



### IDENTIFICACIÓN DE LA ASIGNATURA

Facultad de Estudios a Distancia – FESAD		
Escuela: Ciencias Administrativas y Económicas		
Programa: <b>ADMINISTRACIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA</b>	Código: 8110208	Plan: 15081
Asignatura/módulo: <b>COMERCIO INTERNACIONAL</b>		
Semestre al cual pertenece la asignatura/módulo: VIII	Periodo académico: II – 2025	

### APOYO TUTORIAL

Nombre Docente	Información de Contacto	CREADS

### PERFIL GLOBAL DEL EGRESADO

El Profesional en Administración Comercial y Financiera, tiene la capacidad de administrar empresas multisectoriales de manera proactiva e innovadora, con un direccionamiento estratégico de las organizaciones en un contexto global desde una perspectiva de la ética con el propósito de responder a los objetivos del desarrollo sostenible. Trabaja en equipos interdisciplinarios con sentido crítico para asumir el compromiso con la profesión, con la empresa y dando respuesta a las necesidades del entorno.

### PROPOSITO DE FORMACIÓN

Fundamental de la asignatura es que el estudiante adquiera conocimientos e identifique la importancia del comercio internacional, las teorías que se aplican en el comercio internacional, las integraciones económicas y los diferentes acuerdos de cooperación que existen entre los países, de la misma manera se puede identificar las funciones contables y fiscales y los diferentes aranceles que existen para poder incentivar el comercio internacional.

### COMPETENCIAS DEL PROGRAMA

#### Competencias Generales

El programa de **Administración Comercial y Financiera** propiciara, además de las competencias laborales, aquellas necesarias para la formación del profesional integral en cuanto al SABER – SER. Los profesionales de este programa, deben obedecer a personas íntegras, con capacidades, valores y actitudes acordes con las diferentes circunstancias que se presentan en las empresas, así como la evidencia de las adecuadas relaciones con las demás personas, el trabajo en equipo y la proyección que como empresa evidencian en su Misión y Visión. La educación debe dotar a los seres humanos de instrumentos intelectuales que le permitan comprender el mundo que le rodea y comportarse como un individuo responsable y justo en complemento con el aprender a aprender y aprender a hacer.



### Competencias Transversales

La **Administración Comercial y Financiera** en cuanto al saber-saber, en la formación por competencias, las estrategias planteadas ayudan a formar estructuras cognitivas con el propósito de que sean creativos, innovadores y asertivos y no solo reproductores de lo que se les ha enseñado, de tal forma que el conocimiento global se va disgregando y trabajando acorde con las necesidades del entorno, la empresa y la educación, para una aplicabilidad óptima y efectiva en contexto real.

### COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA

Al final de esta asignatura/modulo el estudiante estará en capacidad de:

**COMPETENCIA COGNITIVA:** El estudiante se apropia de los conocimientos que comprende la asignatura Mercadeo Internacional mediante las técnicas de aprendizaje autónomo, incorporando estrategias que le permitan interrelacionarlos y aplicarlos en situaciones reales del entorno.

**COMPETENCIA COMUNICATIVA:** se asocia con el contexto disciplinar y socio cultural realizando el proceso de interpretar contenidos, argumentar problemas y proponer soluciones.

**COMPETENCIA VALORATIVA:** se desarrolla el saber ser mediante la interacción en equipos de trabajo y a través del el dialogo de razones se reconoce el valor de los argumentos del otro.

**COMPETENCIA SOCIO-AFECTIVA:** Se establecen vínculos inspiradores de confianza entre compañeros que permite generar conductas, motivaciones y generación de ideas para que los estudiantes puedan vivir en comunidad.

#### Competencias Específicas del curso:

Al final de esta asignatura/modulo el estudiante estará en capacidad de:

Organizar los procesos de importación y exportación según normas y políticas establecidas a nivel interno y externo.

### METODOLOGÍA

La metodología corresponde a la modalidad de **Educación Virtual**, por lo que asumir la actividad académica propuesta, implica que el estudiante debe garantizar la obtención de los medios de interacción con la comunidad académica tales como: el celular, Internet, computador, textos y medios escritos. La Institución educativa garantizará la contratación del docente, proporcionará espacios físicos, plataforma virtual, y demás recursos tecnológicos de comunicación e información.

Se tiene en cuenta el Aprendizaje Autónomo como elemento central del proceso educativo, que estimula al estudiante para que sea el autor de su propio desarrollo y en especial construya por sí mismo su conocimiento, bajo la orientación y acompañamiento del tutor, teniendo en cuenta los pilares de la UNESCO como: aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a vivir juntos y aprender a ser.

Se orienta al aprendiente a través de los siguientes pasos metodológicos:

- Diseño de guía de autoaprendizaje con los siguientes componentes: Información institucional, apoyo tutorial que hace referencia a la información del docente y el entorno en que se desempeña, datos del perfil profesional, propósitos del curso, contenido temático del curso, actividades para el desarrollo del curso, tiempos para el desarrollo de productos, fuentes de consulta bibliográfica e infografía.
- Acompañamiento permanente a través de las tecnologías de la información y la comunicación y sesiones tutoriales presenciales para la interacción de los actores del proceso de aprendizaje.
- El estudiante debe verificar su inscripción dentro del curso virtual en la plataforma Moodle y el acceso a todos los recursos de trabajo, en caso de detectarse problemas, debe remitirse a la oficina de educación virtual de la UPTC para reportar la situación
- A través de la valoración, validación (retroalimentación) y evaluación se presentan los resultados del trabajo académico del docente y del aprendiente.
- El aprendiente cuenta con unas herramientas de comunicación con el docente, como son: el correo electrónico, los mensajes internos por plataforma, el teléfono celular, aplicaciones de mensajería como WhatsApp, las video llamadas por internet, y el chat de soporte. Este último será programado por el tutor indicando la hora, la fecha y el tema a tratar.
- Los espacios de tutoría sincrónica en forma virtual, son oportunidades que todos los estudiantes pueden utilizar si se cuenta con la facilidad de asistencia y si se ha programado en el horario del respectivo cread, su finalidad, es resolver algunas dudas acerca de los temas enunciados en esta guía.

#### **Recomendaciones para el estudiante:**

- Tener presente el calendario establecido por la Universidad, y recuerde que el semestre académico es de 16 semanas. *Puede consultarlo en cada CREAD, en la página web de la Universidad o en la página web de la Escuela: <http://administrativafesad.wixsite.com/ecae>.*
- Utilizar la cuenta de correo electrónico institucional y/o la plataforma virtual para cualquier consulta con el tutor.
- Las actividades de aprendizaje se deben enviar al docente asignado como tutor, únicamente a través de la plataforma virtual, completamente terminadas y en las fechas establecidas.
- En la metodología de educación Virtual es recomendable aprovechar el encuentro sincrónico para superar dudas y reforzar los conceptos vistos en la plataforma. Se debe tener en cuenta que sí es obligatorio cumplir con la entrega de actividades y presentación de evaluaciones en las fechas establecidas en el calendario.



## EVALUACIÓN

La evaluación tiene como objetivo central, examinar el dominio y comprensión de los contenidos de la asignatura tanto en lo teórico, conceptual, metodológico y bibliográfico.

La evaluación de la asignatura se realizará en dos partes iguales (primer 50%, segundo 50%)

- **PRIMER 50%:** Mediante la entrega de las actividades propuestas **y la participación en la plataforma** se evaluarán los conocimientos adquiridos en el desarrollo de las unidades comprendidas entre la semana 1 hasta semana 8 del calendario académico. Se programarán Talleres, Foros, Evaluaciones virtuales y otras que el docente tutor considere pertinente para lograr los objetivos del curso.
- **SEGUNDO 50%:** Mediante la entrega de las actividades propuestas **y la participación en la plataforma** se evaluarán los conocimientos adquiridos en el desarrollo de las unidades comprendidas entre la semana 9 hasta semana 16 del calendario académico. Se programarán Talleres, Foros, Evaluaciones virtuales y otras que el docente tutor considere pertinente para lograr los objetivos del curso.
- **HABILITACIONES:** Semana 17

Las evidencias presentadas, deben realizarse cumpliendo con las características generales para el tipo de trabajo solicitado, y estar ajustados a los contenidos indicados por el tutor, guardando principios de presentación y orden. En cada uno de los trabajos presentados, el estudiante debe aportar evidencias auténticas de aprendizaje, respetando la propiedad intelectual de sus compañeros y la de los autores de la documentación empleada como fuente.

La nota final equivalente al 100% será el resultado de promediar los dos 50% (artículo 69 Acuerdo 097 de 2006.), los estudiantes que obtengan menos de dos cero (2.0) no podrán habilitar, (artículo 70 Acuerdo 097 de 2006).

## FUENTES DE INFORMACIÓN SUGERIDAS

### Bibliográficos:

- Alfonso Cabrera (2019) Transporte Internacional de Mercancía
- Cabrera Cánovas, Alfonso. (2018) Transporte Internacional de Mercancías, Incoterms y Transporte Internacional
- Carpenter Sosa, R. (2014). Principios y fundamentos del comercio global internacional
- Charles W. (2007). Negocios internacionales. MacGraw-Hill
- David, Pierre A. (2016) Administración de las operaciones del Comercio Internacional
- García Fonseca, C. (2007). Negocios internacionales, competencia en un mercado global.
- Giménez Morera, Antonio (2019), Contratos Internacionales, Régimen Jurídico; Legislación Aduanera; Gestión del Riesgo, Editorial Universitat Politècnica de Valencia, 2019.
- Guía Práctica de los Incoterms 2020, Llamazares García-Lomas, Olegario. Madrid (España)
- John Daniels, (2018), Negocios Internacionales, Pearson
- Helpman, Elhanan; (2016) Reyes Mazzoni, Roberto, El Comercio Internacional, Fondo de cultura Económica
- Kotler, P, (2002). Principios of Marketing. Prentice Hall. Ed Pearson.
- Lerma Kirchner (2020) Comercio y marketing Internacional. Cengage
- Mercado H, Salvador. México: Limusa, 2000. Comercio Internacional, libre comercio – América
- Nieto, A. et al (1995). Marketing Internacional. Pirámide.
- Ortiz Arciniegas (2018). Comercio Internacional para Latinoamérica. Ecoe
- Peirats Mecho, (2016) Gestión Administrativa de Comercio Internacional
- Srmick, J. (2004). Comercio internacional y desarrollo económico. Alianza
- Shaikh, Anwar. Madrid (España) : Maia Ediciones, 2009. Teorías; **comercio internacional** franjas de precios; comercio internacional - aspectos económicos
- Vergara Cortina, N. (2012). Marketing y comercialización internacional. Ed ecoe.

### Recursos digitales y Documentos de las Bases de datos UPTC:

- Acuerdos comerciales y aspectos relacionados con el comercio exterior, <http://biblio.uptc.edu.co:2060/a/46374/acuerdos-comerciales-y-aspectos-relacionados-con-el-comercio-exterior>
- Arciniegas Ortiz, J, A. (2018), Comercio internacional para Latinoamérica, Bogota, Ecoe Ediciones, <https://biblio.uptc.edu.co:2566/stage.aspx?il=6402&pg=&ed=>



- Contratación del transporte nacional e internacional de mercancía, <http://biblio.uptc.edu.co:2060/a/37736/contratacion-del-transporte-nacional-e-internacional-de-mercancia>
- **Contratos de comercio exterior**, <http://biblio.uptc.edu.co:2060/a/8055/contratos-de-comercio-exterior>
- Comercio Internacional, Lleras Restrepo, Carlos, <http://biblio.uptc.edu.co:2060/a/46656/comercio-internacional>
- Guía Práctica de los incoterms 2020 <https://globalnegotiator.com/es/incoterms-2020>
- Guía teórica y práctica Del exportador, <http://biblio.uptc.edu.co:2060/a/6506/guia-teorica-y-practica-del-exportador>
- Lucas Villanueva, O. (2019), El comercio internacional castellano a través del puerto de Laredo en la época de Felipe II, España, Publicaciones de la U, <https://biblio.uptc.edu.co:2540/a/63116>
- Lleras Restrepo, C. (2009). Comercio Internacional, Bogotá, Editorial Jorge Tadeo Lozano, <https://biblio.uptc.edu.co:2540/a/46656>
- Marketing y comercialización internacional, Vergara Cortina, Néstor I <http://biblio.uptc.edu.co:2060/a/29993/marketing-y-comercializacion-internacional>
- Mercados financieros internacionales: **Díez de Castro, Luis T**, [www.superfinanciera.gov.co](http://www.superfinanciera.gov.co)
- Pardo Lidón, F. J. (2003), Medios de cobro y pago en el comercio internacional, España, Publicaciones de la U, <https://biblio.uptc.edu.co:2540/visor/738>

## DESARROLLO DE UNIDADES

### PRIMER 50%

#### UNIDAD 1

##### Tema 1: FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

- Definición
- Perspectiva general

##### Tema 2: TEORIAS E INSTITUCIONES: COMERCIO E INVERSIÓN

- Teoría del comercio internacional
- Influencia gubernamental en el comercio
- Integración económica regional y acuerdos de cooperación
- Movilidad de los recursos e inversión extranjera directa

#### UNIDAD 2. ADMINISTRACIÓN DE PROGRAMAS DE COMUNICACIÓN MASIVA

##### Tema 3: AMBIENTE FINANCIERO MUNDIAL

- El mercado de divisas
- La denominación de los tipos de cambio

##### Tema 4: OPERACIONES: APLICACIÓN DE ALTERNATIVAS TÁCTICAS

- Evaluación y selección de países
- Estrategias de colaboración
- Estrategias de control

### SEGUNDO 50%

#### UNIDAD 3.

##### Tema 5: OPERACIONES: GESTIÓN DE LAS FUNCIONES DE NEGOCIOS A NIVEL INTERNACIONAL

- Marketing
- Estrategias de importación y exportación
- Manufactura global y gestión de la cadena de abasto
- Funciones contables y fiscales multinacionales
- La función financiera multinacional

Gerencia de recursos humanos

#### UNIDAD 4

##### Tema 6: LOS INCOTERMS

- Finalidad



- Términos: sus significados y las obligaciones de las partes

### Tema 7: ARANCELES

- Generalidades
- Definición de arancel
- Efectos económicos de un arancel
- La tasa de protección efectiva
- La política arancelaria
- Las barreras no arancelarias.

### PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES EVALUABLES

#### PRIMER 50%

No	ACTIVIDAD	Unidad	Forma de Entrega	Plazo	% de
1	Actividad 1	Unidad 1	Individual	Semana 3	40
2	Actividad 2	Unidad 2	Grupal	Semana 6	40
3	<b>Prueba integral primer 50%</b>	Unidad 1 - 2	Individual	Semana 8	20
SEGUNDO 50%					
4	Actividad 3	Unidad 3	Individual	Semana 11	40
5	Actividad 4	Unidad 3	Grupal	Semana 13	40
6	<b>Prueba integral segundo 50%</b>	Unidad 1 – 3	Individual	Semana 15	20
<b>HABILITACIÓN</b>		Unidad 1 – 3	Individual	Semana 17	100%

#### PRIMER 50%

##### UNIDAD 1

COMPETENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD	EVIDENCIA
Establecer el proceso de las importaciones según normatividad vigente y acuerdo entre las partes.	Comprende los procesos de importación y exportación según normatividad vigente y acuerdos entre las partes.	Ejemplo practico	Informe escrito

##### UNIDAD 2

COMPETENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD	EVIDENCIA
Identificar las transacciones comerciales	Analiza el proceso de las exportaciones	Ejemplos practicos	Informe escrito



Código: D-PA-P01-F07	Versión: 02	Página 9 de 10
----------------------	-------------	----------------

teniendo en cuenta los requisitos establecidos según acuerdos entre las partes.	según normatividad vigente y acuerdos entre las partes.		
---	---	--	--

**SEGUNDO 50%**

**UNIDAD 3**

COMPETENCIA	RESULTADO DE APRENDIZAJE	ACTIVIDAD	EVIDENCIA
Identificar las transacciones comerciales teniendo en cuenta los requisitos establecidos según acuerdos entre las partes.	Analiza los términos de negociación según acuerdos entre las partes.	Ejemplo practico	Informe escrito

**UNIDAD 4**

Conocer la integración económica de los países o bloques regionales en un gran flujo de intercambio de bienes, servicios y capitales.	Conoce las transacciones financieras según los acuerdos comerciales de cada país.	Ejemplo practico	Informe escrito
---	---	------------------	-----------------

**OBSERVACIONES**

El uso del material multimedia dispuesto en la Plataforma Virtual es obligatorio, y totalmente necesario para realizar las actividades de aprendizaje de cada tema. Allí se dispondrá material de apoyo para consulta del estudiante y se propondrán actividades de aprendizaje colaborativo. La comunicación permanente con su tutor a través de los medios virtuales es indispensable para llevar a feliz término su proceso y además permitirá al docente verificar su nivel de competencia en el manejo de estas herramientas.

Una vez ingresadas las calificaciones al sistema, el estudiante tiene tres días para hacer cualquier reclamación; superado este tiempo se asumirá la conformidad por parte del estudiante. (Artículo 73 Acuerdo 097 de 2006).



Autor(es) de la Guía:	Luz Ángela Zorro Zorro Administradora de Empresas Esp. En Gerencia de Proyectos Mg. Marketing
Revisor de la Guía:	Luz Ángela Zorro Zorro Administradora de Empresas Esp. En Gerencia de Proyectos Mg. Marketing
Director de Escuela:	José Irenarco Pedraza Suarez <b>Director Escuela de Ciencias Administrativas y Económicas</b>