



## Universidad de Nariño

### Consejo Académico

---

#### ACUERDO NÚMERO 213 (Octubre 8 de 2007)

Por el cual se aprueba el Plan de Capacitación Docente del Departamento de Comercio Internacional y Mercadeo.

#### **EL CONSEJO ACADEMICO DE LA UNIVERSIDAD DE NARIÑO,** en uso de sus atribuciones legales y estatutarias, y

#### **CONSIDERANDO:**

Que el Consejo Académico de la Universidad de Nariño, mediante Acuerdo No. 065 de Marzo 27 de 2007, adopta una nueva Reglamentación sobre los parámetros para la elaboración de los Planes de Capacitación de docentes en los diferentes Programas de la Universidad de Nariño;

Que en el citado Acuerdo se considera que atendiendo los requerimientos de la Ley 30 de 1992, a los lineamientos para la acreditación de Programas del Consejo Nacional de Acreditación (Factor 3, Características 12 y 13, entre otros); al Estatuto Docente de la Universidad de Nariño (Cap. VII, artículo 63 y siguientes; Cap. VIII), al Acuerdo 009 de 2000 del Consejo Académico y demás disposiciones relacionadas, se hace necesario establecer los parámetros para la elaboración de los Planes de Capacitación Docente;

Que mediante Acuerdo No. 126 de Mayo 13 de 2005, el Consejo Académico de la Universidad de Nariño, aprueba el Plan de Capacitación Docente del Programa de Comercio Internacional y Mercadeo;

Que en atención a lo dispuesto por el Consejo Académico de la Universidad de Nariño en los Acuerdos No. 126 de Mayo 13 de 2005 y 065 de Marzo 27 de 2007, el Consejo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, mediante Acuerdo 052 de Junio 29 de 2007, recomienda la aprobación del Plan de Capacitación Docente del Departamento de Comercio Internacional y Mercadeo.

Que mediante oficio ADA-102 del 18 de Septiembre la Vicerrectoría Académica y la Asesora de Desarrollo Académico, emitieron concepto sobre la petición y recomendaron su aprobación, teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

1. El Plan de Capacitación Docente cumple con los criterios establecidos en el Acuerdo 065 de 2007 del Consejo Académico.
2. El Plan responde a características curriculares del Programa de pregrado, líneas de investigación del Departamento, estado actual de capacitación de los docentes y procesos de autoevaluación y acreditación.
3. El Plan de Capacitación Docente fue elaborado en consideración de todos los docentes del Programa y no en casos especiales.

Que el Plan de Capacitación Docente fue ajustado con base en recomendaciones de la Vicerrectoría Académica, respecto a especificación de las áreas Investigación y Proyectos, sustentación de las áreas de Derecho y especificación del nivel de formación mínimo.

Que en el Plan de Capacitación Docente se incluyo como áreas de formación, entre otras, Derecho en Comercio Exterior y Derecho Comercial Internacional, sobre las cuales se consideró podrían ser objetadas por dos razones:

1. No son específicas de la disciplina
2. La Universidad cuenta con una Facultad de Derecho

Que ante estos planteamientos, en conjunto con el Comité Curricular y de Investigaciones de Comercio Internacional y Mercadeo, se identificaron los siguientes argumentos de sustentación:

1. La formación en Derecho en Comercio Exterior y Derecho Comercial Internacional no requiere formación de pregrado en Derecho.
2. La formación en estas áreas como capacitación docente no tienen la intención de formar abogados ni profesionales en comercio internacional y mercadeo para que ejerzan el derecho, sino que el objetivo es formación para formadores en conocimientos propios del ejercicio de la profesión del comercio internacional.
3. La Facultad de Derecho no ofrece formación en el área específica y para este tipo de formación se debe recurrir a entidades externas.
4. La formación en éstas áreas del derecho para docentes del Programa, aporta a las siguientes asignaturas en dos niveles:

Nivel de aporte	Semestre	Asignatura
Fundamental	7	Arancel
	8	Importaciones
	9	Exportaciones
	9	Seguros
	10	Aduanas
	11	Electiva (según oferta)
No fundamental	5	Integración económica y organismos
	6	Política del comercio exterior
	7	Banca y crédito internacional
	7	Formulación y evaluación de proyectos internacionales
	8	Transporte y gestión de carga internacional
	9	Empaque y embalaje

5. La Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas cuenta con las siguientes especializaciones y maestrías que aportan en parte a la formación en estas áreas: Especialización en Logística del Comercio Nacional e Internacional, Especialización en Gerencia de Negocios Internacionales, Especialización en Gerencia del Mercadeo, Especialización en Finanzas, Maestría en Mercadeo Agroindustrial y la proyección de la Maestría en Negocios Internacionales.

Que este Organismo, luego del análisis correspondiente, consideró viable la solicitud y acoge las recomendaciones, argumentaciones y aclaraciones planteadas anteriormente y por lo tanto,

#### **ACUERDA:**

**ARTÍCULO 1º.** Aprobar el Plan de Capacitación Docente del Programa de Comercio Internacional y Mercadeo, el cual contempla lo establecido en el Acuerdo No. 065 de Marzo 27 de 2007, emitido por el Consejo Académico de la Universidad de Nariño, bajo los siguientes lineamientos:

#### **ANTECEDENTES**

El programa de Comercio Internacional y Mercadeo comenzó sus actividades curriculares con cohortes anualizadas y con promociones de egresados desde 1999. El programa obtuvo una licencia inicial en

1994 y desde entonces funcionó con un currículo que fue objeto de algunos ajustes como consecuencia de las reformas promovidas por la administración general de la Universidad en 1997.

En el año 2001 el programa abocó la tarea de hacer una auto-evaluación y una reforma curricular. Desde entonces este programa funciona con un currículo que ha intentado una importante transformación para modernizar su estrategia pedagógica y otros elementos de su quehacer educativo.

En la Reforma Curricular de 2001, el Plan de Estudios quedó conformado por dos grandes áreas: el Comercio Internacional y el Mercadeo y los siguientes Núcleos Temáticos que son el componente de dichas Áreas.

### NUCLEOS TEMÁTICOS

- COMERCIO INTERNACIONAL
- MERCADEO
- ECONOMÍA
- GESTIÓN DE EMPRESAS
- CUANTITATIVO E INFORMÁTICO
- INVESTIGACIÓN

### ESTADO ACTUAL DE CAPACITACIÓN DOCENTE

Tabla 1. Nivel de Capacitación de docentes por dedicación

Dedicación	Nivel de Capacitación	Número de Docentes
Tiempo Completo	<b>Doctorado</b>	0
	Doctorado en Curso	1
	<b>Maestría</b>	1
	Maestría en Curso	2
	<b>Especialización</b>	1
Hora Cátedra	<b>Doctorado</b>	0
	<b>Maestría</b>	0
	Maestría en Curso	3
	<b>Especialistas</b>	12
	Especialización en Curso	2*
	Profesional de Pregrado	1

\*Uno de los docentes Hora Cátedra cursa 2 especializaciones.

En la tabla 1 se observa que el 95% de los docentes vinculados al Programa tienen títulos profesionales y han cursado estudios de Postgrado. El 5% tiene estudio Profesional de Pregrado.

Tabla 2. Niveles de capacitación de docentes por núcleos de estudios.

Núcleos	Capacitación	Título	Tiempo Completo	Hora Cátedra	Total Docentes
Comercio Internacional	Relaciones Internacionales	Doctorado	1	0	1*
	Relaciones Internacionales	Magíster	1	0	1
	Comercio Internacional	Especialista	1	0	1
	Logística Comercial Nacional e Internacional	Especialista		2	2*
	Gerencia de	Especialista	4	3	7

	Negocios Internacionales				
Mercadeo	Gerencia de Mercadeo	Especialista	2	3	5
	Mercadeo Agroindustrial	Magíster	2	2	4*
Gestión de Empresas	Alta Gerencia	Especialista	0	1	1
	Admón. Del Talento Humano	Especialista	0	1	1
Cuantitativo e Informático	Sistemas	Maestría	0	1	1*
Investigación	0	0	0	0	0
	Docencia Universitaria	Especialista	2	1*	3

**\*Los Docentes están adelantando sus títulos de Doctorado, Maestría y Especialización.**

En atención a los Núcleos Temáticos definidos en la Reforma Curricular de 2001, se puede observar que la correspondencia con su personal docente, en cuanto hace referencia a la capacitación académica de los Profesionales, es altamente concordante con los Núcleos Temáticos de Comercio Internacional y de Mercadeo, encontrándose regularidad en los Núcleos de Gestión de Empresas y en Cuantitativo e Informático. Así mismo se observa una alta regularidad en los Núcleos Temáticos de Economía e Investigación.

**Tabla 3. Comparación entre áreas de desempeño y núcleos de formación**

Núcleo Temático	Capacitación	Título	No. Docentes	Área de desempeño
COMERCIO INTERNACIONAL	Relaciones Internacionales	Doctorado	1*	COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO
	Relaciones Internacionales	Magíster	1	
	Comercio Internacional	Especialista	1	
	Logística Comercial Nacional e Internacional	Especialista	2*	
	Gerencia de Negocios Internacionales	Especialista	7	
MERCADEO	Gerencia de Mercadeo	Especialista	5	
	Mercadeo Agroindustrial	Magíster	4*	
GESTIÓN DE EMPRESAS	Alta Gerencia	Especialista	1	
	Admón. Del Talento Humano	Especialista	1	
CUANTITATIVO E INFORMÁTICO	Sistemas	Maestría	1*	
ECONOMÍA			0	
INVESTIGACIÓN			0	

**\*Nota: Los docentes están adelantando estudios de Doctorado, Maestría y Especialización.**

### IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

Partiendo de un proceso de transición del Programa de Comercio Internacional y Mercadeo expuesto en el Proyecto de Registro Calificado, en donde se identifica como punto de partida el sistema asignaturista y pretendiendo alcanzar progresivamente un enfoque Crítico Social y consolidarse en un modelo problematizador, se puede identificar los siguientes aspectos para fundamentar las necesidades de capacitación docente en el Programa:

#### 1- El Objeto de Transformación:

Se define como objeto de transformación del programa el **“proceso de internacionalización de sus sectores productivos, en función del comercio y el marketing internacional”**, como aporte de nuestra Alma Máter a nuestra región y a Colombia a través de la formación integral de nuestros estudiantes, quienes se constituyen en el sujeto de transformación, apoyados en la investigación, en la apropiación del conocimiento de su pregrado, como de su proyección social.

#### 2- EI PROPÓSITO DE FORMACIÓN

El estudiante en este contexto académico es el sujeto de transformación y por ende el actor protagónico de su formación; es activo y dinámico por lo que no puede considerarse como un objeto y quien dentro del transcurrir de su carrera profesional incorporará competencias comerciales y de mercadeo que le permitan ser un agente de cambio empresarial.

Estas competencias se definen iniciando el proceso de desarrollo de la mentalidad comercial y de mercadeo y de las prácticas de gestión comercial instituidas en el Programa de Comercio Internacional y Mercadeo.

#### 3- EI ENFOQUE CURRICULAR CRÍTICO-SOCIAL

Nos encontramos en un proceso académico administrativo de avanzar en la transformación curricular desde un esquema pedagógico tradicional a la inserción en el modelo curricular problematizador como pedagogía de formación y estructuración del conocimiento. Lo importante en este proceso de transición es que no abandonamos el enfoque crítico- social, que ha sido el fundamento metodológico y curricular básico del Programa.

#### 4- LA LÍNEA Y SUB-LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN PROPUESTAS EN EL PROYECTO DE REGISTRO CALIFICADO

Línea de investigación: El desarrollo regional y sus procesos de internacionalización.	
Sub líneas de investigación:	Temáticas a investigar:
1. Proyectos estratégicos de comercio internacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Cadenas productivas.</li> <li>▪ Identificación de infraestructura y logística para la competitividad de Nariño en el comercio internacional.</li> <li>▪ Cultura exportadora.</li> <li>▪ Proyectos de investigación de mercados internacionales.</li> <li>▪ Proyectos de mercadeo para importar y exportar.</li> </ul>
2. Historia y teoría del comercio internacional de Nariño	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Historia del comercio colombo ecuatoriano.</li> <li>▪ Historia del comercio interregional colombo ecuatoriano.</li> <li>▪ Historia del comercio informal inter regional.</li> <li>▪ Historia de los acuerdos y convenios</li> </ul>

	comerciales sub regionales suscritos por Colombia.
3. Análisis y evaluación de las políticas de comercio exterior colombiano	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Análisis y evaluación de la jurisprudencia y normatividad del comercio internacional.</li> <li>▪ Análisis y evaluación de la política del comercio exterior colombiano.</li> </ul>
4. Proyectos de mercadeo regional	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Planes estratégicos de mercadeo.</li> <li>▪ Modelo de decisión de compra.</li> <li>▪ Teorización del mercadeo regional.</li> </ul>

## 5- LA ACREDITACIÓN DEL PROGRAMA

En el corto plazo el Programa pretende alcanzar la Acreditación, para lo cual es importante, mediante un proceso de auto-evaluación, identificar sus fortalezas y hacer frente a sus debilidades estableciendo como resultado la implementación de un Plan de Mejoramiento Integral que permita consolidar la competitividad del Programa en la Región. Ello debe dar como resultado una cimentación de su Misión y prospectivamente alcanzar la Visión en fundamento de su Objeto y sujetos de Transformación.

### NECESIDADES DE CAPACITACIÓN DISCIPLINAR:

En fundamento a los cinco (5) aspectos anteriormente referenciados, las necesidades de Capacitación en el Programa partiendo de las Áreas de Comercio Internacional y del Mercadeo que contemplan los Núcleos Temáticos, se considera como necesidades las siguientes, no sin antes manifestar que la capacitación en las dos áreas debe alcanzar mínimo el nivel de Especialización:

### NECESIDADES EN COMERCIO INTERNACIONAL Y MERCADEO

- **INVESTIGACIÓN:** En metodologías y Procedimientos de Investigación en las Ciencias Económicas.
- **PROYECTOS:** En Formulación y Evaluación de Proyectos de Comercialización Nacional e Internacional.
- **NEGOCIOS INTERNACIONALES**
- **EMPRENDIMIENTO**
- **RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES**
- **INVERSIÓN EXTRANJERA**
- **DERECHO DEL COMERCIO EXTERIOR**
- **DERECHO COMERCIAL INTERNACIONAL**

La pertinencia de formación en las áreas Derecho en Comercio Exterior y Derecho Comercial Internacional, en el contexto de la interdisciplinariedad y pertinencia de este tipo de formación para no abogados, se fundamenta en las siguientes sustentaciones:

- La Universidad de Nariño no capacita abogados con conocimientos en el Comercio Exterior.
- Las transacciones comerciales internacionales están sujetas a normas jurídicas tanto del orden nacional como internacional y ellas se fundamentan en el derecho internacional Comercial, el derecho internacional privado y público, entre otros y las cuales prevalecen a los deberes y derechos contraídos por las partes.
- La importancia en la formación de negociadores comerciales internacionales tanto en el sector público como en el privado, implica la necesidad de tener conocimientos de derecho Comercial Internacional, además de desarrollar las competencias para la negociación.

### - LOGISTICA INTEGRAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y/O AFINES

- MERCADEO INTERNACIONAL
- GERENCIAS DE MERCADEO (Agroindustrial, Agropecuaria, de Servicios y de Ventas) Y/O AFINES
- COMERCIO ELECTRONICO Y/O AFINES

## **CAPACITACION PEDAGÓGICA**

Teniendo en cuenta resultados históricos de la evaluación docente, así como recogiendo las inquietudes de los docentes, se ve la necesidad de capacitación en:

### **DOCENCIA UNIVERSITARIA IDIOMA EXTRANJERO**

#### **JUSTIFICACION**

Un Programa como el de Comercio Internacional y Mercadeo, que por la dinámica del contexto regional, nacional e internacional debe garantizar su pertinencia académica con las necesidades de su entorno, por lo tanto, para generar esa interacción, demanda de los docentes una actualización continua en sus conocimientos. La proyección del Programa, identificada en su Proyecto de Registro Calificado y Acreditación obliga a que su personal docente se cualifique y si se ha determinado categóricamente que una de las prioridades de la academia es la de generar conocimiento, se hace necesario que se inviertan recursos en la formación de profesores a nivel de especializaciones, maestría y doctorados y en áreas específicas del Comercio Internacional y Mercadeo como las ya mencionadas.

De otro lado, los criterios de calidad exigidos en los procesos de Acreditación demandan un mayor nivel de formación específica, como por ejemplo la investigativa, de tal forma que se garantice que los estudiantes se acerquen a un conocimiento desde una postura científica que privilegie la definición concreta de problemas de investigación que se dan en su contexto.

Las competencias del Profesional en Comercio Internacional y Mercadeo, identificadas en el Proyecto de Registro Calificado, están fundamentadas en alta medida en su capacidad de gestión, administración y creatividad de empresa o negocios, por lo tanto determinan que la identificación de Proyectos y el emprendimiento, son factores que coadyuvan a su desempeño profesional. En esta medida, la capacitación de los docentes debe darse igualmente en estos campos operativos del conocimiento para fortalecer las competencias del egresado.

#### **OBJETIVOS**

##### **Objetivo General**

Mantener la capacitación continua de los docentes del departamento de Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño, a través de procesos de cualificación disciplinar y pedagógica de los mismos.

##### **Objetivos específicos**

Aumentar el número de docentes con formación de Maestría y Doctorado, adscritos al departamento de Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño.

Continuar y Mejorar los índices de pertinencia de la formación de Postgrado en los docentes adscritos al departamento de Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño.

Fortalecer el nivel investigativo de cada una de las áreas y núcleos temáticos del programa de Comercio Internacional y Mercadeo de la Universidad de Nariño.

**ESTRATEGIAS RECOMENDADAS**

Frente a la capacitación del personal docente Tiempo Completo, adscrito al Programa de Comercio Internacional y Mercadeo, la principal estrategia debe ser, por una parte, buscar becas que permitan la capacitación docente en el interior del País o el Exterior, de tal manera que se les facilite la posibilidad de formarse con grupos de investigación nacional e internacionalmente reconocidos. Por otra parte, utilizando las becas por Especializaciones, Maestrías y Doctorados propias adscritas a la Facultad o por las de Convenios que sean afines a las necesidades descritas y desarrolladas por la Facultad o por la Universidad.

En cuanto a los aspectos pedagógicos, se debe pensar en la participación en procesos de formación continuada, de carácter obligatorio para todos los docentes de la universidad.

Para el caso de los docentes Hora Cátedra adscritos por concurso al Programa de Comercio Internacional y Mercadeo, se hace necesario, igualmente, su capacitación continua, y como estrategia se establece el otorgamiento de unas de aquellas becas que le corresponden a la Facultad por especializaciones y/o maestrías propias o de unas de aquellas becas otorgadas a la Facultad por especializaciones y/o maestrías en convenio. Así mismo, incentivar con el otorgamiento de un porcentaje mayor para aquellas especializaciones y/o Maestrías propias o en convenio que ofrece la Facultad y la Universidad. Para los dos casos, debe plantearse al interior de la Facultad y la Universidad para su otorgamiento, ciertos Parámetros como calidad de desempeño docente, evaluación docente, perfil profesional, sentido de pertenencia institucional, entre otros.

Para el caso de la capacitación de Docentes Tiempo Completo, se establece como estrategia para la capacitación, en principio, la alternatividad por las áreas en las que se fundamenta el Programa. Sin embargo, de no existir postulante para el área que por derecho le corresponde, se procederá a conceder la oportunidad a aquel docente que presente la aceptación de su Nombre, previo los requisitos de caso, por parte de la Institución Académica Superior en la cual realizará sus estudios.

COMUNIQUESE Y CUMPLASE.

Se firma en San Juan de Pasto, el 8 de Octubre de 2007.

  
**JAIRO MUÑOZ HOYOS**  
Presidente

  
**LOLA ESTRADA DEL CASTILLO**  
Secretaria General Ad-hoc