



UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN

DISEÑO MICROCURRICULAR

Código: FT-EX-FCO-02

Versión: 02

Edición: 18/05/2016

1. INFORMACIÓN GENERAL

Nombre Programa:	GESTIÓN PROFESIONAL EN COMERCIO EXTERIOR
Tipo de programa:	Diplomado
Facultad Articulada:	Facultad Ciencias Económicas y Administrativas
Programa Articulado:	Negocios Internacionales
Duración:	120 horas - 30 sesiones (4 horas/sesión)
Público Objetivo:	Profesionales (en formación y/o graduados), en Negocios Internacionales, Administración Comercial y/o de Empresas, Contaduría Pública, Mercadeo, Economía y/o otras líneas o disciplinas; interesados en conocer y/o fortalecer las actividades que se desprenden de cada una de las etapas de una gestión de comercio exterior.
Justificación:	El comercio exterior es un punto relevante dentro del concepto de comercio internacional, cuya gestión sustentable se realiza con miras a la sostenibilidad en los mercados objetivos y se alcanza a partir de cada situación en particular y en cumplimiento de las normas establecidas por cada Gobierno para fines generales y específicos. Por lo tanto, el comercio exterior está básicamente representado en operaciones como las exportaciones y las importaciones, donde la presencia del Gobierno, las empresas y los entes operativos, nacionales e internacionales, juegan un papel fundamental. Así, conocer las acciones inherentes, y las diferentes actividades que se desprenden de una gestión local abordada como parte de la estructura que soporta los negocios internacionales se convierte en una competencia profesional importante para quien pretende ir a la vanguardia de las exigencias y requerimientos laborales actuales. Por consiguiente, y de acuerdo con lo expresado en el párrafo anterior, la actividad académica está dirigida a estudiantes de negocios internacionales por su fundamento y perfil profesional; sin embargo, y en consideración a la vital importancia de una preparación pertinente exigida por la empresa de hoy, se ofrece a profesionales en formación y/o graduados de diferentes líneas y disciplinas que deben demostrar conocimiento pertinente sobre el marco jurídico y normativo, y los requisitos y sanciones que se generan en desarrollo de procesos de exportación, importación y tránsito de mercancías como parte esencial de la gestión de comercio exterior.
Objetivo General:	Desarrollar el interés por los diferentes aspectos relacionados e inherentes a las regulaciones y procesos de una gestión de comercio exterior y la importancia del desempeño de cada ente involucrado al momento de realizar una gestión individual, grupal y/o de gobierno.
Objetivos Específicos	<ol style="list-style-type: none">1. Ilustrar escenarios y contextos que lleven a la interpretación y el análisis de las etapas, acciones y procesos para llevar a cabo una gestión de comercio exterior.3. Ilustrar escenarios y contextos donde se aborden los requisitos y condiciones legales que debe cumplir un producto colombiano y la empresa que lleva a cabo una gestión de comercio exterior.5. Ilustrar escenarios y contextos que permitan la interpretación y análisis de los diferentes documentos responsabilidad del importador y/o el exportador como soporte de las acciones de la gestión de compra¹ y venta internacional.
Competencias:	- Reconocer las diferentes etapas, procesos y procedimientos de una gestión de comercio exterior y su importancia en el éxito de una negociación internacional
Conocimientos Previos Requeridos:	No se requiere.

2. ESTRUCTURA

Módulos	Temas y Subtemas	Intensidad Horaria
MÓDULO 1	<p>GESTIÓN PREVIA A LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL <u>Preparación y cumplimiento trámites legales</u></p> <p>Identificación, análisis y registro empresa gestora de comercio exterior</p> <ul style="list-style-type: none"> - Creación e inscripción empresa: jurídica, comercial y tributaria - Inscripción y reconocimiento empresa exportadora y/o importadora <p>Identificación, análisis y registro producto objeto de comercio exterior</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descripción, uso, aplicaciones, características del consumidor, oferta y mercado objetivo - Determinación categoría producto nacional, asignada por el gobierno nacional para su promoción y/o control. - D.4927 de 2011. Reglas de clasificación y asignación arancelaria (nomenclatura o código) del producto objeto de comercio exterior. - Normas y reglas de origen – determinación de origen - preferencia arancelaria producto colombiano - Registro productor de bienes nacionales. - Registro exportador de bienes nacionales. - Declaración juramentada de registro <p>Herramientas informáticas de apoyo a la gestión de comercio exterior</p> <ul style="list-style-type: none"> - VUCE: Ventanilla única de comercio exterior - Muisca² - Siglo XXI vs Siga³ 	<p>28 Horas (7 sesiones) (4 horas/sesión)</p>
MÓDULO 2	<p>GESTIÓN EMPRESARIAL <u>Cadena de valor: logística entrada - interna</u></p> <p>Gestión de negociación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Formas de penetración de mercados (Licencias, franquicias, contrato de administración) - Importancia de una investigación pertinente del mercado internacional - Modalidades y términos de pago internacional - Importancia de la cotización y la factura proforma como parte de la negociación internacional - Términos de negociación internacional – Conceptualización, identificación e interpretación en la cotización internacional - Costos: dólar de importación y exportación <p>- Gestión logística</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis y decisión: envase, empaque, embalaje, modo y medio de transporte, rutas e itinerarios - Orden de producción y bodega producto terminado <p>- Gestión documental</p> <ul style="list-style-type: none"> - Documentos responsabilidad del exportador - Documentos responsabilidad del importador 	<p>28 Horas (7 sesiones) (4 horas/sesión)</p>

² Modelo único de ingresos y control automatizado

³ Sistema integrado de gestión administrativa

MÓDULO 3	GESTION DE DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL <ul style="list-style-type: none"> - Cadena de abastecimiento (Control, seguimiento – inspección – gestión aduanera – transporte interno e internacional) - Flete y seguro internacional de las mercancías (Tarifas básicas, recargos) – (Cobertura general – avería gruesa) - Términos de negociación internacional - Liquidación exportación vs liquidación importación - Dólar de exportación vs dólar de importación 	24 Horas (6 sesiones) (4 horas/sesión)
MÓDULO 4	GESTIÓN ADUANERA <ul style="list-style-type: none"> - Del exportador - documentos soporte y probatorios del proceso - Regímenes de exportación (generalidades e importancia) - Declaración de exportación - importancia en la negociación internacional - Del importador - documentos soporte y probatorios del proceso - Regímenes de exportación (generalidades e importancia) - Declaración de importación - importancia en la negociación internacional 	20 Horas (5 sesiones) (4 horas/sesión)
MÓDULO 5	GESTIÓN CAMBIARIA <ul style="list-style-type: none"> - Concepto de divisas y reservas internacionales - Concepto balanza de pagos y balanza comercial - Operaciones cambiarias - Quienes están obligados a una operación cambiaria - Intermediarios del mercado cambiario - Canalización divisas - pago por exportación (reintegro) - Legalización ante el Banco de la República y la Dian 	20 Horas (5 sesiones) (4 horas/sesión)
3. METODOLOGÍA		
Estrategias didácticas: Clases magistrales en donde el docente tendrá contacto directo con sus estudiantes. Talleres y casos prácticos para desarrollo de los estudiantes, bajo la asesoría y supervisión del docente. Plenarias y espacios de discusión que permitan la actualización de los temas propuestos.		
4. CONFERENCIANTES		
La Universidad de Medellín se reserva la asignación y/o cambio de los docentes.		