

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA

1. VISIÓN GENERAL

1.1 DATOS GENERALES

Programa: Administración de Negocios Internacionales.

Asignatura: Comercio Internacional.

Semestre o nivel	No. de créditos	Horas Tutoría	Horas independientes	Total horas
09	3	30	114	144

1.2 INTRODUCCIÓN

Comercio internacional es el intercambio de bienes económicos que se efectúa entre los habitantes de dos o más naciones, de tal manera, que se dé origen a salidas de mercancía de un país (exportaciones) y entradas de mercancías (importaciones) procedentes de otros países.

1.3 IMPORTANCIA

El comercio internacional permite una mayor movilidad de los factores de producción entre países, dejando como consecuencia que las empresas se especialicen en aquellos productos donde tienen una mayor eficiencia y pueda así utilizar mejor sus recursos. El comercio internacional igualmente permite que se importen aquellos bienes cuya producción interna no sea suficiente y que se puedan ofrecer aquellos que excedan la demanda local.

Muchas empresas hoy en día buscan su crecimiento a través del comercio internacional y requieren personas conocedoras del tema para que lideren este proceso.

1.4 COMPETENCIAS (de egreso)

- Empresario orientado al mercado internacional.
- Asesor en procesos de comercio internacional de empresas.
- Compras internacionales.
- Comercialización de productos en el extranjero.

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA**1.5 OBJETIVOS****1.5.1 OBJETIVO GENERAL**

Explicar al estudiante los conceptos básicos sobre las negociaciones y tratados internacionales, los principios de mercadeo y las técnicas de administración de empresas enfocadas al comercio internacional.

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Explicar la terminología y las operaciones básicas empleadas en el comercio internacional.
- Proponer soluciones a problemáticas básicas relativas al comercio internacional.

1.6 REQUISITOS (de ingreso)

- Capacidad para el conocimiento de la teoría y prácticas económicas
- Disposición para el trabajo individual y grupal
- Capacidad de observación y reflexión



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA

ESQUEMA

Área		Nivel de Formación		Objetivos			
Global	Específica			General		Específicos	
Administración	Administración de personal		Perceptual		Explorar		Explorar
					Describir	x	Describir
			Aprehensivo		Comparar		Comparar
					Analizar		Analizar
			Comprensivo	x	Explicar	x	Explicar
					Predecir		Predecir
					Proponer	x	Proponer
			Integrativo		Modificar		Modificar
					Utilizar		Confirmar
					Evaluar		Evaluar
Indicadores Metodológicos							
Propósito de Formación			Fundamentación conceptual				
		x	Fundamentación procedimental				
			Aplicación en el saber específico				
Competencias a Desarrollar			Interpretativas				
			Argumentativas				
		x	Propositivas				
Uso del Conocimiento		x	Capacidad para representar				
			Capacidad para reconocer equivalencias				
			Capacidad para recordar objetos y sus propiedades				
Uso de Procedimientos			Habilidad y destreza para usar equipos				
		x	Habilidad y destreza para usar procedimientos de rutina				
			Habilidad y destreza para usar procedimientos complejos				

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA**2 UNIDADES****2.1 UNIDAD 1 PROYECTO DE APRENDIZAJE SOBRE LOS ELEMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

- **Tema 1 Conceptos Básicos**

Explicar las razones de la existencia del comercio exterior y los elementos básicos que lo conforman.

- **Tema 2 Los Incoterms**

Explicar los once tipos de Incoterms de acuerdo a la última revisión hecha por la Cámara de Comercio Internacional en 2010.

- **Tema 3 Aspectos Financieros**

Explicar al estudiante las diferentes formas de pago que se acostumbran en el mercado internacional y las operaciones con derivados como mecanismo para cubrir el riesgo cambiario.

2.2 UNIDAD 2 PROYECTO DE APRENDIZAJE SOBRE LA ACTUALIDAD DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- **Tema 1 Cifras del Comercio Internacional en Colombia**

Explicar las cifras de exportaciones, importaciones e inversión extranjera tanto de colombianos en el exterior como de inversionistas extranjeros en Colombia.

- **Tema 2 Acuerdos Comerciales**

Explicar los acuerdos multilaterales, de libre comercio y de preferencias arancelarias que tiene Colombia con otros países.

- **Tema 3 Guía General Para Penetrar Mercados Internacionales**

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA

- Explicar la guía para exportar recomendada por Proexport, que incluye entre otros temas el estudio del mercado objetivo, la cotización internacional y la logística para la exportación.
- **Tema 4 Instrumentos de Promoción a las Exportaciones**

Explicar al estudiante los mecanismos que tiene el gobierno para fomentar las exportaciones a través de Proexport, las C.I y el certificado de reembolso tributario.

3 RESUMEN

3.1 RELACIÓN CON OTROS TEMAS

El Comercio Internacional se relaciona prácticamente con todas las áreas de la empresa, pero en particular con Marketing, Logística y Costos, a nivel de planeación y ejecución de procesos.

3.2 FUENTES

Fuentes bibliográficas

- Lafuente, Fernando (2010). "Aspectos del comercio exterior". Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2010f/866/. (Libro guía). ISBN-13: 978-84-694-0106-4

Fuentes digitales o electrónicas

- Departamento Nacional de Planeación (2010). "Comercio Exterior e Inversión Extranjera. Estadísticas". Recuperado el 2 de julio de 2011 del sitio Web del Departamento Nacional de Planeación: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Programas/Comercioindustriadesarrolloempresarial/ComercioExterioreInversionExtranjera/Estadisticas/tabid/231/Default.aspx>
- Intertransit (2011, febrero). "Tabla Incoterms 2010". Recuperado el 2 de julio de 2011 del sitio Web de Intertransit:



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA

http://www.intertransit.com/esp/descargas/tabla_incoterms_2010.pdf

- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2011, julio). "Acuerdos Comerciales". Recuperado el 2 de julio de 2011 del sitio Web de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=233&idcompany=7>
- Proexport (2011, julio). "Lista de chequeo de exportación". Recuperado el 2 de julio de 2011 del sitio Web de Proexport
<http://www.proexport.gov.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=359&IDCompany=1>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2006, marzo). "TLC". Recuperado el 2 de julio de 2011 del sitio Web de Ministerio de Comercio, Industria y Turismo:
<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/RelacionesComerciales/TLC-USA/resumen.pdf>
- Proexport (2011, julio). "Ruta para penetrar mercados internacionales". Recuperado el 2 de julio de 2011 del sitio Web de Proexport:
<http://www.proexport.gov.co/VBeContent/NewsDetail.asp?ID=323&IDCompany=1>
- Corporación Colombiana Internacional. "Incentivos y servicios a los exportadores". Recuperado el 2 de julio de 2011 del sitio Web de la Corporación Colombiana Internacional:
http://www.cci.org.co/cci/cci_x/Sim/Manuales/Logistica%20exportadora/incentivos_servicios/Nincentivos03.htm

4 METODOLOGÍA

4.1 PRESENCIAL

Sesiones de carácter teórico; ejercicios utilizando el método del caso; invitados especiales para tratar temas específicos (Bancoldex y maquiladores por ejemplo); trabajos de búsqueda en internet.

4.2 DISTANCIA

Los medios

Textos: que se encuentran bien definidos en la bibliografía sugerida por el curso y algunos módulos que serán elaborados por los docentes de cada curso.
Enlaces Bibliográficos: En los módulos normalmente aparecen varios nombres de textos, con sus correspondientes autores, mediante los cuales se puede



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA

complementar la información. Adicionalmente existen unas referencias bibliográficas extraídas de internet.

Guías de actividades: Cada profesor diseña el plan de la signatura, mediante el cual se articulan las temáticas y los tiempos, de tal forma que se dé respuesta al proceso de formación con base en créditos académicos.

Tecnológicos: se utilizan los recursos audiovisuales que posea el Centro de Atención Tutorial para ver información en video, audio o virtual.

Salas de computador: de acuerdo a la asignatura

Las mediaciones

Las mediaciones establecidas en La Corporación Universitaria Remington, para el desarrollo de los procesos de aprendizaje a distancia son las siguientes:

Tutoría Presencial: Es la mediación más importante en el proceso dadas varias razones entre ellas lo significativos que esta es para los alumnos y profesores sin pretender conservar la naturaleza de programa presencial ni semi-escolarizado, dado que los tiempos de todas maneras se reducen comparativamente.

Tutoría Virtual: Esta mediación articula medios como el computador y la plataforma, de tal manera que esta herramienta sea funcional y efectiva. Para la aplicación de esta mediación se pone a disposición de los tutores las salas de cómputo para su comunicación en estudiantes, orientando y controlando la dirección académica y administrativa de la escuela de educación a distancia. Este tipo de tutoría será puntual y pactada entre estudiantes y tutor, dado que nuestra modalidad es a distancia y no virtual, esto será solo una herramienta de apoyo.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA REMINGTON – CURRÍCULO DE ASIGNATURA

5 EVALUACIÓN

MOMENTO EVALUATIVO	PORCENTAJE
Primer parcial	20%
Segundo parcial	20%
Seguimiento	30%
Examen final	20%
Coevaluación	10%

El promedio aritmético de las calificaciones obtenidas en los procesos evaluativos señalados, dará el resultado definitivo del desempeño académico de la asignatura.

