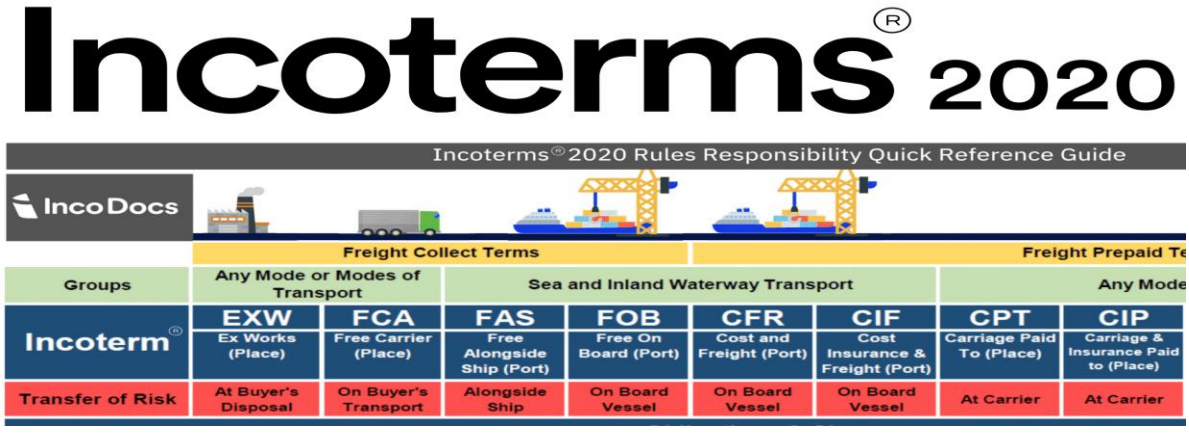
**PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE GUIA _04_ INCOTERMS

- Denominación del Programa de Formación: **TECNICO EN OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**
- Código del Programa de Formación: **134600**
- Nombre del Proyecto Formativo: **HERRAMIENTAS PARA EL DESARROLLO DE OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR**
- Fase del Proyecto: **EJECUCIÓN.**
- Actividad de Proyecto Formativo: ELABORAR LOS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON PROCESOS DE IMPORTACION, EXPORTACION, TRANSITO ADUANERO, SEGÚN NORMATIVA.
- Competencia: CALCULAR COSTOS DE OPERACIÓN DE ACUERDO CON LOS METODOS
- Resultados de Aprendizaje: RAP1: ESTRUCTURAR MATRIZ DE COSTOS DE LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL – DFI DE ACUERDO A TERMINOS DE NEGOCIACIÓN
- Duración de la Guía de Aprendizaje: Presenciales: 58 Horas y Desescolarizadas: 14 Horas. Total 72 Horas.

## 2. PRESENTACIÓN



En el comercio exterior no basta con decir “te vendo y tú me pagas”. Cuando la mercancía viaja entre países, hay muchas preguntas clave: ¿Quién se encarga de llevar la carga hasta el puerto o aeropuerto?, ¿Quién paga el transporte internacional?, si la mercancía se pierde o se daña, ¿en qué momento el riesgo pasa del vendedor al comprador?. Si eso no queda claro desde el principio, aparecen problemas: reclamos, sobrecostos, mercancía retenida, discusiones entre empresas, etc. Para evitar esos conflictos, la Cámara de Comercio Internacional (CCI) creó unas reglas estandarizadas llamadas Incoterms® 2020, que se usan en todo el mundo para dejar claro:

- Dónde se considera entregada la mercancía.
- Cuándo se pasa el riesgo del vendedor al comprador.
- Quién paga qué costos (transporte, seguro, trámites en origen y destino).

En esta guía vas a pasar de no saber nada del tema a:

- Reconocer los 11 Incoterms® 2020 y sus grupos (E, F, C, D).
- Entender, con ejemplos sencillos, cómo se reparten responsabilidades entre vendedor y comprador.
- Ser capaz de escoger y justificar un Incoterm 2020 adecuado para un caso práctico.

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

### 3.1 Actividades de reflexión inicial:

**Actividad de aprendizaje: 04_1_1 – Reconocer problemas cuando no se definen responsabilidades en una venta internacional**

Descripción de la actividad:

Estimado aprendiz, imagine que una empresa en Colombia compra zapatos a una fábrica en otro país. La mercancía se envía, pero nadie dejó claro quién pagaba el transporte, quién aseguraba la carga ni en qué momento el riesgo pasaba al comprador.

En grupos de 4 aprendices, lean el caso que entregará el instructor (donde aparecen retrasos, daños y reclamos) y elaboren un cuadro a tres columnas:

¿Qué problema ocurre?

¿Por qué ocurre (qué no se definió)?

¿Cómo se hubiera podido evitar si desde el inicio se hubieran definido claramente responsabilidades entre vendedor y comprador?

Al final, cada grupo comparte un ejemplo y el instructor cierra explicando que, a lo largo de la guía, conocerán unas reglas internacionales especiales para evitar justamente esos problemas (que más adelante sabrán que se llaman Incoterms® 2020).

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_1_1_PROBLEMAS_RESPONSABILIDADES_DIFUSAS**

Ambiente requerido:

Ambiente convencional, con tablero y mesas para trabajo en equipo.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Estudio de caso sencillo.

Lluvia de ideas.

Trabajo colaborativo.

Materiales de formación:

Guía de aprendizaje.

Caso impreso elaborado por el instructor.

Hojas blancas, lápices, borrador, marcadores.

Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales Equipos Tecnológicos:

PC del instructor.

Video beam o televisor (si se proyecta el caso o una imagen de la situación).

Biblioteca digital, herramientas web básicas.

Material de apoyo:

El suministrado por la institución educativa (cartillas, lecturas cortas sobre comercio exterior que apoyen el caso).

Duración de la actividad:

4 (cuatro) horas.

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

Actividad de aprendizaje: 04_2_1 – ¿Qué hace el vendedor y qué hace el comprador en una venta “normal”? (casos sencillos)

Descripción de la actividad:

Estimado aprendiz, antes de hablar de reglas internacionales, es importante aclarar qué suele hacer el vendedor y qué suele hacer el comprador en una venta sencilla dentro del mismo país.

En grupos de 4 aprendices, el instructor les entregará 2 casos domésticos (por ejemplo: venta de computadores dentro de Colombia, venta de alimentos entre ciudades). Para cada caso, elaboren una tabla con tres columnas:

Actividad (empacar, llevar a la transportadora, pagar transporte, recibir, revisar mercancía, etc.).

¿Quién normalmente la realiza? (vendedor / comprador).

¿Qué podría pasar si esa responsabilidad no está clara?

Al final, comparen con otros grupos y discutan cómo cambiarían esas responsabilidades si la venta ya no fuera dentro de Colombia sino con otro país.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_2_1_TABLA_VENDEDOR_COMPRADOR_INTERNO**

Ambiente requerido:

Ambiente convencional dentro del centro, con mesas para trabajo en equipo.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Lluvia de ideas guiada.

Cuadro comparativo.

Aprendizaje cooperativo.

Materiales de formación:

Guía de aprendizaje.

Casos impresos.

Hojas cuadriculadas o formatos de tabla.

Lápices, borrador, marcadores.

Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales Equipos Tecnológicos:

PC del instructor, video beam o televisor (opcional para mostrar un esquema simple de flujo de mercancía).

Biblioteca digital.

Material de apoyo:

El suministrado por la institución educativa y el dispuesto por el instructor en la carpeta “Material del aprendiz”.

Duración de la actividad:

8 (ocho) horas.

**Actividad de aprendizaje: 04_2_2 – De la venta local al comercio exterior: nuevas tareas, nuevos riesgos**

Descripción de la actividad:

Estimado aprendiz, ahora pase de la venta dentro de Colombia a una venta en la que el comprador está en otro país. En los mismos grupos, partiendo de uno de los casos domésticos anteriores, transformen esa operación en una venta internacional (por ejemplo, la empresa de Bogotá ahora vende a un cliente en México o España).

En un papelógrafo dibujen la ruta básica de la mercancía (origen en Colombia, transporte interno, puerto o aeropuerto, transporte internacional, llegada al otro país). Al lado del dibujo hagan dos listas: Nuevas tareas que aparecen por ser internacional (trámites aduaneros, transporte internacional, seguros, manejo en puerto, etc.).

Nuevos riesgos que surgen (pérdida, daño, demoras en frontera, costos por almacenamiento, etc.).

Finalmente, respondan: ¿por qué ahora se vuelve todavía más importante definir con claridad quién se encarga de cada tarea y quién asume cada riesgo?

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_2_2_ESQUEMA_OPERACION_INTERNACIONAL_BASICA**

Ambiente requerido:

Ambiente convencional, con espacio en pared para pegar papelógrafos.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Aprendizaje visual (mapa de proceso).

Estudio de caso guiado.

Trabajo colaborativo.

Materiales de formación:

Guía de aprendizaje.

Papelógrafos, cartulinas, marcadores, cinta adhesiva.

Hojas blancas para las listas.

Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales Equipos Tecnológicos:

PC del instructor, video beam o televisor (para mostrar un esquema de cadena logística internacional).

Biblioteca digital, herramientas web.

Material de apoyo:

El suministrado por la institución educativa, material sobre cadena logística y comercio exterior básico.

Duración de la actividad:

8 (ocho) horas.

**3.3. Actividades de apropiación del conocimiento (conceptualización y teorización)**

**Actividad de aprendizaje: 04_3_1 – ¿Qué son los Incoterms® 2020 y cuáles son sus 11 términos?**

Descripción de la actividad:

Estimado aprendiz, con la ayuda del instructor conocerá por primera vez las reglas Incoterms® 2020.

En grupos de 4, observe una presentación o cartel donde aparezcan los 11 Incoterms® 2020 y su división básica:

Para cualquier modo de transporte: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP.

Solo para transporte marítimo y vías navegables interiores: FAS, FOB, CFR, CIF.

Con base en esa información, elaboren un cuadro sencillo con tres columnas:

Incoterm (sigla).

Nombre completo en inglés (por ejemplo, Free Carrier, Cost and Freight, Delivered at Place).

Tipo de transporte en el que se puede usar (cualquier modo / solo marítimo).

El objetivo en esta actividad no es memorizar todos los detalles, sino reconocer que son 11 reglas, cómo se llaman y en qué grandes grupos se organizan.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_3_1_LISTA_11_INCOTERMS2020**

Ambiente requerido:

Ambiente convencional, con tablero o pared para afiches.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Exposición dialogada.

Construcción de cuadro de referencia.

Aprendizaje cooperativo.

Materiales de formación:

Guía de aprendizaje.

Ficha o cartel con los 11 Incoterms 2020 (preparado por el instructor).

Hojas cuadriculadas, lápices, borrador, marcadores.

Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales Equipos Tecnológicos:

PC, video beam o televisor para mostrar tabla o infografía de Incoterms® 2020.

Biblioteca digital.

Material de apoyo:

Material suministrado por la institución y resúmenes autorizados de Incoterms® 2020 en español.

Duración de la actividad:

10 (diez) horas.

**Actividad de aprendizaje: 04_3_2 – Entrega, riesgo y costos: entender la lógica de los grupos E, F, C y D**

Descripción de la actividad:

Estimado aprendiz, ahora va a comprender la lógica interna de las reglas Incoterms® 2020.

Con apoyo de una explicación del instructor, identifique que los términos se agrupan también así:

Grupo E (EXW): el vendedor cumple al poner la mercancía en su propio local.

Grupo F (FCA, FAS, FOB): el vendedor entrega a un transportador elegido por el comprador (no paga transporte principal).

Grupo C (CFR, CIF, CPT, CIP): el vendedor contrata el transporte principal, pero el riesgo pasa antes.

Grupo D (DAP, DPU, DDP): el vendedor lleva la mercancía casi o totalmente hasta el destino del comprador.

En grupos, elaboren un cuadro comparativo donde, para cada grupo, respondan:

¿En qué punto general se considera la entrega?

¿Cuándo pasa el riesgo del vendedor al comprador?

¿Qué tanto “acompaña” el vendedor la carga (poco, medio, mucho)?

Pueden usar flechas o diagramas sencillos para ayudarse.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_3_2_CUADRO_GRUPOS_EFCD_INCOTERMS**

Ambiente requerido:

Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas:Cuadro comparativo.

Discusión guiada.

Aprendizaje cooperativo.

Materiales de formación:

Guía de aprendizaje.

Formato de cuadro (grupos E, F, C, D).

Lápices, borrador, marcadores, cartulinas (si se hace en papelógrafo).

Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales Equipos Tecnológicos:

PC del instructor, video beam o televisor para mostrar esquemas de carga–riesgo–costos.

Biblioteca digital.

Material de apoyo:

Material suministrado por la institución, esquemas y resúmenes de grupos de Incoterms 2020.

Duración de la actividad:

10 (diez) horas.

**Actividad de aprendizaje: 04_3_3 – Analizar Incoterms clave en detalle (EXW, FOB, CIF, DAP, DDP)**

Descripción de la actividad:

Estimado aprendiz, algunos Incoterms se usan con mucha frecuencia en el comercio exterior; por eso, en esta actividad se centrará en 5 de ellos: EXW, FOB, CIF, DAP y DDP.

En grupos de 4, el instructor asignará uno o dos términos a cada equipo. Para el Incoterm que les corresponda deben completar una ficha con:

Nombre completo en inglés y traducción aproximada al español.

Punto exacto de entrega.

Momento en el que se transfiere el riesgo.

Principales costos del vendedor y del comprador.

Un ejemplo sencillo de operación donde sea conveniente usar ese Incoterm.

Después, cada grupo expone su término al resto del curso, de manera que entre todos construyan una visión más completa.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_3_3_FICHAS_INCOTERMS_CLAVE**

Ambiente requerido:

Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Aprendizaje basado en tareas.

Exposición corta por equipos.

Construcción colectiva de conocimiento.

Materiales de formación:

Guía de aprendizaje.

Plantillas de ficha por Incoterm.

Hojas blancas, lápices, marcadores.

Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales Equipos Tecnológicos:

PC, video beam o televisor para proyectar un esquema del Incoterm (opcional).

Biblioteca digital, acceso a resúmenes de Incoterms 2020.

Material de apoyo:

Material suministrado por la institución y recursos que el instructor disponga con explicaciones de Incoterms en español.

Duración de la actividad:

10 (diez) horas.

**Actividad de aprendizaje: 04_3_4 – Casos guiados: escoger Incoterm 2020 adecuado según carga y control deseado**

Descripción de la actividad:

Estimado aprendiz, ahora aplicará lo aprendido a situaciones guiadas.

El instructor le entregará varios casos cortos (por ejemplo: exportación de café en contenedor, exportación de flores por vía aérea, importación de maquinaria pesada, venta en la que el comprador quiere controlar el transporte). Para cada caso, en grupo:

Identifique tipo de mercancía, modo de transporte y quién quiere tener más control (vendedor o comprador).

Proponga uno o dos Incoterms 2020 que podrían servir.

Explique en un párrafo por qué esos términos se ajustan al caso (entrega, riesgo y costos).

Señale qué podría pasar si se elige un Incoterm poco adecuado para esa operación.

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_3_4_RESOLUCION_CASOS_INCOTERMS2020**

Ambiente requerido:

Ambiente convencional o sala de informática (si se usan recursos digitales).

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Estudio de casos.

Resolución de problemas.

Trabajo colaborativo.

Materiales de formación:

Guía de aprendizaje.

Casos impresos.

Hojas blancas o formatos de respuesta, lápices, borrador.

Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales Equipos Tecnológicos:

PC del instructor, video beam o televisor para presentar los casos.

Biblioteca digital, herramientas web para consultar resúmenes de Incoterms.

Material de apoyo:

Material suministrado por la institución; documentos de referencia básicos sobre Incoterms 2020.

Duración de la actividad:

10 (diez) horas.

### 3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Estimado Aprendiz con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos en esta guía, en grupo de proyecto elaborar una presentación en **Power Point en la Plantilla SENA** suministrada por su instructor donde tenga en cuenta la siguiente información sin olvidar ir preparando el material audiovisual, grafico o prototipos necesarios para ser utilizados en el Stand para la Sustentación de Proyecto cuando le sea programado:

Descripción de la actividad: Escoger un incoterm para cada uno de sus procesos aduaneros (exportación e importación) que sean diferentes y sin tener en cuenta EXW o DDP y con base en ellos explicar que responsabilidades tiene su grupo como vendedor y comprador justificando la elección del incoterm

Luego de realizada la actividad y socializada por el instructor guarde la actividad en el portafolio del aprendiz con el nombre **04_4_ transferencia guía 4**

**Ambiente requerido**: Ambiente convencional, ambiente virtual Sala de Informática y/o Tecnología
-Estrategias o técnicas didácticas activas: Cuadro comparativo

-**Materiales de formación**: Guía de aprendizaje, Documentos de apoyoFotocopias, Talleres, Cuestionarios, Hojas cuadriculadas, Hojas blancas, Cartulinas, etc.Marcadores, Lápices, Borrador.

-**Materiales Didácticos Visuales, Auditivos, Audiovisuales** Equipos Tecnológicos (PC, Video Beam; Sonidos), Biblioteca Digital, Herramientas Web

-**Material de apoyo**: el suministrado por la institución educativa

Duración de la actividad: 17 horas.

Actividad de Aprendizaje_04_03_6 Mi Vocabulario Técnico

Estimado aprendiz, debe consultar las definiciones de los términos listados a continuación y diligenciar en el cuadro propuesto a modo de ficha tanto en español como en inglés.

**PLANTILLA_Ficha_Mi_Vocabulario_Técnico.**

Los términos para esta evidencia de aprendizaje son: Compraventa internacional, Exportador, Importador, Riesgo de la mercancía, Flete internacional, Seguro de transporte, Despacho aduanero de exportación, Despacho aduanero de importación, Entrega de la mercancía, Recepción de la mercancía, Terminal de carga, Puerto de embarque, Puerto de destino, Obligaciones contractuales, Cláusula comercial

## 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 |
|---|---|---|---|---|---|
| **REFLEXION** | Actividad de aprendizaje: Identificar las | Estimado aprendiz realice un cuadro a tres | **05_1 _CUADRO_FASES_NEGOCIACION** | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | fases de una negociación, responsabilidades del vendedor y del comprador | columnas donde se enumeren las fases de una negociación y para cada una de ellas las responsabilidades del vendedor y del comprador | | | |
| **contextualización** | Explicar qué son los Incoterms, por qué son importantes en el comercio internacional y cómo benefician tanto a compradores como a vendedores al definir responsabilidades en una transacción comercial. | Presentación en papel o digital donde los estudiantes explican | 05_2 _introducion_incoterms | | |
| apropiación | **Profundizar en** el uso práctico de los Incoterms, aprender a aplicarlos en situaciones reales y desarrollar habilidades para analizarlos | Respuesta escrita o una breve exposición donde los estudiantes justifican por qué eligieron ese Incoterm | 05_3 _1_ Elige el Incoterm Correcto | | |
| apropiación | Profundizar en el uso práctico de los Incoterms, aprender a aplicarlos en situaciones reales y desarrollar habilidades para analizarlos | Actas de negociación donde se refleja el Incoterm seleccionado y las responsabilidades acordadas | 05_3 _2_ Simulación de Negociación Internacional | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| apropiación | Profundizar en el uso práctico de los Incoterms, aprender a aplicarlos en situaciones reales y desarrollar habilidades para analizarlos | Infografía o póster que explica visualmente los Incoterms y sus características principales. | 05_3 _3_ Crea tu Guía Visual de Incoterms | | |
| Transferencia el Conocimiento | | Escoger un incoterm para cada uno de sus procesos aduaneros (exportación e importación) que sean diferentes y sin tener en cuenta EXW o DDP y con base en ellos explicar que responsabilidades tiene su grupo como vendedor y comprador justificando la elección del incoterm | 05_4_ transferencia guía 5 | | |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Incoterms** :

Reglas internacionales establecidas por la Cámara de Comercio Internacional (CCI) que definen las responsabilidades del comprador y vendedor en una transacción comercial internacional.

- **Responsabilidad** :

Obligaciones de cada parte (comprador y vendedor) respecto a transporte, seguro y riesgos en el comercio.

- **Riesgo** :

Posibilidad de que los bienes sufran daño, pérdida o robo durante su transporte.

- **Seguro de Carga** :

Protección financiera contra daños o pérdidas de los bienes durante su transporte.

- **Flete** :

Costo asociado con el transporte de mercancías de un lugar a otro.

- **Ex Works / En fábrica**

El vendedor entrega la mercancía a disposición del comprador en el lugar designado por el mismo bien sea en la fábrica, almacén o taller, entre otros. El comprador asume todos los riesgos y los costos desde el momento que recibe la mercancía hasta su destino.

- **Free Carrier / Franco porteador**

En este Incoterms® 2020 existen dos modalidades de entrega y riesgo de la mercancía:

Cuando el lugar designado son las instalaciones del vendedor, la mercancía se debe cargar en los medios de transporte dispuestos por el comprador.

Cuando el lugar designado es otro, se debe acordar o concretar un punto de entrega de la mercancía al transportista elegido por el comprador, en los medios de transporte del vendedor preparada para la descarga.

- **. Carriage Paid To / Transporte pagado hasta**

El vendedor hace la entrega de la mercancía y asume el costo del transporte hasta un puerto o destino acordado con el comprador, incluye todos los gastos, trámites de exportación y transporte internacional. No obstante, la responsabilidad y el riesgo la asume el comprador desde que inicia el transporte internacional.

- **Carriage and Insurance Paid To / Transporte y seguro pagados hasta**

Es el complemento del Incoterms® 2020 CPT, se incluye el valor del seguro que es responsabilidad del vendedor. El vendedor debe cubrir todos los gastos relacionados con manipulación de la carga, transporte local, trámites de exportación, transporte y seguro internacional. No obstante, la responsabilidad y el riesgo la asume el comprador desde que inicia el transporte internacional.

**•. Delivered At Place / Entregada en lugar designado**

El vendedor entrega la mercancía en el país de destino en el medio de transporte y asume los costos generados en origen tales como transporte en origen, cargue, aduana exportación, transporte internacional, seguro internacional y demás movimientos ocasionados para lograr el despacho de la mercancía en el país de origen y los costos en el país de destino como gastos por manipulación, movimiento de la mercancía y transporte en destino hasta entregar la mercancía en el punto designado. El comprador debe asumir los costos y gastos generados en la aduana de importación.

**• Delivered At Place Unloaded / Mercancía entregada en el lugar y descargada**

El vendedor entrega la mercancía hasta el sitio en destino, cubre todos los gastos generados en transporte local, internacional, seguro, aduana de exportación, manipulación de carga en origen y destino, transporte en destino y descargue de la mercancía. El comprador debe cubrir los gastos generados en aduana de importación.

**• Delivered Duty Paid / Entrega con derechos pagados**

El vendedor cubre todos los gastos ocasionados tanto en origen como en destino, el transporte local, internacional, seguro, aduana de exportación, manipulación de carga en origen y destino, transporte en destino, gastos en la aduana de importación, excepto el descargue de la mercancía en destino. El importador debe cubrir los gastos de descargue de la mercancía en el lugar acordado de entrega, en destino**.**

**• Free Alongside Ship / Franco al costado del buque**

El vendedor se hace cargo de la entrega de la mercancía en el puerto de embarque y asume todos los gastos generados hasta la entrega de la mercancía en el puerto, tales como transporte en origen, trámites en la aduana de exportación y manipulación de la carga hasta dejar la mercancía al costado del buque. El comprador asume el riesgo y los costos desde el cargue de la mercancía al buque.

**•. Free on Board / Franco a bordo**

El vendedor hace la entrega de la mercancía a bordo del buque y cubre los gastos generados en origen tales como transporte local, trámites en la aduana de exportación y manipulación de la mercancía. Así mismo, el comprador asume todos los costos y riesgos de daño o pérdida desde el puerto en el país de origen hasta el lugar de destino, tales como flete internacional, seguro internacional, manipulación de la mercancía, gastos generados en la aduana de importación y transporte local en destino**.**

**•. Cost and Freight / Coste y flete**

El vendedor asume los costos generados hasta entregar la mercancía en puerto de destino tales como transporte local en origen, trámites en la aduana de exportación, manipulación de carga en el

puerto en origen y flete internacional. El comprador asume los gastos del seguro internacional, manipulación de carga en puerto de destino, trámites en la aduana de importación y transporte local en destino**.**

- **Cost, Insurance and Freight / Costo, seguro y flete**

Es el complemento del CFR, donde se adiciona el seguro marítimo a cargo del vendedor, en este caso el vendedor debe asumir los costos generado en origen tales como transporte local en origen, trámites en la aduana de exportación, manipulación de carga en puerto, flete internacional y seguro internacional. El comprador asume los gastos de manipulación de la carga en el puerto de destino, trámites en la aduana de importación y transporte local en destino.

## 6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS


- https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/
- https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020
- https://www.dsv.com/es-es/ayuda/faq/tipos-de-incoterms-2020
- https://co.kuehne-nagel.com/es/-/informacion/incoterms
- https://www.andi.com.co/Uploads/PPT%20Incoterms.pdf
- https://www.youtube.com/watch?v=0bJc-iSHfV8
- https://www.colombiatrade.com.co/herramientas-del-exportador/logistica/incoterms-2020
- Reglas del ICC para el uso de términos comerciales nacionales e internacionales – CCI / Jaime Quintanilla Guinot – septiembre de 2019


## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | |

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

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| **Autor (es)** | | | | | |