

# Especialización en Comercio Exterior

Modalidad: presencial / Snies: 105556



VIGILADA MINEDUCACIÓN  
IPEC-Chica, matrícula No. 07-082-2021  
Res. MEN No. 20002-20-11-2021

En las últimas dos décadas la globalización ha generado un aumento de los flujos de comercio entre naciones, abriendo grandes posibilidades para que personas y empresas desarrollen negocios en mercados internacionales, aumentando así los niveles de competencia y oportunidades de negocios. El mercado colombiano y sus empresas están llamados a aprovechar estas oportunidades, para ello la especialización en Comercio Exterior permitirá a los participantes desarrollar los conceptos, estrategias y técnicas necesarias para manejar y potencializar el direccionamiento de las organizaciones en busca de procesos de intercambio comercial efectivos.

## ► Perfil del egresado

El egresado de la Especialización en Comercio Exterior de la Universidad Autónoma de Occidente **estará en capacidad de:**

- Analizar los entornos económicos, financieros y legales de las transacciones internacionales, para desarrollar y ejecutar planes en las organizaciones que permitan aprovechar las oportunidades del intercambio comercial.
- Ejecutar negociaciones comerciales a partir de las herramientas teórico-prácticas que les permitirán entender el impacto de la cultura y el perfil de los negociadores en los negocios internacionales.
- Desarrollar estrategias de internacionalización de las organizaciones a partir de la adecuada aplicación de procesos y procedimientos relacionados con el Comercio Exterior.



## ► Asignaturas

Asignaturas que cursarás bajo la modalidad de cursos de posgrado en la **especialización en Comercio Exterior.**

- **Entorno Económico en Los Negocios Internacionales**
  - Comprende el entorno económico de los negocios en la era de la globalización.
  - Analiza los principios que guían el comportamiento de los actores económicos.
  - Explora temas clave como globalización, competitividad, comercio internacional y más.
- **Legislación y Normatividad en el Comercio Exterior**
  - Aborda la evolución de las instituciones económicas y comerciales.
  - Examina las implicaciones legales de los intercambios globales de bienes y servicios.
  - Profundiza en cuestiones aduaneras, tributarias y cambiarias.



- **Evaluación Financiera para Mercados Internacionales**
  - Enfoca la gestión financiera en el ámbito internacional.
  - Considera la estrategia financiera de las empresas multinacionales.
  - Analiza temas financieros estratégicos, como planificación a largo plazo y tasas cambiarias.
- **Estrategias y Negociación Internacional**
  - Explora la influencia de la cultura en los negocios internacionales.
  - Estudia teorías de internacionalización aplicadas al contexto colombiano.
  - Analiza estrategias para ingresar a mercados internacionales, incluyendo acuerdos comerciales y tratados de libre comercio.
- **Políticas de Acceso a Mercados Internacionales**
  - Aprende a desarrollar prácticas comerciales hacia mercados destino, formulando estrategias de internacionalización, como exportación indirecta, directa, concertada y producción en el extranjero.
  - Aborda temas como planeación estratégica de mercadeo internacional, estrategia de producto o servicio, precio, comunicación y ventas.
- **Distribución Física Internacional (DFI)**
  - Comprende la gestión de exportaciones desde un enfoque procedimental y gerencial.
  - Analiza cómo la globalización afecta la logística y la cadena de valor en el comercio internacional, incluyendo términos de negociación, aranceles, embalaje, transporte internacional y planeación logística.
- **Proyecto de Investigación Aplicada I**
  - Identifica problemas relacionados con la internacionalización de empresas en el Valle del Cauca y busca soluciones a través de un caso estructurado.
  - Contribuye al desarrollo de propuestas para enriquecer el programa de comercio exterior.

## Electivas:

- **Desarrollo de Mercados Asia-Pacífico**
  - Explora las oportunidades en los mercados de Asia-Pacífico y supera barreras culturales y comerciales.
  - Analiza la importancia de estos mercados y su potencial para Colombia.
- **Derecho Marítimo**
  - Comprende el Derecho de la Navegación y del Mar, así como las normativas que rigen las relaciones comerciales marítimas.
  - Explora la delimitación de áreas marinas y submarinas entre los estados y su impacto en el comercio.
- **Plan de Internacionalización**
  - Formula planes de internacionalización alineados con la estrategia de la organización y los mercados identificados.
  - Prepara a las empresas para enfrentar los desafíos de la internacionalización.
- **Desarrollo de Mercados hacia Asia y Pacífico**
  - Analiza las oportunidades de acceso a los mercados de China, Japón, Corea del Sur, India, Hong Kong, Malasia e India. Destaca la importancia de estos mercados en comparación con América Latina.
- **Emprendimiento Internacional:**
  - Reconoce iniciativas de emprendimiento internacional y evalúa ventajas, desventajas, estrategias y modelos de negocio en el contexto global.

# Estructura Curricular

I SEMESTRE	II SEMESTRE
Entorno económico de los negocios créditos 3	Política de acceso a mercados internacionales créditos 3
Evaluación financiera para mercados internacionales créditos 3	Distribución física internacional créditos 3
Legislación y normatividad en el comercio créditos 3	<b>Electiva I</b> Comercio electrónico internacional Desarrollo de mercados Asia - Pacífico Empredimiento internacional Misión internacional créditos 4
Estrategias y negociación internacional créditos 3	Investigación aplicada créditos 2
<b>Total créditos semestre: 12</b>	<b>Total créditos semestre: 12</b>
<b>Total créditos semestre: 24</b>	

**¡Prepárate para un futuro exitoso en el comercio internacional con nuestra variada oferta académica!**



# Nuestros docentes:



## **CAROLINA CAICEDO MARULANDA**

### **Entorno Económico de los Negocios:**

La profesora Caicedo es Doctora en Dirección de Empresas y Estrategia de la Universidad de Valencia España. Tiene una Maestría en Comercio Internacional de ISEAD, España. Especialista en Gerencia de Negocios Internacionales de la Universidad ICESI y Economista de la Universidad del Valle. Sus áreas de investigación son la internacionalización de las empresas, el ambiente institucional de los negocios, Tratados de integración económica y Comercio Internacional y el mercado laboral. Tiene 13 años de experiencia en la docencia, dictando cursos en pregrado como Microeconomía, Teoría y política del comercio Internacional, Estrategias de negociación y Estructura del comercio internacional, y en posgrado de Entorno Económico en las maestrías de Gestión De Informática y Telecomunicaciones e Ingeniería Industrial y Entorno Internacional en Especialización en Logística. Analista económico en la Universidad del Valle y asesora empresarial en procesos de internacionalización. Investigadora junior en Colciencias con publicaciones en temas de estrategia internacional, comercio internacional y mercado laboral. Integrante del grupo de investigación Gimpu de la UAO.



## **CARLOS ESPÍNDOLA**

### **Legislación y Normatividad en el Comercio Exterior**

El profesor Espíndola es Doctor en Jurisprudencia de la Universidad del Rosario y Maestro en Leyes de la Universidad de Tulane, con más de 44 años de experiencia en derecho aplicado a los negocios internacionales, el comercio exterior, miembro del Instituto Colombiano de Derecho Tributario, Miembro Mayor del “InterAmerican Bar Association”, Washington D.C., Miembro del “Colombian American Bar Association”, Miami, Florida., También es escritor, par académico y ensayista en revistas especializadas e indexadas en asuntos de comercio internacional, derecho aduanero, logísticos y jurídicos, nacionales e internacionales.

Espíndola International Consultant ha sido elegido en varios años consecutivos por el The Legal 500, como número 1.



## **JORGE ENRIQUE GOMEZ BARONA**

### **Evaluación Financiera Para Mercados Internacionales**

Economista con Maestría en Administración de Empresas, amplia experiencia en el sector financiero con capacidad para planear, liderar y controlar la estrategia comercial; así como coordinar, acompañar y liderar equipos para el cumplimiento de los retos comerciales fijados. Cuento con conocimientos, habilidades comerciales y financieras para asesorar las empresas en su proceso de crecimiento y en la mitigación de los diferentes riesgos asociados a su operación.

Mi propósito está conectado con el servir a través de la formación, asesoría y estructuración financiera a las empresas de diferentes sectores económicos con el fin de promover su desarrollo económico de forma sostenible y un beneficio común.

Me desempeño actualmente como Gerente Financiero del área internacional de Bancolombia asesorando empresas en su proceso de Internacionalización, docente de postgrado en universidades de la región, conferencista en Entidades como Cámaras de Comercio, Procolombia, Analdex entre otras.

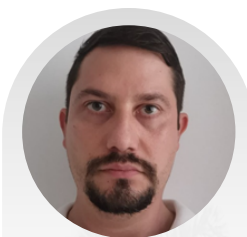




## **FABIAN ANDRÉS MEJIA ESPINAL**

### **Distribución Física Internacional**

MSc. Fabián A. Mejía Espinal. Trainer Acreditado y Certificado en Incoterms® 2020 por la International Chamber of Commerce - ICC Colombia y la Cámara de Comercio de Bogotá (ICC Colombia Accredited and Certified Trainer on Incoterms®2020). Candidato a Doctor en Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad para la Cooperación Internacional México, Magister en Logística Integral de la Universidad Autónoma de Occidente y Administrador Empresarial. Actualmente director de Negocios Internacionales de la Asociación Hortofrutícola EcoHFrut, director de Comercio Exterior en LMB Group y director de la revista virtual INTrade – Negocios Internacionales & Logística SAS. Presidente de la Junta Directiva de ProAgro Colombia 2020-2022. Consultor en Comercio Exterior, Mercadeo Internacional y Logística Internacional para empresas internacionales y nacionales como Wellness & Healthy Life INC. (EE. UU.), HACCI Panamá, SIDECOMEX Agencia de Aduanas, Inspecciones & Logística de Occidente SAS, Distribuidora 2D, entre otras. Docente y conferencista a nivel nacional e internacional.



## **CARLO ANDRÉS BACCA NARANJO**

### **Desarrollo de Mercados Asia Pacifico**

Carlos es especialista en mercadeo globales de ICESI y profesional en Mercadeo y negocios Internacionales de la UAO, cuenta con más de 20 años de experiencia en áreas de mercadeo internacional en compañías en mercados industriales materiales Ferrosos y no ferrosos, importación y exportaciones, así como experiencia docente en universidades como EAFIT, UCC, Los Libertadores, entre otros.

Autor del libro: China, jaque de dama: Los azares de una cultura, es una novela de no ficción que, si bien no atiende completamente a experiencias personales, sí aglutina vivencias reales de cómo funcionan las negociaciones con China, cuál es su realidad e, incluso, cuál es la nuestra (en Latinoamérica). En ese sentido, además de ser una obra literaria, funge como instructivo pedagógico para los negocios y para la vida misma. Es también una novela con tintes críticos y filosóficos, que cuestiona explícita o implícitamente asuntos como el micromachismo, la xenofobia, los prejuicios sociales, el racismo, la misoginia, el acoso, el abuso, el maltrato intrafamiliar, la muerte, el amor, la política, la cultura y la economía.



## **DARÍO RUBÉN LÓPEZ BORJA**

### **Políticas de Acceso a Mercados Internacionales**

El profesor Darío Rubén es Doctor en Ciencias Administrativas y Económicas Administrador de Empresas, Especialista en Negocios Internacionales (Universidad del Norte), Especialista en Derecho Aduanero (Universidad Externado de Colombia), Magíster en Administración de Empresas (Universidad del Norte) y Cursando Doctorado en Ciencias Administrativas y Económicas (Universidad de la Cooperación Internacional-México).

Actualmente es Gerente General de López Aduana, agencia de aduanas tipo 1., Consultor, Conferencista y Profesor de Especializaciones y Maestrías en: Régimen Aduanero, (Importaciones, Exportaciones, Tránsito y Zonas Francas), Logística, Distribución Física Internacional e Incoterms. Asesor para autorizaciones como Operador Económico Autorizado

Experiencia Profesional: es agente de aduanas, conferencista y consultor de negocios internacionales y comercio exterior. Hoy en día se desempeña como Gerente General de Agencia de Aduanas López Hermanos S.A. Nivel Uno (1), Operador Económico Autorizado.





## **GLORIA HURTADO LARGER**

### **Derecho Marítimo**

La Profesora Gloria es abogada de la Universidad Libre de Cali, especialista en Derecho Marítimo y Portuario, Oficial Naval en 1991 y estuvo vinculada a la Dirección General Marítima hasta 2002, Jefe de la Oficina Jurídica de la Capitanía de Puerto de Buenaventura, de DIMAR a nivel Nacional y de la oficina de Reglamentación de DIMAR. Representó a nuestro país en algunos foros nacionales e internacionales promovidos por la Organización Marítima Internacional – OMI- con sede en Londres.

Especialista en Derecho Comercial de la Pontificia Universidad Javeriana de Cali, Directora del Postgrado en Derecho Comercial de la misma Universidad 2005-2015. Actualmente es docente de pregrado y posgrado, en las Universidades de San Buenaventura de Cali, ICESI, Sergio Arboleda en Santa Marta, Externado de Colombia. Como litigante, tiene a su cargo el Departamento Marítimo y Portuario de la firma Hurtado & Gandini Abogados. Es árbitro de la Cámara de Comercio de Cali y Directora Ejecutiva de la Corporación Colombia Marítima, cuyo objeto es la instrucción y la capacitación para la gente de mar y los trabajadores marítimos.

