



NORMAS DE COMPETENCIA DEL PROFESIONAL TÉCNICO EN COMERCIO

SERIE DE DOCUMENTOS TÉCNICOS

**NORMAS DE COMPETENCIA
DEL PROFESIONAL TÉCNICO EN
ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**





Consejo Directivo Ad hoc

Peregrina Morgan Lora, Presidenta
Gisella Orjeda Fernández
Jorge Víctor Zegarra Pellanne

Secretaría Técnica:

Carolina Barrios Valdivia

Dirección de Evaluación y Certificación

Luisa Esther Ramos Yllescas, Directora
Benedícta Brígida Huaytalla Tenio
Silenia Yesenia Rodríguez Córdova
Teresa Mercedes Salas Aquije
Percy Jesús Tarquio Carpio
Nancy Amparo Vera Junchaya

Cuidado de la edición

Centro de Información y Referencia
César Arriaga Herrera, Coordinador

Oficina de Comunicaciones

César La Serna Venegas, Responsable

Diseño y Diagramación

Javier Corzo

Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa

Calle Manuel Miota 235, Urb. San Antonio, Miraflores, Lima 18, Perú
Teléfonos: (51-1) 221-4826, (51-1) 2214807 anexo 108
E-mail: cir@sineace.gob.pe/www.sineace.gob.pe

INDICE

- 1. PRESENTACION -----5
- 2. INTRODUCCION -----6
- 3. ALCANCE -----7
- 4. BASE LEGAL -----7
- 5. UNIDADES DE COMPETENCIA
 - UNIDAD DE COMPETENCIA N° 1: -----8
 - UNIDAD DE COMPETENCIA N° 2: -----15
 - UNIDAD DE COMPETENCIA N° 3: -----18
 - UNIDAD DE COMPETENCIA N*.4: -----23
- 6. ANEXOS -----28

PRESENTACIÓN

La internacionalización del comercio ha generado economías mundiales más dinámicas, que contribuyen al desarrollo de los países y bloques económicos que fortalecen las economías, así como la generación de confianza en los inversionistas. Esta actividad comercial ha crecido en estas décadas abriendo gran cantidad de posibilidades de la actividad empresarial, laboral privilegiando a los profesionales técnicos en sus diversas especialidades.

En los últimos 12 años, desde el 2000, las exportaciones del Perú se multiplicaron por siete, de US\$ 6,955 a US\$ 46,268 millones. Las importaciones en solo cinco veces, llevándonos de un déficit comercial de US\$ -403 millones en el 2000 a un superávit de US\$ 9,301 el año 2011, siendo la balanza comercial un importante componente del Producto Bruto Interno (PBI) y de desarrollo nacional (Diario La República 05-7-2012).

En el Perú, las exportaciones, fundamento de crecimiento hacia el exterior, se ha incrementado por los acuerdos internacionales que permite entrar a los mercados más competitivos a nivel mundial como son los Tratados de Libre Comercio (Tics) con Estados Unidos, China y la Unión Europea.

Un soporte importante para que toda esta dinámica pueda realizarse, tiene sustento en el trabajo que realizan los Profesionales Técnicos en Administración de Negocios Internacionales (Comercio Exterior) para enfrentar variadas tareas operativas y administrativas dentro de la industria pública y privada, cuyo trabajo permite realizar todas las transacciones aduanera, bancaria, arancelaria, logística y transporte que le faculden realizar con éxito una compra venta internacional.

Al fijar los niveles de calidad deseada, las normas se convierten en un medio óptimo para facilitar la transparencia en el mercado, lo cual es fundamental a la hora de competir. Es por esta razón, que la presente normalización busca unificar criterios con respecto a determinadas materias y para la utilización de un lenguaje común en un campo de actividad concreto. En resumen, es un pacto plasmado en un documento técnico o sea la norma por medio del cual todos los involucrados trabajarán bajo estas características técnicas. (Forbes: Estandarización y Normalización, <http://www.forbes.com.mx>)

INTRODUCCIÓN

EL Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa (SINEACE) pone a disposición de las instituciones, profesionales técnicos interesados y público en general, las Normas Técnicas para la Certificación de Competencias del Profesional Técnico en Administración de Negocios Internacionales, como producto de las comisiones técnicas con actores involucrados en el sector.

Estas normas tienen por objetivo establecer estándares de calidad para la certificación de competencias profesionales de personas con formación técnica en Instituciones y Escuelas de Educación Superior Tecnológicas No Universitarias. La finalidad es garantizar a las instituciones y empresas del sector involucrado personal capacitado para realizar idóneamente las funciones y actividades propias de la actividad de comercio exterior, considerando criterios acordes a estándares internacionales vigentes.

Estas normas han sido elaboradas con la participación de empresarios, trabajadores y académicos de la profesión y constituyen una de las herramientas fundamentales para que las Entidades Certificadoras autorizadas efectúen procesos de certificación rigurosa, transparente y de calidad conforme a las disposiciones que regulan su funcionamiento.

Con la publicación de estas normas, se reitera la apuesta por la mejora de la calidad educativa y el desarrollo del país fomentando una cultura evaluadora permanente y continua. A su vez, expresa la disposición del SINEACE para seguir mejorando su quehacer con la participación de la ciudadanía y entidades interesadas.

Alcance

El presente documento es de aplicación a nivel nacional y está dirigido a:

- Egresados y titulados de los Institutos y Escuelas de Educación Superior Tecnológica.
- Egresados y titulados de otros Institutos y Escuelas de Educación Superior No Universitaria que tienen la facultad de otorgar títulos a nombre de la nación.
- Entidades Certificadoras autorizadas.

Base legal

- Constitución Política del Perú.
- Ley N° 28044, Ley General de Educación, que regula la creación del Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación
- de la Calidad Educativa (artículos N° 14ª, 15ª y 16ª), promulgada el 28 de julio de 2003.
- Ley N° 28740, Ley del Sistema Nacional de Evaluación, Acreditación y Certificación de la Calidad Educativa.

Unidades de competencia

Unidad de Competencia No. 1	
Plan de Negocios para la Comercialización	(Código 001)
Elaborar el plan de negocios para la comercialización internacional de acuerdo a los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.	

Unidad de Competencia No. 2	
Negociación de las condiciones de compra venta internacional	(Código 002)
Negociar las condiciones de la compra venta internacional, de acuerdo a los lineamientos de la OMC (Organización Mundial de Comercio), CCI (Cámara de Comercio Internacional) y acuerdos internacionales vigentes.	

Unidad de Competencia No. 3	
Operaciones de la Cadena logística	(Código 003)
Realizar las operaciones de la cadena logística de acuerdo a los estándares de calidad y normatividad vigente.	

Unidad de Competencia No. 4	
Operaciones de financiamiento, tributario y contable para el comercio internacional	(Código 004)
Gestionar las operaciones de financiamiento, tributario y contable para el comercio internacional de acuerdo a los intereses de la empresa.	

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 01

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA COMERCIALIZACION

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Elaborar el plan de negocios para la comercialización internacional, de acuerdo a los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015-CN01
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Investigar y evaluar mercados internacionales y locales, de acuerdo a los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Las tendencias de los mercados locales y extranjeros en cuanto a la oferta y demanda de bienes son investigados de acuerdo a las necesidades y objetivos de la empresa.</p> <p>B. La característica de los bienes ofertados por la competencia son analizados para cubrir las necesidades y objetivos de la empresa.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico investigando mercados.</p> <p>A. Analiza los mercados de la oferta y demanda de bienes y servicios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Genera los objetivos del estudio de mercado - Identifica y analiza las fuentes secundarias de información internacional: Cámaras de comercios, base de datos y otras fuentes especializadas para este fin), contrastando con encuestas, entrevista y otras herramientas de investigación. - Identifica las oportunidades de negocio actuales mediante el uso de las herramientas de inteligencia comercial y benchmarking. - Identifica y evalúa los factores externos que influyen en la demanda del producto en el mercado internacional: Clima, Geografía, tendencias, factores socioeconómicos y socioculturales. - Identifica y revisa los requisitos técnicos de acceso a mercados internacionales (reglamentos comerciales del país de origen y del país de destino, etc.) - Evalúa las medidas arancelarias y no arancelarias para el ingreso de un producto/servicio a un país determinado. - Segmenta los mercados potenciales para encontrar nichos de mercado. - Aplica las técnicas de prospección de mercado para la obtención de las tendencias de mercado. - Evalúa la viabilidad económica de la implantación de una red comercial en el exterior, definiendo alternativas. - Propone el producto que la empresa puede ofrecer al mercado. <p>B. Identifica las características de los bienes ofertados por la competencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifica productos, cantidades y participación de sus competidores. - Analiza la expansión del mercado, consumo y demanda. - Selecciona mercados objetivos. - Define las perspectivas del sector. - Analiza productos o servicios sustitutos. - Realiza matriz FODA (a la empresa). <p>PRODUCTO: Documento de estudio del mercado, oportunidades de negocios y bienes demandados y estimación de la demanda, en correspondencia con los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.</p>

	ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación de mercados 2. Mercadeo internacional 3. Benchmarking 4. Inteligencia comercial 5. Información técnica y general de la mercancía a comprar o vender 6. Conocimientos sobre plataformas de búsqueda de información 7. Estadística descriptiva 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
CATEGORIA:	CLASE:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizada 2.1. Oficina 2.2. Trabajo de campos 3.1. Material de oficina. 3.2. Equipos informáticos 3.3. Formularios o formatos diversos

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Elaborar el plan de negocios para la comercialización internacional, de acuerdo a los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015-CN02
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Definir estrategias de ingreso y posicionamiento según la situación actual de la empresa y mercado de la empresa de destino.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. El potencial actual de la empresa es analizada de acuerdo a su capacidad para posicionarse en el mercado de destino.</p> <p>B. El entorno y segmentación de mercado es evaluado de acuerdo potencial de ventas y capacidad para competir.</p> <p>C. La propuesta de valor es definida de acuerdo a necesidades y objetivos de la empresa.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico elaborando estrategias de posicionamiento.</p> <p>A. Analiza potencial de posicionamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Detalla cartera de productos - Tipo de productos o servicio - Características de productos - Ciclo de vida de cada producto - Estacionalidad y frecuencia de compra. <p>Analiza el canal de distribución de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta directa - Fuerza comercial - Franquiciado - Intermediarios <p>Analiza los precios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tarifa por línea de producto o servicio - Descuentos - Promociones - Acciones y políticas comerciales - Comisiones <p>Analiza INCOTERMS</p> <p>Analiza los recursos de la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Financieros: fuentes de financiamiento - Físicos: infraestructura - Humanos - Capacidad de producción y comercialización. <p>Analiza las barreras de acceso arancelarias y no arancelarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificación de acuerdos comerciales. - Requisitos de acceso obligatorios. - Requisitos de acceso voluntarios. <p>B. Evalúa su capacidad competitiva</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifica oportunidades de crecimiento - Realiza análisis comparativo entre segmentos, diferenciando las características peculiares de los mismos, en relación al producto - Determina condiciones para competir <p>C. Define propuestas de valor:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Factores de diferenciación. - Genera valor agregado. <p>PRODUCTO: Informe sobre estrategias de ingreso y posicionamiento de la empresa en el mercado.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Técnicas de investigación de productos. 2. Normas legales y reglamentaciones del país destino 3. Investigación de mercados. 4. Identificación de puntos y canales de venta. 5. Propuesta de valor 6. Planeamiento estrategia 7. Administración financiera 8. Costeo de productos y cadena de suministro 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	

CATEGORIA: 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales	CLASE: 1.1. Manual 1.2. Automatizada 2.1. Oficina 3.1. Material de oficina. 3.2. Equipos informáticos 3.3. Formularios o formatos diversos
--	---

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Elaborar el plan de negocios para la comercialización internacional, de acuerdo a los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015-CN03
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Elaborar el plan de marketing internacional, acorde con los objetivos de la empresa y necesidades del mercado.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. El plan de marketing es elaborado, de acuerdo a los objetivos de la empresa.</p> <p>B. El costo del plan de marketing es calculado según presupuesto y objetivos de la empresa.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico elaborando plan de marketing internacional.</p> <p>A. Elabora plan de marketing.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Define las políticas de ventas, cobranza e introducción de un producto. - Establece los elementos que van a componer el plan de marketing: entorno general, sectorial, entorno competitivo, mercado, estrategias de posicionamiento, de segmentación en base al medio a utilizar. - Selecciona el medio para la campaña de marketing: presupuesto, naturaleza del plan de mercadeo (Ferias Internacionales y misiones comerciales) - Identifica estrategias de producto, precio, plaza, promoción, packing (empaque), personas (nicho de mercado), posicionamiento, propuesta de valor, prospectos, de acuerdo a los mercados objetivos. - Evalúa la utilización de medios: <ul style="list-style-type: none"> • E-Commerce • E-marketing - Identifica indicadores para controlar y evaluar el logro de los objetivos planteados en el Plan. <p>B. Calcula costo del plan de marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determina sistema de costos y correlaciona con presupuesto establecido. Análisis Costo Beneficio. - Establece tiempos de ejecución de acuerdo a los objetivos de la empresa. - Calcula rentabilidad del plan de marketing. - Plantea prospectiva de logros, eficacia. - Prevé contingencias o medidas correctivas. <p>PRODUCTO: Plan de marketing elaborado.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Mercadeo internacional 2. Técnicas de Evaluación de acceso al mercado 3. Técnicas de Evaluación de la competencia 4. Elaboración de plan de Marketing 5. Manejo de Costos de plan de marketing. 6. Metodología de Rentabilidad de plan de marketing 7. Identificación de puntos y canales de venta 8. Campañas de promoción. 9. Conocimientos de E-commerce y E-marketing 10. Propuesta de valor y factores de diferenciación. 11. Conocimiento de Ingles (Intermedio). 12. Planeamiento estratégico 13. Costos y presupuestos 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina

3. Equipos y materiales

- 3.1. Material de oficina.
- 3.2. Equipos informáticos
- 3.3. Formularios o formatos diversos

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Elaborar el plan de negocios para la comercialización internacional, de acuerdo a los objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-001-TANI-V1-2015-CN04
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Desarrollar los planes logísticos y financieros, según los objetivos de la empresa.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Los recursos específicos necesarios para la implementación de los planes logísticos y financieros, son establecidos de acuerdo a los objetivos de la empresa.</p> <p>B. Los planes de financiamiento son determinados de acuerdo a los objetivos de la empresa.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico elaborando planes logísticos y financieros.</p> <p>A. - Determina recursos de acuerdo al plan de negocios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presupuesto - Personas - Almacenes - Medios de transporte y distribución - Relaciones con terceros <p>- Define estrategias y plan de suministro para los diferentes productos con los que se ha definido trabajar.</p> <p>- Determina la proyección del volumen del producto para determinar la logística de despacho.</p> <p>B. Define los lineamientos para el financiamiento y forma de pago.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determina los factores y medios que intervienen en el financiamiento. - Describe las fuentes de financiamiento a las exportaciones e importaciones. - Distingue las diferentes operaciones de financiamiento - Señala los factores de riesgo en una operación financiera. - Analiza las diferentes formas de pago - Selecciona la forma de pago. <p>PRODUCTO: Informe sobre estrategias del Plan Logístico y Financiero.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comercialización de mercancías 2. Crédito financiero 3. Riesgo y cobertura de la operación comercial 4. Trámites de la operación financiera 5. Logística y cadena de suministros 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. automatizado 2.1. Oficina 2.2. Trabajo de campo 3.1. Material de oficina. 3.2. Equipos informáticos 3.3. Formularios o formatos diversos

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 02

CONDICIONES DE LA COMPRA VENTA INTERNACIONAL

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-002-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Negociar las condiciones de la compra venta internacional, de acuerdo a los lineamientos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Cámara de Comercio Internacional (CCI) y acuerdos internacionales vigentes.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-002-TANI-V1-2015-CN01
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Revisar los reglamentos y barreras de acceso que pueda tener el mercado en el que se quiere operar, de acuerdo a las normas vigentes.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. La información sobre las barreras al comercio internacional es revisada de acuerdo a normas vigentes.</p> <p>B. Las mercancías restringidas y prohibidas son identificadas, de acuerdo a normas vigentes.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico revisando reglamentos</p> <p>A. Revisa información sobre las barreras de comercio internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Barreras arancelarias y no arancelarias (restricciones cuantitativas u otras barreras) - Barreras fiscales (impuestos al valor agregado u otros específicos) - Medidas de defensa comercial. <p>B. Identifica las mercancías restringidas y prohibidas de acuerdo a normas y legislaciones del país destino.</p> <p>PRODUCTO: Informe sobre barreras de acceso y mercancías restringidas y prohibidas.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Investigación de mercado 2. Regulaciones sobre mercancías restringidas y prohibidas 3. Normas legales sobre certificaciones y normalizaciones. 4. Legislación aplicable al despacho de aduanas. 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 3.1. Material de oficina. 3.2. Equipos informáticos 3.3. Formularios o formatos diversos

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-002-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Negociar las condiciones de la compra venta internacional, de acuerdo a los lineamientos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Cámara de Comercio Internacional (CCI) y acuerdos internacionales vigentes.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-002-TANI-V1-2015-CN02
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Manejar las diferentes etapas del proceso de compra venta internacional, de acuerdo a las normas vigentes.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Los canales de comercialización son identificados de acuerdo a los objetivos de la empresa.</p> <p>B. El contacto con los clientes o proveedores para llegar a establecer una relación comercial es realizado, de acuerdo a objetivos establecidos por la empresa.</p> <p>C. Las ofertas con las condiciones básicas del comprador o vendedor son negociadas de acuerdo a estrategias establecidas por la empresa.</p> <p>D. Los aspectos que configuran el contrato de compra venta internacional son establecidos de acuerdo a normas legales vigentes.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico aplicando proceso de compra venta internacional.</p> <p>A. Determina canales de comercialización según objetivos de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Selecciona tipo operadores de compra: directos u operadores indirectos o intermediarios. - Verifica los riesgos que implica el tipo de operador seleccionado. - Explica correspondencia de selección de operadores de acuerdo a objetivos de la empresa. - Selecciona tipo operadores de venta: directos u operadores indirectos o intermediarios. - Establece condiciones de negociación de partes. - Explica las fases de la negociación internacional. <p>B. Maneja características, especificaciones y condiciones de la mercancía.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Informa al cliente o proveedor sobre características de la mercancía requerida. - Comunica sobre trámites administrativos y financieros - Explica las autorizaciones en la exportación e importación - Recomienda las condiciones de la operación como ejecución, embalaje o expedición. - Realiza la concertación con las empresas adhoc para la transacción comercial. <p>C. Establece las condiciones básicas de la transacción</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mercancía - Precio - Condiciones y medios de pago - Condiciones de entrega y plazos (INCOTERM) - Medios de transportes <p>D. Revisa los aspectos que configuran el contrato de compra y venta internacional, determinando las condiciones de desarrollo de la operación.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Precio - Transporte - Seguro, - Medios C/P - Documentación accesoria, - Tiempo - Cantidad - Envase y embalaje - Parámetro de calidad - Cláusulas de solución de controversias <p>PRODUCTO: Contrato de compra venta internacional definido</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>

CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaboración de contrato de compra venta internacional 2. INCOTERM 2010 3. Técnicas de negociación internacional 4. Normas de contratación internacional (legislación) 5. Normas legales sobre seguros del transporte internacional de mercancías 6. Legislación aduanera 7. Normas legales sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones. 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
CATEGORIA: <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	CLASE: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 3.1. Material de oficina. 3.2. Equipos informáticos 3.3. Formularios o formatos diversos

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 03

OPERACIONES DE LA CADENA LOGISTICA

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Realizar las operaciones de la cadena logística, de acuerdo a los estándares de calidad y normatividad vigente.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015-CN01
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Coordina el acondicionamiento de las mercancías para el transporte, de acuerdo a las condiciones pactadas en el contrato de compra venta.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Los envases y embalajes de las mercancías son seleccionadas teniendo como objetivo la protección del producto durante su manipuleo y transporte de acuerdo a las condiciones pactadas en el contrato compra venta.</p> <p>B. El factor de estiba de la carga se determina de acuerdo al volumen y peso.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico coordinando acondicionamiento de las mercancías.</p> <p>A. Selecciona envases y embalaje de mercancías:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifica las normas vigentes sobre señalización y rotulado del embalaje, de acuerdo a las características de la mercancía a transportar (peligrosa, frágil, perecedera, valiosa u otras). - Determina las señalizaciones que deben acompañar al embalaje para facilitar: <ul style="list-style-type: none"> • Identificación del destinatario • Características principales de la mercancía • Manipulación • Carga • Descarga • Almacenamiento. - Establece las características técnicas del envase y embalaje valorando: <ul style="list-style-type: none"> • Características del producto • Condiciones técnicas y exteriores del transporte • Manipulación • Almacenamiento • Costo de la operación • Exigencias imperativas del país de expedición. • Característica y certificaciones de material de embalaje - Verifica que las características del embalaje utilizado sean las adecuadas al medio del transporte contratado y al tipo de mercancía y a las normativas del país destino <p>B. Realiza cubicaje de la carga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifica el tipo de producto o mercancías para saber el tipo de contenedor a usar (Volumen y peso). - Identifica la cantidad de mercancías a consolidar (en unidad de transporte) - Identifica el diseño del envase o tipo de embalaje. - Identifica el peso de la carga por cada bulto. - Verifica la naturaleza de la carga (peligrosa, frágil, perecible, valiosa, y otras) - Verifica etiquetas y marcas - Verifica que la carga no ha sufrido daño durante el transporte. - Toma la medida universal de cada bulto: Largo-Ancho-Alto <p>PRODUCTO: Carga embalada, etiquetada, marcada y en unidad de transporte.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>

CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES

1. Procesos de control de almacenamiento de las mercancías.
2. Normas sobre envases y embalajes de mercancías del país de origen y de destino.
3. Normas de seguridad e higiene del país de origen y de destino.
4. Datos de costos de manipulación, aduanas, transporte, trámites documentarios de traslado del país de origen y de destino.
5. Cálculo de cubicaje.

CAMPOS DE APLICACIÓN

CATEGORIA:

1. Método:
2. Ambiente:
3. Equipos y materiales

CLASE:

- 1.1. Manual
 - 1.2. Mecánico
 - 1.3. Automatizado
-
- 2.1. Oficina/Almacén
-
- 3.1. Inventarios/Kardex
 - 3.2. Equipos, mobiliario y material de oficina
 - 3.3. Software específico.

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Realizar las operaciones de la cadena logística de acuerdo a los estándares de calidad y normatividad vigente.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015-CN02
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Ejecutar los procesos de despacho aduanero, de acuerdo a la legislación aduanera.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. La documentación necesaria requerida para el despacho aduanero de la mercancía es gestionada y preparada de acuerdo a la legislación aduanera vigente.</p> <p>B. La declaración aduanera de la mercancía que solicita el exportador o importador es sustentada ante el SUNAT, antes, durante y después de realizado el despacho aduanero de acuerdo a legislación aduanera.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico realizando despacho aduanero.</p> <p>A. Identifica y tramita los documentos que las normas legales exigen para el tránsito internacional de mercancías:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Certificado de supervisión y calidad. - Conocimiento de embarque (AWB, BL o Carta Porte) - Volante de despacho en caso de importación. - Facturas comerciales o proformas, - Lista de empaque. - Identifica y obtiene los certificados que deben acompañar a la mercancía a través de la VUCE (certificados de origen, fitosanitarios y zoonosanitarios, entre otros). - Documento de transporte interno (Guía de remisión). - Documento de manifiesto internacional de carga. <p>B. Sustenta declaración aduanera:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Codifica la mercancía en su partida arancelaria, o subpartida nacional para su identificación. - Realiza la liquidación de impuestos para adjuntarlos a la documentación. - Identifica plazos de cada régimen aduanero - Identifica requisitos y formalidades para destinar la mercancía al régimen correspondiente. - Sustenta el valor de la mercancía ante la autoridad aduanera. - Regularización del trámite aduanero <p>PRODUCTO: File con la documentación para el despacho aduanero</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ley General de Aduanas 2. Normas legales sobre certificaciones, normalizaciones y homologaciones. 3. Regulación legislativa para cada tipo de régimen administrativo comercial en las operaciones internacionales. 4. LEY VUCE, D.S.165-2006-MEF 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 2.2. Entidades competentes 3.1. Inventarios 3.2. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.3. Documentación comercial intermedia. 3.4. Formularios 3.5. Software específico.

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Realizar las operaciones de la cadena logística, de acuerdo a los estándares de calidad y normativa vigente.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015-CN03
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Monitorear el servicio de transporte, almacenaje y distribución de acuerdo a la legislación vigente.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Las condiciones de manipuleo y almacenamiento de las mercancías son supervisadas con los operadores logísticos internacionales, de acuerdo al tipo y naturaleza de la carga.</p> <p>B. El servicio de transporte internacional es verificado de acuerdo a las condiciones establecidas en el contrato de compra venta.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico monitoreando servicio de transporte, almacenaje y distribución.</p> <p>A. Manipuleo y almacenamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Condiciones ambientales del almacén, de acuerdo a la naturaleza de los productos (características físicas y químicas) y a las normas de seguridad e higiene. - Procedimiento de distribución y manipulación de la mercancía en el almacén, de acuerdo a criterios y métodos establecidos por la empresa. - Riesgos de almacenamiento que pudieran presentarse de acuerdo al producto. - Canales de control asignado. - Verifica el tiempo del lugar de origen al lugar de embarque. - Tiempos para la carga y descarga de la mercancía en el puerto /o aeropuerto. <p>B. Verifica el servicio de transporte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifica los distintos medios de transporte (terrestre, marítimo, aéreo y multimodal) - Identifica las normas sobre seguros de medios de transporte y mercancía. - Selecciona la póliza de seguro (valorada, no valorada, aislada, y otras) asegurando la cobertura hasta el máximo posible o aconsejable de los riesgos derivados del transporte de las mercancías. - Revisa los documentos de transporte de mercancías: guías de remisión, tarja de detalle, ticket de balanza, orden de entrega, documento universal de transporte (conocimiento de embarque) entre otros. - Verifica el tiempo de tránsito de acuerdo a la ruta de transporte internacional. <p>PRODUCTO: Informe de desarrollo del despacho de exportación/importación con tiempos y costos.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Almacenamiento de mercancías 2. Manipulación y distribución interna de materiales 3. Inventario y valoración de existencias 4. Transporte internacional 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Mecánico 1.3. Automatizado 2.1. Oficina 2.2. Trabajo de campo (ruta, almacén, puerto/aeropuerto) 3.1. Inventarios 3.2. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.3. Formularios Software específico.

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Realizar las operaciones de la cadena logística, de acuerdo a los estándares de calidad y normativa vigente.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-003-TANI-V1-2015-CN04
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Supervisar el proceso de la cadena logística de acuerdo a normas establecidas de la empresa.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Las mercancías son entregadas de acuerdo a las especificaciones pactadas.</p> <p>B. La satisfacción del cliente es verificada de acuerdo a las políticas de la empresa.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico supervisando el proceso de la cadena logística.</p> <p>A. Verifica la mercancía</p> <ul style="list-style-type: none"> - Verifica la recepción o entrega de mercancías considerando fecha y condiciones pautadas. - Verifica que las gestiones realizadas se encuentren dentro de los acuerdos establecidos en el contrato de compra venta. - Elabora informe de cumplimiento de entrega de mercancía. <p>B. Verifica satisfacción del cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elabora encuesta sobre el servicio de gestión aduanera. - Aplica encuesta al cliente o proveedor de productos o servicios. - Registra y analiza los resultados de aplicación de encuesta. <p>PRODUCTO: Informe de entrega de mercancías Encuesta con opinión de cliente.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Técnicas de elaboración y aplicación de encuestas 2. Logística y cadena de suministro 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Mecánico 1.3. Automatizado 2.1. Oficina/Almacén 2.2. Trabajo de campo 3.1. Inventarios 3.2. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.3. Documentación comercial. 3.4. Formularios 3.5. Software específico.

UNIDAD DE COMPETENCIA N° 04

OPERACIONES DE FINANCIAMIENTO, TRIBUTARIO Y CONTABLE

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Gestionar las operaciones de financiamiento, tributario y contable para el comercio internacional de acuerdo a los intereses de la empresa.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015-CN01
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Evaluar las necesidades y formas de financiamiento para las operaciones comerciales de mercancías de acuerdo a las normas legales vigentes.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Las necesidades de financiamiento para las operaciones comerciales de mercancías son evaluadas de acuerdo a las normas legales vigentes.</p> <p>B. Las formas de financiamiento son evaluadas de acuerdo a las necesidades de la empresa.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico evaluando necesidades y formas de financiamiento.</p> <p>A. Evalúa las necesidades de financiamiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Evalúa el crédito necesario para el proveedor y cliente extranjero que va a regular la operación. - Propone el monto de la operación comercial que requiere de financiamiento externo <p>B. Evalúa formas de financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analiza la forma de pago requerido por la operación según la rentabilidad (costeo de la operación comercial). - Identifica las fuentes de financiamiento bancario (organismos multinacionales y estatales) y otras fuentes de financiamiento a la exportación e importación. - Crédito pre embarque o post embarque <p>PRODUCTO: Documento con propuesta de tipo de financiamiento, monto de operación y forma de pago</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Formas de crédito financiero 2. Crédito documentario 3. Canales de financiamiento 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 2.2. Entidades crediticias 3.1. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.2. Documentación comercial intermedia. 3.3. Formularios 3.4. Software específico.

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Gestionar las operaciones de financiamiento tributario y contable para el comercio internacional de acuerdo a los intereses de la empresa.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015-CN02
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Evaluar los factores de riesgo financieros y su cobertura para asegurar la transacción comercial de acuerdo a las normas legales vigentes.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Los riesgos financieros y su cobertura para asegurar la transacción comercial son evaluados de acuerdo a las normas legales vigentes.</p> <p>B. La documentación necesaria para el pago es identificada de acuerdo a los requerimientos de la entidad financiera.</p> <p>C. La documentación requerida es organizada para completar la solicitud de financiamiento.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico evaluando factores de riesgo financiero.</p> <p>A. Analiza la documentación financiera para la transacción comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identifica los riesgos básicos para el cobro de la operación y para el pago en divisas: <ul style="list-style-type: none"> • riesgo del tipo de cambio en las operaciones de venta o compra de divisas a plazos y • selecciona la modalidad más apropiada de cobertura de los riesgos del cambio de la divisa. - Verifica la información sobre la operación comercial en aspectos como: <ul style="list-style-type: none"> • reglamentaciones, • los usos mercantiles internacionales, • costo y duración del crédito y el momento del cobro, • clasificando la solvencia y la calidad del comprador y el riesgo de cobro. <p>B. Identifica los documentos necesarios para el pago de la exportación o importación: guías, conocimiento de embarque, pólizas, certificados de inspección, facturas, entre otros.</p> <p>C. Organiza la documentación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realiza la comprobación de los datos que figuran en los distintos documentos, evitando discrepancias entre los mismos. - Realiza los trámites administrativos con la documentación de legalización o certificación requeridas (cámara de comercio, aduanas, etc.) según el país de destino y el tipo de operación. <p>PRODUCTO: Informe sobre riesgos financieros.</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Formas de crédito financiero 2. Crédito documentario 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORÍA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 3.1. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.2. Documentación comercial 3.3. Formularios 3.4. Software específico.

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Gestionar las operaciones de financiamiento, tributario y contable para el comercio internacional de acuerdo a los intereses de la empresa.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015-CN03
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Efectuar la gestión de cobro o pago de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en el contrato de compra venta.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. La modalidad de pago es verificada de acuerdo a las condiciones establecidas en el contrato de compra venta.</p> <p>B. Los montos y plazos pactados son validados para su cumplimiento de acuerdo a los términos negociados.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico gestionando cobro y/o pagos.</p> <p>A. Verifica la modalidad de pago otorgado:</p> <ul style="list-style-type: none"> - crédito documentario, - orden de pago simple o documentario, - remesa simple o documentaria, - transferencia interbancarias <p>B. Transmite a la entidad bancaria correspondiente, las instrucciones operativas sobre el medio de pago o cobro en moneda extranjera.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisa la documentación derivada de los cobros y pagos exteriores, requerida por las entidades financieras. - Da instrucciones a los bancos para que instrumenten las operaciones derivadas de la compra venta de mercancías. - Verifica si se realizó un anticipo con el banco correspondiente, cuando el medio de pago seleccionado sea diferido. - Monitorear los datos obtenidos de la operación comercial para la realización del cobro o pago. <p>PRODUCTO: Pago o cobro procesado</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Formas de crédito financiero 2. Crédito documentario 3. Medios de pago 4. Modalidades de financiamiento 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
CATEGORÍA:	CLASE:
<ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 3.1. Documentos de pago 3.2. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.3. Formularios 3.4. Software específico.

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA		ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA		NCPT-004-TANI-V1-2015	
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA		Gestionar las operaciones de financiamiento para el comercio internacional de acuerdo a los recursos de la empresa.	
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA		NCPT-004-TANI-V1-2015-CN04	
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA		Calcular los costos e impuestos para las operaciones de comercio exterior, de acuerdo a la legislación tributaria vigente.	
CRITERIOS DE DESEMPEÑO		EVIDENCIAS	
<p>Es competente si:</p> <p>A. Los costos e impuestos para las operaciones de comercio exterior son calculados, de acuerdo a la legislación tributaria vigente.</p> <p>B. Los impuestos especiales y la liquidación correspondiente son realizados de acuerdo a legislación tributaria vigente.</p>		<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico calculando costos e impuestos.</p> <p>A. Evalúa costos para la toma de decisión en la fijación de precios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - INCOTERMS - Clasificación arancelaria - Aplica impuestos y aranceles <p>B. Valida la liquidación correspondiente de los impuestos especiales para adjuntarlo a la documentación</p> <p>PRODUCTO: Costos e impuestos calculados</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>	
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructura de costos 2. Tratamiento contable 3. Ley General de Aduana 4. Términos de compra y venta internacional. 5. INCOTERMS 6. Acuerdos internacionales 			
CAMPOS DE APLICACIÓN			
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 		<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 3.1. Documentos de pago 3.2. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.3. Formularios 3.4. Software específico. 	

DENOMINACIÓN DE LA PROFESIÓN TÉCNICA	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
CÓDIGO DE LA NORMA DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015
DENOMINACIÓN DE LA NORMA DE COMPETENCIA	Gestionar las operaciones de financiamiento para el comercio internacional de acuerdo a los recursos de la empresa.
CÓDIGO DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	NCPT-004-TANI-V1-2015-CN05
DENOMINACIÓN DEL ELEMENTO DE COMPETENCIA	Tramitar los beneficios tributarios del negocio internacional, de acuerdo a las normas legales vigentes.
CRITERIOS DE DESEMPEÑO	EVIDENCIAS
<p>Es competente si:</p> <p>A. Los beneficios y regímenes aduaneros y tributarios del comercio internacional son tramitados de acuerdo a la legislación de la administración tributaria.</p> <p>B. El beneficio tributario es cobrado de acuerdo a la legislación de la Administración Tributaria.</p>	<p>DESEMPEÑO: Profesional Técnico tramitando beneficios tributarios.</p> <p>A. Recopila información a través del sistema de la administración tributaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Procesa la información a través del sistema de la administración tributaria. - Presenta la documentación para acogerse a los beneficios. <p>B. Cobro del beneficio tributario:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Drawback o restitución de derechos arancelarios - Régimen de reposición de mercancías con franquicias arancelarias. - Saldo a favor del exportador - IGV - Régimen de percepciones del IGB aplicable a la importación de bienes. <p>PRODUCTO: Beneficio tributario procesado</p> <p>ACTITUD: Responsabilidad, Iniciativa en el trabajo, objetividad y toma de decisiones.</p>
CONOCIMIENTOS FUNDAMENTALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructura de costos 2. Tratamiento contable 3. Ley General de Aduanas 4. Términos de compra y venta internacional. 5. LEY VUCE, D.S.165-2006-MEF 	
CAMPOS DE APLICACIÓN	
<p>CATEGORIA:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Método: 2. Ambiente: 3. Equipos y materiales 	<p>CLASE:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Manual 1.2. Automatizado 2.1. Oficina 3.1. Certificados 3.2. Documentos de pago 3.3. Equipos, mobiliario y material de oficina 3.4. Formularios 3.5. Software específico.

ANEXOS

GLOSARIO DE TERMINOS

Ad Valorem: Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

Admisión Temporal: Régimen aduanero por el cual se permite el ingreso dentro del territorio aduanero de un país, sin que estas pierdan su calidad de extranjeras, con suspensión de los derechos y tasas a la importación, de mercaderías importadas con un propósito definido y destinadas a ser reexportadas, ya sea en su estado originario o como resultado de determinadas transformaciones o reparaciones dentro de un plazo preestablecido en la normativa que regula este régimen. Se debe constituir una garantía a favor de la aduana que otorga el régimen.

Aduana: Unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externa de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones.

Aforo: Operación única que consiste en practicar en una misma actuación el examen físico y la revisión documental, de tal manera que se compruebe la clasificación de las mercancías, su valuación, la determinación de su origen cuando proceda, y los demás datos necesarios para fines de tributación y fiscalización aduanera.

Agente de Aduana: Profesional auxiliar de la función pública aduanera, cuya licencia lo habilita ante la Aduana para prestar servicios a terceros como gestor en el despacho de mercancías.

Agente de Transporte Aduanero (A.T.A.): Persona de existencia visible o ideal que, en Representación de los transportistas, tiene a su cargo las gestiones relacionadas con la Presentación del medio transportador y de sus cargas ante la Aduana.

Almacén Particular: Locales o recintos particulares habilitados por el Servicio de Aduanas, por un período determinado, para el depósito de mercancías, sin previo pago de los derechos e impuestos que causen en su importación.

Aprovisionamiento: El embarque de mercancías nacionales o nacionalizadas, de rancho, destinadas a las naves o aeronaves, nacionales o extranjeras, que no efectúen transporte internacional.

Arancel: Impuesto o derecho de aduana, que se cobra sobre una mercancía cuando ésta se importa o exporta.

ARBITRAJE. Método de resolver disputas que suele obligar a las partes implicadas.

Arrumaje: Acondicionamiento de la carga de un buque con el de que esta no se dañe o eche a perder.

Aviso de Expedición: Es el documento con que el expedidor comunica al designatario designado en la orden de expedición que se ha llevado a cabo el envío de mercancías.

Banco Confirmador: Garantiza el pago por parte del Banco emisor. Se usa cuando las garantías que ofrece el Banco emisor no se consideran suficientes. Suele ser el Banco avisador. Dentro de la carta de crédito, es el banco que da su confirmación a la misma. Puede ser tanto un tercer banco como el banco "corresponsal".

Banco Corresponsal: Dentro de la carta de crédito, es el banco que recibe la notificación de la apertura de una carta de crédito y las condiciones del mismo. Comunica esto al exportador.

Banco Emisor o Interviniente: Recibe las instrucciones de su cliente (el importador) para la apertura de un crédito documentario a favor del exportador.

Banco Negociador: Compra (descuenta) un efecto al exportador. Aunque el pago suele ser diferido, el exportador cobra a la vista (con o sin intereses).

Banco Pagador: Generalmente es un Banco en el país del exportador, que recibe el mandato del Banco emisor para pagar o comprometerse al pago contra presentación de la documentación exigida. Para el exportador es conveniente que exista un Banco pagador en su país.

Beneficiario: Persona a cuyo favor se emite el crédito y que puede exigir el pago al Banco emisor o al pagador una vez ha cumplido las condiciones estipuladas en el crédito. Es el exportador.

Bien de capital: Máquinas, vehículos, equipos, máquinas herramientas y herramientas destinadas, directa o indirectamente, a la producción de bienes o servicios o a la comercialización de los mismos.

Bill of Lading: Es un recibo dado al embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía.

Bodega Destino: Recinto de depósito que cuenta con autorización sanitaria e individualizado en el certificado de destinación, donde las mercancías extranjeras permanecen almacenadas en espera de obtener la autorización de uso y consumo.

Cabotaje: Transporte por mar de mercancías nacionales o nacionalizadas o la simple navegación entre dos puntos de la costa del país, aunque sea por fuera de sus aguas territoriales, pero sin tocar puerto extranjero.

CAD.: Pago contra documentos.

CAF (Currency Adjustment Factor): Factor de Ajuste de Moneda. Influye en el flete.

CAG. Pago contra mercancías.

Call Option: Opción de compra. Contrato que ofrece a su poseedor el derecho, no la obligación, de comprar una cantidad de divisas a un tipo de cambio predeterminado durante un período de tiempo o bien en la fecha de vencimiento del contrato.

Cámara de Comercio: Asociación o institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

Carga: Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado.

Carga unitarizada: Cabe entender por unitarización de una carga a la reunión o agrupación de cierto número de artículos o bultos en un solo conjunto con el propósito de facilitar su manipulación, estiba, almacenamiento, transporte o utilización posterior de su contenido.

Cargador: Se entiende por tal a la persona física o jurídica que entrega una o más carga a un transportista. Es el usuario del servicio de transporte.

Carrier: Transportista

Carta de Crédito Documentario: Medio de pago por el cual el Banco Emisor se compromete, por petición del importador, a pagarle al exportador una suma de dinero, previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque dentro de un período de tiempo dado.

Carta de Garantía: Documento, expedido por una compañía de aeronavegación, que constituye la prueba de un contrato transporte de carga, siendo, al mismo tiempo, el comprobante de la recepción de las mercancías a ser transportada, con indicación del importe correspondiente en concepto de flete.

Carta de Porte: Documento que las partes en un contrato de transporte otorgan, para acreditar la existencia y condiciones del contrato, y la entrega de las mercaderías al porteador.

Carta de Porte Aérea: ver Guía aérea

CCI.: Cámara de Comercio Internacional.

Certificado Consular: Documento de autenticidad, expedido por las autoridades consulares de un país, sobre los contratos, precios y otros extremos de interés para los despacho de aduana.

Certificado de Destinación Aduanera (CDA): Corresponde al documento, emitido por la Autoridad Sanitaria o por el Servicio Agrícola y Ganadero según corresponda, que autoriza para retirar las mercancías desde los recintos aduaneros y almacenarlos en una bodega destino, a través de medios y rutas de transporte definidos, hasta que se emita la autorización de uso y consumo.

Certificado de Inspección: Certificado que indica que las mercancías han sido examinadas y encontradas conformes con la mencionada en un contrato o una proforma. Lo realizan compañías especializadas. SGS, Bureau Veritas, Lloyd's, etc. Generalmente se inspecciona el 10%.

Certificado de origen Es un documento oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías.

Certificado de Sanidad o Fitosanitario: Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano. Documento normalmente exigido en exportaciones de productos agropecuarios, que certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país del exportador.

Certificado de Seguro: Documento que prueba que se ha contratado el seguro de una expedición concreta.

CFR. Cost And Freight. (Inglés). Incoterm. "**Coste y flete**" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costes y los fletes necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía corren por cuenta del comprador (Transporte Marítimo).

CIF (Costo, Seguro y Flete): Incoterm que significa que el vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado y también debe contratar un seguro marítimo para la mercancía del comprador. (Transporte marítimo)

CIM.: Carta de Porte Internacional para Ferrocarril.

CIP (Transporte y Seguro pagado hasta): Incoterm que significa que el vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado y también debe contratar un seguro para la mercancía del comprador.

Coefficiente de Estiba (Ce) = V / P; Siendo V= Volumen (m³) y P = Peso (Tn³).

Collect Surcharge: Recargo por cobro del flete en destino. (Inglés): Porte debido, pagadero en destino.

Commodities (inglés): Término muy usado en tráfico internacional, a cuyos efectos significa materia a granel o, más bien, materia prima, cuyo concepto incluye también a los productos semielaborados, base de algún proceso industrial más complejo.

Conocimiento de embarque: Es un instrumento típico del transporte marítimo de carga cuya función primordial es constituir la prueba del contrato de fletamento, como recibo de las mercancías cargadas y al mismo tiempo, el título representativo de ella con todas las características de un documento negociable. Puede estar extendido a la orden de determinada persona o empresa o ser al portador. Puede ser negociable o no negociable.

Conocimiento de Embarque Limpio a Bordo: Hace referencia al estado de la mercadería a bordo del buque. Limpio a bordo (clean on board) significa que en apariencia la carga no presenta deficiencia del embalaje, faltas de números u otras marcas.

Conocimiento de Embarque a la Orden: (To The Order) Cuando un BL es a la orden, el propietario de la mercancía (el poseedor del BL), puede convertirlo: en nominativo (mediante endoso), ponerlo a la orden de otra firma o dejarlo con el endoso firmado en blanco. Son los más utilizados.

Conocimiento de embarque nominativo: Son extendidos a nombre de una persona determinada, que podrá hacerse cargo de la mercancía previa identificación y presentación de uno de los BL originales. No admiten endoso.

Conocimiento de Embarque: Documento que prueba la existencia de un contrato de transporte marítimo, y acredita que el transportador ha tomado a su cargo o ha cargado las mercancías y se ha obligado a entregarlas contra la presentación de ese documento a una persona determinada, a su orden o al portador.

Consignatario: Persona designada por el expedidor del Producto para que se haga cargo de ella y la entregue al importador; el consignatario y el importador podrán ser la misma persona física o ideal, si así lo determina el remitente de la misma.

Consolidación: Combinación de varias cargas pequeñas en un embarque unitario para aplicar las tasas portuarias correspondientes a los recipientes completos de carga.

Contenedor: Embalaje metálico grande y recuperable, de tipos y dimensiones acordados internacionalmente.

Contingente: Un Contingente es la eventual limitación para exportar o importar una determinada cantidad o durante un tiempo determinado, una mercancía.

Contingente Arancelario: Durante un período de tiempo las exportaciones o las importaciones, no están gravadas por los aranceles aduaneros.

Contingente Cuantitativo: Cuando se prohíbe exportar o importar: una determinada cantidad de mercancía, o durante un tiempo determinado un tipo de mercancía, o ambas prohibiciones juntas.

Costes Bancarios Cred. Doc.: Estos gastos bancarios son : preaviso, notificación y confirmación, comisiones de pago, pago diferido, aceptación o negociación, los costes de las modificaciones, la no utilización del crédito, los intereses de la negociación y los costes de los mensajes.

CPA.: Código de Procedimiento Aduanero.

Courier: ver Empresas de envíos de entrega rápida.

CPT (Transporte pagado hasta): Incoterm que significa que el vendedor debe hacer el despacho de la mercancía para su exportación y pagar los Costos y el Flete necesario para transportarla al destino indicado. Esto significa que el comprador asume todos los riesgos y cualquier otro coste contraído después de que la mercancía haya sido así entregada.

Crédito Documentario contra Aceptación: El crédito es disponible contra aceptación de documentos y de un efecto librado a plazo (giro) contra un Banco designado por el crédito (Banco aceptador) que puede ser el propio emisor. El Banco aceptador asume el compromiso de pago al vencimiento independientemente si ha confirmado el crédito o no. El efecto puede ser descontado si el Banco lo considera oportuno. Los gastos de descuento son por cuenta del beneficiario, a menos que el crédito especifique lo contrario.

Crédito Documentario Contra Negociación: El crédito es disponible contra presentación de los documentos y de un efecto, a la vista o a plazo, librado contra el Banco emisor o contra el ordenante del crédito. El Banco negociador se limita a financiar al beneficiario por cuenta del Banco emisor. El Banco negociador compra por cuenta del emisor los derechos del beneficiario sobre el crédito. Puede ser negociado por cualquier Banco.

Crédito Documentario Contra Pago: Se paga al beneficiario contra presentación de los documentos indicados en el crédito. El crédito es disponible sin efectos. En el caso de pago a la vista puede exigir un efecto librado por el beneficiario contra el Banco determinado en el crédito. Debe designar un Banco pagador que puede ser el propio emisor. Si es pagadero A LA VISTA y confirmado por el Banco pagador designado, éste no puede demorar el pago en espera de los fondos, previa comprobación de los documentos. Si es pagadero a PLAZO y confirmado, el Banco confirmador se compromete contra entrega de documentos a pagar al vencimiento. Si no fuese confirmado, el Banco puede comunicar que toma los documentos sin compromiso. El vencimiento puede estar fijado mediante: un plazo, fecha recepción mercancía, fecha embarque mercancía, fecha entrega de documentos, etc.

Crédito documentario transferible: Un Crédito Documentario Transferible es emitido a favor de un beneficiario que no es quien produce la mercancía sino un intermediario, que ha establecido un contrato de venta con un comprador, pero depende de una tercera parte (el exportador), para suministrar la mercancía a su cliente. Especialmente indicado para las Trading Companys. El beneficiario puede dar instrucciones al Banco pagador, aceptador o negociador para que el crédito sea utilizable, parcial o totalmente, por uno o más beneficiarios de su país o de otro país. Si se quiere que un Crédito Documentario sea Transferible, hay que especificarlo en las condiciones del crédito, indicando la mención transferible.

Crédito documentario: Es un convenio en virtud del cual un Banco (Banco Emisor), obrando a petición de un cliente (ordenante) y de conformidad con sus instrucciones, se obliga a efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o autoriza a otro Banco a efectuar dicho pago, contra presentación de los documentos exigidos dentro del tiempo límite especificando, siempre y cuando se hayan cumplido los términos y condiciones del crédito.

Crédito Stand-by: (inglés) Un crédito Stand-by es usado como un sustituto de un aval. Es un aval de ejecución documentaria sujeto a los URU's (Usos y Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional). Se pueden usar en cualquier tipo de transacción y están basados en el concepto de incumplimiento de contrato por parte del ordenante del crédito Stand-by. Documentario Irrevocable, puede ser confirmado o no confirmado.

CY. Container Yard: Almacén de contenedores

DAF. Delivered at Frontier: (ingles) Incoterm 2000. "Entregadas en frontera" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenida, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación.

DAT. Delivered at Terminal (ingles) Incoterm 2010. Entregado en la Terminal o en el Puerto o lugar convenido con el importador. El vendedor tiene la obligación de descargar la mercadería en el puerto de destino pero no tiene obligaciones respecto al despacho aduanero para la importación en el país de destino. (Sustituye a DEQ en los Inciternos 2000)

DAP. Delivered at Place (inglés) Incoterm 2010. Entregado en lugar designado, convenido previamente entre exportador e importador. El vendedor no tiene la obligación de descargar la mercadería en el punto de destino designado. Si incurre en gastos de descarga en destino no podrá recuperar dichos gastos del comprador a menos que lo haya acordado previamente. (Sustituye a DAF, DES y DDU en los Incoterms 2000)

DDP. Delivered Duty Paid: (inglés) Incoterm 2010. "Entregada derechos pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor tiene las mismas obligaciones

que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Supone la mayor obligación y riesgos para el vendedor dentro de los Incoterms. No debe utilizarse si el vendedor no puede cumplir con los requisitos legales para la importación.

DDU. Delivered Duty Unpaid: (inglés) Incoterm 2000. "Entregada con los derechos no pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar.

Declaración de Aduana: Se denomina así al formulario impreso, debidamente cumplimentado por el importador/exportador que tiene como objetivos principales: permitir la liquidación y el cobro de los derechos, impuestos u otros gravámenes que se deba pagar por las mercancías, y fiscalizar la importación/exportación de mercancías sujetas a limitaciones y/o protecciones (flora, fauna) y/o prohibiciones y/o exenciones (derechos).

Declaración de Ingreso (DIN): Documento mediante el cual se formaliza una destinación aduanera, el que deberá indicar la clase o modalidad de la destinación de que se trate.

Depósito Aduanero: Lugar habilitado por la ley bajo el control de la Aduana donde se almacenan mercancías bajo su potestad hasta el momento del retiro para su importación, exportación u otra destinación aduanera, con exclusión de los almacenes particulares.

DEQ. Delivered Ex Quay. (inglés). (Incoterm 2000). "Entregada en muelle" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador, sin despachar de aduana para la importación, en el muelle (desembarcadero) del puerto de destino convenido.

Derechos de Aduana: Derechos establecidos en el Arancel Aduanero y/o en la legislación nacional, que gravan a las mercancías que entran al territorio nacional o que salen de él. Estos pueden consistir en:

a) Derecho Ad-Valorem: Tributo que grava la importación de mercancías y que se fija en proporción a su valor aduanero;

b) Derecho Específico: Tributo que grava la importación de mercancías en una cantidad fija de dinero, que se determina en base a una unidad de medida, ya sea kilogramo, tonelada, litro, docena, metro, etc.

DEG. Derecho Especial de Giro

Depósito Aduanero: Son unos recintos, bajo el control de la Aduana en el que las mercancías no abonan derechos de importación. Se usan sobre todo cuando un importador no sabe cuál será el destino final de la importación. Se permiten las mismas operaciones que en las Zonas Francas.

DEQ. Incoterm 2000. Entregado junto al muelle. (antes EXQ).

DES. Delivered Ex Ship.: (inglés) Incoterm 2000. "Entregada sobre buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador a bordo del buque, no despachada de aduana para la importación, en el puerto de destino convenido.

Desaduanamiento: Cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para exportar, importar o para realizar cualquier destinación aduanera.

Despachador de Aduana: Los Agentes de Aduana y los consignantes o consignatarios con licencia para despachar.

Despacho de Mercancías: Gestiones, trámites y demás operaciones que se efectúen ante el Servicio en relación con las destinaciones aduaneras.

Destinación Aduanera: Manifestación de voluntad del dueño, consignante o consignatario que indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que ingresan o salen del territorio nacional.

Destinación Aduanera: Manifestación de voluntad del dueño, consignatario o remitente de la mercancía que, expresada mediante la Declaración, indica el régimen aduanero que debe darse a las mercancías que se encuentran bajo la potestad aduanera.

DIN: ver Declaración de Ingreso.

Divisa: Medio de pago internacional representado por una moneda extranjera emergente de los créditos que un país tiene contra otro por el suministro de mercancías, capitales o servicios, o por las autorizaciones que éste le haya conferido para efectuar pagos girando temporariamente en descubiertos.

Documento Único de Salida (DUS): Es el documento mediante el cual se presentan las mercancías, ante el Servicio Nacional de Aduanas, para su posterior embarque al exterior.

DOD. Derecho de Obtención de Divisas. Son los gastos y comisiones bancarias para el pago del flete marítimo. Aprox. 1% del flete.

Drawback: Restitución o devolución, total o parcial, de los derechos de importación u otros impuestos internos sobre materias primas o mercancías importadas, cuando son reexportadas, ya sea con un mayor grado de elaboración o formando parte, en mayor o menor proporción, de otros artículos que se exportan.

Dumping: Venta de productos de un país a otro a precios inferiores a los de exportación establecidos o por debajo de los costos de producción en el país de origen.

ELS (Extra Length Surcharge): Recargo por longitud en el flete.

Embalaje: Protección de las mercaderías durante todas las operaciones de transporte y manejo que supone el proceso de exportación, de modo que lleguen a manos del cliente final, en el extranjero, en las mejores condiciones.

Embarque: Carga en un vehículo o nave.

Envase: Contenedor interior o exterior con que normalmente se presentan las mercancías, siempre que éste sea común o usual en el comercio internacional.

Equipaje de Viajeros: Se comprenderá en este concepto:

a) Los artículos nuevos o usados que porte un viajero para su uso personal o para obsequios, con exclusión de mercancías que por su cantidad o valor hagan presumir su comercialización; b) Los objetos de uso exclusivo para el ejercicio de profesiones u oficios, usados, y; c) hasta una cantidad que no exceda, por persona adulta, de 400 unidades de cigarrillos, 500 gramos de tabaco de pipa; 50 unidades de puros y 2.500 centímetros cúbicos de bebidas alcohólicas.

Estacionalidad: Período de tiempo asociado a determinadas actividades productivas, que se repite cíclicamente todos los años.

EUR.1: Documento que sirve como justificante del trato preferencial entre dos países. Sirve para exportar e importar.

EWS. Extra Weight Surcharge: Recargo por sobre peso en la contratación del flete.

Examen físico: Reconocimiento material de las mercancías efectuado por el Servicio.

Exportación: Desde un punto de vista comercial se entiende por tal la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.

EXW. EX Works: (inglés) Incoterm. En fábrica significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

Factoring: Cesión que la empresa exportadora hace a un intermediario financiero sobre el derecho de cobro de los créditos otorgados, a un interés preestablecido, pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación.

Factura Proforma: Es una pre factura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago. Cuando el importador la remite firmada al exportador da aceptación a la misma.

FAS. Free Alongside Ship (Franco al costado de la nave): Incoterm 2000. Significa que el vendedor se hace responsable de colocar la mercancía al costado de la nave en el muelle o en las barcasas, en el lugar indicado en la cotización.

FCA (Franco en el medio de transporte): Incoterm 2010. Significa que el vendedor debe entregar la mercancía despachada para la exportación al transportista nombrado por el comprador, en el lugar indicado en las condiciones de embarque. El vendedor está obligado a cargar la mercadería en el medio de transporte del comprador si éste lo recoge de la empresa, por lo contrario no está obligado a descargar si el lugar elegido es otro y debe usar su transporte propio.

FCL Full Container Load.: Contenedor de carga llena.

FCLA (Full Container Load Allowance). Rebaja en el flete por uso de contenedor completo.

Fecha de Embarque: Es aquella que se estipula en la declaración de exportación. Se registra también en el Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte emitida por la respectiva empresa de transporte. A partir de esta fecha se establecen los plazos dentro del proceso de exportación.

FIL0. Free in Liner Out: Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía, excepto la desestiba en destino.

FIOS. Free in and out stowed: Cláusula contratación flete. La totalidad de las operaciones portuarias son por cuenta de la mercancía. El flete sólo cubre el transporte marítimo.

Flete: Coste del transporte marítimo. (Freight)

FOB. Free on Board: (inglés). Incoterm 2010. "Franco a bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pérdida o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

Formulario A - Certificado de Origen del SPG (Sistema de Preferencias Generalizadas): Es un documento de importación. Demuestra el trato preferencial otorgado a los países en vías de desarrollo.

Forwarder: (inglés) Expedidor, remitente, transitorio.

FPA. Free of Particular Average: Franco de Avería Particular. Esta cláusula protege a las mercancías contra pérdida, daños totales y averías gruesas.

FRA. Forward Rate Agreement: Es un acuerdo entre dos partes sobre el tipo de interés aplicar en un depósito en una fecha futura.

Franquicia: Exención total o parcial del pago de tributos, dispuesta por ley.

Fuerza mayor: Cláusula que limita las responsabilidades de los proveedores y transportistas bajo ciertas circunstancias.

Garantía de Indemnización: Documento que garantiza al agente o expedidor de la indemnización de cualquier riesgo o reclamación originado por el uso indebido de un B/L

Gastos FOB. Gastos de recepción, arrastre y carga de una mercancía desde que se recibe en el puerto hasta que se carga a bordo.

Giro bancario: Cheque extendido por un banco a otro banco pagadero a un tercero.

Grupaje: Sistema de expedición de diversos paquetes de diferentes consignadores bajo un agente a un destino común. (= Consolidación).

Guía Aérea: Documento que acredita en el transporte aéreo de mercancías, la celebración de un contrato, las condiciones de transporte, la recepción de la mercancía por el transportador, su peso, volumen, embalaje, así como el número de bultos.

Guía Courier: Documento que acredita la consignación de la mercancía que llega o sale por este tipo de despacho, permitiendo a las empresas Courier y a los Agentes de Aduana en su caso, la confección y presentación de los documentos de destinación aduanera.

Guía de Correos: Lista de los efectos postales entregados o recibidos por Empresa de Correos.

Importación: Introducción legal de mercancía para su uso o consumo en un territorio aduanero.

Importador: Persona natural o jurídica que realiza o solicita, personalmente o a través de terceros, el trámite de importación.

Incoterm: Son términos definidos y elaborados por la Cámara Internacional de Comercio (CIC), con la finalidad de establecer un lenguaje estandarizado que pueda ser utilizado por los compradores y vendedores que participan en negocios internacionales. Son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Durante la última revisión, en el año 2010 se determinan la existencia de 11 términos: EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CIF, CPT, CIP, DDP, DAT, DAP. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. Su uso no es obligatorio.

Jurisdicción Aduanera: Porción del territorio aduanero dentro del cual las mercaderías están sujetas a la vigilancia y reglamentación aduanera. Ella comprende, no sólo los puertos u otros lugares donde están situados las aduanas, sino también el radio de vigilancia costera o terrestre hasta donde se extiende esa jurisdicción. El área o territorio aduanero se confunde generalmente con el territorio político, siendo la jurisdicción aduanera el lugar o recinto concreto donde se cumplen las formalidades de índole arancelaria otro tipo.

LCL (Less Container Load): Contenedor de Carga menos llena.

Legalización: Acto por el cual el Director Regional, el Administrador o los funcionarios en quienes éstos deleguen esta facultad, constatan que el respectivo documento ha cumplido todos los trámites legales y reglamentarios, otorgándole su aprobación y verificando además, la conformidad de la garantía rendida, en aquellas declaraciones en que sea exigible.

Letra de cambio: Documento o título valor mediante el cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra (librado) pagar una cantidad a favor de un tercero, a su vencimiento.

Levante de una Mercancía: La puesta a disposición por parte de la Autoridad Aduanera, de una mercancía a los fines previstos, en el régimen aduanero a que esté sometida.

Licencia de Exportación: Autorización aduanera que concede permiso bajo requisitos específicos para exportar mercancías.

Licencia de Importación: Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

Líneas de Crédito: Se refiere a los créditos que los bancos ponen a disposición del usuario para determinados fines.

Linier Terms: Términos de línea. Cuando el buque es de servicio regular.

Loaded on Board: Indica que la mercancía ha sido cargada a bordo.

Logística Integrada: Control del flujo de productos desde los insumos hasta el producto final que llega al consumidor, incluyendo los flujos informativos y financieros asociados.

Lote: Cantidad de un alimento, producto farmacéutico, cosmético o pesticida de uso sanitario y doméstico, producida en condiciones esencialmente iguales.

Loteo: Es la operación que realiza la Aduana consistente el reconocimiento físico, pesaje, medición, conteo, descripción, valoración y clasificación arancelaria de las mercancías en condiciones de ser subastadas en remate aduanero.

Manifiesto: Relación detallada de todo el cargamento de un transporte, que debe ser presentada por el transportista a las autoridades competentes que se la requieran. Este documento contiene detalle de marca, número, especie de mercadería, kilos, cargadores, consignatario o cualquier otra información que pueda ser requerida por la autoridad aduanera o consular en los países de exportación y/o importación.

Manifiesto de Carga: Documento suscrito por el conductor o por los representantes de la empresa de carga, que contiene la relación completa de los bultos de cualquier clase a bordo del vehículo con exclusión de los efectos postales y de los efectos de tripulantes y pasajeros.

Manifiesto Courier: Documento que debe contener la individualización de cada una de las Guías Courier que transporta un vehículo o un mensajero internacional, sea por vía aérea o terrestre, mediante el cual las mercancías se presentan y entregan a la Aduana a fin de acceder al sistema de despacho Courier.

Maquila: Empresas internacionales, generalmente fronterizas, que operan por subcontratación por parte de empresas de otro país donde los productos finales son reimportados sin el pago de derechos de aduana.

Marca: Denominación amplia que puede referirse a un nombre, un término, un símbolo y/o un diseño especial con el que se trata de identificar los bienes o servicios de un vendedor o grupo de vendedores. Una marca diferencia un producto de sus competidores. Una Marca Registrada es aquella que ha recibido protección legal debido a que, de acuerdo con la ley, se ha convertido en propiedad de quién la registra.

Mate's Receipt: Es un documento firmado por el capitán del buque acusando recibo de la mercancía a bordo. En base a este documento, las navieras extienden el B/L.

Materia prima: Materia no transformada, utilizada para la producción de un bien. Los procesos productivos alteran su estructura original.

Medio de pago internacional: Se emplea en el comercio internacional como consecuencia de operaciones del exterior. Los medios de pago resultan insustituibles en el mercado internacional.

Mercancía Extranjera: La que proviene del exterior y cuya importación no se ha consumado legalmente, aunque sea de producción o manufactura nacional; o que habiéndose importado bajo condición, ésta deje de cumplirse.

Mercancía Nacional: Es la producida o manufacturada en el país con materias primas nacionales o nacionalizadas.

Mercancía Nacionalizada: Es la mercancía extranjera cuya importación se ha consumado legalmente, esto es cuando terminada la tramitación fiscal, queda a la libre disposición de los interesados.

Mercosur: Mercado común de América del Sur. Agrupación regional formada por Argentina; Brasil, Paraguay y Uruguay. El día 26 de marzo de 1991, en la ciudad de Asunción del Paraguay se firma el "Tratado de Asunción" para la Constitución de un Mercado Común entre estos países. Bolivia y Chile son países socios del MERCOSUR.

MTD. Multimodal Transport Document: Son los documentos de transporte multimodal, normalmente emitidos por las líneas navieras de contenedores para cubrir el despacho de mercancías de un lugar de toma de cargo a un lugar de entrega.

Muellaje: Las tasas pagadas por usar un muelle o servicios de muelle (Derechos de muelle).

Muestra comercial: Artículo representativo de una categoría determinada de mercancías ya producidas, o que sea modelo de mercancías cuya fabricación está contemplada.

Nomenclatura arancelaria: Lista o nómina de mercancías, objetos del comercio internacional, ordenadas sistemáticamente a base de determinados principios, su naturaleza, origen, destino, etc. Si frente a cada una de las mercancías de una nomenclatura hacemos figurar los derechos de importación, esta se transforma en un arancel.

Orden de pago: Instrumento de pago por el cual el comprador internacional transfiere al vendedor por intermedio de un banco, los fondos necesarios para el pago de la exportación.

Ordenante: Persona o entidad que solicita la apertura del crédito a su Banco comprometiéndose a efectuar el pago. Es el importador.

OTM. Operador de Transporte Multimodal.

Outright Forward: Futuros a plazo. Todas las transacciones de compra/venta de divisas, con valoración superior a 2 días hábiles.

PA (Pallet Allowance). Rebaja en la contratación del flete por mercancía paletizada.

Packing credit: Crédito documentario en el cual el banco emisor autoriza al banco corresponsal a efectuar, por su cuenta, orden y riesgo, un anticipo a cuenta de la negociación definitiva del crédito, con sujeción a determinada condición.

Packing List: (inglés) Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

País de Origen: Por tal se entiende, si se trata de productos naturales, allí donde son producidos, y si de manufacturas, el lugar donde se ha efectuado la transformación para darles la condición con que son introducidas en el país importador.

País de procedencia: Se entiende el país del cual llega directamente la mercadería, sin considerar si fue producida o manufacturada en él.

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

Póliza de Seguro: Documento en que constan las condiciones estipuladas entre asegurador y asegurado con respecto al contrato de seguro. Las primas aplicables se calculan en función del tiempo de vigencia de los contratos, del valor asegurado y las de los riesgos propios de la carga y de los riesgos corridos durante su manipuleo y transporte.

Posición Arancelaria: Permite incorporar la posición arancelaria del producto o servicio. Utiliza el sistema internacional de 6 cifras. El código internacional de 6 dígitos en distintos países se agrega entre 4 y 6 adicionales para una mejor especificación del producto o servicio.

Potestad Aduanera: Conjunto de atribuciones que tiene el Servicio para controlar el ingreso y salida de mercancías hacia y desde el territorio nacional y para hacer cumplir las disposiciones legales y reglamentarias que regulan las actuaciones aduaneras. Quedan también sujetas a la potestad aduanera las personas que pasen por las fronteras, puertos y aeropuertos, y la importación y exportación de servicios respecto de los cuales la ley disponga la intervención de la Aduana.

Precinto: Hilo, bramante, banda o artículos similares, destinados a ser utilizados en combinación con un sello.

Precios de Referencia: Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel.

Pre entrada: El proceso de presentación de documentos en la aduana antes de la expedición o llegada de la mercancía.

Premium: Prima. Es la cantidad que cobra el emisor de una opción y que le compensa el riesgo de cambio que asume.

Prima al Comisionista: La garantía del agente ante el principal de la solvencia de las partes a las que efectúa ventas. Se incluye en los acuerdos de agencia.

Protesta de Mar: Puede ser por averías, naufragio, abordaje o incumplimiento de la presentación de la carga.

Puerto Franco: Es un territorio que goza de exenciones y bonificaciones de derechos aduaneros. Se pueden cargar y descargar mercancías.

Puerto Libre: Concesión hecha un Estado para disponer de un puerto en otro país como si fuese propio, es decir, embarcar u desembarcar mercancía y transportarla, sin interferencia o derechos aduaneros.

Rancho: Los combustibles, lubricantes, aparejos y demás mercancías, incluyendo las provisiones destinadas al consumo de pasajeros y tripulantes que requieren las naves, aeronaves y vehículos destinados al transporte internacional y en estado de viajar para su propio mantenimiento, conservación y perfeccionamiento.

Reconocimiento: Operación por medio de la cual el despachador con mandato para despachar o el interesado, revisa o inspecciona las mercancías en los recintos de depósito aduanero antes de someterlas a una destinación aduanera. Como consecuencia de este reconocimiento se pueden realizar las operaciones materiales de re embalaje y división, como asimismo la extracción de muestras.

Redestinación: Envío de mercancías extranjeras desde una Aduana a otra del país, para los fines de su importación inmediata o para la continuación de su almacenamiento.

Reexpedición: Envío de mercancías extranjeras desde una zona franca a otra, al extranjero, a depósitos francos o a una zona primaria.

Reexportación: Retorno al exterior de mercancías traídas al país y no nacionalizadas.

Régimen Aduanero: Tratamiento aplicable a todas las mercaderías sujetas al control de la aduana, respecto de las leyes y reglamentos aduaneros y de conformidad a su naturaleza y al objetivo de cada operación.

Reimportación: Respecto de mercaderías que se exportaron, cuando vuelven, por cualquier causa, al país de donde son originarias, o con respecto a mercaderías extranjeras introducidas al país, si son exportadas para volver a importárselas nuevamente por cualquier motivo más tarde.

Reintegro: Es el régimen por el cual se restituyen total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería o servicio que se exporta definitivamente.

Restricciones o prohibiciones aduaneras: A las franquicias aduaneras se les suele oponer numerosos procedimientos de restricciones del comercio de importación y exportación; estas prohibiciones pueden ser generales, limitadas, permanentes o temporales, se explican por diversas finalidades: fiscales, protección industrial o comercial, protección de la salud pública, defensa de la propiedad intelectual o artística, etc.

Ruptura de Carga (Breaking Bull): Es la descomposición total o parcial del contenedor en sus elementos para proceder a su almacenaje o transporte al receptor de la carga.

Salida temporal/ Exportación temporal: Régimen suspensivo de derechos, al amparo del cual determinadas mercancías, nacionales o nacionalizadas, pueden salir temporalmente del país sin incurrir en las obligaciones que causaría su exportación, siempre que sean perfectamente individualizables e identificables, y que los interesados se comprometan a retornarlas dentro de los plazos reglamentarios.

Salvaguardas: Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.

SDT. Declaración de cargadores para el transporte de mercancías peligrosas.

Sello: Pieza de metal o de otro material adecuado que sirve para unir los dos extremos de un precinto, que ofrecen seguridad de que cualquier violación pueda ser detectada.

Short Form BL (Blank Back). Se trata de un documento que no incluye todas las condiciones del contrato de transporte marítimo en el reverso del documento. Siempre ha de ser aceptado, a no ser que un crédito documentario especifique que no se acepta este tipo de BL.

Sistema armonizado: Sistema armonizado de designación y clasificación de las mercancías. Nueva nomenclatura universal de las mercancías adoptada por el Consejo de Cooperación Aduanera y aplicada por la mayoría de los países del mundo.

Sistema de franjas de precios: Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia (piso) y un precio de referencia (techo) entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem (general) cuando el precio internacional cae por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo.

Sobrestadía: El dinero pagado por el exportador por los retrasos en la carga, descarga o por ocupar espacio en un puerto o almacén más allá de un plazo especificado.

SPOT. Contado. Es el cambio de compra venta de una moneda respecto a otra (generalmente USD).

Spread: Diferencial. Diferencia entre tasa de interés tomadora y prestadora.

Swap: Transacción de cambios en divisas que consiste en una compra "spot", contra una venta a plazo o viceversa.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication. Mensajes de intercambio electrónico de datos entre bancos.

Tasa: Derecho que percibe el Estado como persona soberana, por servicios o prestaciones especiales o individualizables, de carácter jurídico-administrativo, organizados con fines colectivos y que les paga el usuario a su solicitud. (Tasa de Estadísticas, Tasa de Comprobación, Tasa de Almacenaje, Tasa de Servicios Extraordinarios, etc.).

Taken in Charge: Indica que la mercancía ha sido tomada para carga.

TEEM.: Trans Europe Express Merchandise.

Through B/L.: Si el transporte marítimo lo efectúa más de un transportista uno de los documentos que podrá cubrir la totalidad de la expedición en el Through BL

Tipo de cambio: El precio de una divisa con relación a otra.

TLVO. Total Loss of Vessel Only: Pérdida Total Efectiva. El asegurador paga el cargamento solamente si el buque queda destruido. Es la mínima garantía.

Tonelada Corta. Short Ton = 2000 libras = 907,18 Kg.

Tonelada Larga. Long Ton = 2240 libras = 1016,16 Kg.

Tonelada Métrica. Metric Ton = 2204 libras = 1000 Kg.

Tonelaje de Peso Muerto: Incluye el peso de la carga y de los consumibles de un buque.

Tramp: (inglés) Barco que atraca en un puerto cualquiera donde espera recoger carga (lo contrario de barco de línea regular).

Transbordo: Traslado directo o indirecto de mercancías, de un vehículo a otro, o al mismo en diverso viaje, incluso su descarga a tierra con el mismo fin de continuar a su destino, y aunque transcurra cierto plazo entre su llegada y su salida.

Tránsito: Paso de mercancías extranjeras a través del país cuando éste forma parte de un trayecto total comenzado en el extranjero y que debe ser terminado fuera de sus fronteras. Igualmente se considerará como tránsito el envío de mercancías extranjeras al exterior que se hubieren descargado por error u otras causas calificadas en las zonas primarias o lugares habilitados, con la condición de que no hayan salido de dichos recintos y que su llegada al país y su posterior envío al exterior se efectúe por vía marítima o aérea.

Transporte multimodal internacional: Porte de mercancía por dos o más modos diferentes e transportes (camión, vagón, buque, aéreo), en virtud de un contrato de transporte multimodal, plurimodal o combinado, desde un lugar situado en un país en que el operador del transporte multimodal toma las mercancías, bajo su responsabilidad y custodia, para entregarla posteriormente en otro lugar situado en un país diferente. Las características esenciales de este sistema que lo distingue del transporte segmentado tradicional son, en primer lugar, que se trata de un sistema basado en un “contrato único” y, el segundo lugar, que el operador del transporte multimodal que asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato, actual como “principal”, y no como agente del usuario o expedidor, o de los porteadores que integra los diferentes modos de transportes. Este principio se basa en el servicio de transporte de la mercadería de “puerta a puerta” reduciendo notablemente la documentación y el cumplimiento de otras formalidades como son de prácticas en el transporte tradicional.

Transbordo: Transferencia de la carga de un vehículo a otro, pertenezca o no a un mismo modo de transporte (vía férrea, ruta, vía de agua, oleoductos, etc.). Se distinguen los transbordos hechos bajo el régimen de contrato de transporte o fuera de ese régimen.

Valor Aduanero: Es el valor de transacción, es decir, el precio realmente pagado o por pagar de las mercancías cuando éstas se venden para su exportación al país de importación, ajustado cuando corresponda.

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

Ventanilla Única de Comercio Exterior: Sistema que permite a los agentes de comercio exterior proporcionar en forma electrónica, información a un solo organismo público, para cumplir con todas las autorizaciones o exigencias que se requieren para la tramitación de las destinaciones aduaneras, de acuerdo a las normas legales y reglamentarias.

Warehouse to Warehouse Clause: (inglés) Cláusula del seguro prevista en el Institute Cargo Clauses, por la que los aseguradores cubren la mercancía a partir del momento en que sale del almacén en el lugar indicado en la póliza para el comienzo del transporte hasta el almacén de destino. Almacén a almacén.

Warrant: Palabra de origen inglés cuyo significado es “garantía”. En materia comercial se entiende por “warrant” un certificado de depósito emitido por los administradores del almacén o depósito, ya sean fiscales o privados, en el cual se detallan los artículos o mercancías de cualquier género que está depositados en ellos, pudiendo ser transmitido y con él la propiedad de los efectos, de uno a otro comerciante, conforme a los recaudos que fija cada legislación sobre el particular.

Zona de libre comercio: Forma de integración económica que elimina todas las barreras arancelarias al comercio de bienes entre los países miembros.

Zona Franca: Áreas del territorio nacional extra-aduaneras, previamente calificadas, sujetas a un régimen especial, donde podrán establecerse y funcionar empresas, nacionales o extranjeras, que se dediquen a la producción o comercialización de bienes para la exportación, directa o indirecta, así como a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional ya las actividades conexas o complementarias a ellas.

Zona Franca de Extensión: Ciudad o región situada adyacente a la Zona Franca delimitada por el Presidente de la República en uso de sus facultades.

Zona Primaria: Espacio de mar o tierra en el cual se efectúan las operaciones materiales, marítimas y terrestres de la movilización de las mercancías el que para los efectos de su jurisdicción es recinto aduanero y en cual han de cargarse, descargarse, recibirse o revisarse las mercancías, para su introducción o salida del territorio nacional.

MAPA FUNCIONAL DEL PROFESIONAL TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Propósito Principal	Unidad de Competencia	Elementos de Competencia
<p>Gestionar y planificar las operaciones de los negocios Internacionales, considerando las necesidades e intereses de la empresa y del mercado, de acuerdo a estándares de calidad, legislación aduanera y acuerdos Internacionales vigentes.</p>	<p>1. Elaborar el plan de negocios para la comercialización internacional de acuerdo a las objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.</p>	<p>1.1. Investigar y evaluar mercados internacionales y locales, de acuerdo objetivos de la empresa y las necesidades del mercado.</p> <p>1.2. Definir estrategias de ingreso y posicionamiento según la situación actual de la empresa y las necesidades del mercado.</p> <p>1.3. Elaborar el plan de marketing internacional, acorde a los objetivos de la empresa y necesidades del mercado.</p> <p>1.4. Desarrollar los planes logísticos y financieros, según los objetivos de la empresa. A</p>
	<p>2. Negociar las condiciones de la compra venta Internacional, de acuerdo a los lineamientos de la OMC, (Organización Mundial de Comercio) CCI (Cámara de Comercio Internacional) y acuerdos Internacionales vigentes.</p>	<p>2.1. Revisar los reglamentos y barreras de acceso que pueda tener el mercado en el que se quiere operar, de acuerdo a las normas vigentes APROBADO</p> <p>2.2. Manejar las diferentes etapas del proceso de compra venta Internacional, de acuerdo a los reglamentos vigentes.</p>
	<p>3. Realizar las operaciones de la cadena logística de acuerdo a los estándares de calidad y normatividad vigente.</p>	<p>3.1. Coordinar el acondicionamiento de las mercancías para el transporte, de acuerdo a las condiciones pactadas en el contrato de compra venta.</p> <p>3.2. Ejecutar los procesos de despacho aduanero, de acuerdo a la legislación aduanera.</p> <p>3.3. Monitorear el servicio de Transporte, almacenaje y distribución, de acuerdo a la legislación vigente.</p> <p>3.4. Supervisar el proceso de la cadena logística, de acuerdo a las normas establecidas de la empresa.</p>
	<p>4. Gestionar las operaciones de financiamiento, tributario y contable para el comercio internacional de acuerdo a los intereses de la empresa.</p>	<p>4.1. Evaluar las necesidades y formas de financiamiento para las operaciones comerciales de mercancías, de acuerdo a normas legales vigentes.</p> <p>4.2. Evaluar los factores de riesgo financieros y su cobertura para asegurar la transacción comercial, de acuerdo a las normas legales vigentes.</p> <p>4.3. Efectuar la gestión de cobro o pago, de acuerdo a los términos y condiciones establecidos en el contrato de compra venta.</p> <p>4.4. Calcular los costos e impuestos para las operaciones de comercio exterior, de acuerdo a la legislación tributaria vigente.</p> <p>4.5. Tramitar los beneficios tributarios del negocio Internacional, de acuerdo a las normas legales vigentes.</p>

INSTITUCIONES Y PROFESIONALES EXPERTOS PARTICIPANTES EN LAS COMISIONES TECNICAS

COMITÉ DE ELABORACIÓN

N°	REGIÓN	INSTITUCIÓN	REPRESENTANTE
01	LIMA	ASOCIACION DE EXPORTADORES ADEX	Evelin Aragón Grados – Coordinadora
02	LIMA	ASOCIACION DE EXPORTADORES ADEX	Samantha Casas Effio - Coordinadora Certificaciones
03	LIMA	ASOCIACION DE EXPORTADORES ADEX	Norma Espinoza Muñante – Gerente de Certificaciones Origen
04	LIMA	ASOCIACION DE EXPORTADORES ADEX	Arturo Lázaro Rojo – Coordinador
05	LIMA	ASOCIACION DE EXPORTADORES ADEX	Daniel Yupanqui Carbajal – Coordinador
06	LIMA	DHL GLOBAL FORWARDIN S.A.	Diana Maynetto Molina – Field Sales Specialist
07	LIMA	M.I.Q LOGISTICS	María de los Angeles Pinto Iturrarán – Pricing Analyst LATAM
08	LIMA	ON GLOBAL MARKET EXPORTACIONES	Olga Noel Ventura – Directora
09	LIMA	HGN GROUP	Norma Beltrán Tafur – Gerente Administrativo
10	LIMA	HGN GROUP	Honorio Delgado Urquiaga - Gerente

COMITES DE VALIDACIÓN

No.	REGION	INSTITUCION	REPRESENTANTE
01	CHICLAYO	ASOCIACION DE EXPORTADORES ADEX	Ricardo Mendo Otero – Consultor
02	CHICLAYO	CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION LAMBAYEQUE	María Siesquen Rlosas – Comité Certificaciones
03	CHICLAYO	CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION LAMBAYEQUE	Rosa Quiroz Gómez – Especialista Comercio Exterior FOOD EXPORT NORTE SAC
04	CHICLAYO	CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION LAMBAYEQUE	Danna Jiménez Boggio – Ejecutivo Comercial –EDESA EXPORTS
05	CHICLAYO	CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION LAMBAYEQUE.	Mónica Pintado Dimán – Ejecutivo Comercial – COMERCIAL HMNOS DAVALOS S.R.L.
06	CHICLAYO	CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION LAMBAYEQUE	Ítalo Reyes Mohanna – Gerente General – GANDULES INC. SAC
07	CHICLAYO	CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION LAMBAYEQUE	Marco Capristán Campos – Docente - UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIS GALLO
08	CHICLAYO	CAMARA DE COMERCIO Y PRODUCCION LAMBAYEQUE	Alberto Pantaleón Santa María – Docente UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIS GALLO
09	AREQUIPA	SC ZAVALA SAC AGENTES DE ADUENAS	Silvia Carrasco Tapia – Representante Legal
10	AREQUIPA	CAMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE AREQUIPA	Mauro Cahuántico Yupanqui – Funcionario
11	AREQUIPA	INSTITUTO DEL SUR ISUR	José Alfredo Díaz Flores – Coordinador ISUR
12	AREQUIPA	AQP BROKERS SAC	Jorge Renato Escobedo Pajuelo – Gerente General
13	AREQUIPA	AQP BROKERS SAC	José Antonio Escobedo Pajuelo – Gerente Financiero
14	AREQUIPA	AQP BROKERS SAC	Julio Augusto Sobenes Salas – Asesor Financiero
15	AREQUIPA	TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR S.A.	Mauricio Armando Núñez del Prado Eguiluz – Gerente Comercial - TISUR