1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Distribución Física Internacional.

- **Código del Programa de Formación:** 121518.

- **Nombre del Proyecto:** Reconocimiento de los procesos de Distribución Física aplicados a las empresas y el impacto que se genera en los clientes a nivel internacional.

- **Fase del Proyecto:** Fase Ejecución.

- **Actividad de Proyecto 15:** Gestionar los procesos de importación y de exportación de mercancías basados en el cumplimiento estricto de las normas nacionales e internacionales.

- **Competencia:**

  210101003: Realizar negociación con los proveedores y clientes, según los objetivos y estrategias establecidas por la organización.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  210101003-03: Interpretar la mejor forma de pago de importación y exportación según acuerdos comerciales y normas de comercio internacional, reglas, usos uniformes y normas cambiarias.

- **Competencia:**

  210101021: Operar los procesos de importación y exportación según normas y políticas internas y externas.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  210101021-02: Ejecutar procedimientos para la nacionalización de las mercancías de acuerdo con las políticas de la compañía y las normas legales aduaneras vigentes.

  210101021-03: Realizar procedimientos para la exportación de mercancías de acuerdo al régimen aduanero y de exportación vigente.

- **Competencia:**

  210101033: Efectuar las transacciones comerciales de acuerdo a las requisiciones comerciales según acuerdos entre las partes.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  210101033-01: Reportar las novedades de la valoración de los elementos de la negociación nacionales e internacionales de acuerdo con las diferentes áreas o unidades de proceso. Negociaciones nacionales e internacionales.

  210101033-02: Identificar el cumplimiento de los términos de negociación según normatividad nacional e internacional.

  210101033-03: Organizar los pagos y cobros según las formas y los tratados acordados entre las partes.

  210101033-04: Realizar las actividades de reembolso y reintegro de las divisas internacionales de acuerdo con la normatividad legal y el régimen cambiario.

- **Competencia:**

  240201502: Producir textos en inglés en forma escrita y oral.

- **Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:**

  240201502-07: Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.

- **Duración de la Guía:** 397 horas (1 mes y 24 días).

2. PRESENTACIÓN

El fenómeno de la globalización le ha exigido a las empresas cambiar el pensamiento económico y ser más arriesgados frente al mercado competitivo al que se enfrentan, por lo tanto es necesario involucrar acciones que permitan exportar e importar los productos, realizando transacciones nacionales e internacionales. Para que esto se pueda realizar es muy importante contar con un personal cualificado que permita lograr cada uno de los propósitos de la organización, teniendo en cuenta las normas legales vigentes.

Las empresas deben procurar la constante actualización de las operaciones cambiarias, con el fin de no incurrir en errores que les puedan costar altas sumas de dinero; igualmente deben tener una fuerte contabilidad que les arroje resultados que faciliten la toma de decisiones.

La actualización de los temas correspondientes a exportaciones e importaciones y todo lo que comprende el régimen cambiario, es responsabilidad de cada compañía. Aunque hay trámites que funcionan igual para todas las organizaciones, se presentan algunas variaciones de acuerdo a la actividad económica que desarrolle la entidad y los productos que deseen comercializar.

De acuerdo a lo anterior es necesario seguir afianzando los conocimientos en el idioma inglés, ya que esta segunda lengua permite cruzar fronteras y estrechar lazos significativos en las negociaciones.

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

La duración de esta actividad de proyecto es de 397 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.

Nota: tenga en cuenta que el material de formación y material complementario se encuentran en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Material de formación**. Allí ingresa al respectivo material que se solicita en cada actividad.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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 la actividad de aprendizaje. La fecha y el horario para este encuentro virtual serán indicados por el instructor oportunamente.

Adicional a ello, el instructor retroalimentará diariamente los aportes que usted y sus compañeros realicen a través de los foros, con el fin de brindar un acompañamiento permanente y dinamizar el proceso de aprendizaje.

Identificar la importancia de hacer un análisis financiero

Todas las personas atraviesan momentos de abundancia, escasez y equilibrio financiero; sin embargo, en muchas ocasiones la falta de un adecuado manejo de las finanzas produce un desfase en ellas, lo cual causa problemas en otras áreas de la vida en las que todo ser humano debe desenvolverse.

Teniendo en cuenta lo anterior, participe en el Foro de reflexión: Reconocimiento de saberes 9 y dé respuesta a los siguientes interrogantes:

1. ¿Considera usted que es importante elaborar un presupuesto para identificar sus ingresos y egresos?

2. Si en algún momento de su vida lo ha hecho, ¿qué tanto lo ha cumplido?

Nota: este ejercicio tiene el propósito de orientarlo de una forma práctica a la temática de esta actividad de proyecto, por tanto no es calificable.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: no se requiere la lectura del material de formación.

Evidencia: no se vincula ninguna evidencia calificable de la plataforma virtual de aprendizaje.

Este foro se encuentra ubicado en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / Foro de reflexión: Reconocimiento de saberes 9.**

3.1 Actividad de Aprendizaje 1: Aplicar las formas de pago y reembolso para la organización en las operaciones de importación y exportación teniendo en cuenta los acuerdos y normas de comercio internacional.

Reconocer el funcionamiento de las transacciones internacionales

Las transacciones internacionales son operaciones que van más allá de los límites físicos de cada país, en las que participan dos y hasta tres divisas distintas. Surgen por la necesidad de comercializar mercancías a nivel internacional y por lo tanto, de establecer políticas que garanticen la transparencia y equidad tanto para los que importan como para los que exportan, clientes y consumidores, compradores y vendedores.

De acuerdo a lo anterior y con el fin de profundizar sus conocimientos en el tema, realice junto con su grupo de trabajo conformado en las actividades de proyecto

anteriores, un informe teniendo en cuenta las normas APA y cada una de las siguientes recomendaciones:

1. Portada.

2. Tabla de contenido.

3. Introducción.

4. Cuerpo del informe, para realizar este punto tenga en cuenta lo siguiente:

   - Elijan tres (3) países y expliquen cuál es la moneda de cambio que se utiliza en cada uno.

   - Expliquen cómo funciona el cambio de divisas en cada uno de estos países para hacer transacciones, relacionando los tres países. Ejemplo: si sus elecciones fueron Colombia, Venezuela y Brasil, explique:

     - ¿Cómo realizan las transacciones de Colombia en Venezuela y viceversa?

     - ¿Cómo realizan las transacciones de Venezuela en Brasil y viceversa?

     - ¿Cómo realizan las transacciones de Brasil en Colombia y viceversa?

   - Mencionen cuatro (4) entidades bancarias que intervienen en las transacciones internacionales de cada país elegido.

   - Nombren los principales documentos de cobro que se utilizan en cada país.

   - Realicen la conversión de $3.590.600 (pesos colombianos), a la moneda que utilizan los países que eligieron para esta actividad; deben especificar la equivalencia que tiene el peso colombiano a las otras monedas.

     De acuerdo a la conversión que realizaron, respondan:

     - ¿Cuál de las monedas tiene un valor más alto?

     - ¿Por qué creen que las monedas se valorizan o se desvalorizan?

     - De las tres monedas, ¿cuál es la que más se utiliza en las transacciones internacionales?

5. Conclusiones.

6. Envíen el informe al instructor de manera individual con el nombre de los tres (3) integrantes del grupo, a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Nota: tengan en cuenta leer el material complementario "Guía para una participación exitosa en un grupo de trabajo", para tener claro las reglas de participación.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Operaciones de cambio, términos de negociaciones internacionales y análisis financiero*, materiales complementarios *Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes* y *Guía para una participación exitosa en un grupo de trabajo*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 1: Informe. Reconocer el funcionamiento de las transacciones internacionales.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / Evidencia 1: Informe. Reconocer el funcionamiento de las transacciones internacionales.**

Diligenciar formatos del régimen cambiario

Las importaciones y exportaciones de bienes son operaciones de cambio cuyos pagos deben ser canalizados obligatoriamente a través del mercado cambiario, por medio de los intermediarios autorizados; esto con el fin de garantizar el cumplimiento de las normas legales que rigen dichas operaciones. Toda empresa que tenga operaciones de cualquier tipo a nivel internacional, debe reconocer las normas y documentos que legalmente se requieren para ejecutarlas.

Basado en lo anterior y con el fin de adquirir conocimientos acerca del régimen cambiario, desarrolle el taller. Para ello, tenga en cuenta cada una de las siguientes indicaciones:

1. Descargue la "Declaración de Cambio por Importaciones de Bienes. Formulario Nº1" y la "Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes. Formulario Nº2", que se encuentran en los materiales complementarios de esta actividad de aprendizaje.

2. Diligencie cada ítem de los formularios descargados. Para ello tenga en cuenta la información de la empresa con la que ha venido trabajando a lo largo de las actividades de proyecto anteriores.

3. Escanee los formularios diligenciados y adjúntelos al final del taller.

4. Basado en los puntos anteriores, diligencie el siguiente cuadro comparativo.

	Declaración de Cambio de Importación	Declaración de Cambio de Exportación
Diferencias		
Similitudes		

5. Determine qué sanciones se pueden presentar para el importador o exportador, cuando la declaración de cambio no es bien elaborada o no se tiene en cuenta la normatividad legal vigente.

6. Explique qué aspectos se deben tener en cuenta para evitar sanciones.

7. Envíe el taller al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Operaciones de cambio, términos de negociaciones internacionales y análisis financiero*, materiales complementarios *Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes*, *Declaración de Cambio por Importaciones de Bienes. Formulario Nº1* y *Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes. Formulario Nº2*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 2: Taller. Diligenciar formatos del régimen cambiario.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / Evidencia 2: Taller. Diligenciar formatos del régimen cambiario.**

Desarrollar el paso a paso de un proceso de exportación

La inserción de una empresa en los mercados internacionales y el reto como empresario, van más allá de hacer ventas en el exterior por medio de contactos con importadores o realizar los trámites de exportación. La internacionalización es

> una operación estratégica que involucra todas las áreas funcionales de la empresa, requiere dedicación, entusiasmo y prepararse para llegar a ser un exportador exitoso. (Procolombia, s.f.)

Existen muchas razones por las cuales las empresas deben internacionalizarse, algunas de ellas son: generar fuentes adicionales de ingresos para no depender solo del mercado nacional, incrementar el volumen de producción, minimizar los riesgos de faltantes de productos que se fabrican al interior del país, entre muchas otras razones. Es por esto que todas las empresas deben tener la visión de expandir sus negocios a nivel internacional, de esta manera sus límites al igual que la gama de oportunidades serán más amplios.

Con el fin de continuar este proceso de aprendizaje, elabore una presentación interactiva en la cual explique el paso a paso del proceso de exportación de un producto. Para ello, tenga en cuenta la **Evidencia 1: Presentación interactiva. Diseñar la red de distribución de un producto y la selección adecuada de los canales** perteneciente a la Actividad de proyecto 10. La presentación debe cumplir con cada uno de los siguientes requerimientos:

1. Indique el nombre del producto a exportar.

2. Mencione a qué países va a exportar dicho producto.

3. Nombre la modalidad bajo la cual se exportará el producto.

4. Indique cuáles son los documentos y trámites necesarios para esta exportación.

5. Exponga cómo funciona el mercado cambiario de los países a los cuales va a exportar, tenga en cuenta los términos de negociaciones nacionales e internacionales.

6. Explique cuáles son los términos de negociación, de acuerdo con lo establecido en el Incoterms para estos procedimientos nacionales e internacionales.

7. Elabore un contrato de compraventa para cada uno de los países donde va a exportar el producto; para ello, tenga en cuenta los costos de seguros, fletes, servicios aduaneros, portuarios y de nacionalización.

8. Realice un análisis de los acuerdos de negociación pactados en el contrato de compraventa internacional.

9. Identifique las entidades de soporte logístico en las cuales tendrá que apoyarse para realizar el proceso de exportación, de acuerdo a los procedimientos aduaneros.

10. Relacione las actividades específicas que debe desempeñar la empresa para realizar esta exportación, de acuerdo con las características y los documentos que solicitan las instancias gubernamentales y las condiciones que establecen las normas nacionales.

11. Envíe la presentación interactiva al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Operaciones de cambio, términos de negociaciones internacionales y análisis financiero*, material complementario *Gestión del proceso exportador*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 3: Presentación interactiva. Desarrollar el paso a paso de un proceso de exportación.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / Evidencia 3: Presentación interactiva. Desarrollar el paso a paso de un proceso de exportación.**

Reconocer los diferentes medios de pago a nivel internacional

Hoy en día los exportadores e importadores cuentan con medios de pago internacionales que funcionan como instrumentos bancarios, que garantizan los pagos que surgen a raíz de la venta (exportación) o compra (importación) de bienes. Estos medios de pago permiten cerrar con éxito una negociación de exportación o importación de bienes o servicios y promueven nuevas oportunidades de comercio.

Para que una empresa logre el éxito esperado es importante reconocer todos los medios de pago internacionales, sus ventajas y desventajas; esto le permite tener más opciones para elegir el medio que mejor se adapte a sus recursos y a su actividad económica.

Por consiguiente, con el fin de profundizar sus conocimientos en el tema, realice el siguiente taller de acuerdo a cada una de las recomendaciones que se dan a continuación:

1. Tenga en cuenta para desarrollar esta actividad, el producto seleccionado en la **Evidencia 3: Presentación interactiva. Desarrollar el paso a paso de un proceso de exportación**, perteneciente a esta guía de aprendizaje.

2. Luego aplique los diferentes medios de pago internacional al producto seleccionado de la siguiente manera:

   - Crédito documentario o carta de crédito:
     - Mencione el nombre de los participantes que intervienen en este medio de pago.
     - Determine cuál es el procedimiento para realizar la apertura.
     - Explique qué clase de carta de crédito utilizaría.
   - Cobranza documentaria:
     - Mencione el nombre de los participantes que intervienen en este medio de pago.
     - Explique qué tipo de cobranza utilizaría.
     - Determine cuál es el procedimiento para utilizarla.
   - Giros internacionales:
     - Mencione el nombre de los participantes que intervienen en este medio de pago.
     - Explique qué tipo de giro utilizaría.

3. Describa cómo realizaría la aplicación de cada medio de pago a su proceso de exportación.

4. Explique las ventajas y desventajas de cada uno de los medios de pago.

5. Elija otro medio de pago de su preferencia, construya y responda para este preguntas como las planteadas en los puntos anteriores.

6. Realice una comparación entre cada uno de los medios de pago internacionales:

Crédito documentario o carta de crédito	**Cobranza documentaria**	**Giros internacionales**	**Medio de pago** _____

7. Envíe el taller al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Operaciones de cambio, términos de negociaciones internacionales y análisis financiero*, material complementario *Medios de pago internacionales - Aspectos prácticos*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 4: Taller. Reconocer los diferentes medios de pago a nivel internacional.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / Evidencia 4: Taller. Reconocer los diferentes medios de pago a nivel internacional.**

Comparar el servicio de las entidades bancarias que conforman el Sistema Monetario Internacional

Una de las funciones que cumple el Sistema Monetario Internacional es administrar las entidades financieras internacionales, con el fin de regular las transacciones que estas realizan. Identificar los detalles de cada entidad financiera, le permitirá a una organización tomar decisiones acertadas que ayuden a mejorar su economía y que le brinden una oportunidad de crecimiento financiero para ser competitivas en el mercado nacional e internacional.

Basado en lo anterior elabore dos matrices de comparación de servicios bancarios, para ello tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte en internet temas relacionados con las entidades bancarias que conforman el Sistema Monetario Internacional.

2. Elabore la matriz de comparación de los servicios bancarios que ofrecen las siguientes entidades internacionales:

Servicios Bancarios	Banco Mundial	Fondo Monetario Internacional	Banco Central Europeo	Banco de Pagos Internacionales	Banco Interamericano de Desarrollo
Tasa de interés					
Tipos de créditos					
Formas de pago					

Obtención de prestamos					
Asistencia financiera					

3. Elabore la matriz de comparación de los servicios bancarios que ofrecen las siguientes entidades nacionales:

Servicios Bancarios	**Banco de la República**	**Bancoldex**
Tasa de interés		
Líneas de crédito		
Formas de pago		
Obtención de prestamos		
Asistencia financiera		

4. Luego de realizar las matrices, concluya para cada entidad bancaria nacional e internacional lo siguiente:

   - Las ventajas y desventajas.
   - Las diferentes líneas de crédito de financiación.
   - Las líneas de financiación para las negociaciones nacionales e internacionales.
   - El nivel de confiabilidad de la entidad.
   - La reputación de la entidad.
   - Explique qué características se deben tener en cuenta para elegir una de entidades bancarias nacionales e internacionales.

5. Envíe en un documento el desarrollo de las matrices y los demás puntos solicitados al instructor, a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Operaciones de cambio, términos de negociaciones internacionales y análisis financiero*, material complementario *El Sistema Monetario Internacional*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 5: Matriz “Comparar el servicio de las entidades bancarias que conforman el Sistema Monetario Internacional”.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / Evidencia 5: Matriz. Comparar el servicio de las entidades bancarias que conforman el Sistema Monetario Internacional.**

Realizar un proceso de importación

La actividad de importación está relacionada con la introducción de productos y/o servicios de otros países a un país específico; esto es de gran ayuda para las organizaciones, siempre y cuando estén bien informadas al respecto y realicen las operaciones con la documentación legal necesaria y actualizada.

Tener opciones de otros países puede mejorar la productividad de una empresa, puesto que cuenta con más proveedores y no se limita a los que encuentra a nivel nacional.

Teniendo en cuenta lo anterior, realice un video en el cual explique el proceso de importación de un producto. Para ello tenga en cuenta lo siguiente:

1. Consulte en la página del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, temas relacionados con el proceso de importación en Colombia.

2. Tenga en cuenta el producto con el cual ha venido trabajando en actividades de proyecto anteriores.

3. Seleccione un país de origen y tenga en cuenta que el país de destino es Colombia, esto con el fin de realizar el proceso de importación del producto.

4. Elabore en un documento el proceso de importación, teniendo en cuenta cada uno de los siguientes puntos:

    - Mencione el producto que va a importar.

    - Explique bajo cuál régimen de importación va a realizar la operación.

    - Indique cuál modalidad de importación va a utilizar.

    - Describa el paso a paso del proceso de importación.

- Mencione cómo va a realizar los reembolsos y reintegros de las divisas, teniendo en cuenta el régimen cambiario y las fechas acordadas entre las partes.

- Evalúe las negociaciones que le presenta el proveedor.

- Explique cómo verificar los presupuestos de las importaciones y exportaciones, objeto del comercio nacional e internacional, comparando lo realizado con lo presupuestado.

- Nombre la documentación que soporta la recepción del embarque y la nacionalización necesaria para realizar el respectivo levante de la mercancía, teniendo en cuenta la ubicación donde la mercancía ha de ser retirada una vez nacionalizada.

5. Luego realice un video donde exponga cada uno de los puntos anteriores y que corresponden al proceso de importación.

6. El video debe tener las siguientes características:

   - Una duración máxima de cinco (5) minutos.

   - Se debe entregar en formato: MP4, AVI o WMV.

   - Las condiciones de calidad deben ser óptimas.

   - Debe utilizar un lenguaje técnico adecuado.

7. Envíe el documento y el video al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Ambiente requerido: Ambiente Virtual de Aprendizaje.

Materiales: computador, internet, material de formación *Operaciones de cambio, términos de negociaciones internacionales y análisis financiero*, material complementario *Proceso Carga de Importación*, glosario y biblioteca SENA.

Evidencia 6: Video. Realizar un proceso de importación.

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / Evidencia 6: Video. Realizar un proceso de importación.**

Business Plan Analysis

Globalization, as we have already seen and mentioned, has allowed many companies to participate in the International market. Therefore, when considering getting involved within this market, it is important to think about the way in which our company can compete in such market to get the expected positioning which, in the end, will be the key aspect to develop a steady and lasting growth for any company.

In this context, commercial proposals are essential when being introduced in a new market. Having a good commercial proposal can become the first step in the ladder of success. That is why, every company should pay special attention to this process as commercial proposals are reflections of the analysis of the current state of a company.

Thus, regarding the importance of commercial proposals as well as the importance of speaking English as a second language, complete the following workshop which, in turn, will help you to reinforce he knowledge you have on the internal structure of a commercial propose and the elements you need to have in mind to develop a successful one.

1. *Download the file called "Airport Café" which is available as complementary material for the current Learning Activity.*

2. *Based on "Airport Café- Business Plan Sample" answer the following questions:*

   - *What type of business is "Airport Café"? A sole Trader? A partnership? A limited Company? A franchise? Explain.*

   - *Does this business plan provide information about short-term and long-term financial goals? Is this information important in a business plan? Explain.*

   - *What kind of information is provided in the executive summary? How is this information useful in an International Business Plan?*

   - *Why did they include information about Lease terms and Suppliers? How is this information relevant?*

   - *What elements are included in the market/competitor analysis? What is this information useful for the future investors?*

   - *Being able to market and sell your product/service cost-effectively is one of the most important aspects of running a business. Promoting your business tells potential customers that you exist and entices them to buy more. Does "Airport Café" provide evidence of promotion and competitive methods? Explain.*

- *Having a good understanding of the financial side of your business right from the start will increase your chances of success. Based on the financial forecast that "Airport Café" provided, is it possible to establish their breakeven point (which is when the amount your business sells matches what it spends)? Explain.*

- *If it were up to you to invest on Airport café, would you invest on them? Why?*

3. *Send the file to the instructor through the virtual learning platform.*

Environment required: *Virtual Learning Environment.*

Materials: computer, internet, training material *Business Proposals: A step forward to go abroad*, complementary materials *Airport Café* and *Your business plan*, glossary and SENA library.

Evidence 7: *Workshop. Business Plan Analysis.*

Esta evidencia se encuentra ubicada en la siguiente ruta: **Fase Ejecución / Actividad de proyecto 15 / Evidencias / *Evidence 7: Workshop "Business Plan Analysis".***

Total horas actividad de proyecto: 397 horas; 80 directas, 317 independientes.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: **Evidencia 1:** Informe. Reconocer el funcionamiento de las transacciones internacionales.	Diferencia las clases de monedas utilizadas en el mercado nacional e internacional para el reembolso y reintegro de las divisas teniendo en cuenta el régimen cambiario.	**Lista de verificación:** Informe.
Evidencia de producto: **Evidencia 2:** Taller. Diligenciar formatos del régimen cambiario.	• Identifica los diferentes documentos indispensables para el reembolso y reintegro de las divisas, establecidos en una	**Lista de verificación:** Taller.

	negociación nacional e internacional. • Elabora los documentos requeridos para el reembolso y reintegro de las divisas internacionales, llevados a cabo en las negociaciones de comercio internacional. • Analiza los reembolsos y reintegros de las divisas internacionales objeto de las importaciones y exportaciones, teniendo en cuenta los diferentes convenios internacionales entre los países para la negociación de las divisas. • Organiza las diferentes formas de reembolso y reintegro de las divisas internacionales llevadas a cabo en una negociación internacional, teniendo en cuenta el régimen cambiario y las fechas acordadas entre las partes. • Consulta las normas del régimen cambiario correspondiente a las importaciones y exportaciones en el reembolso y reintegro	

	de las divisas internacionales. • Interpreta la normatividad legal para la elaboración y análisis de las declaraciones de cambio en reembolso y reintegro de las divisas internacionales. • Interpreta el régimen sancionatorio para el reembolso y reintegro de las divisas internacionales.	
Evidencia de producto: **Evidencia 3:** Presentación interactiva. Desarrollar el paso a paso de un proceso de exportación.	• Interpreta el comportamiento del mercado cambiario teniendo en cuenta los términos de negociación nacionales e internacionales. • Establece los términos de negociación teniendo en cuenta las cláusulas establecidas entre comprador y vendedor, de acuerdo con los términos incoterms establecidos en la negociación nacional e internacional. • Analiza los diferentes costos de seguros, fletes, servicios aduaneros, portuarios y de nacionalización relacionados con el comercio nacional e	**Lista de verificación:** Presentación interactiva.

	internacional, teniendo en cuenta las negociaciones establecidas entre comprador y vendedor. • Analiza los acuerdos de negociación pactados entre compradores y vendedores nacionales e internacionales, determinados en el contrato de compraventa internacional. • Efectúa las exportaciones de las mercancías mediante la selección de los oferentes de servicios de apoyo logísticos para la exportación de la mercancía de acuerdo con sus modalidades y los procedimientos aduaneros. • Desarrolla las actividades relacionadas con la exportación de las mercancías de acuerdo con las características y los documentos que la amparan cumpliendo con los trámites documentales ante las instancias respectivas y las condiciones establecidas en la normatividad nacional.	

Evidencia de producto: **Evidencia 4:** Taller. Reconocer los diferentes medios de pago a nivel internacional.	• Utiliza la carta de crédito como mecanismo de negociación en moneda extranjera. • Aplica el procedimiento relacionado con las formas de pago en el sistema financiero.	**Lista de verificación:** Taller.
Evidencia de producto: **Evidencia 5:** Matriz. Comparar el servicio de las entidades bancarias que conforman el Sistema Monetario Internacional.	• Compara los beneficios financieros establecidos por las diferentes líneas de crédito de financiación que otorgan entidades dedicadas a financiar el mercado del comercio internacional y nacional. • Diferencia la importancia de los aspectos financieros y bancarios de las diferentes líneas de financiación para las negociaciones nacionales e internacionales. • Compara los diferentes niveles de servicios bancarios que prestan las entidades bancarias para el comercio nacional e internacional.	**Lista de verificación:** Matriz de comparación.
Evidencia de desempeño: **Evidencia 6:** Video. Realizar un proceso de importación.	• Evalúa las diferentes técnicas de verificación acerca de las negociaciones que se presentan en el comercio nacional e	**Lista de chequeo:** Video.

	internacional. • Verifica los presupuestos de las importaciones y exportaciones objeto del comercio nacional e internacional, comparando lo realizado con lo presupuestado. • Evalúa la documentación soporte de la recepción del embarque y la nacionalización requerida para realizar el respectivo levante de la mercancía teniendo en cuenta la ubicación donde la mercancía ha de ser retirada una vez nacionalizada.	
Evidencia de producto: ***Evidence 7:*** *Workshop "Business Plan Analysis".*	Realiza resúmenes de la información relevante y detallada de un texto técnico en inglés.	**Lista de verificación:** *Workshop*.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ACCOMPLISHMENT: something successful or impressive that is achieved after a lot of effort and hard work.

Example: Cutting the budget was an impressive accomplishment.

ACHIEVE: o successfully complete something or get a good result, especially by working hard.

Example: She eventually achieved her goal of becoming a professor.

APPENDIX: a part at the end of a book containing additional information.

Example: You might draft a specimen statement and show it as an appendix.

Agencia de aduanas: "son las personas jurídicas cuyo objeto social principal es el ejercicio del agenciamiento aduanero, para lo cual deben obtener autorización por parte de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales" (DIAN, 2013).

Almacenamiento: "es el depósito de mercancías bajo el control y cuidado de la autoridad aduanera en lugares autorizados y habilitados por la Aduana" (DIAN, 2013).

APPROACHING: movement towards or near to something.

Example: Our approach frightened the birds.

ASSESSMENT: a process in which you make a judgment about a person or situation, or the judgment you make.

Example: What's Michael's assessment of the situation?

ATTRACT: to make someone interested in something, or make them want to take part in something.

Example: What attracted me most to the job was the chance to travel.

BALANCE SHEETS: a statement of the assets, liabilities, and capital of a business or other organization at a particular point in time, detailing the balance of income and expenditure over the preceding period.

Example: That kind of information should be registered in our balance sheet.

BENCHMARKS: something that is used as a standard by which other things can be judged or measured.

Example: The valuation becomes a benchmark against which to judge other prices.

BID: an offer to pay a particular price for something, especially at an auction.

Example: They put in a bid for the house.

BIDDER: someone who offers to do work or provide services for a particular amount of money, in competition with others.

Example: She is one of 13 bidders for the contract.

BREAKEVEN ANALYSIS: a break-even analysis is a calculation of the point at which revenues equal expenses. In securities trading, the break-even point is the point at which gains equal losses.

Example: Break-even analysis is useful in the determination of the level of production or in a targeted desired sales mix.

CASH FLOW STATEMENTS: a cash flow statement, also known as statement of cash flows, is a financial statement that shows how changes in balance sheet accounts and income affect cash and cash equivalents, and breaks the analysis down to operating, investing and financing activities.

Example: We need to start working on our cash flow statements.

CONVEYED: to communicate or express something, with or without using words.

Example: All this information can be conveyed in a simple diagram.

Cuentas de compensación: "cuentas bancarias en moneda extranjera abiertas en bancos del exterior donde se canalizan divisas provenientes de operaciones de obligatoria canalización a través del mercado cambiario o divisas del mercado libre que voluntariamente se canalizan a través del mismo" (DIAN, 2013).

DEBT: a sum of money that a person or organization owes.

Example: He had enough money to pay off his outstanding debts.

Declarante: "persona natural o jurídica en quien se dan los presupuestos o requisitos establecidos por la ley para cumplir con la obligación formal de declarar" (DIAN, 2013).

DEMAND: the need or desire that people have for particular goods and services.

Example: Production is increasing faster than demand.

Depósito: "es el recinto público o privado habilitado por la autoridad aduanera para el almacenamiento de mercancías bajo control aduanero. Para todos los efectos se considera como Zona Primaria Aduanera" (DIAN, 2013).

EITHER: conjunction used before the first of two (or occasionally more) given alternatives (the other being introduced by 'or').

Example: either I accompany you to your room or I wait here.

EXPENSES: the amount of money that you spend on something.

Example: He borrowed £150,000 and used the money for legal expenses.

EXPORT BUSINESS PLAN: The purpose of an export business plan is to prepare companies, specially middle and small to enter the international market place or to better organize their existing international business activity.

Example: An export plan is an extension of your business plan. It enables you to evaluate the potential benefits and risks for your business.

FINANCIERS: someone who controls or lends large sums of money.

Example: Five months ago, 32-year-old Richard Simpson was a corporate financier with merchant bank Morgan Grenfell.

FORECASTS: a description of what is likely to happen in the future, based on the information that you have now.

Example: the company's annual sales forecast.

FUNDING: money that is provided by an organization for a particular purpose.

Example: College directors have called for more government funding.

GROWTH: an increase in amount, number, or size.

Example: We've seen an enormous growth in the number of businesses using the Web.

HIGHLIGHTS: to make a problem or subject easy to notice so that people pay attention to it.

Example: Your résumé should highlight your skills and achievements.

HIRE: to employ someone for a short time to do a particular job.

Example: Employers hire skilled people on fixed-term contracts.

Impuesto: tributo establecido por la ley.

INCOME STATEMENTS: An income statement is a financial statement that reports a company's financial performance over a specific accounting period. Financial

performance is assessed by giving a summary of how the business incurs its revenues and expenses through both operating and non-operating activities.

Example: The accountant team is working on the Income Statements.

> **Infracción cambiaria:** es la violación de las normas vigentes en la fecha de ocurrencia de los hechos, a la que corresponde la imposición de una sanción de carácter económico; su naturaleza es eminentemente administrativa y nunca de carácter penal. La sanción cambiaria en ningún caso puede ser inferior a dos salarios mínimos mensuales. (DIAN, 2016)

LENGTHY: continuing for a long time, often too long. Opposite for brief.

Example: A lengthy period of training is required.

Levante: "es el acto por el cual la autoridad aduanera permite a los interesados la disposición de la mercancía, previo el cumplimiento de los requisitos legales o el otorgamiento de garantía, cuando a ello haya lugar" (DIAN, 2013).

MAKE A PROFIT: Businesses need to make a profit —money— or they'll have to fire employees, cut expenses, and maybe go out of business entirely.

Example: We've finally stater to make a profit.

MEET UP: to meet someone in order to do something together.

Example: We often meet up after work and go for a drink.

Mercado cambiario: "está constituido por la totalidad de las divisas que deban ser transferidas o negociadas por conducto de los intermediarios del mercado cambiario o a través del mecanismo de compensación" (DIAN, 2016).

OUTSIDERS: someone who does not belong to a particular company or organization or who is not involved in a particular activity.

Example: He is just another political outsider who is running for governor.

OVERESTIMATE: to think something is better, more important etc. than it really is.

Example: Most patients overestimated how long they had had to wait to see a doctor.

OVERVIEW: a short description of a subject or situation that gives the main ideas without explaining all the details.

Example: The document provides a general overview of the bank's policies.

PARAMOUNT: more important than anything else.

Example: During a war the interests of the state are paramount, and those of the individual come last.

PROFITABLE: producing a profit or a useful result.

Example: The advertising campaign proved very profitable.

PROPOSALS: a plan or suggestion which is made formally to an official person or group, or the act of making it.

Example: the government's proposals for regulation of the industry.

PROSPECTIVE: likely to happen.

Example: The government needs to check the prospective costs of providing pensions.

QUALIFICATIONS: a skill, personal quality, or type of experience that makes you suitable for a particular job or position.

Example: ...health and fitness qualifications for membership in the Territorial Army.

RAISE CAPITAL: Raising Capital refers to obtaining capital from investors or venture capital sources.

Example: Definitely, a company need to take actions in order to find new capital to finance its activities.

Reembolso de importaciones: "es la canalización a través del mercado cambiario o a través las cuentas de compensación de giros para pagar importaciones" (DIAN, 2016).

REQUEST: a polite or formal demand for something.

Example: They have made an urgent request for international aid.

REVENUES: money that a business or organization receives over a period of time, especially from selling goods or services.

Example: Strikes have cost £20 million in lost revenues.

SNAPSHOT: a photograph taken quickly and often not very skilfully.

Example: He took a snapshot of his girlfriend.

STAGE: a particular time or state that something reaches as it grows or develops.

Example: We're getting to the stage where we hardly ever go out together.

STAND-ALONE: able to operate independently of other system; to be strong and independent.

Example: The Macintosh, a desktop computer, is usually a stand-alone machine.

STEADY: continuing or developing gradually or without stopping, and not likely to change.

Example: The company is making steady progress.

SUBMIT: to give a plan, piece of writing etc. to someone in authority for them to consider or approve.

Example: All applications must be submitted by Monday.

TEAM: a group of people who have been chosen to work together to do a particular job.

Example: There is a team of experts working o the issue.

> **Territorio Aduanero Nacional (TAN):** demarcación dentro de la cual se aplica la legislación aduanera; cubre todo el territorio nacional, incluyendo el subsuelo, el mar territorial, la zona contigua, la plataforma continental, la zona económica exclusiva, el espacio aéreo, el segmento de la órbita geoestacionaria, el espectro electromagnético y el espacio donde actúa el Estado colombiano de conformidad con el derecho internacional o con las leyes colombianas a falta de normas internacionales.
>
> Una vez que la mercancía arribe al territorio aduanero nacional y se lleve a un depósito aduanero, se recomienda al importador que cuando tenga dudas con respecto a la descripción de la mercancía, los números de serie o de identificación o de cantidad, solicite un pre-aforo antes de que presente la declaración de importación y los demás documentos. (DIAN, 2013)

THOROUGHLY: completely.

Example: She sat feeling thoroughly miserable.

TIMELINE: a plan for when things will happen or how long you think something will take.

Example: a plan for when things will happen or how long you think something will take.

UNDERESTIMATE: to think or guess that something is smaller, cheaper, easier etc. than it really is.

Example: We underestimated how long it would take to get there.

VENDOR: someone who is selling something.

Example: Our company has leading software vendors.

WORTH: how good or useful something is or how important it is to people.

Example: The new computer system has already proved its worth.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

ANDI. (2013). *Régimen de zonas francas*. Recuperado de http://www.andi.com.co/

Banco Central Europeo. (2017). *El Banco Central Europeo.* Recuperado de https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html

Banco de la República. (2013). *¿Qué es el Fondo Monetario Internacional (FMI)?* Recuperado de http://www.banrep.gov.co/

Banco de la República. (2013). *Qué hacemos.* Recuperado de http://www.banrep.gov.co/

Banco de la República. (2013). *Tasa de cambio del peso colombiano (TRM).*

Banco de la República. (2016). *Declaración de Cambio por Exportaciones de Bienes Formulario N°2.*

Banco de la República. (2016). *Parte I: Régimen de importación de bienes: llegada y desaduanamiento de mercancías; modalidades de importación.*

Banco de la República. (2016). *Régimen cambiario de las operaciones de comercio exterior de bienes.*

Banco de Pagos Internacionales. (2017). *El BPI, Fomento de la estabilidad monetaria y financiera mundial.* Recuperado de https://www.bis.org/

Banco Interamericano de Desarrollo. (2017). *Soluciones financieras.* Recuperado de http://www.iadb.org/en/inter-american-development-bank,2837.html

Banco Mundial. (2017). *Quiénes somos*. Recuperado de http://www.bancomundial.org/

Banco Santander. (s.f.). *Medios de pago*. Recuperado de https://es.portal.santandertrade.com

Bancóldex. (2013). *¿Qué es Bancóldex?* Recuperado de https://www.bancoldex.com

Cámara de Comercio de Bogotá. (s.f.). *Medios de pago internacionales – aspectos prácticos.* Recuperado de http://bibliotecadigital.ccb.org.co/

Cámara de Comercio de Manizales. (s.f.). *Preguntas frecuentes, Exportaciones*. Recuperado de http://www.ccmpc.org.co

Cámara de Comercio de Manizales. (s.f.). *Preguntas frecuentes, Importaciones*. Recuperado de http://www.ccmpc.org.co

DANE. (s.f.). *Índice de precios al consumidor*. Recuperado de http://www.dane.gov.co

Decreto 1735. (1993, 2 de septiembre). *Diario Oficial, 41017,* 1993, 02 de septiembre.

Decreto 2788. (2004, 31 de agosto). *Diario Oficial, 45659,* 2004, 02 de septiembre.

Decreto 390. (2016, 7 de marzo). *Diario Oficial, 49808,* 2016, 22 de marzo.

DIAN. (2005). *Consulta por estructura arancelaria*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2006). *Generalidades control cambiario*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2008). *Cómo consultar el arancel de aduanas*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2013). *Glosario de términos en materia aduanera.* Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2015). *Aduanas*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2015). *Proceso de carga de importación*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2016). *Glosario de términos en materia cambiaria*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2016). *Normas de origen, obligaciones de importadores y exportadores*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2016). *Nueva regulación aduanera*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (2017). *Nuevo Estatuto Aduanero*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

DIAN. (s.f.). *Manual régimen de licencia previa*. Recuperado de http://www.dian.gov.co

Fondo Monetario Internacional. (2016). *El FMI: datos básicos.* Recuperado de https://www.imf.org/en/home

Fuchs, M. y Bonner, M. (2001). *Grammar Express: Intermediate with Answer Key (For Self-Study and Classroom Use)*. Richmond: Pearson Longman.

Gererencie.com. (2017). *Inflación.* Recuperado de https://www.gerencie.com

González, R. (2011). *Manual de negociación y compraventa internacional*. Madrid: Editorial CEP.

Instituto Nacional de Contadores Públicos. (s.f.). *Principales indicadores financieros y de gestión.* Recuperado de http://incp.org.co/

Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2016). *¿Cómo importar a Colombia?* Recuperado de http://www.mincit.gov.co

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2004). *Guía para exportar en Colombia.* Recuperado de http://www.mincit.gov.co

Pontificia Universidad Javeriana. (s.f.). *Análisis financiero y control*. Recuperado de http://www.javeriana.edu.co

Procolombia. (2016). *Prendas de vestir: lo que debe saber de las reglas de origen.* Recuperado de http://www.procolombia.co

Procolombia. (s.f.). *¿Cuál es el proceso para realizar el registro como exportador colombiano?* Recuperado de http://www.procolombia.co

Secretaría de Economía de Estados Unidos mexicanos. (s.f.). *Sexta Enmienda.* Recuperado de http://www.siicex.gob.mx/portalSiicex/

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s.f.). *Organización Mundial de Adana (OMA).* Recuperado de https://www.aduana.gob.ec/

UNECE. (2012). *Convenio del Sistema Armonizado (SA).* Recuperado de https://tfig.unece.org/SP/index.html

Vélez, I. y Dávila, R. (s.f.). *Análisis y planeación financieros*. Recuperado de http://www.javeriana.edu.co

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Daniela Valencia Pimienta	Experta técnica	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital	Septiembre de 2017
	Ingrid Criollo García	Experta técnica	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital	
	Karen Yolima Torres Tafur	Experta técnica	Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de la Información. Regional Distrito Capital	

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autores	Luz Adriana Osorio Ibarra	Asesora Pedagógica	Línea de Producción Quindío	Diciembre 2017	Revisión y ajustes pedagógicos
	Ana María Mora Jaramillo	Guionista	Línea de Producción Quindío	Diciembre 2017	Revisión y ajustes de estilo y referencias