

Especialización en Gerencia de Comercio Internacional

SNIES 16074, Resolución N.º 13091 del 13 de agosto de 2014, vigencia por siete años

Decreto 1075 del 26 de mayo de 2015. Vigilada Mineducación



Objetivo del programa

Formar especialistas que dirijan, orienten y diseñen estrategias para liderar la competitividad de las empresas en el campo del comercio internacional, mediante la conceptualización del enfoque internacional, la legislación que lo rige y el desarrollo de habilidades gerenciales, que le permitan ejecutar negociaciones comerciales internacionales importantes para la organización.

Perfil del aspirante

La Especialización en Gerencia de Comercio Internacional se dirige a profesionales de cualquier área, vinculados a:

- Entidades gubernamentales participantes en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), encargadas de ejercer control sobre las operaciones de comercio exterior llevadas a cabo en el territorio nacional;
- agencias de aduana;
- zonas francas;
- agencias de carga;
- compañías de seguros;
- empresas de mensajería especializada;
- puertos y aeropuertos;
- navieras y aerolíneas;
- entidades financieras.

Perfil del egresado

Profesional

El egresado de la Especialización en Gerencia de Comercio Internacional se encuentra en capacidad de:

- pensar estratégicamente para actuar y desarrollar procesos en las diferentes organizaciones, así como gestionar en organizaciones de comercio y procesos de logística complementaria;
- mantener una visión internacional y diversa sobre los procesos asociados al comercio;
- mantener una inquietud investigativa que le permita construir referentes de acción para el campo del comercio;
- aplicar normas básicas relacionadas con el comercio virtual.

Ocupacional

El especialista en Gerencia de Comercio Internacional se puede desempeñar como:

- gerente o director de comercio exterior;
- consultor o asesor en comercio exterior;
- directivo del ministerio de comercio, industria y turismo;
- directivo de gestión aduanera de la DIAN;
- directivo de entidades públicas y privadas encargadas de promover el comercio internacional, la inversión extranjera en Colombia y las exportaciones;
- directivo de empresas que intervienen en la cadena logística del comercio exterior;
- directivo de entidades financieras que apoyan las operaciones de comercio internacional.

Plan de estudios

Primer semestre

Gerencia y Negociación Internacional.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Comercio Electrónico.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Comercio Internacional y Acuerdos del TLC.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Oportunidades de Comercio y Entorno Mundial....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Mercadeo Internacional.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Convenios y Acuerdos Internacionales.....	2 créditos.....	32 horas presenciales

Segundo semestre

Plan de Negocios Internacionales.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Logística Comercial Internacional.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Legislación del Comercio Exterior.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Financiamiento Internacional.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Electiva 1.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Electiva 2.....	2 créditos.....	32 horas presenciales
Investigación.....	2 créditos.....	32 horas presenciales

Título que se otorga

Especialista en Gerencia de Comercio Internacional

Duración, lugar y horario

- Dos semestres

Sede Bogotá: Carrera 11 N.º 101-80
Martes a jueves de 6:00 p. m. a 10:00 p. m.

Informes

Dirección de Postgrados Facultad de Ciencias Económicas
PBX: 634 32 00, 650 00 00, ext. 1309 y 1310
Correo electrónico: post.economia@unimilitar.edu.co

