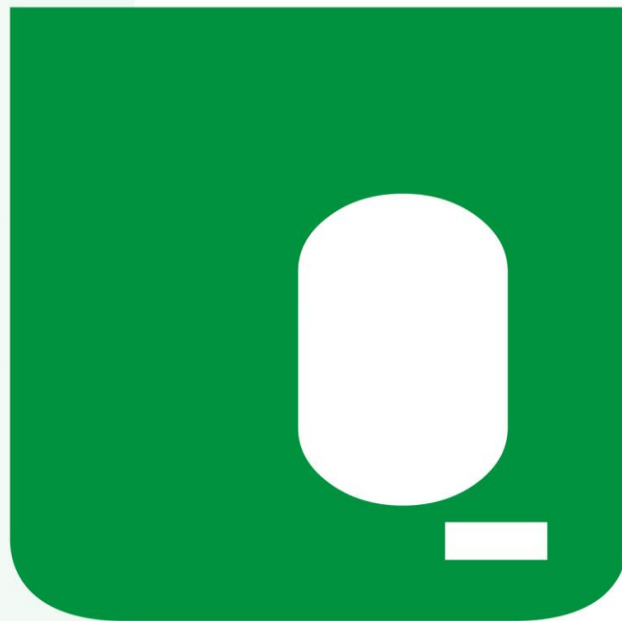


**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
LOGÍSTICA INTERNACIONAL
MODALIDAD DISTANCIA**

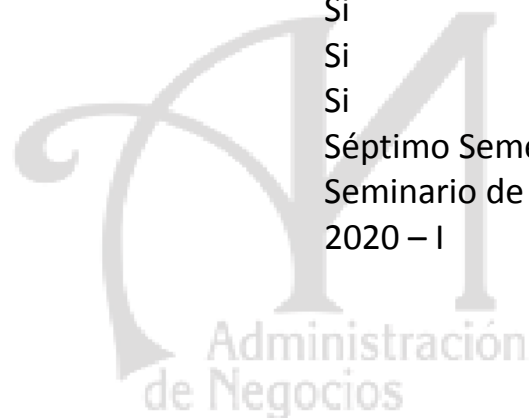


**UNIVERSIDAD
DEL QUINDÍO**

2020 - I

I. FICHA TÉCNICA

Número de créditos académicos:	Tres
Facultad que lo ofrece:	Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.
Campo de formación:	Logística Internacional
Código:	43281 Ecotic
Naturaleza del curso:	Teórico – Práctico
Habilitable	Si
Homologable	Si
Validable	Si
Semestre:	Séptimo Semestre
Prerrequisitos:	Seminario de Introducción a las Áreas de Profundización
Periodo Académico:	2020 – I



II. PRESENTACIÓN DEL CURSO

Los negocios internacionales están fundamentados en el desarrollo, crecimiento y prosperidad de una nación, toda vez que las empresas deben considerar el entorno internacional para competir ya sea en mercados nacionales o internacionales, teniendo en cuenta que la logística, las importaciones, las exportaciones de bienes y servicios y el conocimiento en normas cambiarias y de comercio exterior son la fuente de ingresos para la inversión, el bienestar y el crecimiento económico de las unidades empresariales.

III. PROPÓSITO DE FORMACIÓN DE LA ASIGNATURA

El estudiante adquiere los conceptos y habilidades necesarios para identificar las características, costos y procesos logísticos de una carga de importación o exportación desde su producción, almacenamiento, empaque y embalaje, hasta su distribución y entrega en el mercado internacional o desde su localización en el exterior hasta la nacionalización y llegada al destino final. Permite además que el estudiante desarrolle habilidades de pensamiento para evaluar el entorno, donde defina los componentes de la cadena de distribución física internacional que participan en cada negocio de importación o de exportación., con el fin de cumplir los indicadores de gestión propuestos.

IV. OBJETIVO GENERAL

Proponer por medio del curso una formación en logística de procesos de importación y exportación, que permita identificar el conocimiento de los componentes de la cadena de distribución física internacional, sus costos, herramientas, variables y normas generales por producto y/o servicio, las cuales facilitan el desarrollo competitivo de una empresa, de manera consistente y sostenible en el tiempo.

V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar las normas logísticas que deben tener las mercaderías para su almacenamiento, manejo, transporte y distribución dentro y fuera del país.
- Identificar y analizar cada uno de los componentes de la cadena de distribución física internacional que participan en los negocios internacionales de importación y exportación.
- Identificar arancelariamente un producto.

- Caracterizar los bienes de exportación e importación.
- Definir los procesos de la ruta crítica de una importación o exportación por producto y país de destino o procedencia, con el fin de optimizar los costos para las diferentes unidades empresariales.
- Identificar las normas cambiarias y de comercio exterior para cada grupo de productos de importación y exportación.
- Crear un espacio de reflexión y participación activa entre alumnos y profesor, con el fin de mantener el equilibrio y el buen aprendizaje de cada eje temático y su correspondiente aplicación.

VI. ARTICULACIÓN DE LA ASIGNATURA

Esta asignatura permite integrar todos los conceptos aprendidos en las asignaturas anteriores tanto de otras áreas como el mercadeo, la investigación de mercados, el seminario de énfasis y las asignaturas posteriores a Logística Internacionales, permitiendo la concepción integral del programa académico y de los planes de asignatura correspondientes.

VII. JUSTIFICACIÓN

El curso busca entregar las herramientas básicas de la Logística Internacional, con el ánimo de motivar al estudiante dentro de su formación académica para que las incorpore en cualquier proceso empresarial que lleve a cabo, donde pueda definir la forma y proceso apropiados de cada producto de importación o de exportación, considerando sus costos respectivos y definiendo la forma óptima de distribución internacional de cada línea de productos.

Las organizaciones empresariales que determinan ingresar a mercados internacionales de importación y/o exportación, tienen en cuenta el grado de conocimiento del tema en sus empleados, además de la capacidad de liderazgo para la ejecución y tramite de un negocio internacional.

Si se alcanza en el estudiante la motivación hacia el desarrollo de la formación en Logística internacional, a identificar su creatividad, el análisis, el valor de la honestidad y el análisis interno de cada empresario en potencia, se podrá pensar que el curso logró cumplir con los objetivos propuestos.

Es necesario que el estudiante del siglo XXI, piense que los negocios internacionales forman parte de la vida competitiva de las empresas, y que ésta es una herramienta que le facilita conducir la empresa de acuerdo al entorno donde se mueva su negocio en el nuevo ámbito internacional, teniendo en cuenta el cambiante y permanente movimiento comercial e industrial del mundo.

"El profesional de hoy debe ver el futuro, anticiparse a la toma de decisiones, dentro de un proceso empresarial antes de que se requieran las acciones" (Ackoff 1981), con un perfil proactivo, buscando leer las dificultades empresariales antes de suceder.

VIII. Competencias Propias del Espacio Académica, Núcleo o Cátedra

- Conoce los conceptos de la internacionalización empresarial, para generar ideas de nuevos negocios, según las necesidades del mercado global, para producir y comercializar productos y bienes, a partir del desarrollo liderando equipos con características internacionales que den cumplimiento al objetivo general de la asignatura y de la empresa.

- Reconoce el comercio internacional y el comercio exterior como un diferenciador competitivo para el desarrollo y profesionalización en la distribución física internacional, que permita aplicar los costes para los despachos de importación y exportación a partir de un pensamiento analítico y lógico.
- Conoce el estilo de pensamiento del profesional en comercio internacional para identificar líneas de negocios que propongan y desarrollen un pensamiento estratégico para la implementación de ideas rentables a través de destrezas combinadas de trabajo en equipo al identificar las necesidades y deseos de los posibles clientes en el mercado internacional identificado.
- Identifica oportunidades de intercambios comerciales, teniendo en cuenta las oportunidades productivas de la región y el departamento, al identificar el potencial del mercado existente.

IX. METODOLOGÍA

Dimensiones Pedagógicas: Aprender a Hacer: ya que la actividad permite que el estudiante adquiera las competencias y habilidades para administrar y gestionar el área de Gestión del Conocimiento, desde su proyección empresarial, articulando la parte teórica con la práctica mediante la aplicación de los conocimientos en la organización. Igualmente identifica las competencias que requiere buscar y fortalecer en las personas con quien compartirá su espacio laboral, para lograr un ambiente basado en el trabajo en equipo, la comunicación y el dinamismo, alineados a una planeación estratégica que buscará cumplir con su misión social y económica.

Secuencia didáctica

El presente espacio académico requiere para el desarrollo de las sesiones de clase una fase de inicio, desarrollo y cierre como se explica a continuación:

- En el inicio se realiza una inducción a la temática de estudio, el objetivo y se indagan los conocimientos previos de los estudiantes.
- En el desarrollo se aborda el tema por medio de diferentes estrategias metodológicas a los estudiantes.
- En el cierre se realiza la síntesis o retroalimentación con el grupo de estudiantes, sugiriendo lecturas de profundización de los temas abordados en la sesión de clase

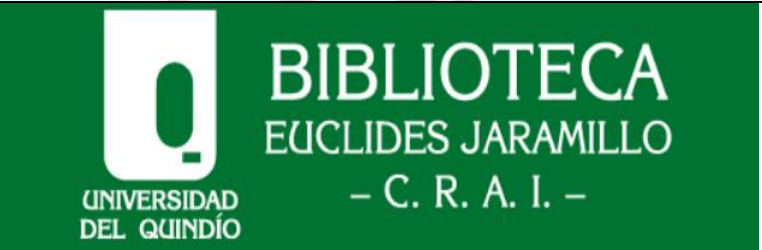
Estrategias Metodológicas

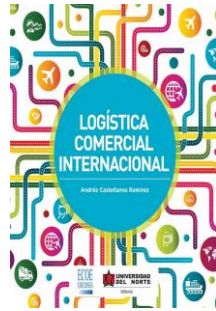
- Clase magistral
- Exposiciones
- Foros
- Lecturas recomendadas
- Trabajo en clase

X. NÚCLEOS PROBLÉMICOS

- ¿Que determina la economía del conocimiento, frente a los procesos de la internacionalización?
- ¿Qué aspectos de la logística y el conocimiento, benefician al empresario de la región?
- ¿Cuál sería el capital intelectual para los procesos logísticos en las empresas?

XI. EJES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS DE LA MATERIA

EJES TEMATICOS Y CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA	
MANEJO DEL TEXTO DE CONSULTA	
	
Ingresando a la página de la Universidad del Quindío www.uniquindio.edu.co, y al enlace BIBLIOTECA encontraran el texto de consulta y otras bases de datos, que permitirán, preparar los contenidos de los cuatro espacios académicos, referenciados por Artículos, temas, unidades o capítulos. Texto Guía Sugerido: LOGISTICA COMERCIAL INTERNACIONAL, ANDRÉS CASTELLANOS RAMIREZ, ECOE EDICIONES.	



Texto Electrónico, Buscado por Editorial

PRIMER ENCUENTRO TUTORIA

NEGOCIOS INTERNACIONALES EN CONTEXTO

LOGISTICA Y DISTRIBUCION FISICA INTERNACIONAL

A. LOGISTICA Y DISTRIBUCION:

1. La Distribución Física Internacional
 - a. Logística
 - b. Distribución Física Internacional
 - c. Componentes de la logística
2. El Sistema de Transporte.
 - a. Modos y Medios de Transporte
 - b. Carga para el Transporte
 - c. Contenedores
3. Componentes de la DFI
 - a. Contratos de Compra Venta
 - b. Medios de pagos Internacionales
 - c. Seguros

B. COMERCIO EXTERIOR:

4. Marco Legal del Comercio Exterior en Colombia.
5. Sistema Armonizado.

- 6. Régimen de Aduanas.
- 7. Instituciones de control y apoyo al comercio exterior.
- 8. Zonas aduaneras

SEGUNDO ENCUENTRO TUTORIAL

MATRIZ DE COSTOS EN LAS IMPORTACIONES Y/O EXPORTACIONES

- **INCOTERMS**

- Matriz de costos de la distribución física internacional.
- Matriz de costos de una importación.
- Matriz de costos de una exportación.

TERCER ENCUENTRO TUTORIAL

PROCESO Y MODALIDADES DE EXPORTACION E IMPORTACION

- **Texto sugerido: MANUAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, ROGELIO PERILLA GUTIERREZ, EDICION 15, GRAFIWEB IMPRESORES, Título I, II, III. (Texto en Bibliotecas de la Universidad).**
- **Paginas Ministerio Comercio Industria y Comercio y Procolombia.**
- **Decreto 390 del 7 de marzo del 2016**
- **Decreto 1165 del 2 de julio del 2019**

1. PROCESO DE IMPORTACION:

- Estudio de mercado y factibilidad de la importación.
- Cotización Internacional
- Documentación específica.
- Aprobación permiso de importación.

- Nacionalización de la mercancía (trámite para modalidad aduanera de Importación Ordinaria).
- Legalización del pago al acreedor (proveedor y/o financiero).
- Modalidades de Importación.

2. PROCESOS Y MODALIDADES DE EXPORTACIÓN

- Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y criterios de origen
- Estudio de mercado y localización de compradores potenciales
- Trámites Ministerio de Comercio Industria y Turismo
 - Envío Cotización Internacional
 - Aceptación de la cotización y establecimiento del medio internacional de pago
 - Preparación del producto a exportar
 - Contratación del transporte y seguro internacional de mercancías
 - Documentos de embarque
 - Gestión del declarante
 - Funciones de la DIAN
 - Recibo del pago de la exportación y reintegro de las divisas
 - Devoluciones del IVA en caso que se requiera
 - Incentivos a las Exportaciones

CUARTO ENCUENTRO TUTORIAL

Presentación del trabajo final por parte de los estudiantes

Manejando la estructura para entrega de trabajos finales.

NOTA ACLARATORIA

Previo acuerdo Docente – Alumnos, como trabajo final se podrá realizar el Taller General que se presenta a continuación, o el desarrollo de un documento entregado por el Tutor.

TALLER GENERAL

A continuación, se encontrará un ejercicio que cumple varias funciones dentro del proceso del enfoque académico de la Profundización en Negocios Internacionales para Séptimo semestre, entre las cuales se destacan los siguientes:

- Servir de trabajo central para la cuarta tutoría.
- Permitir poner en práctica los conocimientos adquiridos durante las primeras tutorías.
- Ser el punto de partida para iniciar trabajos de grado en procesos de Comercio Internacional, exportación e importación.
- Servir como trabajo central de Negocios II y Marketing, espacios en los cuales podrá ser enriquecido.
- Y por último, en la construcción del trabajo se puede adoptar como una herramienta profesional, para empresas con Comercio Internacional, en las cuales el estudiante labore o pretenda asesorar.

Este ejercicio académico tiene un alto grado de investigación, por tanto, para su éxito es importante iniciar desde la primera tutoría su elaboración, a fin de que cada una de las preguntas se puedan resolver con oportunidad por el docente a cargo, o tener suficiente tiempo para la respectiva investigación.

Condiciones:

- Todas las palabras subrayadas pueden ser cambiadas por el nombre correspondiente a su proyecto, es decir, es un ejercicio académico flexible y sujeto a cambios de forma por parte del estudiante.
- Este ejercicio se desarrolla bajo dos ambientes de Office: Word para enunciado y presentación de informe final y Excel para el desarrollo y cálculos del trabajo, por tanto, se deben presentar ambos.
- Las plantillas en Excel pueden ser personalizadas, mejoradas o modificadas, pero de ninguna manera puede suprimir ítems que resten elementos a los cálculos propuestos.
- Se sugiere trabajar en grupos no mayor a dos estudiantes puesto que si se continúa como proyecto de grado las personas adicionales deberán renunciar a esta temática.
- En el caso de ser proyecto de grado, los resultados de este trabajo pueden ser ensamblados y manejar el protocolo del programa, incluyendo su parte financiera.

La elaboración de este trabajo tiene criterios de evaluación que pueden ser negociados con el tutor a cargo de la signatura. De todas formas, este mismo cuadro deberá ser devuelto por el tutor debidamente diligenciado a fin de recibir comentarios objetivos del trabajo sobre la nota final.

Caso práctico:

La empresa XYZ S.A.S. tiene por objeto la – el Dulce de Leche con sabor a tomate de árbol. - y su dueño, el Señor Fernando Rodríguez ha decidido fortalecer su proceso exportador a partir de la contratación de un especialista en Negocios Internacionales. Para lograrlo, el Señor Rodríguez

realizó un proceso de selección riguroso encontrando que el mejor perfil profesional para emprender este nuevo proyecto lo llena de expectativas y de ilusiones.

Por eso, y una vez contratado usted con una compensación económica importante, a partir de este momento, su objetivo será la de estar a la altura de la confianza depositada por el Señor Rodríguez, entendiendo que el rol a desempeñar es misional, es decir, de los resultados de su trabajo dependerá el futuro financiero de la empresa, entendiendo que el éxito de continuidad del negocio dependerá de la calidad y el compromiso asumido en este proyecto.

Ahora, el objetivo principal de su trabajo será el calcular el precio correcto por cada unidad comercial de venta que permita al Señor Rodríguez en cualquier momento enfrentar una negociación internacional mitigando riesgos logísticos propios de esta actividad; sólo así el Señor Rodríguez tendrá una continua ventaja competitiva en el sector exportador, de ahí que usted tendrá que estar en la capacidad de proveer información al Señor Rodríguez, sobre cualquier aspecto de la exportación y contestar cualquier pregunta en algún espacio de tiempo.

Entendiendo la herramienta:

La herramienta entregada consta de tres hojas discriminadas así:

1. **Información básica:** Esta primera hoja se caracteriza por plantear la información necesaria para el desarrollo de la totalidad del trabajo. Para efectos prácticos es el estudiante quien plantea la información inicial, a fin de dar la libertad de desarrollar un ejercicio propio de su proyecto de grado, dado que lo más importante será la metodología, los resultados y el análisis de los mismos. Es decir, depende de lo que el estudiante plantee en cifras, en todo caso siempre estará acompañado por su tutor para discutir la razonabilidad de las mismas.

MATRIZ DE COSTOS INTERNACIONAL			
Nombre empresa y producto			
Clase de exportador			
Nombre integrantes			
COMERCIO EXTERIOR	ITEMS	CÓDIGO FORMULARIO DIAN	DESCRIPCIÓN
PRODUCTO	Nombre Comercial del PRODUCTO		
foto 	Nombre técnico según S.A.		
	POSICIÓN ARANCELARIA-País Exportador		
	POSICIÓN ARANCELARIA-País Importador		
	PAIS DESTINO		
	ACUERDO COMERCIAL SELECCIONADO		
	ARANCEL QUE LE CORRESPONDE A LA IMPORTACION		
	MODALIDAD DE LA EXPORTACIÓN		
	UNIDAD COMERCIAL DE VENTA		
	UNIDADES DE VENTA		
	VALOR EX-WORKS POR UNIDAD COMERCIAL		
	EMPAQUE		
	DIMENSIONES		
	PAÍS DE ORIGEN		
	CÓDIGO ADMINISTRACIÓN DE ORIGEN		
CIUDAD DE ORIGEN			
MUNICIPIO DE ORIGEN			
PUERTO DE SALIDA			
PAÍS DESTINO			
CIUDAD DESTINO			
PUERTO DE LLEGADA			

	NOMBRE IMPORTADOR		
	MODO DE TRANSPORTE		
	MODALIDAD DE IMPORTACIÓN		
	PESO BRUTO EN KILOS		
	UNIDAD DE CARGA		
	UNIDADES COMERCIALES POR UNIDAD DE CARGA		
	VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3		
MERCADO CAMBIARIO	FORMA DE PAGO Y TIEMPO		
	DIVISA A UTILIZAR		
	TIPO DE CAMBIO UTILIZADO		
	COSTO TOTAL EXPORTACIÓN EN USD		
	COSTO TOTAL EXPORTACIÓN EN COP		

2. Hoja de cálculos previos: Esta hoja se caracteriza por administrar los cálculos necesarios para nutrir la matriz de costos; son la esencia del trabajo y se convierte en el secreto industrial mejor guardado para la empresa XYZ S.A.S. Esta hoja tiene 5 partes distribuidas así:

La primera se refiere al cálculo de los precios iniciales de cada unidad de ventas, el costo de la materia primera, y los costos indirectos más el margen de contribución o rentabilidad adicional esperada precio de venta. Esta información necesaria para el control de precios de venta en cada uno de los Incoterms de la matriz de costos y cálculos adicionales.

ITEMS	UNIDAD COMERCIAL:			
VALOREX WORK	DESCRIPCIÓN MATERIALES	CANT.	VALOR	SUBPARTIDA

						
					valor total en fábrica unidad comercial	
	TOTAL COSTO UNIDAD			0		

El segundo cálculo a desarrollar son los empaques. Esta parte del ejercicio permite conocer las dimensiones, los pesos y los costos de los empaques a utilizar los cuales harán parte de la Unitarización y costeo de la carga final. No todos los empaques son los mismos, y estarán determinados por el tipo de producto.

EMPAQUES		Valor de los empaques primarios, secundarios y terciarios. Realizar cálculos con la nueva información. Ejm			
	Primarios	Secundarios			
	BOLSAS	CANASTILLAS			
	PLÁSTICAS:				
	Dimensiones	20x15	Dimensiones cm	40 alto, 20	
	Precio x bolsa	\$50	Precio Canastilla	ancho, largo	
	Capacidad	6 arepas	Capacidad de bolsas	60 cms	
	Peso cada bolsa	10 gms	Peso cada canastilla	500 gms	
					TOTAL EMPAQUE \$1'289.600.00/297 1,36 = USD 434,01

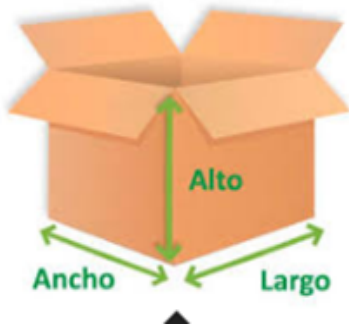
	Material	Polietileno			Valor unitario empaque USD \$434,01
	Número de bolsas	4992	Número de canastillas	208	
	Precio de cada bolsa	\$50	Precio de cada canastilla	\$5.000	
	Precio total de bolsas	\$249.600	Precio total de canastillas	\$1.040.000	

Como tercer ambiente de cálculos está la determinación del peso. Este se hace necesario puesto que cada elemento involucrado en el proceso de exportación por pequeño que sea estará determinado el costo total. Aquí se encuentran los empaques y el producto mismo.

PESO EN KILOS 	PESO TOTAL DE LA CARGA 1. PRODUCTO 2. EMPAQUE Primario Peso total unidad comercial = 3. PESO TOTAL DE LA CARGA
--	---

El volumen se encuentra como el cuarto punto a establecer. De su cálculo dependerá la capacidad y el tipo de contenedor a utilizar y obviamente los costos. Para la determinación del volumen será necesario acudir a los tres cálculos anteriores.

VOLUMEN TOTAL EMBARQUE CM3 - M3



Dimensiones de la canastilla por numero de cajas contenedor:

Dimensiones de las estibas que soportan la carga

TOTAL VOLUMEN CARGA 11,52 m3

Por último, llegamos al quinto y último ítems que comprende de una lista de chequeo de costos adicionales que se obtienen de manera directa de las fuentes. Ejemplo: Los seguros son distintos para todos los productos y dependerá de su alcance, compañía y cantidad. Por tanto, sólo a partir de trabajo de campo en todos los casos que podrán asignarse valores que lleven a la realidad del costeo y determinación del por unidad de venta.

CONCEPTOS	DESCRIPCION DELCONCEPTO	FUENTE	VALOR
EMPAQUE		-	
EMBALAJE		-	

UNITARIZACIÓN		-		
MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR		-		
DOCUMENTACIÓN		-		
TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)		-		
ALMACENAMIENTO INTERMEDIO		-		
MANIPULEO PREEMBARQUE		-		
MANIPULEO EMBARQUE		-		
SEGURO		-		
BANCARIO		-		
AGENTES		-		
ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto		-		
CAPITAL-INVENTARIO		-		
VALOR : FCA.No Incluye Embarque		-		
VALOR : FAS No Incluye Embarque		-		
TRANSPORTE INTERNACIONAL		-		
SEGURO INTERNACIONAL		-		
MANIPULEO DE DESEMBARQUE		-		
CAPITAL-INVENTARIO		-		
TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR		-		

ALMACENAMIENTO		-	
SEGURO		-	
DOCUMENTACIÓN		-	
+ Arancel en CIF		-	
+ IVA 19% sobre costo de mercancía en CIF más Arancel		-	
AGENTES		-	
BANCARIO		-	
CAPITAL-INVENTARIO		-	

3. Matriz de costos: La matriz de costos internacional es una herramienta en Excel la cual tiene como condición especial que ninguno de los ítems o celdas es digitado excepto los días, es decir, el tiempo que va transcurriendo desde el inicio del proceso de comercio exterior.

La matriz de costos tiene la particularidad que se costea tanto en moneda local como en divisas americanas teniendo la oportunidad el empresario de conocer en cada momento el impacto de la tasa de cambio sobre el costeo de su producto; así mismo se reconoce en esta hoja cómo evoluciona los precios tanto de manera unitaria como total y el valor a cada momento y en cada uno de los puntos de la matriz de costos.

LOGISTICA	Incoterms	Costo Unitario USD	Costo Total USD	Costo Total COP	TIEMPOS
DISTRIBUCION	VALOR EXW	0,00	-	0	

FISICA INTERNACIONAL	EMPAQUE				
	EMBALAJE				
	UNITARIZACIÓN				
	MANIPULEO LOCAL EXPORTADOR				
	DOCUMENTACIÓN				
	TRANSPORTE (HASTA PUNTO DE EMBARQUE)				
	ALMACENAMIENTO INTERMEDIO				
	MANIPULEO PREEMBARQUE				
	MANIPULEO EMBARQUE				
	SEGURO				
	BANCARIO				
	AGENTES				
	COSTOS DIRECTOS		0,00	0	
	ADMINISTRATIVOS - Costo Indirecto		-		
	CAPITAL-INVENTARIO		-		
	COSTOS INDIRECTOS		0,00	0	
	COSTO DE LA DFI PAÍS EXPORTADOR		0,00	0	
COSTOS PAIS EXPORTADOR	VALOR : FCA.No Incluye Embarque		-		
	VALOR : FAS No Incluye Embarque		-		
	VALOR : FOB				
COSTOS TRANSITO INTERNACIONAL	TRANSPORTE INTERNACIONAL				
	VALOR CFR				
	VALOR CPT				
	SEGURO INTERNACIONAL				
	VALOR CIF				
	VALOR CIP				
	MANIPULEO DE DESEMBARQUE				
	Costos indirectos				
	CAPITAL-INVENTARIO				

	COSTO DE LA DFI EN TRANSITO INTERNACIONAL				
	VALOR DAT				
COSTOS PAIS IMPORTADOR	TRANSPORTE LUGAR CONVENIDO COMPRADOR				
	ALMACENAMIENTO	-			
	SEGURO	-			
	VALOR DAP				
	DOCUMENTACIÓN	-			
	+ Arancel en CIF	-			
	+ IVA 19% sobre costo de mercancía en CIF más Arancel	-			
	TRIBUTOS ADUANEROS				
	AGENTES				
	BANCARIO	-			
	Costos indirectos			0	
	CAPITAL-INVENTARIO				
	COSTO DE LA DFI PAÍS IMPORTADOR				
	VALOR DDP TOTAL			0	

Informe final:

El informe final es un documento corto no mayor a cinco hojas que realiza un resumen de las principales conclusiones del trabajo desarrollado producto de un análisis profesional del resultado de la matriz de costos. En él se deben estar contenidos mínimamente los siguientes puntos:

- En qué consiste la unidad de venta de su producto y cuál es su presentación.
- Cuál es el valor por unidad en cada uno de los Incoterms, pero con un enfoque especial en FOB.

- Determinar cuáles ítems tienen mayor peso dentro de la matriz de costos y analizar su impacto.
- Cuáles son las principales dificultades que encontró en la construcción del precio.
- Cómo fue el comportamiento de los tributos aduaneros y cuál fue su impacto dentro de la matriz de costos.
- Compare su precio internacional de venta e investigue cuál es la realidad actual en los mercados internacionales de su producto.
- Incidencia de la tasa de cambio en la construcción de precio y la realidad actual de sus tendencias e incidencias en este trabajo.
- ¿Cómo optimizar los riesgos, el tiempo y costos en el proceso de determinación de los precios internacionales?
- Y como se determinó el país a donde se dirige el producto.
- ¿Cuáles son los aprendizajes en este proceso?

Sustentación:

La sustentación se convierte en el espacio definitivo para demostrar que el curso Logística Internacional logró su propósito y objetivos planteados desde la guía académica.

El nivel de compromiso en esta parte del trabajo además garantizará que los procesos de Negocios Internacionales, ambientes internacionales y Marketing Internacional tengan garantizada una plataforma conceptual y práctica sobre la cual se discutirán nuevos casos empresariales y situaciones globales.

Su presentación es libre en la cual prima la creatividad del estudiante y los acuerdos a los cuales lleguen con los docentes con los cuales estudien esta asignatura.

TALLERES TUTORIALES
NOTAS ACLARATORIAS
Antes de iniciar con el desarrollo de los talleres previos a cada tutoría es importante leer detenidamente todo el material de la GUIA ACADEMICA; Los estudiantes deben preparar con antelación los temas de cada encuentro y responder durante la sesión por los temas asignados y estudiar responsablemente para las sesiones posteriores. Cada uno de los talleres son sujetos de evaluación por parte del tutor de acuerdo y su calificación dependerá de los acuerdos consignados en el acta de concertación al inicio del primer espacio académico. Una vez culmine cada actividad académica el tutor podrá enviar material complementario para realizar extra clase. Cada uno de los temas tratados en la primera, segunda y tercera tutoría serán insumos para el trabajo final a exponer en la cuarta tutoría. En el tiempo que durarán los espacios académicos de la profundización, cada uno de recursos entregados en Logística Internacional, Negocios Internacionales, Marketing Internacional servirá para soportar el trabajo final de Gestión Internacional y el Proyecto de Grado si éste fuese un Plan

Exportador o un Plan Importador.

**Actividades previas
TALLER PRIMERA TUTORIA**

Investigación de Apoyo Primera Tutoría:

- Tipos de logística existen y Explíquelos.
- Que es la logística y la Distribución Física Internacional y Explique.
- Modos y Medios de transporte existentes y Explique
- Que tipos de contenedores existen, aéreos y marítimos y Explique.
- Cuáles son los medios de pagos más utilizados a nivel internacional y Explique.
- Qué y cuáles son los Incoterms y para qué sirven en los procesos de negociación internacional y Explique, la responsabilidad del Comprador y vendedor.
- Seguros de comercio internacional, tipos, coberturas y responsabilidades y Explique.
- ¿Qué es un estudio de mercado y para qué sirve en un proceso de exportación de mercancías?
- ¿Cómo se realiza un proceso de exportación de servicios y Explíquelo?

Caso 1 para analizar en el Taller:

Jessica Córdoba es una negociadora internacional que dicta conferencias en distintos puntos de la geografía nacional a los diferentes empresarios vinculados con procesos de comercio exterior. En sus discursos generalmente insiste en una frase que ya ha hecho carrera en sus conferencias y que dice: “Dime cuál es su Sub partida Arancelaria y te diré quién eres”

¿A qué hace referencia Jessica Córdoba? Para responder esta pregunta es necesario realizar la investigación propuesta del Sistema Armonizado y estructura de subpartida Arancelaria y Que se establece, en el Decreto 2153 del 2016 y 4927 del 2011, Documento de Arancel de Aduanas.

Lectura: Actividad Primera Tutoría.

Utilice la siguiente ruta:

Biblioteca – Base de datos – Usuario y Contraseña – EBSCO – Búsqueda - Digite el Nombre.

Nuevo paradigma en logística internacional requiere estrategias ingeniosas.

- Autores: Baumann, Susana G.
- Fuente: Revista Latin Trade. Jan-Feb, 2014, Vol. 22 Issue 1, p50, 2 p.
- Información del editor: Miami Media, LLC
- Año de la publicación: 2014

Realice: Mapa Conceptual del Artículo y formule 10 ventajas de las nuevas estrategias planteadas y como beneficiaria a las empresas de la región.

Actividades previas TALLER SEGUNDA TUTORIA

Abreviaturas empleadas:

TIPS: Transporte Interno País de Salida

SIPS: Seguro Interno País de Salida

GX: Gastos de Exportación

ED: Estiba y Desestiba

FI: Fletes Internacionales

SEX: Seguro de Exportación

TIPD: Transporte Interno País de Destino

SIPD: Seguro Interno País de Destino

CF: Costos Financieros

GM: Gastos de Importación

EE: Empaque y Embalaje

1. Caso para analizar:

- UNA IMPORTACIÓN DE LAVA ASPIRADORA KARCHER PUZZI 10/1, ASÍ:

2. MEXICO CITY – PUERTO ALTAMIRA – CARTAGENA – ARMENIA

3. Cantidad: 300 unidades

4. Peso en báscula total 20.000 libras

5. Precio unitario US\$ 1.312,23;

6. Empaque y Embalaje US\$ 398, 00

7. Las Lámparas se empacan, 1 unidad por caja y cada caja mide:

0, 96m x 1.35m x 1,75m;

8. TIPS (terrestre) US\$ 59,12 CADA LIBRA;

9. SIPS EL 3,14% DE EXW.

10. GX US\$ 245,50;

11. ED US\$ 51,45 CADA 10 CAJAS;

12. FI US\$ 79,22 CADA KILO MAS US\$ 220 DE GASTOS;

13. SEX EL 3,67% DE F.O.B.;

14. TIPD (férreo) \$350,3 oo CADA LIBRA;
15. SIPD EL 2,18% DE CFR;
16. CF COP\$ 1.730.000, oo, Imprevistos COP\$ 424.000, oo, Almacén COP\$ 55.000, oo por Tonelada.
17. GM EL 3,8% de la base para calcular el arancel o una mínima de COP\$1.450.000, oo MAS COP\$ 190.000, oo de Gastos;
18. ARANCEL 5% Y EL IVA 19%.

2. Caso para analizar:

- Determinar los precios de venta: Exportación de Portugal a Guatemala en contenedor.

Datos de la operación

Una empresa de Oporto, ciudad ubicada al oeste de Portugal, necesita calcular los precios de venta de unas Impresoras con motivo de la solicitud de compra de una potencial empresa cliente guatemalteca. Él envío ha de transportarse en contenedor y su destino final es Puerto San José, ciudad situada a 1200 Km al norte del puerto de Barrios (Guatemala).

El contenedor destinado al envío mide 40 pies y en el deben transportarse 96 cajas con el envase y el embalaje adecuados a la operación y su transporte. Cada caja tiene un peso unitario de 20 Kg y él envío se compone de un total de 384 impresoras.

La empresa vendedora estima que se puede aplicar un margen comercial del 10.5% sobre el precio de coste de fabricación para la exportación añadiendo en cada caso, en función de las distintas reglas Incoterms, los costos que deben asumir.

La empresa compradora ha solicitado precios en las siguientes condiciones:

- FCA Requena
- FCA Terminal Marítima de Oporto.
- FOB puerto de Oporto.
- CFR puerto de Barrios.
- CIF puerto de Barrios.
- DAT puerto de San José.
- DAP San José.
- DDP San José.

Tras contactar con varias agencias transitarías y de acuerdo con las condiciones de la mejor de las cotizaciones ofertadas (tiempo de tránsito de 15 días, servicio directo y frecuencia semanal), la empresa vendedora ha obtenido datos relevantes para el cálculo de los precios de venta.

En todos los casos, el puerto de carga designado es el de Oporto; el puerto de destino, el de Berrio y la ciudad de destino final es San José.

- Concepto Precio (€/€)
- Tipo de cambio el del día.
- Costo unitario por impresoras €15.60
- Envase y Embalaje adecuados exportación €350
- Certificado origen requerido para la exportación €120
- Transporte en camión portacontenedores de Requena al puerto de Oporto €1229
- Despacho exportación €240
- Cargos de manipulación (THC) y gastos de estancia en la terminal de Oporto €1175
- Tasas portuarias en el puerto de Oporto \$170
- Recargo por seguridad en el puerto de Oporto (recarga ISPS) \$319

- Formalización y envío del conocimiento de embarque (bill of lading o B/L) \$ 300
- Flete marítimo de Oporto a Puerto Berrio (incluido BAF y CAF) \$ 1.840
- Prima del seguro de transporte \$950
- Cargos de manipulación (THC) y gastos de estancia en la terminal de Puerto Berrio \$2120
- Recargo de seguridad en el puerto de Puerto Berrio (recargo ISPS) \$ 115
- Tasas portuarias en el puerto de Berrio \$235
- Gastos globales del despacho de aduanas de importación (impuestos incluidos) \$ 1.835
- Transporte en camión portacontenedores de Berrio a San José \$500

- **Determinar los precios de venta en función de la regla Incoterms.**
- **Aplicar la estructura de costes y la tabla adjunta al final de los ejercicios.**
- **Determinar en función de las diferentes reglas Incoterms, qué parte debe asumir los riesgos por pérdida o daño de la mercancía ante un siniestro ocurrido durante el transporte en cada uno de estos puntos de la Cadena Logística:**
 - Transporte por carretera entre Oporto y puerto de Oporto.
 - Durante la estancia y manipulación del contenedor en la terminal de Oporto.
 - Durante el transporte marítimos entre puertos.
 - Durante la estancia y manipulación del contenedor en la terminal de Puerto Berrio.
 - En el transporte por carretera entre el puerto de Puerto Berrio y el almacén de San José.

3. Caso para analizar:

1) Determine el precio DDP y la utilidad del exportador de la mercancía que se relaciona.

a) RUTA: Armenia-Buenaventura-San Antonio-Chile

b) Mercancía: Blazer Hombre Chaqueta Slim Fit Marca Raúl Veed

c) Cantidad: 600 docenas

d) Costos y Precios por Blazer:

		20 PIES DC	40 PIES DC	40 PIES HC	40 PIES REEF
LARGO	INTERIOR	5.900m	12.03m	12.03m	11.57m
	EXTERIOR	6.060m	12.19m	12.19m	12.19m
ANCHO	INTERIOR	2.35 m	2.35 m	2.35 m	2.28m
	EXTERIOR	2.43 m	2.43 m	2.43 m	2.43m
ALTURA	INTERIOR	2.39 m	2.39 m	2.69 m	2.25m
VOLUMEN		33 m3	67.7m3	76 m3	58.40m3
CARGA		28.15T	28.7 T	26.48T	26 T
TARA		2.33 T	3.80 T	4 T	4.48 T

1. Tela Poliéster 50%, Algodón 50% \$98.300 sin IVA.

2. Entretela \$ 11.500 sin VA

3. Insumos \$ 3750 sin IVA.

4. Empaque individual por Unidad \$ 1.410 sin IVA

6. Mano de obra \$ 11.950

7. Costos fijos \$ 5.100

8. Utilidad 15%

9. IVA 19%

e) Empaque y embalaje: Se empaican 10 unidades por caja y cada caja cuesta COP\$ 4.650 IVA incluido; sus medidas son 0,7 Largo x 0,7 Ancho x 0,5 Alto Mts. con un factor de arrume de 6 cajas y un peso en bascula de 26,8 libras brutas cada una.

f) Estiba y desestiba: Cada contenedor de 40 pies US\$ 140 y cada contenedor de 20 pies US\$ 120.

g) Transporte a Buenaventura: \$ 2.450.000 cada contenedor de 40 pies o \$ 2.000.000 cada contenedor de 20 pies.

h) El seguro hacia Buenaventura es el 1,25% de la sumatoria de costos Exw.

i) El agente de aduanas Exportador en Buenaventura cobra el 1% de EXW más \$ 1.250.000 de gastos.

- j) El Bróker Importador cobra el 3% de la base gravable más US\$ 1.880.000 de gastos.
- k) El transporte Buenaventura- San Antonio vale US\$ 1.250 por contenedor de 40 pies y US\$ 1.100 por un contenedor de 20 pies; más US\$ 390 de gastos.
- l) El seguro internacional equivale al 2,75% de los costos acumulados CFR.
- m) El costo financiero suma la cuantía de COP\$ 550.000
- n) Los imprevistos alcanzan el 3% de los costos acumulados CIF.
- o) Las mercancías duran en bodega 9 días a US\$ 13,20 cada metro cubico por día.
- p) Arancel en Chile 5% sobre la base gravable e IVA en Chile el 17%.
- q) Transporte en Chile US\$ 560 cada contenedor de 40 pies o US\$ 480 cada contenedor de 20 pies.
- r) El seguro en Chile el 0,25% de los costos acumulados.
- s) Tasa de cambio US\$ 1,00 por CLP \$ 5,00 CLP.
- t) Contenedorizar.
- u) Tipo de cambio el del día

Administración
de Negocios

4. Caso para analizar

La **MULTINACIONAL NOLBETRON LTDA.** Realizó una negociación con un cliente en Estocolmo (Suecia) para la venta de 6 unidades, autoclaves de esterilización con recirculación de agua, Con las siguientes características.

	lbs.	DIAMETER mm	HEIGHT mm	WIDTH mm	DEPTH mm
DLOS 20-12	1405	1120	800	800	1200

Cada una de ellas tiene un peso neto de 2000.50 kg y peso bruto de 2500.5 kg. El costo de producción es de \$64.255.000 por unidad; el Gerente de la compañía tiene como política empresarial ganar en cada producto el 20% sobre los costos de fabricación.

En el proceso aduanero la POLFA y la DIAN inspeccionaron la mercancía para poder dar el aval a la exportación, para el efecto se requirió emplear un Montacargas, para efectuar el descargue y posterior cargue de la misma al buque, por lo cual se canceló COP\$3.530.000. Adicionalmente la SPRBUN por concepto de Uso Instalaciones Portuarias facturó USD\$450.

El Agente Aduanero en Colombia cobra por concepto de trámites de exportación una comisión de 0.4% sobre el valor de la mercancía o una tarifa mínima de Cop\$3.550.000, adicionalmente por concepto de gastos adicionales factura Cop\$430.000.

El valor del empaque para acondicionar el producto para el transporte marítimo es de 1175 dólares americano por unidad. Para realizar el despacho se debe cancelar por concepto de embalaje de la mercancía USD\$4480, por concepto del transporte de la mercancía hasta el puerto de Buenaventura, la transportadora cobra COP\$919.000 por tonelada, teniendo en cuenta que la mercancía debe ser transportada en una, dos o tres Mini mulas y su capacidad es de 20 ton o una Tracto mula de dos troques y su capacidad es de 32 toneladas; además se debe tomar un seguro del 0.3% sobre el valor EXW de la mercancía que nos ofrece la compañía Seguros “El Ángel de la

Guarda”.

Con la compañía naviera “Los Vikingos” se tiene pactada una negociación por concepto de fletes **(Por número total de Contenedores)** hasta el puerto de Estocolmo cobra USD\$6.900 con los siguientes recargos: Cruce por el canal de Panamá USD\$145, Ajuste por Combustible USD\$155, Corte del BL USD\$160 y Recargo por temporada USD\$150. Por su parte, para los seguros internacionales adquirimos una póliza del 054% sobre el valor FOB de la mercancía con la compañía “Safety”.

En el puerto de Estocolmo se debe cancelar un valor de 2.815 Coronas Suecas por Uso Instalaciones Portuarias. El Bróker Aduanero por sus servicios profesionales cobra 3.800 Coronas Suecas.

Para el transporte en Suecia hay que contratar una compañía de camiones que por la movilización cotizó 0.50 Coronas Suecas por libra además del seguro local de 0.28% sobre el valor CIF de la mercancía.

El producto tiene un gravamen del 5% y un impuesto sobre el valor agregado del 5%.

El Gerente cuando envió la cotización a su cliente en el exterior cotizó un valor DDP de USD\$19.050 por unidad.

¿Se hizo una buena negociación? ¿Cuánto Ganó o Perdió por unidad y en total? ¿Cuántos Contenedores son? ¿Tipo de cambio el del día?

Actividades Previas TALLER TERCERA TUTORIA

Para el desarrollo del este taller es importante recibir instrucciones del tutor. Debe de ser realizado para el tercer encuentro tutorial, y su objetivo es conocer con mayor detalle los conceptos básicos de Logística Internacional y Comercio Exterior, necesarios para construir el trabajo final y el proceso académico de la tutoría número.

Debe de presentarse cumpliendo con las normas de presentación de trabajos escritos, solicitados por la Universidad y el programa.

2: Proceso de Exportación e Importación.

LEGISLACION	Constitución Política de Colombia Ley 444 de 1967 Ley 7a de 1991 Ley 9a de 1991 Decreto 1165 del 2019 "Nueva regulación Aduanera"
LOGISTICA	Monografía del producto Sectoriales Trazabilidad Clúster Sistema Armonizado S.A. Subpartida Certificados de Origen Unidades Comerciales de Venta

ACUERDOS	Unidades de carga Unidades Físicas	
	Acuerdos Comerciales Tratados de Libre Comercio Uniones Económicas Sistema General de Preferencias Integraciones Regionales De Amplio Alcance De Alcance Parcial De Alcance Regional Multilaterales Tratados Bilaterales Tratados Unilaterales	
ADUANAS	Modalidades de Exportación ó regímenes aduaneros Modalidades de Importación Regímenes de importación Tributos aduaneros IVA sobre importaciones Fiscalización aduanera Levante de mercancía Desaduanamiento de mercancías	
ZONAS ADANERAS	Puertos Aeropuertos Zonas Económicas Especiales Depósitos Francos y Zonas Francas Depósitos privados Puertos secos Lugares de arribo internacionales	

	Lugares de arribo nacionales Administraciones Aduaneras	
DFI	Empaque Embalaje Marcado CE Unitarización Manipuleo Almacenamiento Contenedorización y contenedores Documentación Gestión Aduanera	
SEGUROS	Riesgos Coberturas Pólizas Cláusulas Seguros internacionales de mercancías Seguros cambiarios Clausula York Deducibles Siniestros	
TRANSPORTE	Transporte terrestre Transporte marítimo Transporte aéreo Transporte ferroviario Transporte multimodal Agentes de carga internacional Contenedores Buques Rutas navieras	

INCENTIVOS	Plan Vallejo Programas Especiales de Exportación ZEE Comercializadoras internacionales Exportafácil Devoluciones de IVA
CERTIFICACIONES	BASC HACCP INVIMA ICA Sellos Verdes Vistos buenos Marcado CE FDA IAAC
BARRERAS	Contingentes Aranceles Subvenciones Dumping Salvaguardias Cuotas de exportación Barreras Políticas Barreras Comerciales Barreras administrativas Barreras técnicas

Lectura: Actividad Tercera Tutoría.

Utilice la siguiente ruta:

Biblioteca – Base de datos – Usuario y Contraseña – EBSCO – Búsqueda - Digite el Nombre.

Perspectivas del comercio internacional de Colombia con los países asiáticos.

- Autores: Solarte, Hernán Ocampo1 hocampo@uao.edu.co
- Fuente: Pensamiento & Gestión. jul-dic2014, Issue 37, p175-213. 39p.
- Tipo de documento: Article

Realice: Mapa Conceptual del Artículo y Determine como los empresarios pueden beneficiarse del ingreso a este mercado.

**Actividades previas
TALLER CUARTA TUTORIA**

Espacio para realizar y sustentar el trabajo final de **CUARTA TUTORIA.**

Las indicaciones serán entregadas por el tutor.

XII. EVALUACIÓN

Para las evaluaciones se tendrá en cuenta el estatuto estudiantil Artículo 48; Y para la habilitación se tendrá en cuenta el Estatuto estudiantil parágrafo 1 del artículo 49 Según establece: “Solo podrá habilitar en estudiante que habiendo reprobado la asignatura, sea igual o mayor a dos punto cero (2.0)”.

Aspectos a Evaluar	Estrategias	Porcentaje
Evaluación de Conceptos	Evaluación escrita, y otras formas de evaluación manejadas por la universidad	Determinado por el Docente.
Trabajos de profundización	Presentación de trabajo para dar alcance a los objetivos de la asignatura	

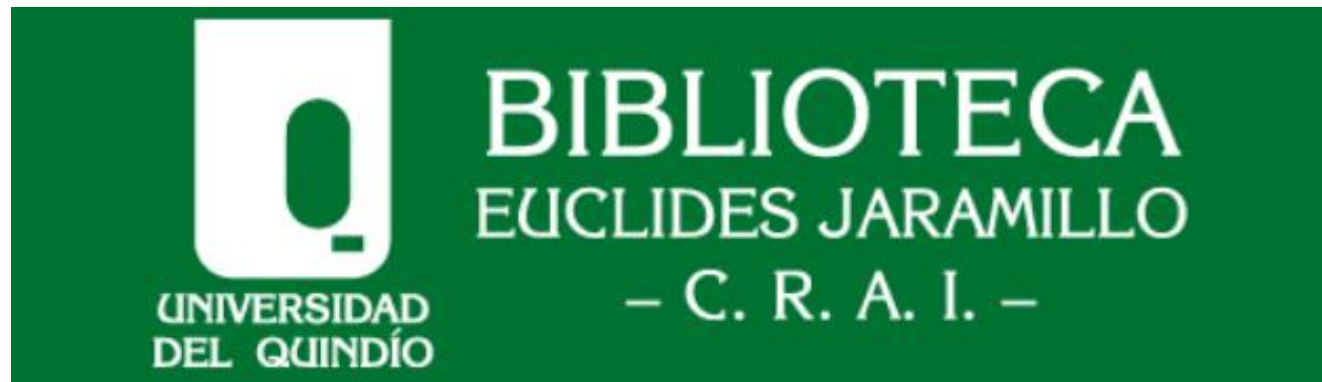
XIII. BILIOGRAFÍA – WEBGRAFÍA

- ANDRES CASTELLANOS RAMÍREZ, LOGISTICA COMERCIAL INTERNACIONAL, ECOE EDICIONES.
- DOUGLAS LONG, LOGÍSTICA INTERNACIONAL EDITORIAL PEARSON 2009
- ROGELIO PERILLA GUTIERREZ, MANUAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES,
- JAHIR LOMBANA COY y OTROS, NEGOCIOS INTERNACIONALES FUNDAMENTOS Y ESTRATEGIAS, ECOE EDICIONES 2014.
- LEGIS, ARANCEL ARMONIZADO DE COLOMBIA, EDITORIAL LEGIS 2010

- LECOMEX, ARANCEL ARMONIZADO DE COLOMBIA, EDITORIAL LECOMEX 2010.

OTROS: Consultar bases de datos que se encuentran en:

http://www.uniquindio.edu.co/biblioteca/publicaciones/bases_de_datos_pub



Bases adicionales:

www.mincomercio.gov.co

www.procolombia.com.co

www.bancoldex.com.co

www.banrep.gov.co

www.dian.gov.co

www.minminas.gov.co

www.invima.gov.co

www.ica.gov.co

XIV. DATOS DE LOS DOCENTES QUE ORIENTAN LA ASIGNATURA

NOMBRE	FORMACIÓN ACADÉMICA	CORREO ELECTRÓNICO – NÚMERO TELEFÓNICO
Nolberto Gutiérrez Posada	Profesional en Relaciones Económicas Internacionales	ngutierrez@uniquindio.edu.co
Jaime Alberto Osorio Ramírez	Profesional en Comercio Internacional	jaosorio@uniquindio.edu.co
Mauricio Cardona Villa		mcardona@uniquindio.edu.co

