IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: TECNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL
- Código del Programa de Formación: 122703
- Nombre del Proyecto: Reconocimiento y comprension de los procesos de importación, exportación y transito aduanero de bienes y servicios.
- Fase del Proyecto: Anáilisis
- Actividad de Proyecto: Identificar los diferentes medios de transporte y protección de la carga
- Competencia: DILIGENCIAR LOS DOCUMENTOS SEGÚN NORMAS Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS A NIVEL INTERNO Y EXTERNO

- **Competencia:**

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

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

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

- Duración de la Guía: 40 horas

2. PRESENTACIÓN

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

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

Los bienes que se intercambian en el mercado internacional son producidos en varios países, y serán las diferencias en el nivel de costos las quedeterminen las ventajas que un país pueda obtener al concentrar su producción y exportación en uno o varios bienes. Los países difieren unos de otros en sus tecnologías, climas, y habilidades, así

como también en su oferta relativa de factores primarios como tierra y trabajo; dichas diferencias determinarán los costos de producción y los patrones de comercio.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

Actividad 1. Reflexione sobre las siguientes preguntas:

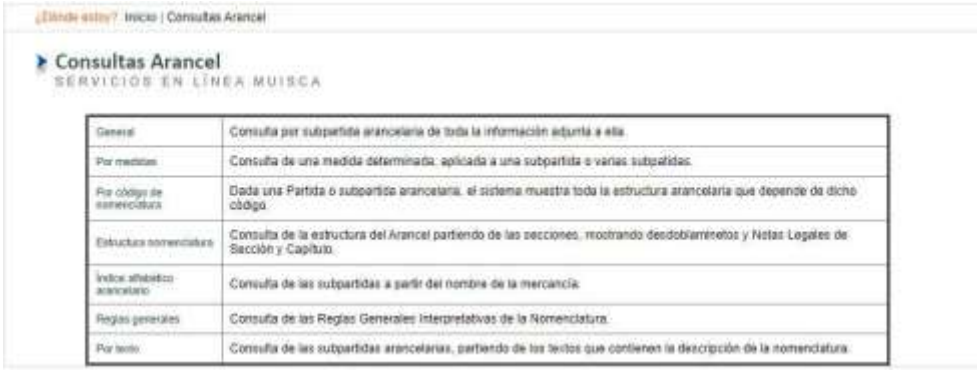
a) ¿Qué es la DIAN y que función cumple en el comercio exterior colombiano?
b) ¿Qué es PROCOLOMBIA y que función cumple en el comercio exterior colombiano?
c) ¿Qué es VUCE en Colombia?
d) ¿Qué es una importación ordinaria?
e) ¿Que es una exportación ordinaria?
f) ¿Cuáles son las entidades que participan en el VUCE?

Actividad 2. Cuadro Comparativo/Sinóptico

Estimado aprendiz en este espacio vamos a consultar en Legis Comex los procesos de Exportación e Importación y elaborar de acuerdo con las indicaciones del instructor un cuadro Sinóptico o comparativo con: a) Pasos para realizar una exportación en Colombia.
b) Pasos para realizar una importación en Colombia.

1.1. Actividades de contextualización.

1.1.1 Estimados aprendices en este espacio una vez socializado con el instructor el tema de Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, vamos a ingresar a la página de la DIAN en el link https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces



y por grupos de proyecto vamos a consultar la partida arancelaria del producto que se va aexportar.

Una vez se tenga la partida arancelaria del producto a exportar:

- Escribir la descripción de la partida arancelaria.
- Indicar que documentos soporte o vistos buenos se requirieren para exportar dichoproducto y que entidades lo emiten o certifica.

LEER LA CARTILA DE NUEVO
LEER LAS 6 REGLAS GENERALES

VAMOS A REALIZAR EL PUNTO DE PROYECTO EN GRUPO L APARTIDA ARANCELARIA DESCRIPCION / QUE TIPO DE REGIMEN ES / DOCUMENTOS SOPORTES PARA LA EXPO

BANANO BOCADILLO

0803.90.12.00 - - - Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata) 15

Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde
ARIAN	**0803.90.12.00**			01-ene-2012
Descripción	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías Bananas, incluídos los plátanos «plantains», frescos o secos. - Los demás: - - Frescos: - - - Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata)			01-ene-2012
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2012

GFPI-F-135 V01

Documento - Entidad	Trámite	Requisito	Electrónico	Desde
Cert inspec sanitaria exportac alimentos y materias primas - Instituto Nacional De Vigilancia De Medicamentos Y Alimentos	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	02-ene-2012
Certificado fitosanitario - Instituto Colombiano Agropecuario	EMBARQUE/DESEMB	OPCIONAL	NO	02-ene-2012

Orden	Código	Descripción	Tipo de dato	Longitud	Obligatorio	Desde
1	138	Nombre	NUMÉRICO	8	SI	01-ene-2012
2	139	Variedad o especie	TEXTO	60	NO	01-ene-2012
3	143	Elaboración	NUMÉRICO	8	NO	01-ene-2012
4	142	Presentación	NUMÉRICO	8	NO	01-ene-2012
5	140	Destino	NUMÉRICO	8	NO	01-ene-2012
6	141	Forma de conservación	NUMÉRICO	8	NO	01-ene-2012
7	144	Otras características	TEXTO	4000	NO	01-ene-2012

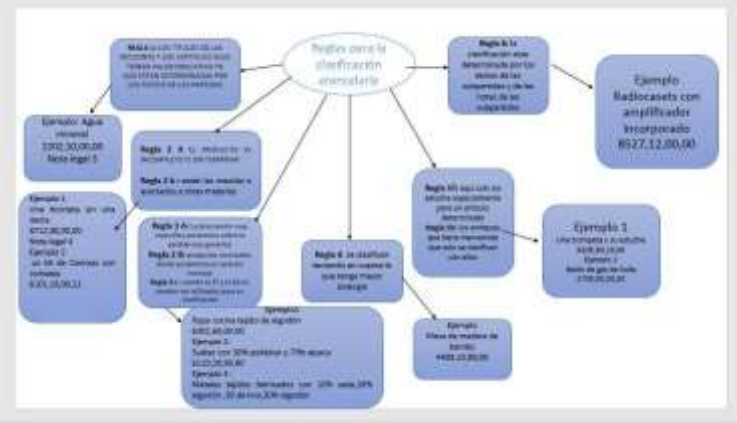
1.1.2 Queridos aprendices en este espacio de manera individual vamos a dar solución al taller “Clasificación Arancelaria” el cual se encuentra en el material de apoyo en la plataforma

territorium



GFPI-F-135 V01

1.1.3 En esta actividad después de haber leído las 6 Reglas generales interpretativas que se encuentran en la página de la DIAN y en material de apoyo suministrado por la instructora,los invitamos a realizar un mapa mental con la explicación y dos ejemplos de cada una



1.1.4 Para esta actividad lo invitamos a visualizar el video ubicado en el link https://www.youtube.com/watch?v=Ot2xom5ASPo

y responder:

- ¿Qué organismo se nombra en el video y cómo funciona?
  R/Centro para comercio internacional y este es un organismo de las naciones **unidas que trabaja en conjunto con la organización mundial del comerciocon las pymes y en especial con las pymes de países en desarrollo y esteorganismo lo que hace** es ayudarles a competir en el mercado global.

- ¿Cuáles son los productos con mayor potencial de exportación para Colombia?

- **Aceites esenciales, perfumería, cosméticos.**

- Materias plásticas y manufacturas.

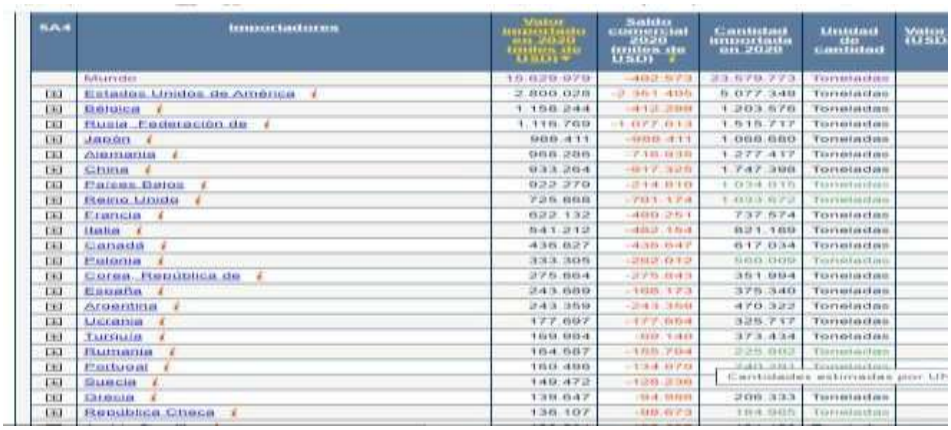
- **Azúcares y artículos de confitería.**

- Aparatos y otro material eléctrico

- ¿En qué mercados hay potencial para el producto que desea exportar en su proyecto productivo?

- De acuerdo con lo aprendido podemos exportar a china, estados unidos, Bélgica Japón, etc.

  Es un producto muy apetecido con muchas oportunidades de llegar a diversosmercados internacionales-



SA4	Importadores	Valor importado en 2020 (miles de USD)	Saldo comercial 2020 (miles de USD)	Cantidad importada en 2020	Unidad de cantidad	Valor (US$)
	Mundo	15.629.979	-402.573	23.679.773	Toneladas	
⊞	Estados Unidos de América	2.800.028	-2.361.405	5.077.348	Toneladas	
⊞	Bélgica	1.156.244	-412.288	1.203.576	Toneladas	
⊞	Rusia, Federación de	1.116.769	-1.077.613	1.515.717	Toneladas	
⊞	Japón	988.411	-988.411	1.088.680	Toneladas	
⊞	Alemania	966.286	-716.938	1.277.417	Toneladas	
⊞	China	933.264	-917.325	1.747.398	Toneladas	
⊞	Países Bajos	922.270	-214.810	1.034.015	Toneladas	
⊞	Reino Unido	726.868	-701.174	1.003.672	Toneladas	
⊞	Francia	622.132	-489.251	737.574	Toneladas	
⊞	Italia	541.212	-482.164	821.189	Toneladas	
⊞	Canadá	436.827	-436.647	617.034	Toneladas	
⊞	Polonia	333.305	-282.012	560.009	Toneladas	
⊞	Corea, República de	275.864	-275.843	351.994	Toneladas	
⊞	España	243.689	-166.173	375.340	Toneladas	
⊞	Argentina	243.359	-243.359	470.322	Toneladas	
⊞	Ucrania	177.697	-177.694	325.717	Toneladas	
⊞	Turquía	169.984	-89.140	373.434	Toneladas	
⊞	Rumania	164.687	-155.794	225.902	Toneladas	
⊞	Portugal	160.486	-134.979	240.351	Toneladas	
⊞	Suecia	149.472	-128.336	Cantidades estimadas por UP		
⊞	Grecia	139.647	-94.988	208.333	Toneladas	
⊞	República Checa	136.107	-98.673	184.965	Toneladas	



Comercio bilateral	Exportadores	Valor importado en 2020 (miles de USD)	Saldo comercial en 2020 (miles de USD)	Participación de las importaciones para China (%)	Cantidad importada en 2020	Unidad de medida
	Mundo	933.264	-917.325	100	1.747.398	Toneladas
⊞	Filipinas	437.536	-437.527	46,9	795.477	Toneladas
⊞	Ecuador	205.056	-205.056	22	329.566	Toneladas
⊞	Camboya	121.292	-121.292	13	241.239	Toneladas
⊞	Viet Nam	114.539	-114.539	12,3	282.982	Toneladas
⊞	Lao, República Democrática Popular	35.264	-35.264	3,8	69.867	Toneladas
⊞	Tailandia	10.565	-10.529	1,1	8.881	Toneladas
⊞	Myanmar	4.411	-4.411	0,5	11.800	Toneladas
⊞	Colombia	3.049	-3.049	0,3	4.951	Toneladas
⊞	Indonesia	635	-635	0,1	1.476	Toneladas
⊞	Costa Rica	486	-485	0,1	664	Toneladas
⊞	Taipei Chino	330	-330	0	337	Toneladas
⊞	Panamá	69	-69	0	99	Toneladas
⊞	México	45	-45	0	58	Toneladas
⊞	Hong Kong, China		12.469			
⊞	Corea, República					

- ¿Cuáles son los países con los que compite Colombia para el producto que va a exportar?

  Los países que compiten como grandes exportadores son Ecuador, Filipinas ,Costa rica, Guatemala ,Bélgica ,entre otros.



Ecuador	4.221.008	4.220.929	6.431.595	Toneladas
Filipinas	1.608.278	1.608.174	3.725.774	Toneladas
Costa Rica	1.082.970	1.080.743	2.628.146	Toneladas
Colombia	990.338	988.606	2.175.030	Toneladas
Guatemala	955.619	954.075	2.844.599	Toneladas
Bélgica	745.945	-412.299	923.584	Toneladas
Países Bajos	708.269	-214.010	795.392	Toneladas
Estados Unidos de América	448.623	-2.351.405	618.347	Toneladas
República Dominicana	413.850	413.850	448.046	Toneladas
Panamá	407.188	383.555	0	No medida
Côte d'Ivoire	399.736	399.734	407.436	Toneladas
Myanmar	387.375	387.346	358.340	Toneladas
Honduras	285.720	283.324	560.334	Toneladas
Camerún	275.943	275.943	295.364	Toneladas
México	256.159	256.159	0	No medida
Alemania	249.351	-718.935	301.816	Toneladas
Perú	149.651	149.651	212.454	Toneladas
Viet Nam	137.864	129.858	311.065	Toneladas
Francia	132.881	-489.251	184.455	Toneladas
Camboya	112.909	112.908	278.018	Toneladas
India	101.356	101.344	212.831	Toneladas
Turquía	100.844	-89.140	201.553	Toneladas
Ghana	97.349	97.313	166.669	Toneladas
Nicaragua	76.809	76.778	174.403	Toneladas

- ¿Qué otros productos pueden exportar Colombia (Nombre los 5 más importantes)y realice un análisis de por qué no se exportan actualmente?

-vehículos motorizados
-Medicamentos para usos terapéuticos/profilácticos, dosificados,
-papel / cartón sin recubrir para fines gráficos
-Papel/cartón, autoadhesivo/coloreado/decorado/impreso
-Formas planas de plástico con otras materias, con soporte, en bruto

Para mí es por los elevados sobrecostos del transporte de carga, los altos fletes, los problemas logísticos, los costos de la energía y las obligaciones laborales no salariales, entre otros. En otras palabras, a la falta de provisión de bienes públicos y a lo que algunosanalistas llaman el "costo Colombia", que atribuye la principal culpa al Estado.

Otra de las principales razones es la falta de una cultura exportadora entre los empresarios. La mayoría de los exportadores se limitan a vender en el exterior excedentes de producción o aprovechar alguna coyuntura favorable de tasa de cambio. Esto se debe aque la gran mayoría son empresas familiares, enfocadas en el mercado local, regional o nacional, y no tienen la exportación como estrategia de crecimiento. Además, estas firmas pequeñas carecen de las economías de escala y del financiamiento para enfrentar las exigencias de los mercados internacionales.

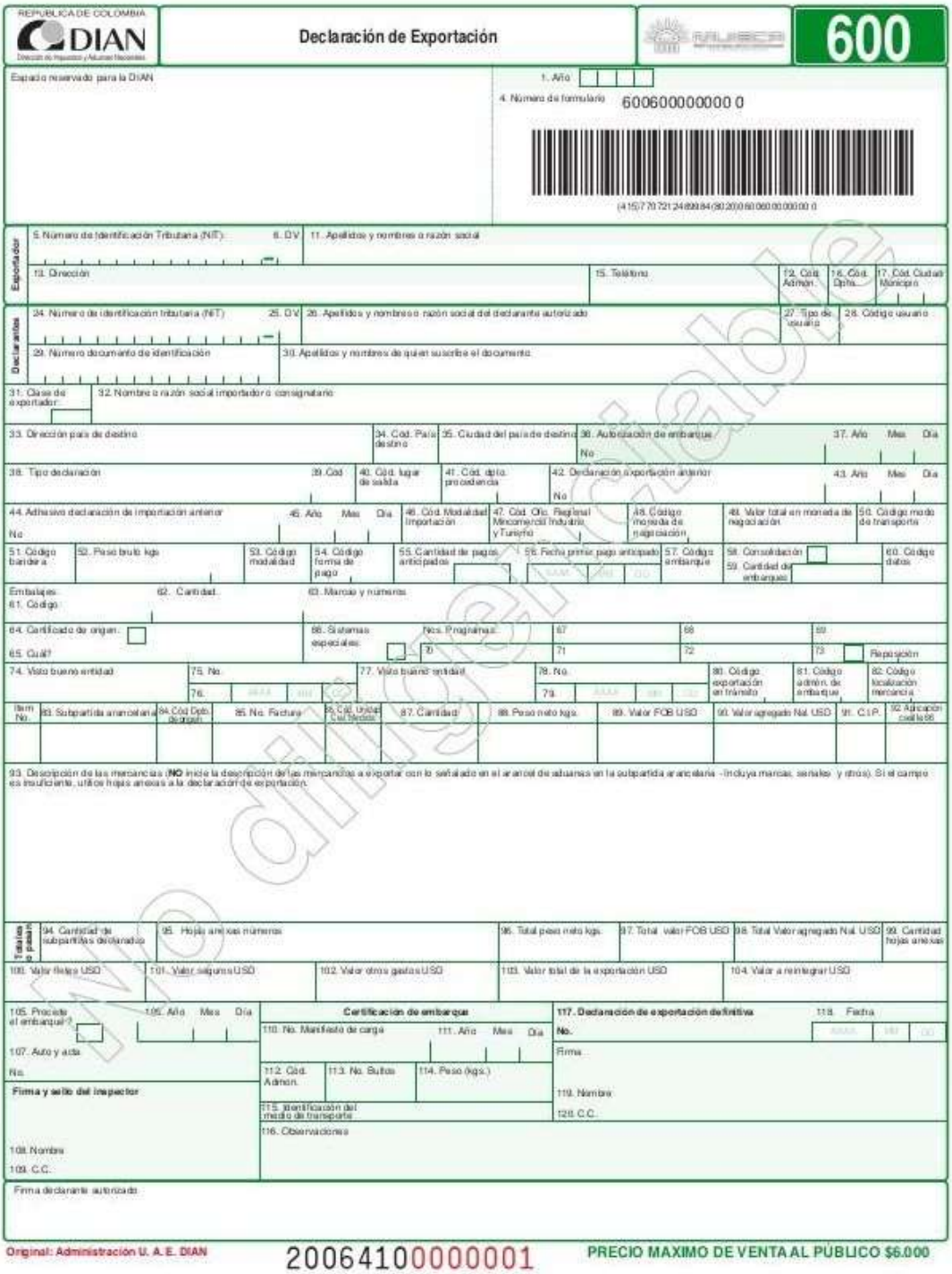
1.2. Actividades de apropiación del conocimiento.

Subactividad Cognitiva 1. Documentación para exportar.

En este espacio los invitamos a visitar el siguiente link https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-documentos-se-requieren-para-exportar y las fuentes de su interés, después de leer detalladamente, se solicita realizar un listado de los documentos que se requieren para exportar, las características de cada uno yconseguir el formato de cada uno

1. **Registro como exportador: El primero es el registro como exportador que se debe tramitar con el Registro Único Tributario (RUT) en cualquier oficina de la Dian. El segundo es la autocalificación de origen y certificado de origen**

también de la Dian, y por vía electrónica. Casi siempre el compradorinternacional lo exige



REPUBLICA DE COLOMBIA

DIAN

Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

Declaración de Exportación

600

Espacio reservado para la DIAN

1. Año

4. Número de formulario 600600000000 0

(415)7707212488084(8020)0600000000000 0

Exportador

5. Número de Identificación Tributaria (NIT) | 6. DV | 11. Apellidos y nombres o razón social

13. Dirección | 15. Teléfono | 16. Cód. Admón. | 16. Cód. Dpto. | 17. Cód. Ciudad Municipio

Declarantes

24. Número de identificación tributaria (NIT) | 25. DV | 26. Apellidos y nombres o razón social del declarante autorizado | 27. Tipo de usuario | 28. Código usuario

29. Número documento de identificación | 30. Apellidos y nombres de quien suscribe el documento

31. Clase de exportador | 32. Nombre o razón social importador o consignatario

33. Dirección país de destino | 34. Cód. País destino | 35. Ciudad del país de destino | 36. Autoliquidación de embarque No | 37. Año Mes Día

38. Tipo declaración | 39. Cód. | 40. Cód. lugar de salida | 41. Cód. dpto. procedencia | 42. Declaración exportación anterior No | 43. Año Mes Día

44. Adhesivo declaración de importación anterior No | 45. Año Mes Día | 46. Cód. Modalidad Importación | 47. Cód. Ofic. Regional Mincomercio Industria y Turismo | 48. Código moneda de negociación | 49. Valor total en moneda de negociación | 50. Código modo de transporte

51. Código bandera | 52. Peso bruto kgs | 53. Código modalidad | 54. Código forma de pago | 55. Cantidad de pagos anticipados | 56. Fecha primer pago anticipado | 57. Código embarque | 58. Consolidación | 59. Cantidad de embarques | 60. Código datos

Embalajes 61. Código | 62. Cantidad | 63. Marcas y números

64. Certificado de origen | 65. Cuál? | 66. Sistemas especiales | Nos. Programas: 67 | 68 | 69 | 70 | 71 | 72 | 73 | Reposición

74. Visto bueno entidad | 75. No. 76. | 77. Visto bueno entidad | 78. No. 79. | 80. Código exportación en tránsito | 81. Código admón. de embarque | 82. Código localización mercancía

Item No.	83. Subpartida arancelaria	84. Cód Dpto. de origen	85. No. Factura	86. Cód. Unidad Cod Medida	87. Cantidad	88. Peso neto kgs.	89. Valor FOB USD	90. Valor agregado Nal. USD	91. C.I.P.	92. Aplicación casilla 66

93. Descripción de las mercancías (**NO** inicie la descripción de las mercancías a exportar con lo señalado en el arancel de aduanas en la subpartida arancelaria -Incluya marcas, señales y otros). Si el campo es insuficiente, utilice hojas anexas a la declaración de exportación.

Totales de pasajero

94. Cantidad de subpartidas declaradas | 95. Hojas anexas números | 96. Total peso neto kgs. | 97. Total valor FOB USD | 98. Total Valor agregado Nal. USD | 99. Cantidad hojas anexas

100. Valor fletes USD | 101. Valor seguros USD | 102. Valor otros gastos USD | 103. Valor total de la exportación USD | 104. Valor a reintegrar USD

105. Procede el embarque? | 106. Año Mes Día | **Certificación de embarque** | **117. Declaración de exportación definitiva** | 118. Fecha

107. Auto y acta No. | 110. No. Manifiesto de carga | 111. Año Mes Día | No. | Firma

Firma y sello del inspector | 112. Cód. Admón. | 113. No. Bultos | 114. Peso (kgs.) | 119. Nombre

115. Identificación del medio de transporte | 120. C.C.

108. Nombre | 116. Observaciones

109. C.C.

Firma declarante autorizado

Original: Administración U. A. E. DIAN

20064100000001

PRECIO MAXIMO DE VENTA AL PÚBLICO $6.000

No digerstable

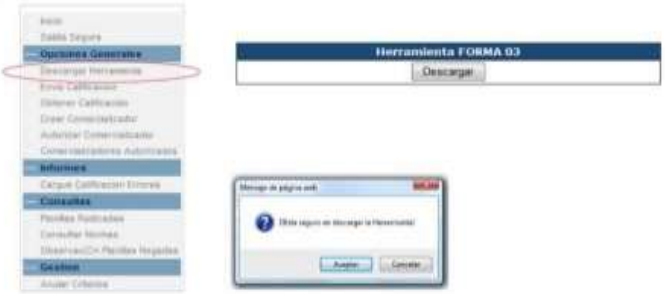
2. **Auto calificación de origen: Es un código numérico para Identificar las mercancías de la forma más exacta posible, a fin de establecer el gravamen o impuesto de importación.**





Ingrese a la opción "**Creación Declaración Juramentada**"



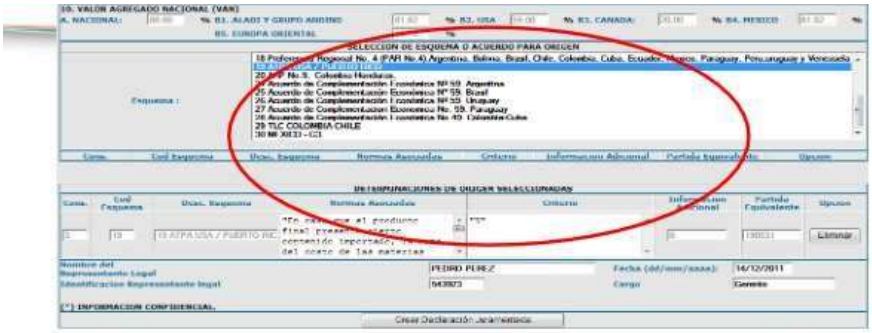

Herramienta FORMA 03
Descargar


Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
República de Colombia
DECLARACIÓN JURAMENTADA DE REGISTRO
1. IDENTIFICACION DE EMPRESA
1.4 N.I.T
891800238
1.5 Nombre Contacto:
PEDRO PEREZ
1.6 Dirección planta de producción:
CALLE 28 45 32 BOGOTA
1.7 Correo electrónico de notificación
pedro.perez@sxp.com
Subpartida Arancelaria:
1905909090
1905909090 Los demas
Para consultar partida Arancelaria, Dar Click AQUI
2. PRODUCTO (Diligenciar un Formulario por Cada Producto)
2.1 Nombre Comercial :
GALLETAS DE CAFÉ
2.2 Nombre Técnico:
GALLETAS DULCES CON SABOR A CAFÉ
En caso de haber creado una unidad comercial en RADICACIONES ANTERIORES
Desmarque 'Crear nueva Unidad..' y en la casilla de '2.3 Unidad Comercial'
defina las iniciales de la UNIDAD, pulse la tecla TAB y de la lista valida
que aparezca, ESCOJA la Respectiva Unidad.
De lo contrario defina la 'Descripcion Nueva Unidad Comercial' que desea crear.
2.3 Unidad Comercial:
KILOGRAMOS
KILOGRAMOS
Crear nueva Unidad Comercial
Descripcion Nueva Unidad Comercial:
3. UTILIZACION INSTRUMENTOS DE COMPETITIVIDAD ADUANERO
3.1 Zona Franca:
SI
NO


4. (*) MATERIALES EXTRANJEROS IMPORTADOS DIRECTAMENTE O ADQUIRIDOS EN EL MERCADO NACIONAL
No.
Descripción
Nombre Tecnico
Subpartida
(10 digitos)
Pais
Origen
Pais
Procedencia
Unidad de
Medida
Cantidad
Valor CIF $
Valor Planta $
Por Unidad Comercial del
Producto(casilla 2.3)
1101
ADO
DNB
KILC
1.000000
400.000
450.000
4.11 Valor total por Unidad de Producto (Col$):
Adicionar Material Extranjero







Para diligenciar las casillas correspondientes a la selección del esquema o acuerdo para origen y determinación de origen el exportador debe conocer el acuerdo al cual se acoge y verificar que su producto se encuentre negociado, que cumpla el criterio de origen (reo). Para exportaciones indirectas se debe inscribir el productor y autorizar al comercializador.

3. **Certificado de Origen: Permite exportar productos con Preferencias arancelariasa aquellos países con los cuales Colombia ha negociado Tratados y acuerdos comerciales**

APENDICE

CERTIFICADO DE ORIGEN

1.- País Exportador: colombia	2. País Importador: argentina

3.- N/o (1).	4.- NABANDINA	5.- Denominación de las mercancías:
165554		Alimentos

6.- DECLARACION DE ORIGEN

Declaramos que las mercancías indicadas en el presente formulario correspondientes a la factura comercial No. 0003333 Cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) 48-3564 de conformidad con el siguiente desglose:

3.- N/o (1).	7.- NORMAS (3)
	FITO SANITARIAS , JUNTO A LA NORMA NUMERO 567 DEL PRESENTE DECRETO DE EXPORTACION

8.- Fecha.			9.- Razón social del exportador o productor: COANDINAS SA DIR. CLL80SUR 67-BIS
Día	Mes	Año	
12	09	11	10.-Firma y sello del exportador o productor

11.-Observaciones: _____

12. CERTIFICADO DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de: bogota colombia a los doce dias del mes de septiembre del año 2011

Nombre, firma y sello Entidad Certificadora

Notas : (1) Esta columna indica el orden en que se invidualizan las mercaderias comprendidas en el presente Certificado. En caso de ser insuficiente,

(2) Especificar si se trata de un Acuerdo de Alcance Regional o de Alcance Parcial, indicando el número de estó.

(3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercaderia individualizada por su número de orden.

-. El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmiendas.

4. Vistos Buenos: La idea de visto bueno refiere a la fórmula que se coloca enciertos documentos para especificar que quien firma certifica que todo se ajusta a

derecho y que el documento en cuestión fue expedido por un individuo habilitadopara tal fin. Por extensión, se llama visto bueno a todo tipo de aprobación.

- ICA, (FITO Y ZOOSANITARIO)
- INVIMA, (FARMACEUTICO Y ALIMENTOS)
- MINERCOL,
- MINISTERIO DE MINAS Y ENERGIA
- MINISTERIO DE JUSTICIA, INDUSTRIA MILITAR
- MINISTERIO DEL MEDIO AMBIENTE, VIVIENDA Y DESARROLLO TERRITORIAL (CITES)
- MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO
- MINCULTURA, DIV. ARQUEOLOGIA E HISTORIA
- FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS
- FONDO NACIONAL DE ESTUPERFACIENTES 

5. Trámites aduaneros: Esto **varía mucho en función de los países de origen y destino, y de la mercancía a transportar**, ya que hay que tener en cuenta tanto la legislación internacional como la que se aplica en cada país, En primer lugar, el transportista o su representante legal debe presentar en aduana una **relación completa de la carga**, con la presentación de diferentes documentos. Posteriormente, se descarga la mercancía en la aduana y **se comprueba si la relación que se ha presentado coincide con la mercancía que se ha descargado**; de no ser así, podemos recibir una sanción (aunque tendremos un plazo para presentar alegaciones).
6.

- **Reparto Inspección Aduanera.**
  - Declaración Anticipada de Importación.
- **Declaración Especial de Importación.**
  - Exportación.
- **Importación.**
  - Modernización de la Aduana.
- **Operador Económico Autorizado - OEA.**
  - Régimen de Aduanas.

7. Reintegro de Divisas: Toda operación de venta de servicios o mercancías al exterior, es decir exportación, genera la obligaciónde reintegrar las divisas provenientes de esta venta. ... La declaración deexportación debe presentarse ante la Administración de Aduanas por donde se vaa despachar las mercancías.



3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Con base a los temas realizados en la guía y talleres de la plataforma, estructurar un proceso deun caso real de EXPORTACIÓN con toda la normatividad vigente.

- Estructurar un proceso de un caso real de exportación con toda la normatividad vigente nacional e internacional para la salida de una mercancía del territorio nacional con el fin deventa a otro país en el mundo conseguir el embarque de la mercancía.
- Presentación por medio de exposición de cada caso seleccionado, al instructor y loscompañeros de aula.

BANANO BOCADILLO

0803.90.12.00 - - - Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata) 15

Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde

ARIAN	**0803.90.12.00**	01-ene-2012
Descripción	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías Bananas, incluídos los plátanos «plantains», frescos o secos. - Los demás: - - Frescos: - - - Bocadillo (manzanito, orito) (Musa acuminata)	01-ene-2012

4 ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Respuestas a preguntas acerca de las normas legales de trámitede documentos y registros o licencias de importación, como también normatividad. Representación gráfica o escrita. Mapa conceptual sobre los conceptos indagados.	*VERIFICA QUE LOS PRODUCTOS CUMPLEN CON LOS REQUISITOS SANITARIO, FITOSANITARIOS, AMBIENTALES Y DE CALIDAD, DE ACUERDO CON LA NORMAS LEGALES VIGENTES, PARA LA SELECCIÓN DE PROVEEDORES EXIGIDOSPOR LA EMPRESA.	Presentación y sustentación de un proceso de importación y un análisis de costos ante el grupoy el instructor. Sustentación de un proceso de exportación y análisis de costos antes el instructor y los demás aprendices.
Evidencias de Desempeño Observación del trabajo individual o en equipo y del avance del proceso de aprendizaje, y proceso de construcción de las evidencias de cada aprendiz.	*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.	Evaluación de conceptos de importación y exportación individual. Evaluación de los talleres planteados en Sofía plus mediante la plataforma TERRITORIO.
Evidencias de Producto: Corresponden a las evidencias solicitadas en desarrollo de las Actividades de Aprendizaje. Mentefactos, esquemas gráficos y/o textuales, acerca del análisis y comportamiento del consumidor	Presenta el informe y verifica que los productos cumplen con los requisitos sanitario, fitosanitarios, ambientales y de calidad, de acuerdo con la normas legales vigentes, para la selección de proveedores exigidos por la empresa.	Entrega de taller en físico tanto de importación y exportación planteado por el instructor.

5 GLOSARIO DE TERMINOS

ABANDONO LEGAL: Institución jurídica aduanera por la cual, al vencimiento de los términos

para solicitar el destino o despacho a consumo o efectuar el retiro de las mercancías, la aduana las adquiere en propiedad para proceder a su adjudicación o remate.

ADUANA: Organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos.

AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL: También "Transportista". El que realiza y recibe embarques, consolida y desconsolida carga y actúa como operador de transporte multimodal.

ARANCEL: Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Ver Derechos de Aduana.

BILL OF LADING (B/L): Manifiesto de Carga o Conocimiento de Embarque Ver también CIM, CMR y CTBL. Equivale a la Carta de Portes en vía terrestre; para vía aérea es AWB. Es un recibo dado alembarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía.

B/L A LA ORDEN (To the Order): Cuando un B/L es a la orden, el propietario de la mercancía (el poseedor del BL), puede convertirlo: en nominativo (mediante endoso), ponerlo a la orden de otra firma o dejarlo con el endoso firmado en blanco. Son los más utilizados.

CONSOLIDACIÓN: Sistema de expedición de diversos paquetes de diferentes consignadores bajo un agente a un destino común. También "Grupaje".

DECLARACIÓN DE ADUANAS: Es el documento presentado por el importador (o su agente o transitario) para el despacho de las mercancías, con el fin de que aquél pase a hacerse cargo de lasmismas.

DECLARACIÓN DE MERCANCÍAS: Acto efectuado en la forma prescrita por el cual se indica el régimen aduanero a aplicar.

DEPÓSITO FISCAL: Local abierto o cerrado destinado a la colocación temporal de mercancías mientras se solicita su despacho. Su gestión puede estar a cargo de aduanas, de otras dependenciaspúblicas o de privados. Se usan sobre todo cuando un importador no sabe cual será el destino final de la importación. Se permiten las mismas operaciones que en las Zonas Francas. El máximo tiempoque una mercancía puede estar en un Depósito Aduanero es de cinco años. Pueden ser privados o públicos.

EXPORTACIÓN: Régimen aduanero que permite la salida legal de bienes y servicios de origen nacional.

INCOTERMS: Términos de Comercio Internacional. Son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable.

IMPORTACIÓN: Régimen aduanero que permite el ingreso legal a consumo de un bien o servicio de origen extranjero.

PALLET: Plataforma constituida por dos pisos unidos por largueros. Medidas: Universal= 1200 x 1000 mm Europalet=1200 x 800 mm. Altura máxima = aprox. 1,70 m.

VALOR EN ADUANA: Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte,etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, seaplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía.

ZONA FRANCA: Un enclave nacional creado por las autoridades competentes de cada Estado con el fin de considerar las mercancías que allí se encuentren como si no estuvieran en territorio nacionalpara la aplicación de los derechos aduaneros, restricciones y cualquier otro impuesto. En las Zonas Francas se admiten mercancías de cualquier tipo, cantidad, país de origen o de destino. Se pueden

cargar y descargar, transbordar, almacenar, y manipular mercancías. En casi todos los países del mundo existen zonas francas. Las Zonas Francas ofrecen ventajas fiscales como suspensión de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, no se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas, etc.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICO

http://www.dian.gov.co/

https://muisca.dian.gov.co/WebArquitectura/De

fLogin.faces

http://es.wikipedia.org/wiki/Exportaci%C3%B3n

http://es.wikipedia.org/wiki/Importaci%C3%B3n

Davis, M.M.; Aquilano, N.J y Chase, R.B. (2008), Fundamentos de dirección de operaciones, Madrid,Mc Graw Hill.

León, Mesías. J.; Uribe, Marín. R y Mejía, Gómez. R. (s.f), “Los sistemas de costos, herramientafundamental para la toma de decisiones gerenciales”, en Portafolio, Bogotá, capitulo 9, pp.74-79.

Prieto, Herrera. J.E. (2008), Gestión Estratégica Organizacional. Guía práctica para el diagnósticoempresarial, Bogotá D.C, Ecoe ediciones.

Secretaria de los Pueblos (SEPI). (2010, 28 de julio), “Manual de identidad corporativa”, [en línea], disponible en: http: //www.ordenjuridico.gob.mx/Estatal/CHIAPAS/Manuales/CHIAMAN01.pdf, recuperado: 28 de julio de 2010.

Universidad del Norte. (2010, 18 de agosto), “Manual de identidad corporativa”, [en línea], disponible en: http: //www.uninorte.edu.co/informacion/Manuales/pdfs/manual_corporativo.pdf, recuperado:

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento :	Reconoce los procesos de exportación e importación de bienes teniendo en cuenta las normas de comercio internacional vigentes.	Exposiciones y trabajos realizados en el ambiente virtual .
Evidencias de Desempeño:	Identifica los procedimientos y requisitos para lograr el registro exportador.	Simular proceso de registro exportador.
Evidencias de Producto:	Realiza con propiedad presentación de los procesos y requisitos para desarrollar proceso exportador	Adelantar un proceso de expotacion e importación simulando caso con producto seleccionad.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Apóyese en el glosario que se encuentra en el link relacionado

http://segtransa.com/Glosario.pdf

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

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

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

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

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

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**DIANA MARIA GUEVARA C.**	**INSTRUCTORA**	**COORDINACION ACADÉMICA**	**08/04/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					















PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS
- **Código del Programa de Formación**: 137136
- **Nombre del Proyecto**: APLICACIÓN TÉCNICA DE PROCESOS EN LA INTEGRACION DE OPERACIÓNES LÓGICTICAS UTILIZADAS EN EL SECTOR PRODUCTIVO DE LA REGIÓN.
- **Fase del Proyecto**: EJECUCION

- **Actividades de Proyecto**:

a. IMPLEMENTAR LAS ACTIVIDADES DETERMINADAS EN PLAN ESTRATEGICO DE MEJORA DISEÑADO DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DEL SECTOR.
b. OPERAR LOS PROCESOS LOGISTICOS
c. CONFIGURAR LA RED LOGÍSTICA
d. REALIZAR MAPA DE PROCESOS DETALLANDO LA RUTA DE RECIBO DE CARGA SEGÚN LOS PRODUCTOS ASIGNADOS A CADA GRUPO DE APRENDICES

- **Competencia:** Recibir la mercancía según procedimientos técnicos
- **Código NCL / UC** 210101057

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  1. FORMALIZAR LAS DEVOLUCIONES DE LA CARGA SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y NORMATIVIDAD.
  2. INSPECCIONAR LA CARGA SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y NORMATIVIDAD.
  3. RECIBIR LA CARGA SEGÚN POLÍTICAS DE LA EMPRESA Y NORMATIVIDAD.
  4. DETERMINAR LOS RECURSOS REQUERIDOS EN LA RECEPCIÓN DE MERCANCÍAS, SEGÚN LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN Y NORMATIVIDAD.

- Duración de la Guía: 96 horas

2. PRESENTACIÓN:

INTEGRACION DE OPERACIONES LOGISTICAS

RECIBIR LA MERCANCÍA SEGÚN PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS



La logística integral es un modelo de organización y de gestión que aborda de manera global y sincronizada los diferentes departamentos, procesos, recursos y flujos relacionados con hacer llegar el producto final hasta el cliente.

La logística es un proceso interdepartamental, es decir, compromete a prácticamente todos los departamentos de una misma compañía. Cuando trabajan de forma sincronizada, las operativas son mucho más fluidas y, por tanto, los pedidos pueden expedirse con mayor celeridad.

El concepto de logística integral nace para afrontar la evolución del mercado. Los cambios de la demanda y la aparición de competidores han obligado a las empresas a buscar fórmulas que optimicen sus operativas, agilicen ciclos y minimicen costos. La coordinación de los diferentes departamentos que conforman una organización posibilita disponer de una operativa ágil y flexible que ayude a responder con rapidez y precisión a las nuevas tendencias imperantes.

La recepción de mercancías es una de las operativas más importantes del almacén, ya que es la que inicia el flujo de materiales. Mal gestionada, es el punto de partida de muchos errores que luego afloran en el inventario y que limitan la productividad de la instalación.

Organizar con tino la recepción de mercancías es clave para conseguir un almacén eficiente y contener los costos operacionales. Para ello, es interesante

conocer las tareas que engloba este proceso, su alcance y qué estrategias llevar a cabo para mejorarlas.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividades de Reflexión inicial.

Actividad 1

Ingrese al siguiente link

https://www.youtube.com/watch?v=3fqHpvjk5f8

a. Que aspectos importantes observaste en el video ?
b. Por que considera que es importante desarrollar un adecuado recibo de la mercancía?
c. Relaciones 5 problemas que puede generar un inadecuado recibimiento de la mercancia.

Actividades de contextualización
Actividad 2

Apreciado aprendiz se solicita que a partir de lo visto en el video , genere una lluvia de ideas que nos permitanidentificar cuales son las acciones que debemos tener en cuenta y desarrollar a la hora e recibir las mercancías.

Esta actividad debe ser realizada en un esquema o árbol de ideas.

Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Actividad 3

El programa técnico en integración de operaciones logísticas brinda respuesta a las necesidades que surgen al interior de la organización (Logistica In bound) apoyando la gestion de almacenamiento y de inventarios aplicado.



En formación y con el apoyo del instructor, los aprendices deberán presentar todo lo concerniente a la regulación y normatizacion que se rige en torno a la recepción de las mercancías en un intercambio de saberes.

Actividad 4

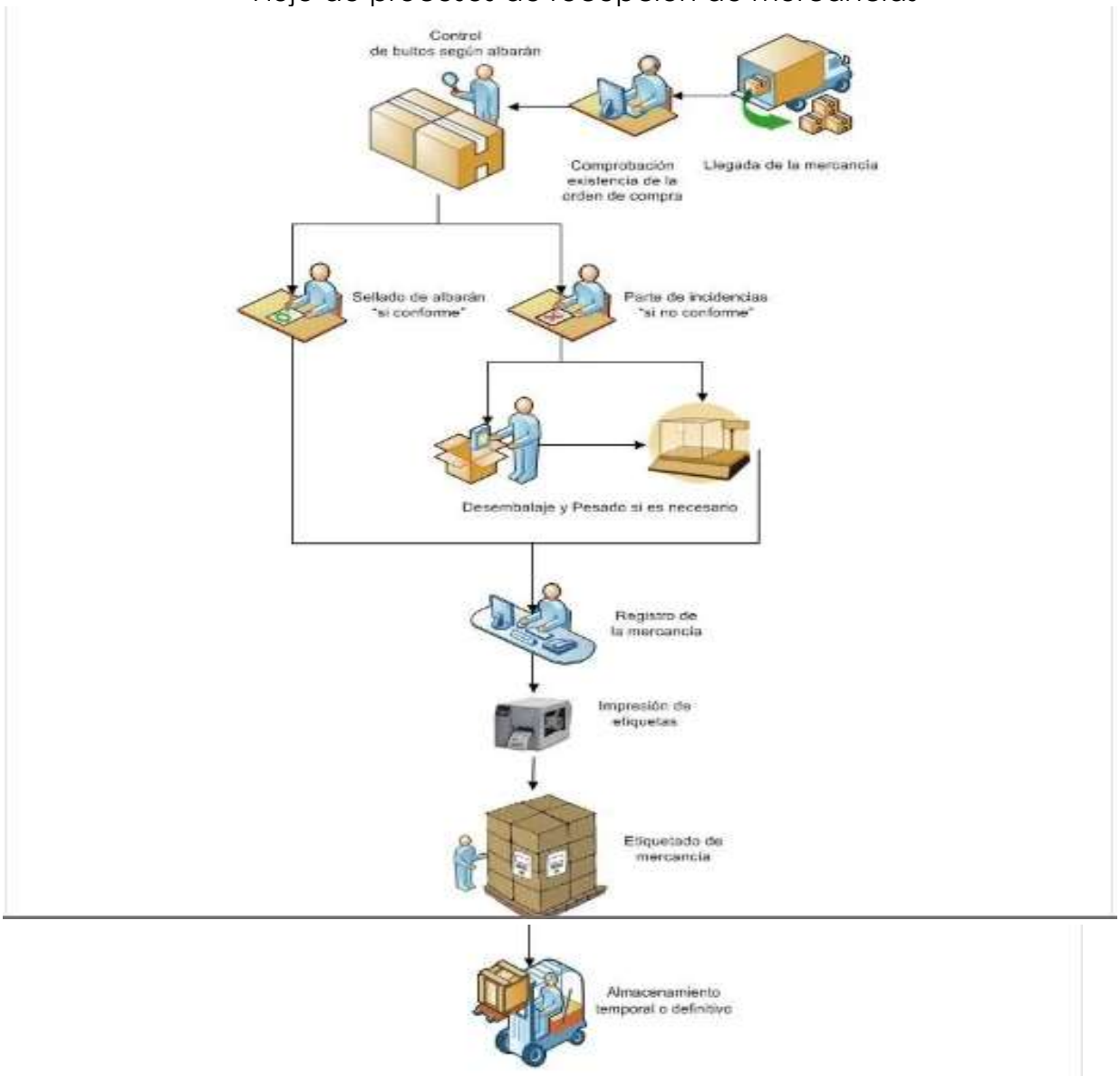
El flujo rápido del material que entra, para que esté libre de toda congestión o demora, requiere de la correcta planeación del área de recepción y de su óptima utilización. La recepción es el proceso de planificación de las entradas de unidades, descarga y verificación tal y como se solicitaron mediante la actualización de los registros de inventario.

El objetivo al que debe tender una empresa en su proceso de recepción de mercancías es la automatización tanto como sea posible para eliminar o minimizar burocracia e intervenciones humanas que no añaden valor al producto.

Otra tendencia considerada como buena práctica logística es la implementación de programas de entregas certificadas que no solo eliminan burocracia sino que reducen al mínimo las inspecciones que se consideran imprescindibles pero que no añaden valor.

A partir del flujo de procesos presentados a continuación se requiere que en grupos de aprendices de tres cada uno, desarrollen una presentación que describa con amplitud, cada una de las estapas del proceso de recepción de mercancías.

Flujo de procesos de recepción de mercancías



De ser posible en grupos de tres aprendices, consulte el tema referido, una vez realizada la consulta elabore una presentación en power point, prezi u otra ayuda didáctica para ser socializada a los demás compañeros de clase a modo de exposición.

5. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Evidencias de Desempeño: Evidencias de Producto:	Identifica la carga según procedimiento. Verifica la disponibilidad de espacio según áreas y zonas de almacen Define el área de trabajo según lineamientos de la empresa Asigna el área de trabajo según lineamiento de la empresa. Distingue el sistema de seguridad en la unidad de transporte y contenedor según políticas de la empresa	Exposiciones y trabajos realizados en el ambiente de formación. Simular un proceso recepción de mercancías Adelantar un proceso de recepción de mercancías teniendo como base la empresa creada

6. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Los términos más usados en el mundo de la logística corporativa

¿Qué es la logística y por qué es tan importante para una empresa saber cómo gestionarla?

https://www.modula.eu/blog/es/glosario-de-la-logistica/ Glosario

Si hasta hace algún tiempo hubiera bastado con definir la logística simplemente como el transporte de mercancías, ahora las empresas y el propio sistema de gestión de mercancías han cambiado. Ocuparse de la logística significa gestionar la red de suministro de materias primas, el tránsito de productos elaborados y/o semiacabados y la distribución de mercancías hasta su devolución.

7. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

CASTÁN, J.M., CABAÑERO, C.F. y NÚÑEZ, A.: La logística en la empresa: fundamentos y tecnologías de la información y de la comunicación, Madrid: Pirámide, 2003.

FERRÁS, X.: Producción y logística. Guías de gestión de la innovación, Barcelona: CIDEM, 2004.

CHRISTOPHER, M.: Logística y aprovisionamiento, Madrid: Folio, 1994.

HARRISON, A. y VAN HOEK, R.: Logistics and Supply Chain Management, Prentice Hall, 2002.

MAULEÓN, M.: Logística y costos, Madrid: Díaz de Santos, 2006.

PAU, J.: Manual de logística integral, Madrid: Díaz de Santos, 1998.

ROBUSTÉ, F.: Logística del transporte, Barcelona: UPC, 2005.

BALLOU, Ronald. Logística: Administración de la Cadena de Suministr os.

Editorial Prentice Hall 5ª Edición. Estados Unidos 2004 2. MAULEON TORRES,, Mikel. Sis temas de Almacenaje y Pick ing.

Editorial Ediciones Díaz De Santos. Madrid 2003. 3. BAUDIN, Michael. Logística Lean: Desarrollo de la Logística Lean en Diversos Tipos de Industrias.

Editorial TGP HOSHIN. Madrid 20084. SORET, Ignacio. Logística Comercial y Empresarial.

Editorial ESIC. Madrid. 19975. MIQUEL PERIS, Salvador et al. Distribución Comercial.

Editorial ESIC. Madrid. 19976. AUTOR-ES? Logística Integral.

Editorial ESIC, Madrid 1997

CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO
Denominación del Programa de Formación: TÉCNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL
Código del Programa de Formación: 122703
Versión:1

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ No. De Ficha: _____

Nombre del Instructor: DIANA MARIA GUEVARA CARMONA

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

Resultado(s) de Aprendizaje:

1) EVALUAR LOS SERVICIOS BANCARIOS SEGÚN LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN DE ACUERDO CON LAS OPERACIONES COMPLEMENTARIAS PARA TRANSACCIONES DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, IDENTIFICANDO LOS CUERDOS ESTABLECIDOS QUE SE HAN INCUMPLIDO DE CON BASE EN LAS NORMAS LEGALES VIGENTES, LAS REGLAS Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS POR LA EMPRESA.
2) ANALIZAR LOS TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL DEPENDIENDO DE LAS CLÁUSULAS ESTABLECIDAS POR LA CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL, LOS TÉRMINOS CONTRACTUALES ACORDADOS POR EL COMPRADOR Y VENDEDOR, ANALIZANDO LOS FLETES, SEGUROS Y SERVICIOS PORTUARIOS Y ADUANEROS DE ACUERDO CON LAS NORMAS LEGALES NACIONALES E INTERNACIONALES

CUERPO DEL INSTRUMENTO: LISTA DE CHEQUEO

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

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

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

_____ _____

Firma del Aprendiz Firma del Instructor

PROCESO GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

Regional: QUINDÍO
Centro de formación: COMERCIO Y TURISMO
Denominación del Programa de Formación: TÉCNICO EN COMERCIO INTERNACIONAL
Código del Programa de Formación: 122703
Versión:1

Nombre del Aprendiz: _____

No. de Documento: _____ No. De Ficha: _____

Nombre del Instructor: DIANA MARIA GUEVARA CARMONA

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

Resultado de Aprendizaje: 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

Evidencia:
DILIGENCIAMIENTO DE DOCUMENTOS – LISTA DE CHEQUEO

No.	INDICADORES/FACTORES A EVALUAR Diligenciamiento de documentos según normas y procedimientos	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
1	Identifica los diversos documentos que se generan en el proceso			
2	Identifica cuales son las normas y los procedimientos de los procesos de comercio internacional y su utilidad			

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

RESULTADOS:

Aprobado ☐ Deficiente ☐

OBSERVACIONES-RECOMENDACIONES:

Ciudad y fecha de aplicación del instrumento:

_____ _____

Firma del Aprendiz Firma del Instructor