál es el proceso que se debe realizar para llevar a cabo un contrato de compraventa?
  - ¿Quiénes intervienen en el contrato de transporte?
  - ¿Qué documentación se debe contemplar en un contrato de transporte internacional?
  - ¿Quiénes intervienen y cuándo se aplican los INCOTERMS y los seguros?

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

Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional / Evidencias / Evidencia 5: *Podcast* "Transporte y seguros".** Total horas: 20, 4(D) y 16(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 6: Simulador de costos DFI**

  La matriz de costos de la DFI permite conocer los costos en los que se incurre en cada uno de los pasos que implica la operación de exportación de un producto, desde su lugar de fabricación en el país de origen hasta hacerlo llegar al importador en el país de destino, con la calidad, el costo razonable y en el momento oportuno.

  Teniendo en cuenta el producto o servicio que se escogió en la actividad de aprendizaje 1 en la **Evidencia 10: Informe "Método de selección de ideas"** y el país que seleccionó en la actividad de aprendizaje 2 en la **Evidencia 3: Ejercicio práctico "Evaluar mercados potenciales"**, además de lo aprendido en las actividades de aprendizaje anteriores, esta evidencia le permitirá demostrar lo aprendido hasta el momento, por ello realice lo siguiente:

  - Trabaje sobre el simulador que es la **Matriz de costos DFI por modalidad de transporte**, que se encuentra en formato Excel adjunto a la evidencia descargable, para ello recuerde revisar el documento compartido en los materiales complementarios denominado **Simulador de costos de Procolombia**.

  - Diligencie la hoja No. 1 del formato Excel, llamada **"Simulador"**, allí debe incluir cada uno de los ítems solicitados:

    - Información básica del producto.

    - Información básica del empaque.

    - Costo en el país exportador (si utiliza transporte marítimo, aéreo, terrestre).

    - Costos tránsito internacional (si utiliza transporte marítimo, aéreo, terrestre).

    - Costos en el país importador (si utiliza transporte marítimo, aéreo, terrestre).

    - Otra información de importancia.

  - Con los resultados obtenidos en el simulador, elabore un documento que dé respuesta a lo siguiente:

    - Cuál es el modo de transporte más adecuado para su producto (marítimo, terrestre o aéreo), teniendo en cuenta los costos de la DFI.

- Por qué es importante hacer seguimiento a cada uno de los pasos del proceso exportador y esto cómo influye en la definición de rutas, canales de distribución, INCOTERMS, seguros y fletes.

- Cuáles son las conclusiones de los resultados obtenidos en el simulador.

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

Esta evidencia se encuentra ubicada en: **Fase Planeación / Actividad de aprendizaje 6: Definir el término de negociación y la documentación legal para iniciar el proceso de negociación internacional / Evidencias / Evidencia 6: Simulador de costos DFI.** Total horas: 20, 4(D) y 16(I).

### 3.5. Actividades de evaluación

| Evidencias de aprendizaje | Criterios de evaluación | Técnicas e instrumentos de evaluación |
|---|---|---|
| **Evidencia de conocimiento:**<br><br>Evidencia 2: Actividad interactiva “INCOTERMS”. | • Revisa que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales exigidos por la empresa.<br><br>• Evalúa los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, de acuerdo a las referencias comerciales solicitadas por la empresa.<br><br>• Verifica que los productos cumplen con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales | **Cuestionario:**<br><br>Cuestionario. |

| | | |
|---|---|---|
| | vigentes, para la selección de proveedores exigidos por la empresa. | |
| **Evidencia de desempeño:**<br><br>Evidencia 5: *Podcast* "Transporte y seguros". | • Define las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones de acuerdo con las necesidades de la empresa.<br><br>• Tiene en cuenta los incoterms según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones, de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.<br><br>• Contempla en la programación del transporte los seguros y fletes establecidos entre las partes, de acuerdo con los términos de negociación internacional y las políticas de la empresa.<br><br>• Asigna los seguros y | **Lista de chequeo:**<br><br>*Podcast*. |

| | | |
|---|---|---|
| | fletes una vez cumplidos los procedimientos de preparación, aislamiento a una carga y administrativos y requerimientos por los entes gubernamentales, las normas nacionales e internacionales vigentes y las políticas seguidas por la empresa.<br><br>• Especifica los fletes de acuerdo con las medidas internacionales de la carga, según el modo de transporte y las normas internacionales vigentes, teniendo en cuenta las políticas de la empresa.<br><br>• Maneja el contrato de fletes con el operador, representante o agente de los medios de transporte, teniendo en cuenta las normas nacionales vigentes, las condiciones de negociación internacional y las políticas establecidas por la empresa.<br><br>• Tiene en cuenta en la programación del transporte la composición jurídica, la lista del transporte, la documentación legal de la carga y del vehículo | |

| | | |
|---|---|---|
| | para autorizar el cargue y descargue de la mercancía, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y la política de la empresa.<br><br>• Programa el transporte teniendo en cuenta las condiciones de negociación de cada uno de los intermediarios, los requerimientos del cliente, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales que cubran las necesidades de la empresa.<br><br>• Contempla en la programación los recursos y responsabilidades asignadas según el medio y modo de transporte, los términos de negociación internacional y las políticas de la empresa.<br><br>• Muestra en los seguros la responsabilidad civil en el contrato según las partes y las normas legales vigentes y las políticas de la organización.<br><br>• Identifica el manejo de los seguros y las causas | |

| | | |
|---|---|---|
| | que originan el cobro teniendo en cuenta las excepciones y las restricciones de la mercancía, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y las políticas establecidas por la organización.<br><br>• Negocia los seguros y fletes de acuerdo con las tarifas establecidas por los entes gubernamentales, los acuerdos entre las partes y naturaleza de la mercancía teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes ajustadas a las necesidades de la empresa.<br><br>• Maneja los contratos de seguros y fletes de acuerdo con la intermediación del medio de transporte, el cliente, rutas y condiciones del vehículo, teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales con base en las políticas fijadas por la organización.<br><br>• Inspecciona la carga para ser asegurada y | |

| | | |
|---|---|---|
| | fletada, según las normas nacionales e internacionales de transporte vigentes y de manejo, de acuerdo con las políticas de la organización. | |
| **Evidencia de producto:**<br><br>Evidencia 1: Ejercicio práctico “Requisitos comerciales”. | • Revisa que el certificado de constitución y gerencia cumple con los requisitos comerciales y legales exigidos por la empresa.<br><br>• Evalúa los antecedentes comerciales certificados para la selección del proveedor, de acuerdo a las referencias comerciales solicitadas por la empresa.<br><br>• Verifica que los productos cumplen con los requisitos sanitarios, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con las normas legales vigentes, para la selección de proveedores exigidos por la empresa. | **Lista de verificación:**<br><br>Ejercicio práctico. |
| **Evidencia de producto:**<br><br>Evidencia 3: Taller “El mejor INCOTERM”. | Analiza los términos de negociación internacional dependiendo de las cláusulas establecidas por la Cámara de Comercio | **Lista de verificación:**<br><br>Taller. |

| | | |
|---|---|---|
| | Internacional, las normas vigentes y los términos contractuales acordados por comprador y vendedor, teniendo en cuenta las políticas establecidas por la organización. | |
| **Evidencia de producto:**<br><br>Evidencia 4: Historieta “Documento correcto, momento oportuno”. | • Analiza la documentación presentada y requerida por los posibles proveedores y clientes para las importaciones y exportaciones, evaluada de acuerdo con las normas legales vigentes y los requisitos exigidos por la organización.<br><br>• Verifica los documentos requeridos en las exportaciones e importaciones, teniendo en cuenta las normas legales nacionales e internacionales vigentes, los procesos y requisitos exigidos por la empresa. | **Lista de verificación:**<br><br>Historieta. |
| **Evidencia de producto:**<br><br>Evidencia 6: Simulador de costos DFI. | • Define las rutas según los canales de distribución, las fábricas y clientes de acuerdo a las normas de transporte nacional e internacional, para importaciones y exportaciones de acuerdo con las necesidades de la | **Lista de verificación:**<br><br>Documento escrito. |

| | | |
|---|---|---|
| | empresa.<br><br>• Tiene en cuenta los incoterms según la ruta y modo de transporte utilizado en las importaciones y exportaciones, de acuerdo con las normas legales nacionales e internacionales ajustadas a las necesidades de la organización.<br><br>• Contempla en la programación del transporte los seguros y fletes establecidos entre las partes, de acuerdo con los términos de negociación internacional y las políticas de la empresa.<br><br>• Asigna los seguros y fletes una vez cumplidos los procedimientos de preparación, aislamiento a una carga y administrativos y requerimientos por los entes gubernamentales, las normas nacionales e internacionales vigentes y las políticas seguidas por la empresa.<br><br>• Especifica los fletes de acuerdo con las medidas internacionales de la carga, según el | |

| | | |
|---|---|---|
| | modo de transporte y las normas internacionales vigentes, teniendo en cuenta las políticas de la empresa.<br><br>• Maneja el contrato de fletes con el operador, representante o agente de los medios de transporte, teniendo en cuenta las normas nacionales vigentes, las condiciones de negociación internacional y las políticas establecidas por la empresa.<br><br>• Tiene en cuenta en la programación del transporte la composición jurídica, la lista del transporte, la documentación legal de la carga y del vehículo para autorizar el cargue y descargue de la mercancía, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y la política de la empresa.<br><br>• Programa el transporte teniendo en cuenta las condiciones de negociación de cada uno de los intermediarios, los requerimientos del cliente, de acuerdo con | |

| | | |
|---|---|---|
| | las normas nacionales e internacionales que cubran las necesidades de la empresa.<br><br>• Contempla en la programación los recursos y responsabilidades asignadas según el medio y modo de transporte, los términos de negociación internacional y las políticas de la empresa.<br><br>• Muestra en los seguros la responsabilidad civil en el contrato según las partes y las normas legales vigentes y las políticas de la organización.<br><br>• Identifica el manejo de los seguros y las causas que originan el cobro teniendo en cuenta las excepciones y las restricciones de la mercancía, de acuerdo con las normas nacionales e internacionales y las políticas establecidas por la organización.<br><br>• Negocia los seguros y fletes de acuerdo con las tarifas establecidas por los entes gubernamentales, los | |

| | | |
|---|---|---|
| | acuerdos entre las partes y naturaleza de la mercancía teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales vigentes ajustadas a las necesidades de la empresa.<br><br>• Maneja los contratos de seguros y fletes de acuerdo con la intermediación del medio de transporte, el cliente, rutas y condiciones del vehículo, teniendo en cuenta las normas nacionales e internacionales con base en las políticas fijadas por la organización.<br><br>• Inspecciona la carga para ser asegurada y fletada, según las normas nacionales e internacionales de transporte vigentes y de manejo, de acuerdo con las políticas de la organización. | |

## 4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

| Actividades del proyecto | Duración (Horas) | Material de formación devolutivos: (Equipos/herramientas) | | Material 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. |
| Determinar las normas de negociación internacional, de acuerdo a requisitos comerciales y legales vigentes. | 145 | | | | | 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 | 1 | LMS. Computador y conexión a internet. Instalación del software: Adobe Reader. Paquete de ofimática. Webcam. Parlantes. Diadema. |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | especialización en logística, comercio internacional o negocios internacionales y ciencias afines. | | |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Aduanas:** oficina pública donde se registran los géneros y las mercaderías que se importa o exportan, allí se cobran los derechos que adeudan según el arancel correspondiente.

> **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 y cuyo objeto social incluye las siguientes actividades, coordinar y 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, se puede profundizar en el artículo 1 del decreto 2685 de 1999. (DIAN, s.f.)

***Air waybill* o guía aérea:** documento a través del cual se instrumenta el contrato de transporte de mercancías por vía aérea, fija las condiciones pactadas para el traslado de la carga y sirve de prueba sobre su recepción física por el transportador. Este documento se emite con carácter no negociable, es decir, que su tenencia no acredita la propiedad de la mercancía, sólo se tiene derecho a disponerla quien conste como remitente de la misma. Así mismo, no se entrega la guía aérea sino a quien figure como destinatario en el casillero correspondiente.

> **Cámara de Comercio Internacional:** es la única organización empresarial que representa mundialmente los intereses empresariales. Se constituyó en parís en 1919 y continúa teniendo su sede social en la capital francesa. Tiene personalidad propia y su naturaleza jurídica es asociativa. Sus fines estatutarios básicos son actuar a favor de un comercio abierto y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conduzcan a una prosperidad general y a la paz entre los países. Los miembros de la CCI son empresas que efectúan transacciones internacionales y también organizaciones empresariales. En la actualidad, las miles de empresas que agrupa proceden de más de 130 países y se organizan como Comités Nacionales en cerca de 80 de ellos. (Alpízar, s.f.)

**Certificado de origen:** documento expedido por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, que certifica el cumplimiento de los requisitos de origen exigidos en virtud de

acuerdos, el cual se debe anexar como prueba documental en el momento de introducir los productos y tiene una vigencia de un año.

**Certificado fitosanitario:** documento normalmente exigido en exportaciones de productos agropecuarios, que certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país del exportador.

**Conocimiento de embarque:** documento expedido por el transportador marítimo como recibo de carga.

**Descargue:** servicio de bajar la carga de un medio de transporte.

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

**Documento de embarque multimodal:** cuando se utilizan varios sistemas de transporte para llevar a destino la mercancía.

**Documento de porte:** documento expedido por el transportador terrestre como recibo de carga.

**Factura comercial:** documento en el que se fijan las condiciones de venta de las mercancías y sus especificaciones. Sirve como comprobante de la venta, exigiéndose para la exportación en el país de origen y para la importación en el país de destino.

> **Factura proforma:** documento que utiliza el vendedor para plasmar una oferta detallada de una venta, al tratarse de una oferta, si es aceptada por el comprador, será el origen de un contrato de compraventa. Por tanto, es necesario que contenga todos los datos necesarios para establecer los términos y condiciones de venta. (Cámaras, s.f.)

**Guía aérea:** documento expedido por el transportador aéreo como recibo de carga.

**INCOTERMS:** normas de comercio internacional que regulan las condiciones de entrega de las mercancías, se usan para dividir los costes de las transacciones comerciales internacionales, delimitando las responsabilidades entre el comprador y el vendedor.

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

**Lista de empaque:** es un detalle que especifica el contenido de cada bulto que forma parte

de la operación de exportación, facilitando un mejor control al momento de la verificación. Una buena lista de empaque permite que se agilice tiempo en una posible inspección aduanera.

**Póliza de seguro:** documento que se expide al asegurar la carga contra pérdida o daño.

**Seguro:** contrato que se adquiere para proteger la carga contra pérdida o daño.

**Transporte principal:** el medio seleccionado para movilizar la carga de un lugar a otro en un vehículo principal.

**Visto bueno:** es el acto mediante el cual una entidad pública o privada concede un visto bueno, para importar o exportar un bien, de acuerdo con la naturaleza del producto y las necesidades de controlar la salud humana, sanidad animal, sanidad vegetal o controlar el medio ambiente, o según sea el requisito por el cual se autoriza la importación.

## 6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS


- Alpízar, J. (s.f.). *La Cámara de Comercio Internacional (ICC)*. Costa Rica: Autor.
- Artesanías de Colombia. (1999*). Guía para exportar artesanías*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Cabrera, A. (2012). *Negotiable fiata multimodal transporte bill of lading*. Madrid, España: Autor.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2007). *Cómo clasificar correctamente su negocio y no fracasar en el intento.* Bogotá, Colombia: Autor.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2008). *Certificado de existencia y representación legal o inscripción de documentos*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2011). *Logística y Distribución Física Internacional*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Cámara de Comercio de Medellín. (2010). *Cómo exportar*. Medellín, Antioquia: Autor.
- Cámara de Comercio Internacional. (2010). *INCOTERMS 2010*. España: Autor.
- Cámaras. (s.f.). *Plan cameral de exportaciones*. Madrid, España: Autor.

- Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Bogotá, Colombia: Universidad del Norte.
- DANE. (2012). *Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas*. Bogotá, Colombia: Dirección de difusión, mercadeo y cultura estadística.
- DHL express. (s.f.). *Commercial invoice*. España: Autor.
- DIAN. (s.f.). *Certificado de origen*. Bogotá, Colombia: Autor.
- DIAN. (s.f.). *Declaración de importación*. Bogotá, Colombia: Autor.
- DIAN. (s.f.). *Glosario de términos en materia aduanera*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Ezkoja S.A.S. (s.f.). *Lista de empaque*. Bogotá, Colombia: Autor.
- González, R. (2011). *Manual negociación y compraventa internacional*. Madrid, España: Editorial CEP.
- ICA. (s.f.). *Certificado fitosanitario para nacionalización*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Legiscomex. (2016a). *INCOTERMS a través de la historia*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Legiscomex. (2016b). *Qué regulan los INCOTERMS*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Legiscomex. (2016c). *Responsabilidades del vendedor y el comprador*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Litebol. (s.f.). *INCOTERMS en transacciones internacionales*. Santa Cruz, Bolivia: Autor.
- Literato. (s.f.). *Ayn Rand*. Madrid, España: Autor.
- Long, D. (2012). *Logística internacional*. México: Editorial Limusa.
- Murphy, P. y Knemeyer, M. (2015). *Logística contemporánea*. México: Pearson educación.
- Naciones Unidas. (2009). *Convenio Naciones Unidas sobre el contrato de transporte internacional de mercancías total o parcialmente marítimo*. Viena, Austria: Autor.
- Old Dominion Freighh Line. (s.f.). *Bill of lading*. Carolina del Norte, Estados Unidos:

Autor.

- Pardina, M. (2015). *Internacionalización de Pymes*. Madrid, España: Ministerio de Educación de España.
- Pixabay. (2014). *Negocios internacionales*. Consultado el 05 de septiembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Pixabay. (2014). *Transporte de mercancía*. Consultado el 02 de septiembre de 2016, en https://pixabay.com/
- Plan cameral. (2012). *Carta de porte aéreo*. Madrid, España: Autor.
- Podcast. (s.f.). *Tutorial: cómo hacer un podcast sencillo*. Autor.
- Procolombia. (s.f.). *Simulador de costos de Procolombia*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Procolombia. y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s.f.). *ABC seguros de transporte*. Bogotá, Colombia: Autor.
- PROCOMER. (2010). *Términos internacionales de comercio*. Costa Rica: Autor.
- Productos de Colombia. (2015). *Certificado de origen*. Barranquilla, Colombia: Autor.
- Santander. (2016a). *INCOTERMS 2010*. Bogotá, Colombia: Autor.
- Santander. (2016b). *Quién asume los gastos de logística*. Bogotá, Colombia: Autor.

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

**Autores:**

**Expertas técnicas**
Adriana Milena Mesa Martínez
Centro Comercio y Turismo
Regional Quindío
Julio de 2016.

Ana Milena Moreno Pinilla
Centro Comercio y Turismo

Regional Quindío
Julio de 2016.

**Asesora pedagógica**
Gloria Amparo López Escudero
Centro Agroindustrial
Regional Quindío
Agosto de 2016.

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