PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Gestión de Comercio Exterior
- **Código del Programa de Formación:** 122707
- **Nombre del proyecto formativo:** Tecnologia gestiòn de comercio exterior de bienes y servicios
- **Fase del Proyecto:** Fase de planeación
- **Actividad de Proyecto:**
- Estructurar estrategias para los procesos de comercio exterior
- **Competencia:** Negociación de bienes y servicios de la empresa.

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

- 572791 - Caracterizar los mercados internacionales según el plan de mercadeo, legislación aduanera y cambiaría.
- 572789 - Establecer la negociación de bienes y servicios según condiciones del contrato mercantil.
- 572790 - Desarrollar la negociación de bienes y servicios con base en el perfil del mercado, organismos multilaterales y políticas de la organización.
- 572792 - comprobar el cumplimiento de los acuerdos internacionales según contratos mercantiles y cámara de comercio internacional.

Duración de la Guía: 240 Hrs.

2. PRESENTACIÓN

NEGOCIACION DE BIENES Y SERVICIOS DE LA EMPRESA



Bienvenidos a esta guía diseñada para fortalecer sus competencias en la negociación de bienes y servicios en contextos internacionales. A lo largo de este proceso formativo, exploraremos los elementos clave del comercio exterior, tales como la caracterización de mercados internacionales, técnicas de negociación, elaboración de contratos mercantiles, y el cumplimiento de acuerdos bajo estándares globales.

Durante el desarrollo de las actividades, se fomentará el aprendizaje autónomo y colaborativo, el pensamiento crítico, y la aplicación práctica de herramientas normativas, comerciales y estratégicas que rigen las operaciones de importación y exportación en Colombia. Esta guía busca articular conocimientos previos con nuevos conceptos, permitiendo que cada uno de ustedes construya soluciones reales para los retos del comercio internacional.

El trabajo con simulaciones, documentos comerciales y análisis de casos será esencial para lograr los resultados de aprendizaje. El enfoque metodológico está pensado para desarrollar habilidades técnicas, comunicativas y éticas, fundamentales en el entorno empresarial global.

La meta es que al finalizar esta experiencia educativa puedan gestionar negociaciones eficientes, elaborar contratos sólidos y validar procesos de comercio exterior conforme a la legislación nacional e internacional, aportando al crecimiento competitivo de las organizaciones.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de Reflexión Inicial: Foro "Mercado Internacional"

Descripción de la actividad:



El aprendiz participará en un foro titulado "Importancia de los Mercados Internacionales en la Competitividad Empresarial". En este espacio deberá reflexionar, analizar y responder las siguientes preguntas orientadoras:

1. ¿En qué consisten los mercados internacionales y cuál es su función dentro del comercio exterior?
2. ¿Qué beneficios ofrecen los mercados internacionales a las empresas colombianas?
3. ¿Cuáles son las principales barreras que enfrentan las empresas para ingresar a estos mercados?
4. ¿Qué estrategias pueden aplicar las empresas para negociar eficazmente con clientes y proveedores internacionales?

El foro será socializado en el ambiente de formación y a través de la plataforma classroom.

- **Ambiente requerido**: Ambiente convencional dotado en el Centro de Formación o móvil y ambiente de taller con equipos de cómputo, herramientas ofimáticas, recursos de papelería y acceso a internet.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Técnica del foro, lluvia de ideas, reflexión guiada.
- **Materiales de formación**: Documentos de lectura base sobre mercados internacionales y normatividad vigente.
- **Material de apoyo**: Plataforma de formación (Classroom), presentaciones multimedia, bibliografía complementaria.
- **Duración de la actividad**: 10 horas

3.2 Actividad de contextualización:

3.2.1 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:



Descripción de la actividad: Los aprendices realizarán un mapa mental sobre los elementos fundamentales que componen la cotización internacional y su importancia en el comercio exterior. Para ello, deberán investigar los siguientes temas clave:

- Cotización internacional y su estructura
- Importancia de la cotización internacional
- Certificado de origen y prueba de origen
- Factura comercial y su utilidad
- Reglas de clasificación arancelaria

El mapa mental debe contener imágenes representativas, conceptos clave, buena organización gráfica y ser presentado en una sesión colaborativa. Al final de las exposiciones, se debe incluir la bibliografía utilizada y una actividad lúdica que permita retroalimentar los conceptos vistos.

- **Ambiente requerido**: Ambiente convencional dotado en el Centro de Formación o móvil y ambiente de taller con equipos de cómputo, herramientas ofimáticas, recursos de papelería y acceso a internet.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Mapas mentales, exposición grupal, aprendizaje colaborativo, dinámica lúdica.
- **Materiales de formación**: Normatividad vigente sobre comercio exterior, manuales institucionales.
- **Material de apoyo**: Plantillas de mapas mentales, recursos gráficos, guías de elaboración, bibliografía digital.
- **Duración de la actividad**: 20 horas.

3.2.2 Actividad de contextualización: Cuestionario digital denominado "Características del Mercado Internacional".



Descripción de la actividad: El aprendiz deberá resolver un cuestionario digital denominado "Características del Mercado Internacional" disponible en la plataforma de formación. Esta actividad busca fortalecer el análisis del mercado objetivo en el contexto de la exportación, reconociendo factores como la legislación aduanera, normatividad cambiaria, cultura de consumo y condiciones logísticas.

El cuestionario será individual y se habilitará en una fecha acordada previamente con el instructor, según cronograma establecido.

- **Ambiente requerido**: Sala de cómputo, conexión a internet, plataforma institucional.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Autoevaluación, consulta guiada, aprendizaje autónomo.
- **Materiales de formación**: Presentaciones, lecturas recomendadas, estudios de caso.
- **Material de apoyo**: Plataforma Territorium, bibliografía digital.
- **Duración de la actividad**: 10 horas.

3.2.3 Actividades de contextualización informe "Actores Multilaterales en la Negociación Internacional".



Descripción de la actividad: El aprendiz desarrollará una presentación digital titulada "Actores Multilaterales en la Negociación Internacional".

Esta actividad tiene como propósito identificar y analizar los organismos internacionales que influyen en las negociaciones de bienes y servicios, como la OMC, la CAN, la ALADI, entre otros. El aprendiz, de forma individual, investigará el rol de estos organismos en el comercio internacional y su impacto en las condiciones de negociación.

La presentación debe incluir: nombre del organismo, funciones, países miembros, acuerdos suscritos, beneficios y limitaciones. Esta información será compartida en clase y retroalimentada mediante una dinámica de preguntas cruzadas entre los compañeros.

- **Ambiente requerido**: Sala de sistemas, aula de formación, acceso a internet y plataforma digital.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Aprendizaje basado en la indagación, exposiciones interactivas, análisis comparativo.
- **Materiales de formación**: Documentos institucionales y fuentes oficiales de los organismos multilaterales.
- **Material de apoyo**: Plantilla de presentación, videos explicativos, enlaces oficiales.
- **Duración de la actividad**: 20 horas.

3.2.4 Actividades de contextualización cuadro comparativo "Identificación de cláusulas clave en contratos internacionales".



Descripción de la actividad:

Los aprendices participarán en una actividad práctica titulada "Identificación de cláusulas clave en contratos internacionales". A través de una lectura guiada del modelo de contrato de compraventa internacional proporcionado por el instructor, se identificarán, subrayarán y clasificarán las principales cláusulas que componen un contrato internacional: condiciones de entrega, INCOTERMS, forma de pago, garantías, resolución de conflictos, etc.

Posteriormente, en equipos, cada grupo elaborará un cuadro comparativo donde se explique la función de cada cláusula, su importancia dentro del contrato y cómo se adapta al contexto del comercio internacional. Este cuadro será socializado en clase como insumo para la siguiente actividad de apropiación.

- **Ambiente requerido**: Aula de clase, acceso a documentos impresos y recursos digitales, conexión a internet.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Aprendizaje basado en análisis de casos, trabajo colaborativo, lectura crítica guiada.
- **Materiales de formación**: Modelo de contrato de compraventa internacional (Convención de Viena, Cámara de Comercio Internacional), reglamentos del SENA, guía del instructor.
- **Material de apoyo**: Plantilla de cuadro comparativo, resaltadores, bibliografía de apoyo.
- **Duración de la actividad**: 15 horas.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO:

3.3.1 Matriz comparativa de tres proveedores internacionales potenciales:

- **Descripción de la actividad**:

  Los aprendices conformarán equipos de trabajo para realizar un ejercicio práctico titulado "Selección estratégica de proveedores internacionales". Utilizando la técnica de negociación Harvard, deberán analizar un caso hipotético de importación o exportación, identificar los criterios de selección de proveedores y simular una mesa de negociación.

  Cada grupo presentará una matriz comparativa con al menos tres proveedores internacionales potenciales, evaluando aspectos como condiciones comerciales, calidad del producto, tiempos de entrega, medio de transporte, certificaciones exigidas y condiciones de pago. A partir de este análisis, argumentarán la elección del proveedor más conveniente y negociarán los términos clave.

- **Ambiente requerido**: Aula de formación, sala de sistemas con acceso a internet, recursos audiovisuales y materiales impresos.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Aprendizaje basado en problemas, simulación, negociación activa, trabajo colaborativo.
- **Materiales de formación**: Guía de la técnica Harvard de negociación, fichas de proveedores, casos prácticos diseñados por el instructor.
- **Material de apoyo**: Plantilla de matriz de evaluación, rúbrica de negociación, recursos digitales para análisis de mercado.
- **Duración de la actividad**: 25 horas.

3.3.2 Actividades desarrollo “contrato de compra venta internacional”

Descripción de la actividad:



Los aprendices desarrollarán en equipos un "Contrato de compraventa internacional" adaptado a un producto o servicio que hayan seleccionado en conjunto. Para ello, deberán tener en cuenta las condiciones mercantiles internacionales y los lineamientos legales que rigen este tipo de contratos.

El contrato debe incluir: datos completos de las partes, objeto del contrato, cantidades, precios, cláusulas de garantía, condiciones de entrega (INCOTERM), forma de pago, solución de conflictos, anexos y firmas.

Esta actividad promueve la aplicación práctica del conocimiento jurídico y comercial, además de fortalecer la redacción técnica, la negociación escrita y el análisis contractual. Cada grupo presentará su contrato ante el grupo y recibirá retroalimentación.

- **Ambiente requerido**: Aula de formación o sala de sistemas con acceso a internet, software de procesamiento de texto.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Estudio de caso, análisis contractual, simulación escrita, trabajo en equipo.
- **Materiales de formación**: Plantilla modelo de contrato internacional, guía de la Cámara de Comercio Internacional, normativa legal.
- **Material de apoyo**: Contratos ejemplo, rúbrica de evaluación, presentaciones.
- **Duración de la actividad**: 30 horas.

3.3.3 Actividad práctica denominada "Validación de cumplimiento contractual en acuerdos internacionales.

Descripción de la actividad:



Los aprendices desarrollarán una actividad práctica denominada "Validación de cumplimiento contractual en acuerdos internacionales". A partir de un contrato de compraventa internacional previamente elaborado, deberán identificar si las condiciones pactadas cumplen con los lineamientos establecidos por la Cámara de Comercio Internacional y la Convención de Viena.

Para ello, cada grupo analizará un checklist de verificación que evalúa el uso correcto de INCOTERMS, cláusulas de resolución de conflictos, términos de entrega, documentación soporte y condiciones legales. Los resultados serán presentados en un informe escrito con recomendaciones para ajustar el contrato, si es necesario.

- **Ambiente requerido**: Sala de cómputo o aula con acceso a internet, plataformas digitales y software de procesamiento de texto.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Estudio de caso, aprendizaje basado en problemas, trabajo colaborativo, análisis normativo.
- **Materiales de formación**: Contrato internacional simulado, modelo de checklist de validación, normativas internacionales.
- **Material de apoyo**: Lista de verificación en formato digital, rúbrica de análisis, normativa de la Cámara de Comercio Internacional.
- **Duración de la actividad**: 20 horas.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

3.4.1 Actividad "Negociación y ejecución del contrato de compraventa internacional".



Descripción de la actividad:

Los aprendices llevarán a cabo una simulación integral denominada "Negociación y ejecución del contrato de compraventa internacional". Cada grupo invitará a otro equipo para representar a la contraparte comercial, y realizarán una mesa de negociación grabada, en la que discutirán y acordarán los términos del contrato previamente diseñado.

La actividad debe contemplar: presentación del producto exportable, uso de técnicas de negociación (Harvard o Galileo), argumentación de condiciones, toma de decisiones conjunta y formalización del acuerdo. Esta simulación debe ser grabada en video y compartida en la plataforma institucional, como evidencia del proceso formativo.

- **Ambiente requerido**: Aula de formación, sala de grabación o espacio abierto con equipos audiovisuales y acceso a internet.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Simulación de casos, role-play, negociación práctica, análisis colaborativo.
- **Materiales de formación**: Contrato diseñado en actividades anteriores, guías de negociación, manual de simulación.
- **Material de apoyo**: Cámara o celular con grabadora, formatos de observación, rúbrica de evaluación de desempeño.
- **Duración de la actividad**: 30 horas.

3.4.2 Actividad Simulación del "Proceso integral de exportación e importación".

Descripción de la actividad:

Los aprendices realizarán una simulación del "Proceso integral de exportación e importación". En esta actividad, cada grupo dramatizará todo el flujo de comercio exterior de su producto, desde la firma del contrato hasta la entrega en el destino final.

El proceso debe incluir: diligenciamiento y presentación de documentos soporte (factura comercial, lista de empaque, certificados, declaración de exportación/importación), validación del INCOTERM utilizado, transporte internacional, y presentación de un video grabado del proceso completo. Esta actividad busca evidenciar la trazabilidad logística y documental en un entorno realista y práctico.

- **Ambiente requerido**: Aula de formación, sala de cómputo, espacio para dramatización, acceso a internet y herramientas audiovisuales.

- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Simulación, role-play, análisis documental, aprendizaje colaborativo.
- **Materiales de formación**: Plantillas de documentos, instructivos de comercio exterior, guías del instructor.
- **Material de apoyo**: Cámara o celular para grabación, checklist de seguimiento, rúbrica de evaluación de simulación.
- **Duración de la actividad**: 30 horas.
- **Resultado de aprendizaje asociado**: 572792 - Comprobar el cumplimiento de los acuerdos internacionales según contratos mercantiles y Cámara de Comercio Internacional.

3.4.3 "Presentación del Indicador de Cumplimiento del Proceso de Negociación".

Descripción de la actividad:



Los aprendices desarrollarán una actividad denominada "Presentación del Indicador de Cumplimiento del Proceso de Negociación". Con base en las simulaciones previas, cada grupo elaborará un indicador que permita evidenciar el nivel de cumplimiento desde la salida del producto en origen hasta su entrega en destino.

El indicador debe integrar variables como: tiempos de entrega, costos logísticos, cumplimiento documental, trazabilidad del contrato y condiciones pactadas. La presentación se realizará ante el grupo de formación, y servirá como insumo para evaluar la eficiencia del proceso simulado.

- **Ambiente requerido**: Aula de formación, sala de sistemas, acceso a internet, proyector.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Aprendizaje basado en proyectos, evaluación por desempeño, exposición colaborativa.
- **Materiales de formación**: Contrato, documentos de embarque, cronograma, formatos de seguimiento.
- **Material de apoyo**: Plantilla de indicador, guía de evaluación, presentación digital.
- **Duración de la actividad**: 20 horas.

3.4.4 Actividad Registro del cumplimiento cambiario en la negociación internacional



Descripción de la actividad:

Los aprendices desarrollarán una actividad llamada "Registro del cumplimiento cambiario en la negociación internacional". Partiendo de su contrato de compraventa y simulación de exportación/importación, deberán identificar las obligaciones cambiarias según la normatividad colombiana vigente.

Cada grupo simulará el diligenciamiento de los documentos exigidos en el proceso cambiario, como la Declaración de Cambio por Exportación o Importación de Bienes, y explicará el flujo de divisas entre comprador y vendedor. Posteriormente, realizarán una socialización explicando cómo el régimen cambiario garantiza la legalidad y trazabilidad de la operación comercial.

- **Ambiente requerido**: Aula de formación, sala de sistemas con acceso a internet, normativa cambiaria disponible.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas**: Simulación documental, análisis normativo, exposición colaborativa.
- **Materiales de formación**: Normatividad del régimen cambiario (DIAN y Banco de la República), ejemplos de declaraciones de cambio, contrato elaborado por los aprendices.
- **Material de apoyo**: Plantillas de declaraciones, infografías explicativas, formatos de presentación grupal.
- **Duración de la actividad**: 20 horas.
- **Resultado de aprendizaje asociado**: 572791 - Caracterizar los mercados internacionales según el plan de mercadeo, legislación aduanera y cambiaria.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	Identificar los mercados internacionales según los objetivos de la organización	Registro del cumplimiento cambiario en la negociación internacional	Documento con análisis cambiario y socialización	Caracteriza el mercado y los clientes conforme al plan de mercadeo y políticas de la organización.Interpreta el plan de mercadeo de acuerdo con el estudio de mercado.	Lista de chequeo Observación directa Rúbrica de presentación oral
Evaluación	Evaluar los resultados de los procesos de comercio exterior	Presentación del Indicador de Cumplimiento del Proceso de Negociación	Indicador diseñado y sustentado por los aprendices	Presenta informe final de los contratos según protocolos de la organización.Valida la documentación del contrato según procedimiento y política organizacional.	Rúbrica de evaluación de indicadores Evaluación por desempeño Socialización grupal

Evaluación	Evaluar los resultados de los procesos de comercio exterior	Proceso integral de exportación e importación	Video del proceso de simulación logística-documental	Corrige errores en los documentos soporte de acuerdo con la negociación.Valida la documentación del contrato según el procedimiento.	Rúbrica de simulación Lista de verificación documental Video evidencia
Evaluación	Organizar la negociación entre clientes y proveedores según productos y requerimientos	Negociación y ejecución del contrato de compraventa internacional	Video de la simulación de la mesa de negociación y contrato firmado	Ejecuta la técnica de negociación según los objetivos organizacionales y el perfil del cliente.Selecciona el término de negociación internacional INCOTERMS según el acuerdo entre partes.	Rúbrica de desempeño Check list de condiciones contractuales Registro audiovisual
Evaluación	Organizar la negociación entre clientes y proveedores según productos y requerimientos	Contrato de compraventa internacional simulado	Documento del contrato estructurado	Especifica los términos de negociación según la Cámara de Comercio Internacional.Proyecta contratos comerciales conforme al marco legal.	Rúbrica de contrato Lista de chequeo jurídica Presentación oral
Evaluación	Organizar la negociación entre clientes y proveedores según productos y requerimientos	Validación del cumplimiento contractual en acuerdos internacionales	Informe con checklist de validación	Valida la documentación del contrato según política organizacional.Ajusta cláusulas según el acuerdo entre partes.	Lista de verificación Contractual Rúbrica de análisis Informe escrito
Evaluación	Organizar la negociación entre clientes y proveedores según productos y	Selección estratégica de proveedores internacionales	Matriz comparativa con evaluación de proveedores	Aplica técnicas de contacto de clientes acorde a los recursos disponibles.Clasifica la técnica de negociación según el perfil del cliente.	Rúbrica comparativa Lista de chequeo de criterios de evaluación

	requerimientos				Simulación de negociación

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Acuerdo Comercial**: Convenio formal entre dos o más partes, que establece compromisos sobre el intercambio de bienes o servicios, regulado por normas nacionales e internacionales.
- **Cámara de Comercio Internacional (CCI)**: Organización que promueve el comercio y la inversión internacionales, y emite lineamientos como los INCOTERMS para estandarizar operaciones comerciales.
- **Contrato Mercantil Internacional**: Acuerdo legal entre partes de diferentes países que regula la compraventa de bienes y servicios.
- **Declaración de Cambio**: Documento que se utiliza para registrar las operaciones de ingreso o egreso de divisas en Colombia, ante el Banco de la República.
- **INCOTERMS**: Términos de comercio internacional emitidos por la CCI que definen las responsabilidades del comprador y vendedor en una transacción internacional.
- **Mercado Internacional**: Espacio global donde se realizan transacciones comerciales entre países o regiones.
- **Negociación Internacional**: Proceso mediante el cual dos o más partes de diferentes países llegan a acuerdos sobre bienes, servicios, condiciones de pago y entrega, entre otros aspectos.
- **Organismos Multilaterales**: Entidades formadas por varios países que buscan regular y facilitar las relaciones comerciales internacionales, como la OMC, la CAN o la ALADI.
- **Plan de Mercadeo**: Documento estratégico que define objetivos comerciales, perfil del cliente, análisis del entorno y estrategias de promoción y distribución.
- **Régimen Cambiario**: Conjunto de normas que regulan las transacciones en moneda extranjera dentro de un país.
- **Simulación de Negociación**: Técnica formativa que recrea un escenario de negociación real para fortalecer competencias de comunicación, argumentación y toma de decisiones.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Cámara de Comercio Internacional. (2020). *INCOTERMS 2020: Reglas de la ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. https://iccwbo.org
- Congreso de Colombia. (1991). *Estatuto Aduanero Colombiano – Decreto 1165 de 2019*. Diario Oficial. https://www.dian.gov.co
- Banco de la República. (2023). *Régimen Cambiario Colombiano*. https://www.banrep.gov.co/es/r-cambiario
- Organización Mundial del Comercio (OMC). (2022). *Normas y procedimientos de la OMC*. https://www.wto.org
- SENA. (2022). *Guía metodológica para el diseño de guías de aprendizaje*. Sistema de Gestión de la Formación Profesional.

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2021). *Manual de Exportaciones Colombianas*. https://www.mincit.gov.co
- Naciones Unidas. (1980). *Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías (Convención de Viena)*.
- Aladi. (2023). *Asociación Latinoamericana de Integración: Documentos oficiales*. https://www.aladi.org
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2022). *Guía práctica de comercio exterior*. https://www.ccb.org.co
- Díaz, M. & Sánchez, L. (2021). *Negociación internacional: estrategias, cultura y contratos*. Editorial UExternado.
- EAFIT. (2020). *Manual práctico de exportaciones colombianas*. Editorial Universidad EAFIT.
- ProColombia. (2023). *Herramientas y requisitos para exportar desde Colombia*. https://www.procolombia.co
- Torres, J. (2020). *Contratación internacional: fundamentos y casos aplicados*. Legis Editores.
- Cámara de Comercio Internacional. (2020). *INCOTERMS 2020: Reglas de la ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales*. https://iccwbo.org

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Linda Katherine Posso	Instructor	Comercio y servicios	23/07/2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					