 Vigilada Mineducación	GESTIÓN DE SERVICIOS ACADÉMICOS Y BIBLIOTECARIOS		CÓDIGO	FO-GS-15
			VERSIÓN	02
	ESQUEMA HOJA DE RESUMEN		FECHA	03/04/2017
			PÁGINA	1 de 1
ELABORÓ		REVISÓ	APROBÓ	
Jefe División de Biblioteca		Equipo Operativo de Calidad	Líder de Calidad	

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES): NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS

NOMBRE(S): JESSICA MARCELA APELLIDOS: HERRERA MANTILLA

NOMBRE(S): _____ APELLIDOS: _____

NOMBRE(S): _____ APELLIDOS: _____

FACULTAD: EDUCACIÓN, ARTES Y HUMANIDADES

PLAN DE ESTUDIOS: ESPECIALIZACIÓN EN PRÁCTICA PEDAGÓGICA

DIRECTOR:

NOMBRE(S): NELSON EMILIO APELLIDOS: GARCIA TORRES

NOMBRE(S): _____ APELLIDOS: _____

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS PARA LA ENSEÑANZA DEL PROCESO DE EXPORTACIÓN EN EL PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER.

La ausencia de estrategias didácticas donde se ponga en práctica el aprendizaje colaborativo y significativo, así como el desarrollo de habilidades y destrezas hace que los estudiantes de educación superior muestren falencias para enfrentarse al mercado laboral. Con la creación de un manual de procedimientos para la enseñanza del proceso de exportación para los estudiantes de Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander se pretende llevar a cabo la metodología de juego de roles donde el estudiante debe conocer e interpretar las funciones que desempeña el rol que le sea asignado según la guía de orientación suministrada por el docente, lo anterior facilitará el diseño y estructuración de la actividad en clase con el fin de tener un resultado exitoso, aproximación de un contexto teórico a uno práctico, participación activa de los estudiantes y clima satisfactorio y gratificante para los alumnos.

PALABRAS CLAVES: EDUCACIÓN SUPERIOR, PROCESO DE EXPORTACIÓN, ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 92 PLANOS: _____ ILUSTRACIONES: _____ CD ROOM: _____

ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS PARA LA ENSEÑANZA DEL PROCESO DE
EXPPORTACIÓN EN EL PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA
UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

JESSICA MARCELA HERRERA MANTILLA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE EDUCACIÓN, ARTES Y HUMANIDADES
ESPECIALIZACIÓN EN PRÁCTICA PEDAGÓGICA
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2022

ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS PARA LA ENSEÑANZA DEL PROCESO DE
EXPPORTACIÓN EN EL PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL DE LA
UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

JESSICA MARCELA HERRERA MANTILLA

Trabajo de grado para optar por el título de Especialista en Prácticas Pedagógicas

Director:

Nelson Emilio García Torres

Docente en Comercio Internacional

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE EDUCACIÓN, ARTES Y HUMANIDADES
ESPECIALIZACIÓN EN PRÁCTICA PEDAGÓGICA
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2022

**ESPECIALIZACIÓN EN PRÁCTICA PEDAGÓGICA
ACTA DE SUSTENTACIÓN DE UN TRABAJO DE GRADO**

FECHA: 29 de septiembre de 2022

HORA: 6:00 pm

LUGAR: Salón 305, tercer piso edificio Posgrados

TÍTULO: *Estrategias Pedagógicas para la Enseñanza-Aprendizaje del proceso de exportación en el programa de Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander.*

NOMBRE DEL ESTUDIANTE	CÓDIGO	CALIFICACIÓN
Jessica Marcela Herrera Mantilla	1320141	4.0 (cuatro, cero)

JURADOS:



Lucy Gómez Mina

Jurado 1



Cesar Panizo Cardona

Jurado 2

Director (a): Nelson Emilio García

Observaciones: Aprobada



Nydia María Rincón Villamizar

Directora Programa Especialización en Práctica Pedagógica

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	10
1. Descripción del Problema	11
1.1. Título	11
1.2. Planteamiento del Problema	11
1.3. Formulación del Problema	12
1.4. Justificación	12
1.5. Objetivos	13
1.5.1. Objetivo General	13
1.5.2. Objetivos Específicos	13
1.6. Alcances y Limitaciones	14
2. Marco Referencial	15
2.1. Antecedentes	15
2.2. Marco Contextual	20
2.3. Marco Teórico	21
2.4. Marco Conceptual	25
2.5. Marco Legal	27
3. Marco Metodológico	30
3.1. Tipos de Investigación	30
3.2. Población y Muestra	30
3.3. Instrumentos de Recolección de la Información	30
3.4. Procesamiento de la Información	30

4.	Resultado	32
4.1.	Matriz de categorización de la entrevista	42
4.2.	Caracterización de los procesos del microcurrículo de exportaciones del programa de Comercio Internacional de la UFPS	47
4.3.	Principales estrategias pedagógicas de la educación superior	52
4.4.	Propuesta de juego de roles - manual de procedimientos para simular un proceso de exportación	54
5.	Conclusiones	64
6.	Recomendaciones	68
	Referencias Bibliográficas	69
	Anexos	71

Lista de Figuras

Figura 1. Línea de tiempo Programa Comercio Internacional	20
Figura 2. Proceso de exportación	63

Lista de Tablas

Tabla 1. Matriz de categorización de la entrevista	42
Tabla 2. Caracterización de los procesos curriculares de la asignatura de exportaciones	48
Tabla 3. Principales estrategias pedagógicas de la educación superior	52

Anexos

Anexo 1. Malla Curricular Programa Comercio Internacional	71
Anexo 2. Formato de entrevista	72
Anexo 3. Actualización Microcurrículo asignatura exportaciones	73

Introducción

La adquisición de estrategias pedagógicas innovadoras y prácticas por parte del docente en las instituciones de educación superior son fundamentales para el desarrollo de habilidades analíticas, toma de decisiones y evaluación por parte del educando en una realidad donde estamos expuestos a grandes cambios económicos, sociales y tecnológicos.

La búsqueda del aprendizaje acorde a los grandes retos que trae el mercado laboral trae consigo el desarrollo de metodologías donde se ponga en práctica los principales temas de estudio de la carrera profesional, una de estas formas son los juegos de roles como actividad en el aula de clase que se desarrolla con el fin de que el estudiante participe activamente y entienda cómo se desarrollarían diferentes procesos básicos del Comercio Internacional.

Particularmente con la creación de un manual de procedimientos del proceso de exportación es posible establecer las características, participantes, documentación y normativa que el estudiante de Comercio Internacional debe conocer para graduarse como profesional.

En el presente trabajo también se analiza el modelo de enseñanza del programa de Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander a través de su plan de estudio y de mi experiencia como egresada del programa.

Se lleva a cabo una investigación cuantitativa y de carácter inductivo ya que se analizará la estrategia pedagógica planteada por diferentes docentes para llegar a dar un concepto general sobre la aplicación de un manual de procedimientos en el programa de pregrado de Comercio Internacional.

1. Descripción del Problema

La educación superior ha venido cambiando con el paso del tiempo, factores como el auge de las plataformas tecnológicas y la puesta en marcha de prácticas pedagógicas didácticas e inclusivas han hecho que los docentes mejoren las estrategias de enseñanza. Particularmente en la enseñanza de carreras de pregrado como en el plan de estudios de Comercio Internacional se requiere un fortalecimiento del contexto teórico al práctico, con estrategias como los juegos de roles donde el aprendizaje colaborativo va a permitir un aprendizaje significativo a través de una guía de orientación que le permitirá al docente diseñar una actividad de clase exitosa y revisar situaciones que se pueden presentar cotidianamente en un contexto laboral, y que en ocasiones son temáticas que no se abordan en el aula de clase y generan vacíos y dudas en los estudiantes.

1.1. Título

Estrategias pedagógicas para la enseñanza de procesos de exportación en el programa de Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander.

1.2. Planteamiento del Problema

La educación superior exige con el pasar de los años nuevos desafíos y retos educativos para los docentes. Se ha evidenciado que el mercado laboral requiere egresados con competencias y habilidades enfocadas en la práctica y resolución de problemas comunes del campo laboral.

La ausencia de las clases basadas en el aprendizaje colaborativo e interpretación de situaciones reales hace que el estudiante desconozca cómo llevar a cabo la teoría impartida en un proceso aduanero básico como lo es la exportación, es por esto por lo que en ocasiones a los egresados se les dificulta identificar plataformas informáticas aduaneras y sus usos,

procedimientos, tiempos, sanciones y entre otras características a tener en cuenta en el ámbito de comercio exterior.

El rol de las exportaciones en el crecimiento económico del país representa un aprovechamiento de las ventajas comparativas y la posibilidad de expansión a mercados internacionales haciendo parte de globalización actual, donde se pueda diversificar productos y mercados, aumentar la competitividad y generación de empleos buscando mayor rentabilidad; teniendo en cuenta dicha importancia el docente universitario debe crear estrategias didácticas, creativas e innovadoras donde el estudiante adquiera competencias propias de la carrera profesional, con el propósito de que el estudiante sea capaz de analizar y resolver situaciones de los principales ejes temáticos del plan de estudios y pueda dominar todo el contenido formativo con capacidad argumentativa, comunicativa, trabajo colaborativo y juego de roles.

1.3. Formulación del problema

¿Qué estrategias pedagógicas se deben utilizar para enseñar el proceso de exportación a los estudiantes del programa de Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander?

1.4. Justificación

La importancia de crear un manual de procedimientos radica en que el docente tiene una guía de orientación para la aplicación de estrategias didácticas de enseñanza – aprendizaje que le permitirá organizar de manera adecuada la estructuración y el diseño de la clase con el fin de tener un resultado exitoso.

Partiendo de los conocimientos previos que tiene el docente en los contenidos académicos, el método didáctico que selecciona y propone en la actividad, y la disposición y la reflexión crítica que posee para orientar una clase innovadora y creativa se constituye el eje

estratégico para llevar a cabo estos métodos de enseñanza, en los cuales se está abierto a cambios y receptivo de ideas mediante la interacción entre los estudiantes y simulaciones que propician un aprendizaje significativo, permitiendo un espacio académico atractivo en el cual se recrea y se disfruta actividades en el aula de clase de ejes temáticos básicos del Comercio Internacional como lo es el proceso de exportación.

Los principales beneficios que se obtiene con la puesta en marcha de este tipo de estrategias es la aproximación de un contexto teórico a un contexto práctico de una realidad cambiante y compleja que muchas veces se presenta en el ámbito laboral, mediante situaciones que pueden presentarse y la reacción que se tiene frente a ellas; como segundo beneficio se determina los roles participativos entre el alumnado y el docente y el clima académico satisfactorio y gratificante que propicia esta clase de espacios que logran gran recordación en el alumnado.

Particularmente con la creación del manual de procedimientos el docente podrá llevar a cabo una actividad didáctica que permitirá la participación activa de los estudiantes, quienes entenderán las funciones que ejerce cada rol a través de la retroalimentación constante que dará el docente en su rol como guía y orientador.

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Diseñar estrategias pedagógicas para la enseñanza del proceso de exportación en el programa de Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander.

1.5.2. Objetivos Específicos

Caracterizar los procesos del microcurrículo de exportaciones del programa de Comercio Internacional de la UFPS.

Establecer la importancia de las estrategias didácticas y pedagógicas en la educación superior.

Proponer un manual de procedimientos para simular un proceso de exportación en el programa de Comercio Internacional de la UFPS.

1.6. Alcances y Limitaciones

La investigación se realizará en el programa de Comercio Internacional de la facultad de ciencias empresariales de la universidad Francisco de Paula Santander ubicada en la ciudad de Cúcuta con dirección Avenida Gran Colombia #12E-96 Barrio Colsag.

Dentro de las limitaciones que se pueden encontrar está la resistencia al cambio de los docentes del programa de Comercio Internacional de la UFPS para aplicar el procedimiento propuesto.

2. Marco Referencial

2.1. Antecedentes Internacionales

De la Torre, S., & Violant, V. (2001). Estrategias creativas en la enseñanza universitaria. *Creatividad y sociedad*, 3(1), 21-47.

El artículo aborda lo que implica ser un profesor innovador y creativo, los cambios de la docencia universitaria a través de sus estrategias didácticas y como llevar a cabo la aplicación en el aula de clase.

Explica que debido a las transformaciones que ha tenido la enseñanza universitaria, se ha cambiado el modelo educativo en donde los docentes deben crear métodos de enseñanza innovadores que respondan a las necesidades que plantea el campo laboral. El buscar didácticas que entusiasmen a los alumnos donde logren desarrollar capacidades y habilidades propias de la carrera universitaria, logrando un aprendizaje significativo a través de un trabajo colaborativo que conlleven a la reflexión y a la crítica.

Gaete-Quezada, R. (2011). El juego de roles como estrategia de evaluación de aprendizajes universitarios. *Educación y Educadores*, 14(2), 289-307 El juego de rol ha demostrado ser una estrategia que conduce al aprendizaje significativo en los estudiantes universitarios, ya que a través del estudio de caso los estudiantes se acercan a la práctica de lo que exige actualmente el mercado laboral con la modernización del contenido, dejando atrás las clases magistrales y tradicionales para encaminarse a una docencia constructivista. En este caso el docente entrega una hoja de instrucciones donde indica cantidad de participantes, desarrollo de la actividad, explicación de los roles con las funciones y requisitos y concluye con la firma de la rúbrica con los criterios y comportamientos que se deben evaluar.

JAIMEZ GONZALEZ, C. R. et al (2016). Estrategias didácticas en educación superior

basadas en el aprendizaje: innovación educativa y TIC. El aprendizaje que se plantea en la actual se considera “autodirigido” ya que los docentes juegan un papel de facilitadores que enseñan nuevos conocimientos y aplicación en la solución de problemas, pero también enseñan a pensar críticamente y colaborar y comunicarse con el prójimo. El docente se encarga de propiciar experiencias que permitan desarrollar diversas habilidades donde los alumnos jueguen un papel activo en el aula de clase, es por esto que se debe incorporar como herramientas pedagógicas la argumentación, creación de relaciones causales, semánticas y analógicas.

Sosa Mora, E. (2017). Aprendizaje colaborativo mediante estudio de caso y juego de roles en el curso análisis de las finanzas de la Escuela de Administración de Negocios en la Universidad de Costa Rica. *Tec Empresarial*, 11(2), 41-53.

La implementación de metodologías en el aula de clase como el juego de roles, aprendizaje colaborativo y estudio de caso logran en el estudiante un aprendizaje significativo ya que aprende a identificar y analizar un problema, elige posibles soluciones para posteriormente tomar decisiones. En este caso el autor propone un tema financiero, actores y entidades involucradas, otorgándole a cada uno un rol mientras el docente a partir de las instrucciones y la asesoría que les brindaba previo a la realización de la actividad les daba las bases para construir el análisis propio de cada estudiante, al final se realiza una evaluación donde el docente elige quien supo darle mejor respuesta al problema planteado.

Medina, S (2020) Estrategias didácticas y adquisición de habilidades investigativas en estudiantes universitarios. *Journal of business and entrepreneurial studies*, vol. 4, núm. 1, 2020 Colloquium editorial. El artículo tiene como finalidad la elaboración de una guía estratégica del estudiante junto con un cronograma para la ejecución de las actividades propuestas durante el desarrollo del método del caso en los estudiantes del área de trabajo social mediante la asesoría

constante y permanente de docentes especializados en este ámbito, se elaboró también una ficha de observación y una rúbrica para evaluar las competencias en los estudiantes, lo que facilitó la interpretación de los resultados de esta actividad.

Ríos, L & Ortega, F. (2020) Estudio de caso como estrategia para el desarrollo de la argumentación en docentes en formación” *Educação e Pesquisa*, vol. 46, e216221, 2020
Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo.

Es fundamental para el estudio de caso incorporar la argumentación como estrategia de aprendizaje en el proceso educativo, ya que mediante ella se pueden construir ideas y conceptos propios de cada tema entendiendo que aprender a argumentar es aprender a pensar. Este trabajo abarca principalmente temas disciplinares en el área de la psicología del aprendizaje de los maestros en formación. Primero con la caracterización de la argumentación a través de la elaboración de un cuestionario y posteriormente con la distribución en fases como el desarrollo de la situación, valoración de la estrategia y los resultados.

Antecedentes Nacionales

Polo-Acosta, C. et al. (2018). Juego de roles: estrategia pedagógica para el fortalecimiento de la convivencia. *Cultura. Educación y Sociedad* 9(3). Este trabajo presenta las ventajas y aspectos positivos que tiene el uso e implementación de la metodología del juego de roles en el desarrollo de diferentes actividades en el aula de clase.

De igual forma el artículo menciona algunas recomendaciones para tener en cuenta a la hora de llevar a cabo esta metodología en aras de tener una mejor organización y control de la actividad por parte del docente; entre ellas se destacan la cantidad de participantes, técnicas e instrumentos, procedimientos, entre otros. Lo anterior sirve como orientación y guía para estructurar la actividad que se propone desarrollar.

Procolombia (2018) Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes.

La guía práctica elaborada por Procolombia menciona el paso a paso a seguir en el proceso de exportación teniendo en cuenta el antes y el después de este proceso, aspectos importantes como la clasificación arancelaria, vistos buenos, entidades encargadas, selección de mercados, términos de negociación, trámites y registros aduaneros. Esta guía abarca todos los procedimientos que debe tener en cuenta la persona que quiera exportar un producto de una forma sencilla y fácil de entender al lector, que sirve como orientación para conocer los documentos y entes involucrados en el proceso.

Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales DIAN (2020). Abecé – aspectos básicos de la exportación. Esta cartilla presentada por la autoridad aduanera en Colombia (DIAN) contiene los aspectos básicos a tener en cuenta en el proceso de exportaciones tales como: conceptos, obligaciones, documentación requerida, tipos de exportación, etapas y normativa que rige el proceso. Partiendo de estos conceptos básicos se tiene noción sobre los aspectos que debo tener en cuenta para iniciar el proceso de exportación y tener la correcta orientación de acuerdo al producto que se desea exportar.

Antecedentes Locales

Gamboa, A. A. (2016). Docencia, investigación y gestión: Reflexiones sobre su papel en la calidad de la educación superior. *Perspectivas*. 1(1). 81- Universidad Francisco de Paula Santander.

En este trabajo se analiza a profundidad el papel de la docencia, la investigación y la gestión en relación con la calidad de la educación superior. Para empezar la calidad de los docentes influye en gran medida con la calidad del aprendizaje en los estudiantes ya que debe poseer las competencias necesarias para realizar acciones cognitivas, sociales, culturales, afectivas, laborales y productivas. Por otro lado, la investigación entendida como el conjunto de actividades que se realizan para lograr un resultado específico interpretando la complejidad de los fenómenos; en cuanto a la gestión y

calidad de la educación superior que tiene que ver con los elementos administrativos y financieros de una institución y la forma en la que se organizan directivos, docentes y estudiantes.

Gamboa Suárez, A. A., Hernández Suárez, C. A. y Montes Miranda, J. (enero-junio, 2018). Currículo y enfoque pedagógico: imaginarios institucionales sobre docencia en una universidad pública en Norte de Santander. *Revista Colombiana de Ciencias Sociales*, 9(1), pp. 46-59. Se estudia los discursos institucionales sobre docencia en una universidad pública de Norte de Santander a partir de dos categorías, por un lado, el currículo que basa sus imaginarios desde la flexibilidad y pertinencia, y por otro lado el enfoque pedagógico dialógico crítico se basa en la reflexión a través de diálogos de problemas científicos y sociales.

Merchán, N. (2018). Rol profesoral y estrategias promotoras de autorregulación del aprendizaje en educación superior. *Revista Espacios* Vol. 39 (Nº 52) Año 2018. Pág. 18 Se analizan las principales variables que están asociadas a la autorregulación del aprendizaje como: organización del tiempo, forma de aprender, y forma de representar lo que aprende, para apropiarlos e implementarlos en la cotidianidad, de lo anterior se concluye que el constructo de autorregulación es disperso, fragmentado y tiene múltiples connotaciones para los docentes, de igual forma se agruparon en tres tipos: estrategias cognitivas, metas cognitivas y motivacionales.

Jaramillo, O. (2019) Fortalecimiento del Pensamiento Crítico en Estudiantes de Educación Superior. *Revista Digital Conocimiento, Investigación Educación CIE*. Vol.1. (7). Junio 2019, pp. 38 -49. Universidad de Pamplona – UP

Este trabajo presenta de manera detallada los interrogantes que se hacen constantemente los docentes acerca del pensamiento crítico en estudiantes universitarios y sobre las maneras que tiene de aprender a través de los diferentes métodos y estrategias del acto didáctico fuera y dentro de clase. Según la Declaración Mundial de la educación superior de la UNESCO hace un llamado a un cambio de los currículos y métodos de enseñanza donde se incluya la habilidad para cuestionar opiniones, normas y reflexionar sobre acciones; lo anterior con el fin de que el estudiante pueda dar soluciones frente a

problemas cotidianos que pueden presentarse en base a la toma de decisiones, logrando desarrollar estrategias para que los docentes logren desarrollar el pensamiento crítico en universitarios.

2.2. Marco Contextual

Se realiza una línea de tiempo desde la fundación de la UFPS hasta los procesos de autoevaluación del programa Comercio Internacional, teniendo en cuenta que en el año 2009 inicia el primer semestre académica, de igual forma en el transcurso de los años se han creado cinco semilleros de investigación.

Actualmente el programa se encuentra a la espera de la acreditación de alta calidad.

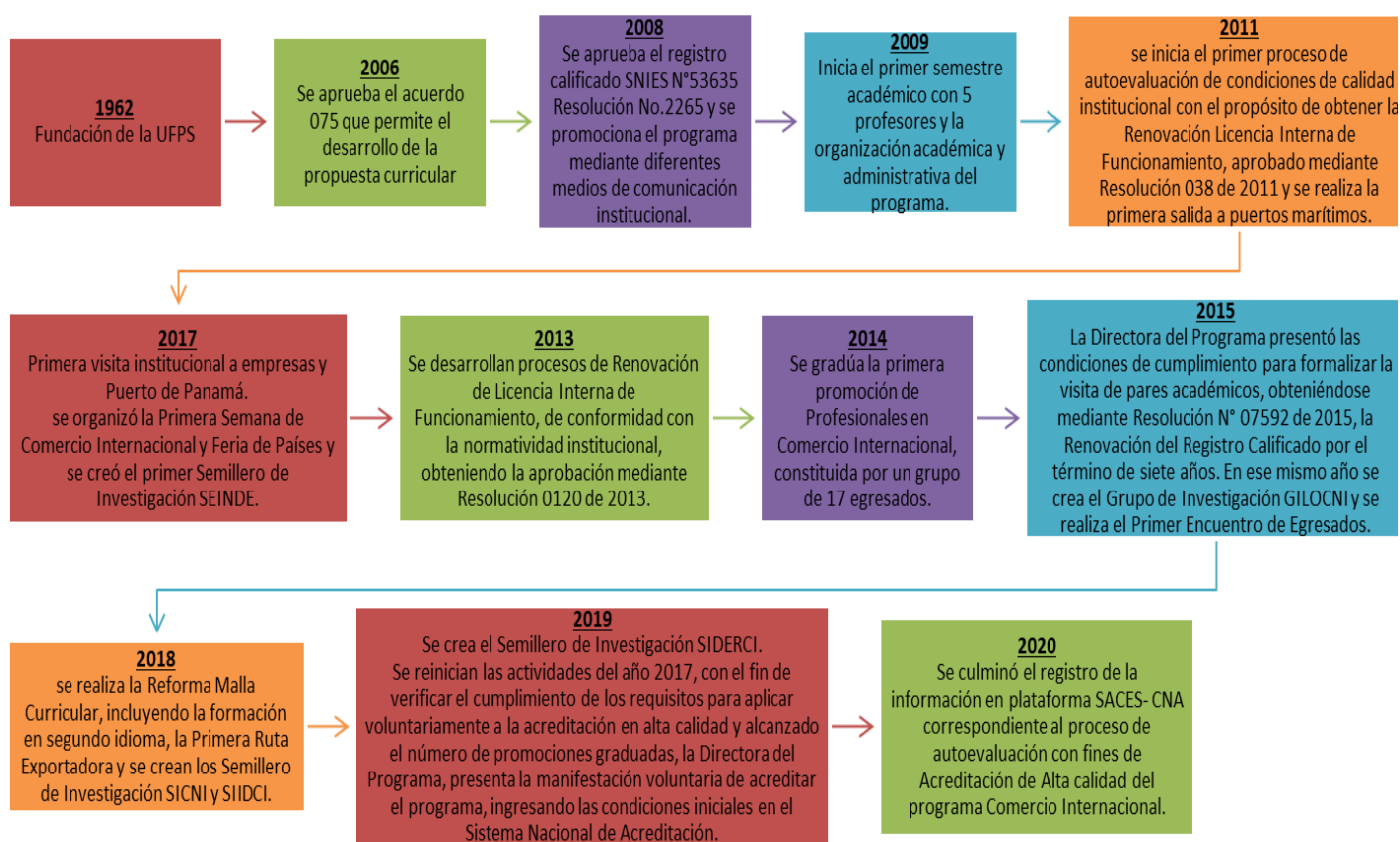


Figura 1: Línea de tiempo programa Comercio Internacional

Tomado de la p. 3, Breve reseña histórica de la Universidad Francisco de

Paula Santander e identidad institucional, 2021.

Fuente: Universidad *Francisco de Paula Santander - identidad institucional y PEP.*

2.3.Marco Teórico

Visión clásica del aprendizaje significativo de David Ausbel

El aprendizaje significativo fue propuesto, inicialmente, por el psicólogo y pedagogo estadounidense David Ausubel, en 1963, en la obra titulada: “The Psychology of Meaningful Verbal Learning: An Introduction to School Learning”. Aparece como una teoría relativa al paradigma constructivista. Ausubel (2002) sintetiza su concepción de la siguiente manera:

“El aprendizaje significativo es el proceso según el cual se relaciona un nuevo conocimiento o información con la estructura cognitiva del que aprende, de forma no arbitraria y sustantiva o no literal. Esa interacción con la estructura cognitiva no se produce considerándola como un todo, sino con aspectos relevantes presentes en las mismas, que reciben el nombre de subsumidores o ideas de anclaje (p. 248).”

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, la esencia de este tipo de aprendizaje está en la relación no arbitraria y sustantiva de ideas compartidas con algún aspecto relevante de la estructura del conocimiento de la persona (conocimiento previo); es decir, con algún concepto, idea o proposición que ya le resulta significativa y adecuada para interactuar con los nuevos datos. En otras palabras, el factor más importante que influye en el aprendizaje es aquello que el aprendiz ya sabe; por lo tanto, la enseñanza debe ser necesariamente conducida.

Una de las principales funciones de la enseñanza está relacionada con tomar en cuenta los conocimientos previos de los estudiantes, tanto empíricos como cognitivos, caso contrario carecería de sentido. Es la variable aislada que más influye en el aprendizaje significativo,

funcionando como ancladero cognitivo que ayuda a dar significado a esos contenidos. El ejercicio de cualquier profesión implica la resolución de diversas situaciones o problemas de acuerdo con determinados conocimientos, el grado de interrelación que el profesional sea capaz de generar entre ellos, y su vinculación con la realidad que lo rodea. Si se logra que el estudiante universitario aplique la formación recibida en el aula de manera activa y no como una mera recepción o memorización de textos, entonces realmente se hablará de un proceso educativo exitoso. Asimismo, Ausbel (2002) recomienda tener en cuenta dos condiciones necesarias para que se produzca el aprendizaje significativo. La primera se refiere a la potencialidad significativa de los materiales educativos, los cuales deben tener significado lógico, y el aprendiz los subsumidores específicamente relevantes para asimilarlos. La segunda es la predisposición del sujeto para aprender y la intencionalidad de transformar cognitivamente el significado lógico de dichos materiales. El profesor debe presentar los materiales académicos potencialmente más significativos, importantes, inclusivos y generales al principio de la enseñanza y se deben diferenciar progresivamente en términos de detalles, especificidades y formalismos. Además, debe articular el conocimiento, dentro y fuera del aula, a fin de resignificar el proceso de enseñanza y aprendizaje.

La predisposición del alumno para aprender es una de las dos condiciones claves para el aprendizaje significativo, esto relacionado con el componente de la motivación. El docente debe trabajar en estrategias motivacionales específicas. La propuesta educativa debe ser desarrollada no solo frente a situaciones en contextos conocidos, sino incursionar en otros ámbitos, a través del desarrollo de habilidades de investigación, interpretación, integración, análisis crítico y otros enfoques interdisciplinarios fundamentales (Bas y Guerra, 2012).

Teoría educativa de Joseph Novak: visión humanista del aprendizaje significativo

Apoyado en la teoría de Ausubel, Joseph Novak le da un carácter más humanista al concepto de aprendizaje significativo. Según Novak (1998), este aprendizaje subyace a la integración constructiva de pensamientos, sentimientos y acciones, que a su vez conducen al engrandecimiento humano, generando una sensación buena, agradable y aumentando la disposición para la adquisición de nuevos conocimientos. Novak, al igual que Ausubel, resalta el valor de la predisposición para el aprendizaje que debe tener todo estudiante, como una de las condiciones importantes del proceso educativo, que ciertamente tiene que ver con la integración de pensamientos, sentimientos y acciones, para desarrollar actitudes favorables hacia la asimilación académica (Piña, 2015). También, cualquier acto educativo es, de acuerdo con Novak, una acción para intercambiar significados y sentimientos entre el aprendiz y el profesor (Moreira, 2017). La negociación y el intercambio de significados entre ambos protagonistas del evento educativo se constituyen así en un eje primordial para la consecución de aprendizajes significativos. La importancia de la enseñanza superior fundamentada en el humanismo, se consolida en la formación integral, a través de integrar los conocimientos con lo afectivo, los pensamientos, sentimientos y acciones, evitando el aprendizaje mecánico, que tiende a generar una reacción negativa hacia la materia de enseñanza y la esencia misma de la profesión. Finalmente, el autor introduce el uso de los mapas conceptuales como una posible estrategia facilitadora del aprendizaje significativo, para ayudar a comprender nuevos conceptos, mediante la percepción de relaciones entre ellos y su vinculación a la información previa que se tenga (Rodríguez y Moreira, 2018).

Por lo tanto, el uso de esta técnica en educación superior es favorable para que los futuros profesionales logren retener significativamente la mayor cantidad de conocimientos, perduren en

el tiempo, y lo apliquen en la solución de problemas en el área de su trabajo, de manera autónoma y activa.

Modelo de enseñanza de D.B.Gowin: aprendizaje significativo con una visión interaccionista-social

Este modelo se fundamenta en la relación triádica: estudiante-profesor- materiales educativos del currículum. Bob Gowin (1981) observa al proceso de enseñanza y aprendizaje como una negociación de significados. El profesor tiene el rol de mediador y domina los significados aceptados en el ámbito de su asignatura. El aprendiz es aquel que busca captarlos (Moreira, 2012). Esta la idea de captación de significados es un paso anterior al aprendizaje significativo propiamente dicho. El docente presenta el material educativo significativo de diversas maneras y en reiteradas oportunidades, si es necesario, como también, busca evidencias acerca de si los estudiantes los están captando. Por su parte, a los estudiantes les compete verificar si los significados que están percibiendo son aquellos aceptados en el contexto de la materia. Al final, la enseñanza se consuma cuando el significado del material que el alumno capta es el significado que el profesor pretende que lo tenga. El conocimiento previo es una vez más la variable más importante para el aprendizaje significativo. Si el docente no crea situaciones para que los estudiantes hablen, no tendrá idea de cuáles son los conocimientos que necesitan ser captados. Todo ello se consigue a través de la interacción personal y la negociación de significados.

Lo que requiere principalmente un estudiante universitario es la capacitación necesaria para buscar información, organizarla, interpretarla y darle sentido. La enseñanza debe estar orientada a proporcionarle capacidades y estrategias de aprendizaje que le permitan una asimilación más crítica de la información, así como también a ser más autónomo, independiente y autorregulador, capaz de aprender a aprender. Al respecto, Díaz y Hernández (1998, p.114) señalan que “aprender a aprender implica la capacidad de reflexionar en la forma en que se aprende y actuar en consecuencia, autorregulando el propio proceso de aprendizaje

2.4.Marco Conceptual

Aprendizaje cooperativo: Es la colaboración entre pares donde se comparte el conocimiento. En el estudiante, desde la capacidad de comunicarse con otros y trascender su experiencia y conocimiento.

Aprendizaje independiente: en la experiencia autónoma del estudiante, lo cual permite reflexionar sobre sus propios avances, logros, así como la identificación de fortalezas y debilidades.

Aprendizaje participativo: en la mediación del maestro, como facilitador de un aprendizaje, orientador de la recuperación de saberes, partiendo del reconocimiento que los seres humanos somos portadores de significados y el estudiante, en su aprendizaje también descubre relaciones existentes en la construcción de conocimiento.

Enfoque humanista: relacionado con el desarrollo integral del ser humano, relativo a la formación de personas críticas, creativas, íntegras y comprometidas con el programa, la generación de soluciones y alternativas acordes al contexto.

Enfoque investigativo: elemento esencial de la formación integral, la generación de conocimiento y la práctica dialógica e interactiva.

Enfoque pedagógico del programa: El enfoque pedagógico del Programa Comercio Internacional facilita el trabajo en equipo, la argumentación crítica para fomentar en los futuros profesionales visión empresarial y habilidades para relacionarse y adelantar análisis y negocios en ambientes altamente competitivos.

Las estrategias didácticas, según Flores (2017) son herramientas útiles que ayudan al docente a comunicar los contenidos y hacerlos más asequibles a la comprensión del estudiante.

Una estrategia didáctica no es valiosa en sí misma; su valor está en facilitar el aprendizaje de los estudiantes y en generar ambientes más gratos y propicios para la formación universitaria. Estas herramientas fomentan el desarrollo de capacidades y habilidades sólidas por parte de los estudiantes y la mejora del proceso de enseñanza con una visión crítica y reflexiva por parte del docente.

Las estrategias pedagógicas, según Bravo (2008:34) constituyen los escenarios curriculares de organización de las actividades formativas y de la interacción del proceso enseñanza y aprendizaje donde se alcanzan conocimientos, valores, prácticas, procedimientos y problemas propios del campo de formación. Estas estrategias son la base del proceso de enseñanza y la parte más importante del eslabón para los docentes, ya que a partir de las formas de transmitir el conocimiento que tenga el maestro el alumno puede lograr un mayor o menor interés en el aula de clase.

La exportación, según el Abecé de la DIAN (2020) es la salida de mercancías del territorio aduanero colombiano con destino a otro país, a una zona franca o a un depósito franco con el cumplimiento de los requisitos previstos en la norma. Esto constituye diversificar y comercializar los productos Colombianos a mercados extranjeros aprovechando las ventajas comparativas que se tienen en el país logrando mayor rentabilidad financiera.

El manual de procedimientos es "un instrumento de apoyo en el que se encuentran de manera sistemática los pasos a seguir, para ejecutar las actividades de un puesto determinado y/o funciones de la unidad administrativa". (Gómez, 2001). Estos documentos son apoyo para el estudiante ya que explica paso a paso los procesos mediante instrucciones que deben seguirse para tener un resultado exitoso.

Las prácticas pedagógicas según Ávalos (2002: 109) se concibe como “el eje que articula

todas las actividades curriculares de la formación docente, de la teoría y de la práctica”, en la cual se aplican todo tipo de acciones como organizar la clase, preparar materiales, poner a disposición de los estudiantes recursos para el aprendizaje que den respuesta a las situaciones que surgen dentro y fuera del aula. Estas prácticas abarcan todas las metodologías y estrategias que utilizan los docentes para transmitir los conocimientos en la cotidianidad y de que tan eficaces sean depende de la capacidad que tenga en profesor para innovar y ser creativo en la planeación de las actividades a desarrollar en el aula de clase.

Procesos de autoevaluación: fortalecimiento de la cultura de autoevaluación permanente, referente fundamental para favorecer el mejoramiento continuo en el programa.

2.5.Marco Legal

Ley 30 de 1992 - Servicio Público de Educación Superior. Expresa normas por medio de las cuales se reglamenta la organización del servicio público de la Educación Superior. (El Congreso de Colombia, 28 de Diciembre de 1992).

Ley 115 de 1994 - Ley General de Educación. Ordena la organización del Sistema Educativo General Colombiano. Esto es, establece normas generales para regular el Servicio Público de la Educación que cumple una función social acorde con las necesidades e intereses de las personas, de la familia y de la sociedad. Respecto a la Educación Superior, señala que ésta es regulada por ley especial, excepto lo dispuesto en la presente Ley. "Excepto en lo dispuesto en la Ley 115 de 1994, sobre Educación Tecnológica que había sido omitida en la Ley 30 de 1992. Ver Artículo 213 de la Ley 115.

Decreto 1403 de 1993 - Reglamentación de Ley 30 de 1992. Establece que mientras se dictaminan los requisitos para la creación y funcionamiento de los programas académicos de pregrado que puedan ofrecer las instituciones de educación superior, estas deberán presentar al

Ministerio de Educación Nacional por conducto del Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior (ICFES), con el fin de garantizar el cumplimiento de los fines de la educación, la información referida al correspondiente programa. Así también regula lo referido a la autorización de la oferta de programas de Maestría, Doctorado y Postdoctorado, de conformidad con la referida Ley. (Dado el 21 de Julio de 1993 y Publicado en el Diario Oficial N° 41.476 del 5 de agosto de 1994.

Decreto 2230 de 2003 - Modificación Estructura Ministerio de Educación Nacional.
Sanciona normas por las cuales se modifica la estructura del Ministerio de Educación Nacional, y se dictan otras disposiciones. Dado en Bogotá, D. C., a 8 de agosto de 2003.

Decreto 4675 de 2006 - Por el cual se Modifica la Estructura del Ministerio de Educación Nacional

Decreto 4674 de 2006 - Por el cual se modifica la Planta Global del Ministerio de Educación Nacional

Decreto 1295 de 2010 - Por el cual se reglamenta el registro calificado de que trata la Ley 1188 de 2008 y la oferta y desarrollo de programas académicos de educación superior.

Fuente: Ministerio de Educación Nacional, 2021.

Decreto 1165 del 2019 (DIAN) – Por el cual se regula y se define el concepto de EXPORTACIÓN, así como sus diferentes modalidades.

Resolución N° 183 de Febrero 2 de 2004 - Por la cual se define la organización de la Comisión Nacional Intersectorial de Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior, CONACES.

Registro calificado SNIES N°53635 Resolución No.2265 del 2008 – Se aprueba y se promociona el programa de Comercio Internacional mediante diferentes medios de comunicación

institucional.

Resolución 0120 de 2013 - Se aprueban los procesos de Renovación de Licencia Interna de Funcionamiento, de conformidad con la normatividad institucional.

Resolución N° 07592 de 2015 - Se obtuvo la Renovación del Registro Calificado del programa de Comercio Internacional por el término de siete años.

Acuerdo No. 01 de Junio 23 de 2005. Consejo Nacional de Educación Superior, CESU, por el cual se expide el reglamento interno de funcionamiento.

Acuerdo No. 02 de Junio 23 de 2005 - Consejo Nacional de Educación Superior, CESU, por el cual se subroga el Acuerdo 001 de 2000 del Consejo Nacional de Educación Superior, CESU, y con el cual se expide el reglamento, se determina la integración y las funciones del Consejo Nacional de Acreditación.

3. Marco Metodológico

3.1. Tipo de Investigación

Se lleva a cabo una investigación con enfoque cuantitativo que de acuerdo con Tamayo (2007), “consiste en el contraste de teorías ya existentes a partir de una serie de hipótesis surgidas de la misma, siendo necesario obtener una muestra, ya sea en forma aleatoria o discriminada, pero representativa de una población o fenómeno objeto de estudio”. Esto lo podemos ver en la investigación mediante las entrevistas que se realizan a los docentes del programa de comercio internacional de la UFPS.

Es una investigación tipo descriptiva ya que se encarga de definir, clasificar y resumirlas estrategias pedagógicas implementadas en la materia de exportación del pensum del programa de comercio internacional.

3.2. Población y Muestra

Se tomará como base de la investigación a tres docentes del programa de comercio internacional de la UFPS, que fueron elegidos ya que son los que tienen competencias en el programa orientando la asignatura de exportaciones e importaciones.

3.3. Instrumentos de la Recolección de la Información

Se tomarán fuentes primarias que según Bounocore (1980) son definidas como “las que contienen información original no abreviada ni traducida: tesis, libros, monografías, artículos de revista, manuscritos “(p.229), y también fuentes secundarias para hacer el análisis de la institución internacional ya que se revisarán de la biblioteca de la universidad, libros, tesis, reportajes o noticias que puedan dar una información más clara y precisa.

3.4. Procesamiento e Interpretación de la Información

Los datos van a ser analizados mediante tablas en Microsoft Excel y Word, en cuanto a la representación de los resultados se utilizará la matriz de categorización, donde se mencionan las variables que serán objeto del análisis de los resultados según las entrevistas realizadas a las docentes.

Las respuestas de las entrevistas hechas a los docentes fueron enviadas mediante audios, los cuales se transcribieron como se puede observar a continuación, posteriormente se realiza la matriz de categorización y se concluye con el análisis e interpretación de resultados por cada pregunta.

4. Resultado

A continuación, se transcriben las respuestas dadas por las tres docentes entrevistadas mediante audios:

Participante No 1 - Docente: Karen Carrillo

¿Cuál metodología implementa usualmente en el aula de clases?

En el desarrollo del semestre normalmente se utilizan diferentes metodologías dependiendo del tema que se esté desarrollando, en temas iniciales que son de contextualización y fundamentación se utilizan metodologías de exposición magistral por parte del profesor en combinación con actividad de apropiación por parte de los estudiantes, técnicas como mapas mentales para presentar en colectivo. También una etapa inicial de ideación con relación a lo que es el universo exportador, también metodología con relación a lo que es un proceso creativo para poder enseñar sobre la adaptación de productos para mercados internacionales. En la segunda parte donde se trabaja de la mano con marco normativo y decretos hay una actividad inicial de investigación o búsqueda de información por parte de los estudiantes a partir de preguntas orientadoras que después se ponen en común en relación de lo que ellos consultan vs la apreciación del profesor, es decir un taller mediante explicación por medio de seminario alemán. Cuando se reconocen los documentos de exportación de un producto, los estudiantes toman un producto que se va a potenciar para el exterior y desde la metodología de aprender haciendo van desarrollando c/u de los documentos soportes de la exportación, donde al inicio tienen que justifican oportunidad comercial, buscar estadísticas, identificar producto, elaborar ficha técnica, elaborar factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, mandato aduanero, y después entra a la fase de la ejecución de la exportación con la presentación de la solicitud de autorización de embarque, declaración de exportación y la declaración de cambio para cerrarel

proceso desde lo que es aduanero y lo que es cambiario. En la siguiente fase que son otras formas para hacer la exportación que son las modalidades allí el estudiante tiene que hacer una presentación o ponencia cumpliendo con requerimientos que se formulan en una rúbrica en donde tiene que demostrar que se están apropiando del contenido e investigan en fuentes actuales y no en decretos antiguos que ya no existen , tienen que construir una presentación grafica para soportar la ponencia y tienen que realizar la presentación de un ejemplo, un estudio de caso aplicado de la modalidad que le corresponda, y a lo último una actividad de aplicación para reforzar el contenido con los demás estudiantes de la clase. Cuando el tiempo da para avanzar en más tema, se realiza una unidad adicional sobre exportación de servicios para sensibilizar sobre el proceso de exportación de servicio, en estos momentos se comenzó a realizar un curso virtual de la cámara de comercio de Bogotá, que les va a servir de soporte para cuando llegue la unidad de exportación servicios a ejecutarse y tengan una base de todo lo que van a hacer en este curso que además es certificado.

¿Cómo evalúa la calidad del programa de Comercio Internacional?

Yo pienso que la calidad se ve desde diferentes perspectivas, si la vemos desde la calidad de los procesos académicos que se llevan a cabo el programa me parece que es excelente, que tienen en cuenta cada una de las funciones sustantivas de lo que refiere un programa académico, en cuanto a lo que es la docencia, la extensión , la investigación, el acercamiento a estudiantes, la internacionalización también se ha mejorado bastante, desde lo que es el rigor de lo que refiere el análisis de las funciones sustantivas en un programa considero que está muy adecuado a lo que el Ministerio de Educación Nacional solicita. Ahora bien en relación a la calidad en la ejecución de los procesos, en algunas oportunidades resulta limitado porque tal vez sería más práctico que en cursos como exportaciones, importaciones, nomenclatura arancelaria o incluso práctica I pudiera

ser más experiencial teniendo acceso a un laboratorio de comercio exterior o una herramienta que permitiera que los estudiantes siempre estén allí y en la medida de que se vaya avanzando en el desarrollo de los contenidos ellos puedan ir ejecutando actividades prácticas en plataformas , en herramientas de búsqueda, consultas de información y que no solamente tenga que ser limitado a un momento de la clase , porque no es igual apropiar el conocimiento desde ver el profesor haciendo, a que ellos mismo vayan haciendo de la mano con el profesor, de hecho es algo que yo he rescatado de pandemia, que allí si se podía que desde casa pudieran tener el alcance a herramientas diferentes de lo que es un salón de clases porque en este momento si es ciertamente limitado, y es bien importante tener en cuenta la búsqueda de la adquisición de los simuladores, de todos los módulos de legiscomex para darle aplicación, de poder llevarlos a que ellos utilicen las herramientas tecnológicas. En relación a la calidad de la infraestructura como lo menciono el tema de solo tener disponible solo el salón de la clase y las salas de audiovisuales cada 15 días a veces puede limitar el alcance de las técnicas y metodologías que se quieran hacer.

¿Ha implementado alguna vez los juegos de roles como estrategia pedagógica?

Directamente creo que sí, porque la actividad de aplicación de la simulación de los documentos ellos asumen el rol del empresario, el rol de la agencia de aduanas que es la que tiene que elaborar los documentos, el rol del transportador cuando hacen el documento de transporte, pienso que de una forma sencilla asumen cada uno el rol de los agentes de comercio exterior que intervienen en la actividad. Al inicio también cuando se hace la actividad de adaptación del producto ellos entran asumir el rol de un grupo creativo que le piden asumir el reto de adaptar el producto para mercados internacionales.

¿Qué competencias cree que se mejorarían con la implementación de los juegos de roles en clase?

Las competencias yo pienso que ellos pueden desarrollar competencias investigativas, porque tienen que profundizar para poder asumir el rol de conocer bien como se tienen que ejecutar los documentos y en qué momento; competencias de ciudadanía local tal vez porque obviamente se están apropiando de un escenario en donde un producto llega a otro mercado, y las competencias específicas que estén relacionadas con la apropiación del conocimiento relacionado con las exportaciones.

¿Cómo organizaría una actividad de juego de roles para explicar el proceso de exportación?

Tocaría que el salón se distribuyera como un laboratorio, y el laboratorio tuviera varias etapas, una etapa en la que existieran los roles de asesores y consultores que pueden ser las universidades, los profesionales y la cámara de comercio; otro rol en donde estén los gentes de comercio exterior: el transportador, las entidades de vistos buenos y las agencias de aduanas; y otro rol en donde estén los empresarios que tienen que preparar los documentos con las personas que estén en las áreas de comercio exterior, mercadeo, producción, etc. Ahí sería que se hiciera un recorrido por cada una de las etapas del proceso pasando por cada una de las áreas en acompañamiento con las entidades y demás hasta que se logre ejecutar la exportación.

¿Considera que el aprendizaje colaborativo hace que los estudiantes logren aprendizajes significativos?

Sí es muy valioso que ellos mismos construyan entre ellos, yo uso mucho padlet, me gusta mucho usar padlet para que ellos suban sus contribuciones, porque ahí ellos pueden incluso leerse y opinar frente a lo que ellos mismos colocan en sus aportes, califican, dan likes, y eso hace más atractivo el ejercicio de no solamente que ellos se remitan a que sea solo el

profesor el que lee. La idea es llevarlo más al aprendizaje colaborativo y cooperativo, que se estableciera una meta común y que todos tuvieran que contribuir para poder hacer las respuestas más robustas.

¿Cuáles son las propuestas que llevaría a cabo en el aula de clase para que los estudiantes comprendan los procesos básicos del Comercio Internacional?

Yo pienso que en esta pregunta sobre procesos básicos del comercio internacional primero sería como delimitar cuáles serían esos procesos básicos, por ejemplo para mí la fundamentación de todo lo que son las teorías es un proceso básico, eso les abre después el punto de partida hacia lo que es política comercial y sus herramientas, después les abre hacia lo que es nomenclatura arancelaria, exportaciones, importaciones como las principales actividades, y después también les da seguimiento de lo que es proceso de ejecución, desde lo que es el régimen cambiario y la contratación internacional que a veces se deja de lado y es muy importante, y por supuesto todas las actividades de la Logística que forman parte transversal de la ejecución de las operaciones de comercio exterior. En relación a cómo debería ser, yo pienso que debería existir un escenario en donde en la medida que los estudiantes vayan avanzando realicen un aporte afín al tema que van viendo con diferentes productos que puedan ir entrelazados y puedan ser replicables a los demás compañeros por ejemplo si están viendo las teorías del comercio, que puedan hacer líneas de tiempo de las teorías o cartilla informativa de las teorías, si llegan a ver exportaciones un manual para la preparación del exportador. Para mi cada curso debería tener un entregable que serviría tanto para medir al estudiante y también entregarle un producto de apropiación social para la comunidad.

Participante No 2 - Docente: Adriana Mora

Esta se basa inicialmente en poner en contexto a los estudiantes acerca de los conceptos,

definiciones y parámetros para comenzar con el desarrollo de la asignatura, esta conceptualización muchas veces se desarrolla por medio de la participación de glosarios que nos permiten investigar y tener referentes en la relación a esos conceptos determinantes dentro de la asignatura. También se desarrollan clases magistrales complementarias con actividades lúdica donde los estudiantes puedan apropiarse su conocimiento por medio de lo socializado de la clase, al igual que el desarrollo de procesos investigativos en donde ellos puedan construir exposiciones como resultado de esos procesos de investigación para poder socializar y compartir en clase; también se manejan estudios de casos, situaciones particulares y cuáles son los parámetros que ellos necesitan para poder darle una solución efectiva al caso en particular, lo principal es que todas estas actividades que se realicen extra clase y en el desarrollo de la clase es importante que sean socializadas en el escenario para tener los diferentes tipos de aporte por parte de los miembros del curso así como la retroalimentación por parte del docente.

Yo considero que el programa de Comercio Internacional puede considerarse un programa con alta calidad debido al desarrollo y la articulación que tienen muchos de sus factores, en este caso como son los procesos académicos, la investigación, la extensión, como lo es el vínculo con los egresados y como lo vienen siendo los procesos de internacionalización.

Personalmente desde lo que ha venido haciendo el desarrollo de la asignatura de importaciones si he implementado y continuo de hecho implementando el juego de roles porque realmente en los procesos de importación y de hecho en las operaciones de comercio internacional siempre participan diferentes tipos de actores entonces cuando los estudiantes conocen el proceso general de una importación deben identificar y reconocer cuales son las actividades de todos aquellos intermediarios y normalmente hacemos actividades donde la investigación nos lleve a identificar esa práctica de cada uno de los actores de un proceso de

importación.

Yo pienso que una de las principales competencias que se mejorarían con el juego de roles es el tema de la investigación, porque la investigación nos lleva a identificar necesidades , a proponer condiciones de mejora dentro de los procesos y pienso que es fundamental para el desarrollo de nuestras competencias como profesionales en comercio internacional, porque nosotros en constante actuación debemos estudiar mercados y conocer el comportamiento del entorno que es lo que nos puede llevar a tomar decisiones, entonces pienso que cada día implementar este tipo de metodologías no solo en importaciones sino en cualquier tipo de asignatura realmente puede generarle ese gran valor agregado al estudiante de la investigación. De hecho, también aquí se involucra un poco la parte de la extensión, porque uno identifica x medio de la investigación ciertas necesidades que puede aplicar en condiciones de mejora en torno a lo que es el relacionamiento con el sector externo, las empresas o las instituciones que normalmente hacen parte de esas prácticas de comercio internacional.

Varía la participación de algunos actores, pero en general clasificando un número de estudiantes que se encarguen de representar la entidad de control, algunos que se encarguen de representar la entidad reguladora o generadora de vistos y/o certificados, alguno que se encargue de identificar cual es la entidad que se encarga de promocionar la oferta exportable en Colombia, algunos que tomen el rol de los agentes intermediarios aduaneros o agencias de aduanas, algunos pueden también ser intermediarios en temas de los trasportistas que tomen el rol de trasportistas , que cada uno de ellos identifique cuáles son esas actividades que normalmente cada uno debe desempeñar y de qué manera debe actuar para que el proceso de importación o exportación se genere de manera eficiente , entonces hay ciertas habilidades tanto de la parte estratégica como de la parte operativa que tiene que ver por ejemplo con el emitir y diligenciar ciertos documentos

que se deben entregar a

intermediarios, a exportadores o importadores dentro del proceso.

Efectivamente considero que el aprendizaje colaborativo genera un aprendizaje significativo para los estudiantes, de hecho pienso que ese aprendizaje también termina siendo significativo para nosotros en el rol de profesores, los estudiantes cuando trabajan de manera colaborativa, cuando se articulan pueden tener mucho más clara la idea, la situación o el caso particular que se esté investigando, porque se tienen diferentes puntos de vista, se manejan diferentes perspectivas, que hace que las condiciones a analizar pueden llegar a ser mucho más relevantes y se puedan conocer a mayor profundidad y esto va a generar ese aprendizaje significativo. De hecho, para nosotros en temas del comercio internacional es fundamental desarrollar nuestras operaciones de manera colaborativa eso también puede permitir que las operaciones se desarrollen de una manera eficiente.

Como docente para que los estudiantes puedan comprender de una mejor manera todos los conceptos que se imparten en ella, es tratar de relacionar todos esos conceptos teóricos o teorías que respalden los procesos pero llevándolos a la práctica, por medio de estudios de caso, exposiciones, de actividades lúdicas que permitan incentivar en ellos un poco más la participación y el analizar situaciones particulares en donde puedan ellos agregar valor por medio de sus opiniones, sus apreciaciones y teniendo presente las apreciaciones y demás consideraciones del grupo en general.

Participante No 3 - Docente: Ana Isabel Tamayo

En la asignatura de importaciones siempre se implementa desde mi rol como docente el inicio empezamos con una clase magistral para entrar en contexto en cuanto a la existencia de la norma y a puntos teóricos muy importantes para la comprensión del estudiante, luego trabajamos

talleres de grupo, salen los casos empresariales de éxito en cuanto al proceso de importación, los roles que desempeñan cada uno de los miembros de una importación, los participantes, y como ya ellos empiezan a conocer de toda la norma y demás, ya entramos al diligenciamiento de los documentos de importación y los soportes, quienes los deben diligenciar, quienes no y como se dan, nosotros tenemos con Adriana un archivo que construimos sobre el paso a paso de la documentación y ese es el que se proyecta a través del video beam y las herramientas tecnológicas que tenemos y ellos van diligenciando con los datos propios de cada uno.

Nuestro programa de Comercio Internacional tiene una excelente calidad y mucha actualidad. El programa en sí mismo nos exige a nosotros que busquemos esa innovación, para que el estudiante sea participativo y se dé cuenta que por un programa de Comercio Internacional tenemos que ir muy de la mano con todos los cambios que se están generando en los entornos a nivel internacional y mundial. Hay que agregar algo muy importante que también dentro de ellos roles de las clases, desde mi rol como docente para esos cambios y esa exigencia, les recalco a mucho a ellos que veamos noticias de índole internacional que sean de Comercio Internacional que sean de exportación, importación, parte cambiaria, comportamiento del dólar, y demás, entonces uno juega con esos roles con ellos, les va preguntando y cuestionando, cómo va el dólar, que ocurrió ayer, que pasó en la bolsa, que dijo tal empresa o cómo se va desarrollando la empresa o en este caso la bolsa como va, eso le da mucha actualidad al programa.

Si se hace juego de roles totalmente.

Competencia interpretativa

Lo hacemos de una manera muy asertiva con ellos, como ya hemos trabajado documentos y demás empezamos a construir quienes son el agente de aduana, quien es el operador portuario, quien es el del transporte internacional, quien va a ser la parte Logística nacional, el

intermediario cambiario, la compañía de seguros, si la mercancía que voy a traer cuales serían los permisos fitosanitarios que necesito, si son del ICA o zoosanitarios, dependiendo la carga y demás, y la parte postal de pronto para la devolución de documentos, les hablo mucho del mandato y del declarante y sus funciones hasta donde debe el declarante puede servir como garante y que le obstaculiza a él por un comportamiento no idóneo en el data crédito y demás que es muchas veces un obstáculo para que ellos puedan ser importadores el día de mañana o exportadores, eso es importante ayudarle a los chicos para que cuiden su data crédito siempre les hablo de la importancia de cuidarlo para que el día de mañana cuando se aventuren a liderar un proceso lo hagan acorde y no tengan ese obstáculo que han desconocido, y hasta donde la aduana o Dian como ente de control mira ahí el control de lavado de activos, de terceros y demás entonces que cuiden mucho el data crédito.

Si totalmente, desde mi rol en las asignaturas que he tenido, uno les asigna un rol a ellos y ellos memorizan o tienen unos conceptos muy propios así sea con sus propias palabras de lo que uno les está preguntando, siempre trato de que no se aprendan al pie de la letra sino que interpreten la norma, yo creo que no hay un docente que se sepa la norma al pie de letra pero se interpreta que es lo importante, siempre le recalco esa parte de la interpretación de la norma.

Los casos prácticos sirven para que dentro de todo lo que uno les va dando a lo largo de la asignatura y el semestre, los glosarios o concursos, son penitencias muy sencillas para evitar herir susceptibilidades, se estudian los casos prácticos con empresas que sean conocidas por ellos, utilizo celulares, ropas de marca, ej zara ó Apple, que ellos les llaman la atención como están esas empresas y como es la competencia a nivel internacional, entonces de esa manera trabajamos los roles.

4.1. Matriz de categorización de la entrevista

CATEGORIAS	PARTICIPANTE 1	PARTICIPANTE 2	PARTICIPANTE 3
<p>ME ODOLOGIA</p>	<p>1. Exposición magistral por parte del profesor en combinación con actividad de apropiación por parte de los estudiantes, técnicas como mapas mentales para presentar en colectivo.</p> <p>2. metodología en relación a lo que es un proceso creativo para poder enseñar sobre la adaptación de productos para mercados internacionales.</p> <p>3. Para marco normativo y decretos una actividad inicial de investigación o búsqueda de información por parte de los estudiantes a partir de preguntas orientadoras que después se ponen en común en relación de lo que ellos consultan vs la apreciación del profesor, es decir un taller mediante explicación por medio de seminario alemán.</p> <p>4. metodología de aprender haciendo van desarrollando c/u de los documentos soportes de la exportación, donde al inicio tienen que justificar oportunidad comercial, buscar estadísticas, identificar producto, elaborar ficha técnica, elaborar factura comercial, lista de empaque, certificado de origen, mandato aduanero, y después entra a la fase de la ejecución de la exportación con la presentación de la solicitud de autorización de embarque, declaración de exportación y la declaración de cambio para cerrar el proceso desde lo que es aduanero y lo que es cambiario.</p> <p>5. presentación o ponencia cumpliendo con requerimientos que se formulan en una rúbrica en donde tiene que demostrar que se están apropiando del contenido e investigan en fuentes actuales y no en decretos antiguos que ya no existen, tienen que construir una presentación grafica para soportar la ponencia y tienen que realizar la presentación de un ejemplo, un estudio de caso aplicado de la modalidad que le corresponda, y a lo último una actividad de aplicación para reforzar el contenido con los demás estudiantes de la clase.</p>	<p>1. Poner en contexto a los estudiantes acerca de los conceptos, definiciones y parámetros para comenzar con el desarrollo de la asignatura, esta conceptualización muchas veces se desarrolla por medio de la participación de glosarios que nos permiten investigar y tener referentes en la relación a esos conceptos determinantes dentro de la asignatura.</p> <p>2. También se desarrollan clases magistrales complementarias con actividades lúdicas donde los estudiantes puedan apropiar su conocimiento por medio del socializado de la clase.</p> <p>3. construir exposiciones como resultado de esos procesos de investigación para poder socializar y compartir en clase.</p> <p>4. manejan estudios de casos, situaciones particulares y cuáles son los parámetros que ellos necesitan para poder darle una solución efectiva al caso en particular, lo principales que todas estas actividades que se realicen extra-clase y en el desarrollo de la clase es importante que sean socializadas en el escenario para tener los diferentes tipos de aporte por parte de los miembros del curso, así como la retroalimentación por parte del docente.</p>	<p>En el inicio empezamos con una clase magistral para entrar en contexto en cuanto a la existencia de la norma y a puntos teóricos muy importantes para la comprensión del estudiante, luego trabajamos talleres de grupo, salen los casos empresariales de éxito en cuanto al proceso de importación, los roles que desempeñan cada uno de los miembros de una importación, los participantes, y como ya ellos empiezan a conocer de toda la norma y demás, ya entramos al diligenciamiento de los documentos de importación y los soportes.</p>

<p>CALIDAD</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. La calidad de los procesos académicos que se llevan a cabo el programa me parece que es excelente, que tienen en cuenta cada una de las funciones sustantivas de lo que refiere un programa académico, en cuanto a lo que es la docencia, la extensión, la investigación, el acercamiento a estudiantes, la internacionalización también se ha mejorado bastante. 2. la calidad en la ejecución de los procesos, en algunas oportunidades resulta limitado porque tal vez sería más práctico que en cursos como exportaciones, importaciones, nomenclatura arancelaria o incluso práctica I pudiera ser más experiencial. 3. calidad de la infraestructura como lo menciono el tema de solo tener disponible solo el salón de la clase y las salas de audiovisuales cada 15 días a veces puede limitar el alcance de las técnicas y metodologías que se quieran hacer. 	<p>Alta calidad debido al desarrollo y la articulación que tienen muchos de sus factores, en este caso como son los procesos académicos, la investigación, la extensión, como lo es el vínculo con los egresados y como lo vienen siendo los procesos de internacionalización.</p>	<p>Excelente calidad y mucha actualidad. El programa en sí mismo nos exige a nosotros que busquemos esa innovación, para que el estudiante sea participativo y se dé cuenta que por un programa de Comercio Internacional tenemos que ir muy de la mano con todos los cambios que se están generando en los entornos a nivel internacional y mundial.</p>
----------------	---	--	---

<p>APLICACIÓN DE JUEGO DE ROLES</p>	<p>Sí, porque la actividad de aplicación de la simulación de los documentos ellos asumen el rol de empresario, el rol de la agencia de aduanas que es la que tiene que elaborar los documentos, el rol del transportador cuando hacen el documento de transporte, pienso que de una forma sencilla asumen cada uno el rol de los agentes de comercio exterior que intervienen en la actividad. Al inicio también cuando se hace la actividad de adaptación del producto ellos entran a asumir el rol de un grupo creativo que le piden asumir el reto de adaptar el producto para mercados internacionales.</p>	<p>Si se ha implementado y continúa de hecho implementando el juego de roles porque realmente en los procesos de importación y de hecho en las operaciones de comercio internacional siempre participan diferentes tipos de actores entonces cuando los estudiantes conocen el proceso general de una importación deben identificar y reconocer cuáles son las actividades de todos aquellos intermediarios y normalmente hacemos actividades donde la investigación nos lleve a identificar esa práctica de cada uno de los actores de un proceso de importación.</p>	<p>Si se hace juego de roles totalmente.</p>
<p>COMPETENCIAS DESARROLLADAS EN JUEGOS DE ROLES</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. competencias investigativas, porque tienen que profundizar para poder asumir el rol de conocer bien como se tienen que ejecutar los documentos y en qué momento. 2. competencias de ciudadanía local tal vez porque obviamente se están apropiando de un escenario en donde un producto llega a otro mercado, y las competencias específicas que estén relacionadas con la apropiación del conocimiento relacionado con las exportaciones. 	<p>Una de las principales competencias que se mejorarían con el juego de roles es el tema de la investigación, porque la investigación nos lleva a identificar necesidades</p>	<p>Competencia interpretativa</p>

<p>ORGANIZACIÓN ACTIVIDAD JUEGO DE ROLES</p>	<p>El salón se distribuyera como un laboratorio, y el laboratorio tuviera varias etapas, una etapa en la que existieran los roles de asesores y consultores que pueden ser las universidades, los profesionales y la cámara de comercio; otro rol en donde estén los agentes de comercio exterior: el transportador, las entidades de vistos buenos y las agencias de aduanas; y otro rol en donde estén los empresarios que tienen que preparar los documentos con las personas que estén en las áreas de comercio exterior, mercadeo, producción, etc. Ahí sería que se hiciera un recorrido por cada una de las etapas del proceso pasando por cada una de las áreas en acompañamiento con las entidades y demás hasta que se logre ejecutar la exportación.</p>	<p>Clasificando un número de estudiantes que se encarguen de representar la entidad de control, algunos que se encarguen de representar la entidad reguladora o generadora de vistos y/o certificados, alguno que se encargue de identificar cuál es la entidad que se encarga de promocionar la oferta exportable en Colombia, algunos que tomen el rol de los agentes intermediarios aduaneros o agencias de aduanas, algunos pueden también ser intermediarios en temas de los transportistas que tomen el rol de transportistas, que cada uno de ellos identifique cuáles son esas actividades que normalmente cada uno debe desempeñar y de qué manera debe actuar para que el proceso de importación o exportación se genere de manera eficiente.</p>	<p>Empezamos a construir quiénes son el agente de aduana, quien es el operador portuario, , quien es el del transporte internacional, quien va a ser la parte Logística nacional, el intermediario cambiario, la compañía de seguros, si la mercancía que voy a traer cuáles serían los permisos fitosanitarios que necesito, si son del ICA o zoonosanitarios, dependiendo la carga y demás.</p>
--	---	---	---

<p>RELACION APRENDIZAJE COLABORATIVO Y SIGNIFICATIVO</p>	<p>Sí es muy valioso que ellos mismos construyan entre ellos, La idea es llevarlo más al aprendizaje colaborativo y cooperativo, que se estableciera una meta común y que todos tuvieran que contribuir para poder hacer las respuestas más robustas.</p>	<p>El aprendizaje colaborativo genera un aprendizaje significativo para los estudiantes, de hecho pienso que ese aprendizaje también termina siendo significativo para nosotros en el rol de profesores, los estudiantes cuando trabajan de manera colaborativa, cuando se articulan pueden tener mucho más clara la idea, la situación o el caso particular que se esté investigando, porque se tienen diferentes puntos de vista.</p>	<p>Si totalmente, desde mi rol en las asignaturas que he tenido, uno les asigna un rol a ellos y ellos memorizan o tienen unos conceptos muy propios así sea con sus propias palabras de lo que uno les está preguntando.</p>
<p>PROPUESTAS DE ENSEÑANZA</p>	<p>Debería existir un escenario en donde en la medida que los estudiantes vayan avanzando realicen un aporte afín al tema que van viendo con diferentes productos que puedan ir entrelazados y puedan ser replicables a los demás compañeros por ejemplo si están viendo teorías del comercio, que puedan hacer líneas de tiempo de las teorías o cartilla informativa de teorías, si llegan a ver exportaciones un manual para la preparación del exportador. Para mi cada curso debería tener un entregable que serviría tanto para medir al estudiante y también entregarle un producto de apropiación social para la comunidad.</p>	<p>Relacionar todos esos conceptos teóricos o teorías que respalden los procesos, pero llevándolos a la práctica, por medio de estudios de caso, exposiciones, de actividades lúdicas que permitan incentivar en ellos un poco más la participación y el analizar situaciones particulares en donde puedan ellos agregar valor por medio de sus opiniones.</p>	<p>Los casos prácticos sirven para que dentro de todo lo que uno va dando a lo largo de la asignatura y el semestre, los glosarios o concursos.</p>

Tabla 1: Matriz de categorización de la entrevista

Fuente: Entrevistas realizadas a las docentes del programa Comercio Internacional

4.2. Caracterización de los procesos del microcurrículo de exportaciones del programa de Comercio Internacional de la UFPS

Las estrategias pedagógicas que se implementan actualmente en la asignatura de exportaciones del programa de Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander están plasmadas en el contenido pragmático público en la página web de la Universidad, la cual menciona todas las asignaturas del plan de estudio y su respectivo micro currículo. El documento muestra que la asignatura de exportaciones se dicta en el tercer semestre y contiene: Presentación del curso o materia, contextualización, objetivo general y específico, enfoque pedagógico y metodología, contenidos básicos, metas o expectativas de la materia, enfoque evaluativo y estrategias de evaluación del curso y los recursos bibliográficos.

Para realizar la caracterización de cada proceso es importante analizar a profundidad cada uno de ellos y comprender cuál es el objetivo de cada proceso, los responsables, las partes interesadas, los controles o registros de control, indicadores de gestión, actividades que se realizan y los riesgos que pueden existir en el proceso.

FICHA DEL PROCESO	PROCESOS DEL MICROCURRÍCULO DE LA ASIGNATURA DE EXPORTACIONES DEL PROGRAMA DE COMERCIO INTERNACIONAL						
CARACTERIZACIÓN DE LOS PROCESOS	PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA	CONTEXTUALIZACIÓN	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS	ENFOQUE PEDAGÓGICO Y METODOLÓGICO	CONTENIDOS BÁSICOS	METAS O EXPECTATIVAS DE LA MATERIA	ENFOQUE EVALUATIVO Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN
OBJETIVO	Presentar una ficha académica de la asignatura donde indique el código de la materia, área de formación, tipo, prerequisites, créditos y total de horas.	Describir y justificar la importancia que tienen las exportaciones en un mundo abierto a la globalización y el intercambio de productos, así como los beneficios que tienen estas operaciones para aumentar la competitividad y productividad del país, en un marco de cumplimiento de normatividad aduanera mencionando interrogantes en aras de profundizarlo como tema de estudio de la	Identificar el propósito al cual el docente quiere llegar mediante la enseñanza de la temática relacionada en la asignatura, donde además de lo teórico, la normatividad, documentación e identificación de herramientas de promoción son contenidos básicos en el proceso.	Establecer la metodología de enseñanza en la cual se basará el proceso de aprendizaje de los estudiantes mediante el modelo dialógico - crítico.	Determinar los contenidos temáticos que serán objeto de estudio en la asignatura basados en los 4 ejes básicos del proceso de exportación: conceptos, procedimientos, características y documentación que interviene en el proceso.	Identificar las metas esperadas con la puesta en marcha del micro currículo diseñado para la asignatura, la cual tiene como objetivo principal la apropiación del conocimiento por parte del estudiante en lo relacionado con los artículos del estatuto aduanero que regulan el procedimiento de las exportaciones, así como el desarrollo de competencias por parte del estudiante que le permitirán desempeñarse en el mercado laboral y la constante actualización	Precisar los tres momentos que intervienen en el proceso evaluativo de la asignatura que son la evaluación diagnóstica, formativa y sumativa.

		asignatura.				de conceptos y temas relacionados con la materia.	
R RESPONSABLE	Comité curricular del programa Comercio Internacional	Comité curricular del programa Comercio Internacional	Comité curricular del programa Comercio Internacional	Docentes y estudiantes del programa Comercio Internacional	Docentes del programa Comercio Internacional	Docentes y estudiantes del programa Comercio Internacional	Docentes del programa Comercio Internacional

<p>CONTROLES-DOCUMENTOS</p>	<p>El plan de estudios está estructurado bajo el sistema de créditos académicos (Resolución 040 abril 2003 UFPS), para un total de 163, distribuidos en 10 semestres académicos, y se desarrolla por áreas de conocimiento. Política Curricular, Acuerdo 006 de 2003, Proyecto Educativo Institucional, Acuerdo 081 de 2007, Misión, Visión y objetivo rector, Acuerdo 042 de 2010 Y Plan de Desarrollo Institucional</p>	<p>Comités de Currículo y de Autoevaluación</p>	<p>Comités de Currículo y de Autoevaluación</p>	<p>De acuerdo con lo establecido en la política curricular (Acuerdo N°006 de 2003) la intencionalidad del proceso formativo se fundamenta en el aprendizaje, autoaprendizaje, apropiación y producción de conocimientos.</p>	<p>Comités de Currículo y de Autoevaluación</p>	<p>Comités de Currículo y de Autoevaluación</p>	<p>Las políticas institucionales sobre la evaluación del aprendizaje del estudiante se encuentran consignadas en el Acuerdo 006 de 5 de marzo de 2003, el cual especifica que la evaluación del aprendizaje busca verificar los logros de cada estudiante y sus desempeños en el Programa Curricular.</p>
<p>RIESGOS ASOCIADOS</p>	<p>Insuficiente capacidad horaria de la asignatura y no otorgar horas prácticas a una asignatura que debería tener aproximación al campo laboral correspondiente.</p>	<p>Determinar el contexto y justificación de la asignatura de forma subjetiva y en un contexto macroeconómico, sin enfatizar la importancia de las exportaciones como ciudad fronteriza.</p>	<p>Desactualización de los objetivos conforme al avance de posibles nuevos contenidos de la asignatura que van surgiendo a medida del tiempo.</p>	<p>Resistencia al cambio de docentes al no realizar prácticas pedagógicas efectivas que conlleven al uso de metodologías didácticas teniendo en cuenta que el proceso de asimilación de conocimientos es diferente en cada estudiante.</p>	<p>No abordar la totalidad de los contenidos temáticos necesarios para la comprensión de la asignatura.</p>	<p>No llevar a cabo proceso de seguimiento y autoevaluación de estudiantes donde pueda determinar a tiempo si las metas pactadas en un inicio están siendo cumplidas en el transcurso del semestre.</p>	<p>Diseño evaluativo memorístico con elaboración de preguntas precisas dejando a un lado preguntas abiertas donde el estudiante exponga lo que comprendió de la temática.</p>

INDICADOR ESDE GESTION	Obligatoriedad, periodicidad, alcance, impacto en el número de horas de la asignatura semanalmente	Cómo es el proceso de exportación, cuál es la normativa que lo regula y cuáles son los beneficios.	conceptos, procedimientos, marco regulatorio y las herramientas de promoción Utilizadas en el proceso de exportación en Colombia	La discusión, análisis y resolución detallados presentados en el aula de clase por parte de los estudiantes	Ruta hacia la internacionalización , Pasos para exportar, Procedimiento Aduanero para la exportación definitiva, Regímenes Especiales, Exportación de Servicios, Herramientas de Promoción de las Exportaciones	Apropiación del conocimiento, desarrollo de competencias, actualización de contenidos.	conceptos previos, participación en actividades y exámenes parciales y finales.
ACTIVIDADES	Diligenciamiento de la ficha de presentación de la asignatura por parte del comité curricular estableciendo la intensidad horaria.	Establecer la importancia de la asignatura para el comercio exterior.	Conformar los ejes de formación estructurados en áreas del saber y asignaturas enmarcadas en tres ciclos formativo, de profundización y de profesionalización	Construcción de conceptos teóricos y prácticos dando respuesta a problemáticas o situaciones empresariales de la vida común. Textos de referencia mediante la entrega de material de apoyo Apoyo y retroalimentación del docente de forma crítica y constructiva. Creación espacio de interacción con el docente quien articulará la orientación de su saber con el ejercicio práctico de los conceptos adquiridos a través de talleres en los cuales se abordarán situaciones reales mediante estudios de casos.	Estructurar las unidades temáticas que se desarrollarán durante el semestre, basados en los objetivos y las metas propuestas en el PEP.	Capacidad de desarrollar actividades profesionales que impliquen la toma de decisiones, planeación, dirección y consultoría en los temas del Comercio y los Negocios Internacionales y por tanto, será ampliamente demandado para trabajar a nivel empresarial y en el servicio público. Generar soluciones a los problemas del sector Internacional respondiendo a las nuevas exigencias de gestión, del Comercio y los Negocios Internacionales	De acuerdo con las Políticas Institucionales, y tomando en cuenta los objetivos, las competencias y los ejes formativos sobre los cuales se basa la formación del Profesional en Comercio Internacional de la Universidad Francisco de Paula Santander, los procesos evaluativos permitirán medir en qué grado de avance se encuentra cada estudiante de acuerdo con el nivel.

Tabla 2: Caracterización de los procesos curriculares de la asignatura de exportaciones

Fuente: Contenido Programático de Comercio Internacional – Página web UFPS

4.3. Principales estrategias pedagógicas de la educación superior

De igual forma se relacionan las principales estrategias pedagógicas utilizadas en la educación superior, de acuerdo con los tres saberes de la formación profesional, y la importancia de cada uno de estos:

	EJEMPLOS	IMPORTANCIA
SABER CONOCER	Exposición	Permite presentar información de manera ordenada. No importa el tamaño del grupo al que se presenta la información.
	Métodos de preguntas	Promueve la investigación, estimula el pensamiento crítico, desarrolla habilidades para el análisis y síntesis de información. Los estudiantes aplican verdades “descubiertas” para la construcción de conocimientos y principios.
	Paneles de discusión	Se recibe información variada, estimulante y motivante. Estimula el pensamiento crítico.
	Seminarios	Forma a los estudiantes como investigadores.
	Lluvia de ideas	Favorece la interacción en el grupo. Promueve la participación y la creatividad. Motiva. Fácil de aplicar.
SAER HACER	Juegos de negocios (simulaciones)	Facilita el desarrollo de habilidades como el trabajo en grupo, combinación del papel de grupo, de generalista y de especialista, uso de información en entornos turbulentos, predicción y planificación
	Juego de roles (simulaciones)	Abre perspectivas de acercamiento a la realidad. Desinhibe. Motiva. Fomenta la creatividad.

	<p>Simulación y juego.</p>	<p>Promueve la interacción y la comunicación. Es divertida. Permite aprendizajes significativos.</p>
	<p>Aprendizaje basado en problemas</p>	<p>Favorece el desarrollo de habilidades para el análisis y síntesis de información. Permite el desarrollo de actitudes positivas ante problemas. Desarrolla habilidades cognitivas y de socialización.</p>
	<p>Método de casos</p>	<p>Es interesante, se convierte en incentivo, motiva a aprender, desarrolla la habilidad para análisis y síntesis, permite que el contenido sea más significativo para los estudiantes.</p>
	<p>Trabajo de campo</p>	<p>Las habilidades que deben desarrollar y utilizar los participantes en sus funciones profesionales son las de: autoconocimiento, trabajo en equipo, liderazgo, optimización de recursos escasos, convivir con el estrés, etc. Es útil como seminario de perfeccionamiento de la alta dirección de empresas.</p>
	<p>Proyecto integrado</p>	<p>estudiantes y docentes, de diversos módulos y niveles, resuelvan situaciones problemáticas reales y concretas, compartiendo un mismo entorno de aprendizaje, potenciando las alianzas estratégicas, optimizando recursos y responsabilizándose cada módulo de determinadas metas.</p>

SABER SER	Discusión de dilemas morales.	<p>Los dilemas son breves narraciones de situaciones que presentan un conflicto de valores, donde, en general un personaje que se encuentra en una situación difícil, tiene que elegir entre dos alternativas óptimas y equiparables. El hecho de confrontar opiniones y perspectivas distintas permite replantearse las propias posiciones e iniciar un proceso de reestructuración del modo de razonar sobre determinadas cuestiones morales.</p>
	Diagnóstico de situaciones	<p>Mientras los dilemas se orientan más en discutir las razones de la decisión, el diagnóstico busca analizar en sí misma la decisión, considerando los valores en juego, las alternativas y las consecuencias.</p>

Tabla 4: Principales estrategias pedagógicas de la educación superior **Fuente:** Tomado de "Estrategias didácticas en la Educación Superior", Revista de investigación Scientia 2011, Año 1, N° 1

4.4. Propuesta de juego de roles - manual de procedimientos para simular un proceso de exportación

Como propuesta del trabajo de investigación se diseña una actividad de juego de roles simulando un proceso de exportación de acuerdo con el caso expuesto. Esta estrategia promueve la participación en clase, creando situaciones reales donde la interacción y la aplicación de los conceptos previos mediante el conocimiento y la investigación a profundidad del papel que desempeña cada rol son fundamentales en el desarrollo de la actividad.

Según Porter (2008, p. 232), el juego de roles tiene múltiples motivaciones para los estudiantes, entre las que se mencionan: asumir ideas y posiciones distintas a las propias,

trabajo en equipo, empoderamiento en la toma de decisiones en el juego, mayor compromiso con la asistencia a clases; ellas se transforman en poderosas razones por las cuales un docente debiera considerar la posibilidad de incorporar a su aula este tipo de metodologías.

INSTRUCCIONES DEL JUEGO DE ROLES

Nombre de la actividad: Juego de rol para evaluar el proceso de exportación

Tiempo: 20 minutos máximo

Objetivo: El docente evaluará en los alumnos el dominio del tema, trabajo en equipo, capacidad de investigación, comprensión del tema, creatividad y materiales didácticos utilizados.

Descripción de la actividad: Se conformará grupos de 6 estudiantes quienes desarrollarán el juego de roles simulando un proceso de exportación según el caso de estudio. Los estudiantes deberán seguir las instrucciones del caso e investigar información adicional sobre el proceso y documentación relacionada según el término de negociación elegido.

Roles: Rol 1: Exportador Rol 2: Importador

Rol 3: Agencia de aduanas

Rol 4: Puerto/Operador portuario

Rol 5: Transporte interno/ Agente de carga internacional

Rol 6: Entidades bancarias/compañías de seguros

Recursos necesarios:

Guía de orientación donde se exponen los roles

Formatos impresos de los documentos referentes al proceso de exportación.

CASO DE ANÁLISIS

Teniendo en cuenta que Colombia es el tercer exportador de coque a nivel mundial, seguido de China y Polonia y que el 70% de las exportaciones se realiza por el Puerto de

Barranquilla ya que este material es muy apetecido en el mercado internacional debido a su uso como reductor químico en la industria metalúrgica. Este derivado del carbón metalúrgico de mayor dureza y resistencia se emplea como combustible en procesos de fundición de acero y aluminio, entre otros metales. Una empresa de la región productora de carbón y coque exporta semanalmente miles de toneladas de coque países de Europa, Asia y América Latina. Las exportaciones la realizan vía marítima desde el Puerto de Barranquilla y utiliza diferentes términos de negociación en sus operaciones.

A principios del mes el cliente Carbotex ubicado en México realizó la compra de 20.000 ton. de coque. En este proceso intervienen los siguientes actores:

1. ROL DEL EXPORTADOR:

la empresa coquizadora (expedidor/exportador-shipper), quien vende el producto en otro país. Está encargado de gestionar los documentos para realizar los trámites de exportación en su país y dar cumplimiento a toda la negociación internacional pactada con el importador.

Registro como exportador: Ante la cámara de comercio, la empresa debe estar registrada y dentro de su Objeto Social estar habilitada como exportadora. Ante la DIAN, el Gobierno Nacional, reglamentó el Registro Único Tributario (RUT), el cual se constituye el único mecanismo para identificar, ubicar y clasificar a los sujetos de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. Para adelantar actividades de exportación, se debe tramitar este registro, especificando dicha actividad tramitando el registro especificando en las casillas 53, 54, 55 y 56.

Estudio de mercado y localización de la demanda potencial: La exportación requiere inicialmente de una selección de mercados, donde se determinen las características específicas del país o región a donde se quiere exportar: identificación de canales de distribución, precio de la exportación, hábitos y preferencias de los consumidores el país o

región, requisitos de ingreso, vistos buenos, impuestos, preferencias arancelarias y otros factores que están involucrados en el proceso de venta en el exterior.

Envío oferta comercial

Elaboración del contrato internacional

Ubicación de la subpartida arancelaria: Para localizar la subpartida arancelaria del producto que se pretende exportar, se debe consultar el arancel de aduanas, en los diferentes sistemas aplicativos otorgados por la DIAN, para determinar todos los requisitos según la subpartida arancelaria y llevar a cabo de manera correcta el proceso de exportación.

Enviar al puerto especificaciones del barco asignado para el cargue: El exportador envía al puerto donde se va a cargar la mercancía las especificaciones del barco como capacidad, año de fabricación, entre otros.

Aquí el terminal portuario confirma si el buque es apto para el cargue o no.

Enviar las instrucciones de embarque a la agencia de aduana antes del arribo del barco: El exportador debe otorgarle un mandato a la agencia de aduanas donde la autorice a realizar los trámites pertinentes ante la DIAN. Una vez está confirmado el nombre del barco y es aceptado por el puerto el exportador debe enviar las instrucciones de embarque a la agencia de aduana con los documentos correspondientes según el material a exportar, para el caso del coque se envía el safety data sheet, shipper declaration, y los datos para que diligencien la SAE.

Tener la mercancía lista para la recogida en la fecha que se ha acordado.

Enviar a la agencia de aduanas datos para tramitar el certificado de origen: Este documento se emite con el fin de acreditar que las mercancías cumplen con los criterios de origen con algún tratado suscrito por Colombia para acogerse a los beneficios arancelarios, se debe tener la factura comercial y la declaración juramentada en origen donde el productor señale el cumplimiento del criterio origen del producto a exportar conforme lo establece cada

acuerdo comercial, para esto debe contar con firma digital y estar inscrito en muisca.

Procedimientos de vistos buenos: Estos deben ser tramitados antes de presentar la declaración de exportación (DEX) ante la DIAN. ICA (Sanidad animal y vegetal), INVIMA (Medicamentos, Alimentos, Productos Cosméticos), Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial (Preservación Fauna y Flora Silvestre), Secretaría de Ambiente (Madera y Semillas), Ingeominas (Piedras Preciosas, Esmeraldas y Metales Preciosos), Ministerio de Cultura (Arte, Cultura y Arqueología), etc.

Procedimientos cambiarios (reintegro de divisas). Toda exportación genera la obligación de reintegrar las divisas a través de los intermediarios cambiarios (Bancos Comerciales y demás entidades financieras) por tanto los exportadores deben efectuar la venta de las divisas a estos intermediarios, para lo cual se debe reclamar y diligenciar ante dicha entidad el formulario Declaración de Cambio No 2.

2. ROL DEL IMPORTADOR:

El Comprador o consignee es el encargado de introducir al territorio aduanero nacional la mercancía que proviene de otro país.

Asumir responsabilidades y riesgos de la mercancía de acuerdo con el término de negociación pactado.

Gestionar con el proveedor la documentación específica que pueda requerir la mercancía y los registros pertinentes para su correcta nacionalización en destino

Presentar la Declaración de importación, los pagos de derechos e impuestos a la importación, pago de las sanciones a que haya lugar y de obtener y conservar los documentos soporte de la operación.

3. ROL DEL TRANSPORTADOR INTERNO Y DEL AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL (Un mismo estudiante desempeñará ambos roles):

Es el transportador que lleva el producto desde la empresa del exportador hasta el

puerto (transporte interno en origen) o la empresa que lo transporta desde el puerto hasta el destino final (transporte interno en destino).

Solicita la cita ante la terminal portuaria para el ingreso del vehículo, llega a la terminal para la cita establecida y cuenta con un tiempo determinado para poder ingresar.

AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL: Ente encargado del proceso de transporte de carga por todo el mundo.

Consolidación de carga (reunir las cargas de diferentes clientes para que viajen en un único contenedor); desconsolidación de la misma (cuando llega al puerto destino separan las cargas del contenedor).

Emisión de documento de transporte “Conocimiento de Embarque”, en el caso fuese embarque marítimo o “Guía aérea”, en caso fuese embarque aéreo. Este documento es el comprobante de que la carga que está exportando le pertenece, además, con este documento puede nacionalizar la mercancía.

4. ROL DEL PUERTO MARITIMO U OPERADOR PORTUARIO:

Lugares en donde se presentan los flujos de productos, personas e información. En los puertos marítimos es posible distinguir los orientados a carga y descarga de contenedores, depósitos de embarcaciones, manejo de carga.

Otorga una cita con fecha y hora programada para el ingreso de la mercancía por parte del transportador.

Los operadores portuarios prestan servicios en los puertos como transporte de pasajeros, cargue y descargue, almacenamiento, practicaaje, remolque, estiba y desestiba, manejo terrestre o porteo de la carga, dragado, clasificación y reconocimiento, suministro de equipos, entre otros. Estos operadores realizan todo lo que tiene que ver con los contenedores y la carga en el puerto, para las inspecciones aduaneras.

5. ROL DE LA AGENCIAS DE ADUANAS:

Tiene la autorización de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales - DIAN - para garantizar que los usuarios de comercio exterior cumplan con las normas legales que actualmente existen. Ellos tienen la capacidad de realizar o suscribir las declaraciones aduaneras y formularios relacionados.

Elaborar la solicitud de autorización de embarque (SAE) y la planilla de traslado.

Procedimientos aduaneros para despacho ante la DIAN: Este trámite debe hacerse ante la Administración de Aduanas por donde se va a despachar la mercancía, anexando entre otros, los siguientes documentos: Factura Comercial Lista de Empaque (si se requiere)

Registros Sanitarios o Vistos Buenos (sí lo requiere el producto) Documento de
 Transporte

Otros documentos exigidos para el producto a exportar Una vez presentados los documentos e incorporados al sistema informático aduanero, este determina si se requiere inspección física, automática o documental, si es física se hace en las bodegas del puerto de salida, la aerolínea o en el lugar habilitado por la DIAN. Terminada esta diligencia y si todo está bien, la mercancía puede ser embarcada y despachada al exterior. Hecha esta operación y certificado el embarque por la empresa de transporte la Solicitud de Autorización de Embarque se convierte en Declaración de Exportación - DEX.

Elaborar el certificado de origen Elaborar el DEX

6. ROL DEL BANCO/COMPAÑIAS DE SEGURO:

Son quienes facilitan los procesos de medios de pago internacional y manejo de garantías relacionadas a los contratos de compraventa internacional. Además, los bancos a nivel internacional se encargan de temas de financiación y manejo de la divisa y valores negociados entre proveedores y clientes. Es importante recordar que los medios de pago están regidos por la Cámara de Comercio Internacional, quienes dan un lineamiento para los tres

medios de pagos: giros, cartas de crédito y cobranzas internacionales.

Financia los pagos y las garantías según lo pactado en el contrato.

Proveer el formulario Declaración de Cambio No 2, en el cual el exportador consigna la información sobre el monto, características y demás condiciones de la operación de cambio que se celebre a través del mercado cambiario.

Compañías de seguros: Entidad que garantiza que los eventos inesperados que puedan sucederle a la mercancía no afecten a ninguna de las partes gracias a los seguros que este ente ofrece. Esta Compañía debe ser contratada por el vendedor o el comprador según lo determine la negociación pactada.

Protege el valor de la mercancía + flete + impuestos frente a los riesgos asociados al transporte de origen a destino.

Asesoría y acompañamiento frente a la reclamación de un siniestro.

Cumplimiento de la contratación del seguro para los incoterms CIF y CIP (Seguro todo riesgo y obligatorio).

OTRAS ENTIDADES QUE INTERVIENEN

ROL DE LAS ENTIDADES SANITARIAS: De acuerdo con el tipo de producto es necesario contar con certificaciones y vistos buenos por parte de la entidad correspondiente. Ejemplo: Si es alimentos INVIMA, si son productos agropecuarios ICA. Para realizar una exportación de un recurso mineral en Colombia como el coque, debe tener en cuenta el procedimiento relacionado a continuación:

Realizar el pago de las regalías (Ley 1530 de 2012 art 132), para esto la Agencia Nacional de Minería (ANM), es la encargada de liquidar, recaudar, administrar y transferir las regalías y cualquier otra contraprestación derivada de la explotación de minerales.

Realizar el Registro Único de Comercializadores (RUCOM). Toda persona natural o jurídica que en forma regular compre y vendas minerales para transformarlos, beneficiarlos,

distribuirlos, intermediarios, exportarlos o consumirlos debe estar inscrita en el RUCOM.

(Decreto 2637 de 2012 art

1). Para inscribirse en el RUCOM debe cumplir con los requisitos establecidos en el artículo 9 del Decreto 276 de 2015. Contar con el certificado de origen expedido por el Explotador Minero Autorizado y las Plantas de Beneficio. (Decreto 276 de 2015 art 4) y tramitar el visto bueno para la autorización de la exportación a través de la plataforma VUCE. (Decreto 4149 de 2004 art 1).

FINAL DE LA ACTIVIDAD

Al finalizar la actividad el salón se organizará en una mesa redonda, en donde el docente evaluará la presentación de cada equipo, destacando los aspectos positivos y los de mejora, evaluando entre otros aspectos la capacidad investigativa, interpretativa, analítica, trabajo en equipo, creatividad y dominio del tema. De igual forma el equipo de estudiantes expondrá como se sintió durante el desarrollo de la actividad y que propuestas de mejora tiene para la misma.

PROCESO DE EXPORTACIÓN

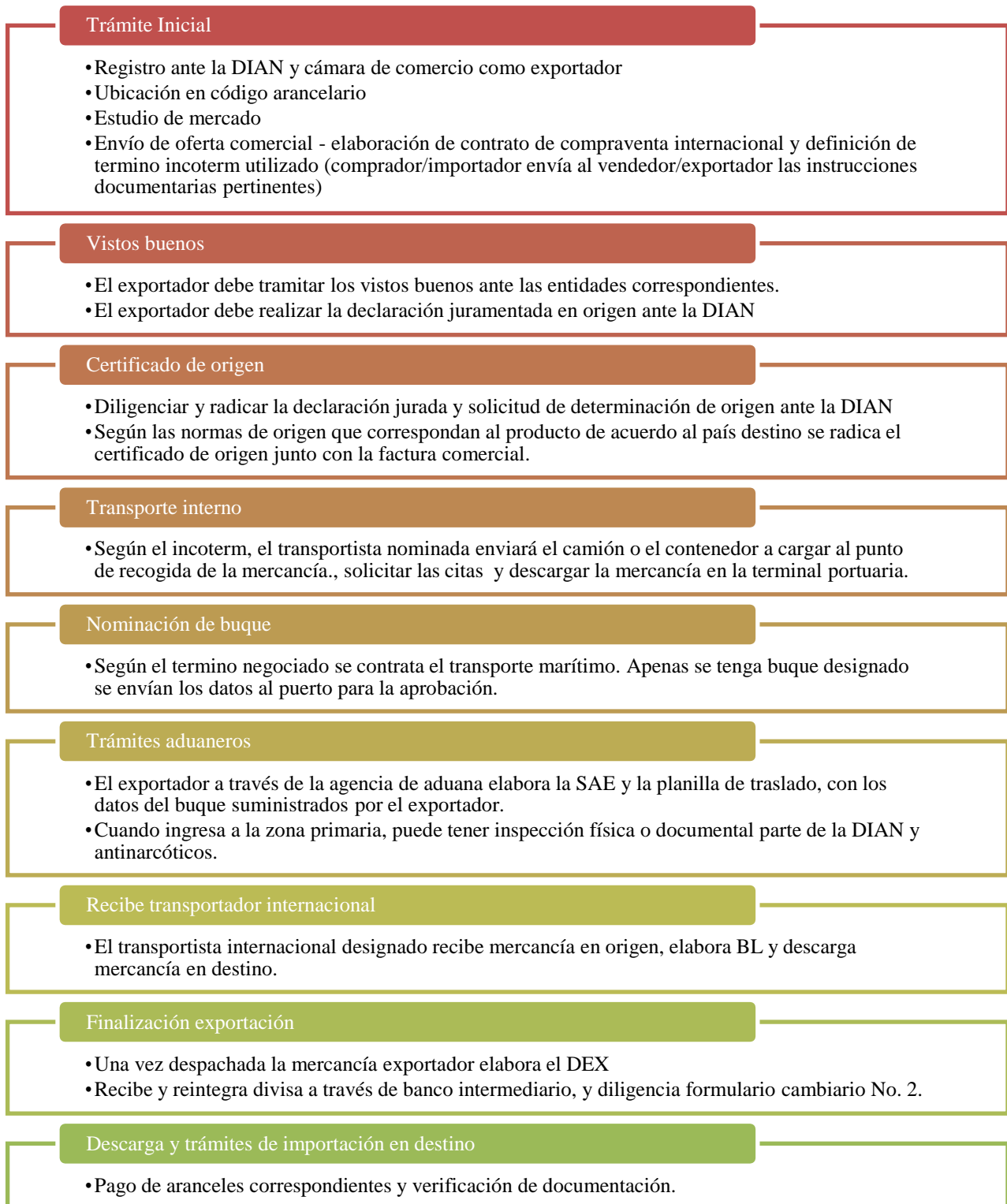


Figura 2: *Proceso de exportación*

5. Conclusiones

Según la transcripción de los audios enviados por los docentes se hace la siguiente interpretación:

De acuerdo con las respuestas de las tres docentes entrevistadas el 100% implementa las clases magistrales en combinación con actividades lúdicas, ya que en un principio de la clase se exponen los conceptos, fundamentos y teorías relacionadas con los procesos básicos de exportación e importación y comprendido lo anterior se implementan metodologías como estudios de casos particulares o casos de éxito, talleres en grupo y exposiciones o ponencias donde el estudiante demuestra que ha asimilado el contenido visto en clase. Sólo el 33.33% de las docentes utiliza la metodología del seminario alemán. Lo anterior representa una clara idea del proceso secuencial que orienta el docente donde al final de la explicación magistral pone a prueba la asimilación de conocimientos por parte de los estudiantes, siendo el más común el estudio de casos, donde se explican situaciones reales y como deben enfrentarse de forma adecuada. Esto va de la mano con el enfoque dialógico- crítico implementado en la Universidad, donde a través de los casos surgen obstáculos o pruebas que deben ser analizadas teniendo en cuenta la responsabilidad de cada actor que interviene en el proceso y el marco normativo actual por el cual se rige.

El 66.66% de las docentes entrevistadas considera que el programa de Comercio Internacional tiene una excelente calidad, donde se resalta la calidad de los procesos académicos, docentes, extensión investigación, acercamiento a estudiantes, internacionalización, al igual que la actualización e innovación en las temáticas. Sin embargo, hubo una de ellas que mencionó falencias en la calidad de la infraestructura en cuanto a la disponibilidad de la sala de audiovisuales y a la calidad en la ejecución de los procesos ya que manifiesta que las clases deberían ser más experienciales y prácticas. Para que esto sea posible deben establecerse unas condiciones que pueden ser dialogadas en los comités

curriculares donde se preste el acceso a las salas informáticas sin restricciones, además de esto se gestionen los accesos a las diferentes plataformas informáticas de Comercio exterior, como Legiscomex, Procolombia, entre otros. Esto fortalecerá las capacidades investigativas de los alumnos ya que tendrán acceso ilimitado a información actualizada de los procesos, normativas y documentación del comercio internacional. De igual forma se podría implementar las clases espejos como estrategia pedagógica, en la cual expositores, representantes de entidades del comercio exterior, docentes o estudiantes de otras instituciones puedan interactuar simultáneamente con los estudiantes de la Universidad Francisco de Paula Santander dándole la oportunidad de que conozcan otros puntos de vista acerca de las temáticas vistas en el aula de clase.

El 100% de las docentes entrevistadas menciona que si ha implementado los juegos de roles en el aula de clase; sin embargo, la participante 1 manifiesta que realiza la actividad de una forma sencilla mediante el diligenciamiento de documentos y la participante 2 indica que realiza actividades de investigación que llevan a identificar las actividades de cada uno de los actores del proceso de exportación e importación. Sin embargo no se evidencia una estructuración y organización clara y precisa de cómo desarrollan dicha actividad, número de participantes, tiempo de duración, explicación de cada rol, y si hacen o no retroalimentación al finalizar la actividad, esto nos da a entender que si bien han desarrollado la actividad de manera sencilla, hace falta una guía de orientación que les permita tener un modelo claro y conciso con la explicación de cada proceso que interviene aproximándose lo más que pueda a la realidad.

El 66.66% de las docentes considera que con la implementación de la actividad de juego de roles se mejorarían las competencias investigativas, ya que tienen que profundizar e indagar sobre las funciones de cada rol, cómo se tienen que diligenciar los documentos y en qué momento, así como a identificar las necesidades y proponer acciones de mejora en los

procesos de exportación e importación. Existen otras competencias que también fueron mencionadas como la interpretativa y la apropiación de conocimientos, las cuales considero son fundamentales debido a que la actividad se basa en la representación de actores donde se debe interpretar y actuar según lo investigado previamente, teniendo presente que se hace parte de una cadena logística y que los errores de cada participante repercuten en la misma.

El 100% de las docentes entrevistadas tiene claridad sobre como realizaría la actividad de juego de roles, en la cual primero harían una clasificación de los estudiantes en los diferentes roles que intervienen en un proceso de exportación como lo es la agencia de aduanas, transporte internacional, logística internacional, entidades reguladoras o certificadoras de vistos buenos, entre otros; de manera que se identifiquen las actividades que realiza cada actor para que el proceso sea exitoso. Por otro lado, una docente añade que se durante el recorrido de las etapas del proceso de exportación universidades, los profesionales y la cámara de comercio como asesores y consultores hasta que se logre ejecutar la exportación. Esto da a entender que las docentes tienen una idea clara de cuáles son los roles y qué es lo más importante que debe enseñarse durante el desarrollo de la actividad, sin embargo, no se tiene en cuenta el proceso posterior a la actividad, donde se resuelven o despejan inquietudes o se corrigen errores que el docente pudo observar en la actividad. En este caso se aconsejaría organizar en mesas redondas una retroalimentación sobre el desempeño de cada grupo y las acciones de mejora que se recomiendan.

El 100% de las docentes considera que el aprendizaje colaborativo si logra un aprendizaje significativo en los estudiantes, ya que hace que construyan conocimientos entre ellos a través de la cooperación, haciendo que el docente también sea incluido en este aprendizaje desempeñando un rol orientador, aclarando ideas o situaciones que se puedan presentar, de igual forma logra la apropiación de conocimientos por parte de los estudiantes.

También una docente aconseja fijar una meta común dentro del aprendizaje

colaborativo, para que todos los actores contribuyan y se logren respuestas robustas. Lo anterior representa un claro ejemplo del aprendizaje constructivista, donde el alumno a través de la interacción con el entorno y la asimilación propia de contenidos temáticos construye y moldea los fundamentos teóricos vistos previamente.

El 66.66% de las docentes entrevistadas propone relacionar los conceptos teóricos utilizando casos reales y prácticos donde se incentive la participación y la capacidad analítica y puedan agregar un valor en sus opiniones; por otro lado, el 33.33% expresa que los alumnos deberían realizar una cartilla informativa o entregable que pudiera convertirse en un manual para el exportador, el cual beneficiaría al estudiante y a la comunidad en general. De acuerdo con lo anterior se puede evidenciar que, aunque predomina la propuesta del uso de casos prácticos, no determina la forma en la que se realizará, si mediante lecturas, talleres o visitas empresariales.

Considero que el estudiante debería tener contacto directo con estos casos, ya sea mediante seminarios con algún participante del proceso de exportación, o visitas a empresas exportadoras de la región donde se pueda entender de forma directa la participación e incidencia de dicha empresa en el comercio internacional, así como los beneficios u obstáculos a los que se vieron expuestos en su proceso de internacionalización.

6. Recomendaciones

El programa de Comercio Internacional brinde las herramientas tecnológicas y de infraestructura necesarias para el desarrollo de las actividades de la asignatura de exportaciones, donde los estudiantes ingresen a salas informáticas sin restricciones y puedan conocer y tener acceso a las principales plataformas de control y promoción del Comercio Internacional.

Incentivar en los estudiantes de Comercio Internacional competencias investigativas y argumentativas a través de la actividad de juegos de roles para la enseñanza del procesos básicos del Comercio Internacional, lo anterior mediante la organización y estructuración de los estudiantes como lo muestra el proyecto presentado donde se determine desde un principio las instrucciones, tiempos, número de participantes, recursos didácticos entre otros factores determinantes que garantizarán el éxito de la actividad, y finalizando con una socialización y evaluación del desempeño de cada estudiante.

Referencias Bibliográficas

- Casasola Rivera, W. (2020). El papel de la didáctica en los procesos de enseñanza y aprendizaje universitarios. *Comunicación*, 29(1), 38-51.
<https://dx.doi.org/10.18845/rc.v29i1-2020.5258>
- Chipana Santalla, F. (2011) “Estrategias didácticas en la Educación Superior”. *Revista de investigación Scientia* 2011, Año 1, Nº 1
<https://www.uab.edu.bo/investigacion/pdf/1.4.pdf>
- De la Torre, S., y Violant, V. (2001). Estrategias creativas en la enseñanza universitaria. *Creatividad y sociedad*, 3(1), 21-47. España.
http://www.ub.edu/sentipensar/pdf/saturnino/estrategias_creativas_universitaria.pdf
- Dirección de impuestos y Aduanas Nacionales DIAN (2020). Abecé – aspectos básicos de la exportación. <https://www.dian.gov.co/aduanas/Regimen-de-Aduanas/Documents/ABC-Aspectos-basicos-Exportacion.pdf>
- Flores, J. F. (2017). Estrategias didácticas para el aprendizaje significativo en contextos universitarios. Universidad de concepción. Unidad de Investigación y Desarrollo Docente.
http://docencia.udec.cl/unidd/images/stories/contenido/material_apoyo/ESTRATEGIAS%20DIDACTICAS.pdf
- Gaete-Quezada, R. (2011). El juego de roles como estrategia de evaluación de aprendizajes universitarios. *educ.educ.* [online]. 2011, vol.14, n.2, pp.289-307. ISSN 0123-1294.
- Gamboa, A. A. (2016). Docencia, investigación y gestión: Reflexiones sobre su papel en la calidad de la educación superior. *Perspectivas*. 1(1). 81-90.
<https://revistas.ufps.edu.co/index.php/perspectivas/article/view/973/1090>
- Gamboa Suárez, A. A., Hernández Suárez, C. A. y Montes Miranda, A. J. (enero-junio, 2018). Currículo y enfoque pedagógico: imaginarios institucionales sobre docencia en una universidad pública en Norte de Santander. *Revista Colombiana de Ciencias Sociales*, 9(1), pp. 46-59. DOI: <https://doi.org/10.21501/22161201.2608>
- Jaimes, C. R. et al (2016). Estrategias didácticas en educación superior basadas en el aprendizaje: innovación educativa y TIC. España.
- Jaramillo, O. (2019) “Fortalecimiento del Pensamiento Crítico en Estudiantes de Educación Superior”. *Revista Digital Conocimiento, Investigación Educación CIE*. Vol.1. (7). Junio 2019, pp. 38 -49. Universidad de Pamplona – UP.
https://revistas.unipamplona.edu.co/ojs_viceinves/index.php/CIE/article/view/4067/2


- Matienzo, R. (2020). Evolución de la teoría del aprendizaje significativo y su aplicación en la educación superior. *Dialektika: Revista De Investigación Filosófica Y Teoría Social*, 2(3), 17-26. Recuperado a partir de <https://journal.dialektika.org/ojs/index.php/logos/article/view/15>
- Merchán, N. (2018). Rol profesoral y estrategias promotoras de autorregulación del aprendizaje en educación superior. *Revista Espacios* Vol. 39 (Nº 52) Año 2018. Pág. 18 <http://www.revistaespacios.com/a18v39n52/a18v39n52p18.pdf>
- Procolombia (2018) Guía práctica para conocer el proceso de exportación de bienes. https://procolombia.co/sites/default/files/guia_proceso_exportaciones_0.pdf
- Rus Arias, E (2021). Investigación descriptiva. *Economipedia.com*
- Sosa Mora, E. (2017). Aprendizaje colaborativo mediante estudio de caso y juego de roles en el curso análisis de las finanzas de la Escuela de Administración de Negocios en la Universidad de Costa Rica. *Tec Empre*. [online]. 2017, vol.11, n.2, pp.41-53. ISSN 1659- 3359. <http://dx.doi.org/10.18845/te.v11i2.3232>.
- Torres, A (2016). La Teoría del Aprendizaje Significativo de David Ausubel. Artículo de investigación *Portal Psicología y Mente*. <https://psicologiaymente.com/desarrollo/aprendizaje-significativo-david-ausubel>
- Vargas López, H. & Rodríguez Rengifo, J. & Loaiza Zuluaga, Y. (2012). La Práctica pedagógica de los docentes universitarios en el área de la salud y su relación con el desempeño académico. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos* (Colombia), 8(1),95-118.[fecha de Consulta 20 de Junio de 2022]. ISSN: 1900-9895. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=134129256006>

Anexos


Anexo 1: Malla Curricular Programa Comercio Internacional

MALLA CURRICULAR PROGRAMA COMERCIO INTERNACIONAL								
SEMESTRE I	1260101 Administración General - 3	1260102 Contabilidad General - 2	1260103 Matemáticas I 3	1260104 Teoría Económica 3	1260105 Introducción al Comercio Internacional - 3	1260106 Metodología y Técnicas de Estudio - 2	1260107 Introducción a la vida Universitaria - 1	
SEMESTRE II	1260204 Teoría del Comercio Internacional - 3	1260202 Estadística I 2	1260201 Matemáticas II 3	1260203 Microeconomía 3	1260205 Redes internacionales de información - 3	1260206 Geopolítica - 2		
SEMESTRE III	1260302 Planeación Estratégica - 3	1260303 Estadística II 2	1260301 Macroeconomía 3	1260304 Exportaciones 3	1260305 Mercado Básico 3	1260306 Nomenclatura Arancelaria - 2	1260308 Inglés I 2	
SEMESTRE IV	1260402 Organización y Dirección - 2	1260403 Métodos para Toma de Decisiones - 3	1260401 Economía Colombiana - 3	1260404 Importaciones 3	1260405 Comercio Electrónico - 3	1260406 Inglés II 2		
SEMESTRE V	1260502 Política Económica - 3	1260504 Constitución Política y Cívismo - 2	1260501 Economía Internacional - 3	1260505 Logística del Comercio Internacional I - 3	1260507 Práctica I - 2	1260503 Psicología Organizacional - 2	1260506 Desarrollo Regional y Fronterizo - 3	1260607 Inglés III 2
SEMESTRE VI	1260602 Administración Financiera - 2	1260601 Sistemas Financieros - 3	1260604 Logística del Cio. Internacional II- 3	1260605 Mercadeo Internacional - 3	1260606 Transacciones de Cambios Internacionales - 3	1260603 Legislación Comercial 2	1260708 Inglés IV 2	
SEMESTRE VII	1260702 Legislación Laboral - 2	1260701 Emprendimiento 2	1260703 Logística del Cio. Internacional III- 3	1260704 Técnicas de Negociación 3	1260705 Competitividad Internacional - 3	1260706 Práctica II 2	1260707 Metodología de la Investigación - 2	
SEMESTRE VIII	1260804 Finanzas Internacionales 3	1260801 Formulación y Evaluación de Proyectos - 3	1260802 Electiva Económica I 1	1260806 Gerencia de Negocios Internacionales - 3	1260807 Seminario de Normas Técnicas y Calidad Internacional - 2	1260805 Contratación Internacional - 2	1260803 Gerencia del Talento Humano - 2	
SEMESTRE IX	1260901 Práctica profesional 10							
SEMESTRE X	1261001 Electiva Económica II 1	1261002 Protocolo Internacional 2	1261005 Ética Profesional 2	1261003 Proyecto de Grado 6	1261004 Convenios y Acuerdos Internacionales - 3			

Anexo 2: Formato de entrevista

 <p>Universidad Francisco de Paula Santander Vigilada MinEducación</p>	<p>UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER FACULTAD DE EDUCACIÓN, ARTES Y HUMANIDADES ESPECIALIZACIÓN EN PRÁCTICA PEDAGÓGICA</p>
	<p>FORMATO DE ENTREVISTA</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál metodología de enseñanza implementa usualmente en el aula de clase? 2. ¿Cómo evalúa la calidad del programa de Comercio Internacional? 3. ¿Ha implementado alguna vez los juegos de roles como estrategia pedagógica? 4. ¿Qué competencias cree se mejorarían con la implementación de los juegos de roles en clase? 5. ¿Cómo organizaría una actividad de juegos de roles para explicar el proceso de exportación? 6. ¿Considera que el aprendizaje colaborativo hace que los estudiantes logren aprendizajes significativos? 7. ¿Cuáles son las propuestas que llevaría a cabo en el aula de clase para que los estudiantes comprendan los procesos básicos del Comercio Internacional? 	

Anexo 3. Actualización Microcurrículo asignatura exportaciones

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Departamento de Estudios Internacionales y de Frontera Programa Académico: Comercio Internacional	F01
		Fecha: agosto 2022
	Formato de Micro currículo:	Página: 1

1. PRESENTACIÓN DEL CURSO O MATERIA

Nombre de la materia	EXPORTACIONES				
Código de la materia	1260204		Semestre de la materia	Tercero	
Área de formación	<input type="checkbox"/> Área de Básica	<input type="checkbox"/> Área aplicada	<input type="checkbox"/> Área profesional	<input checked="" type="checkbox"/> Área de formación socio-humanista	
Tipo de asignatura	Obligatoria:			<input checked="" type="checkbox"/> Electiva	
Prerrequisitos	Teoría del Comercio Internacional				
Créditos académicos:	H.T. 2	H.P. 1	H.T.I. .	H.A. D.	H.A. P.
Total, de horas	Total, horas semanales: 3			Total, horas semestre: 48	

* **H.T:** Horas Teóricas* **H.P:** Horas Prácticas* **H.T.I:** Horas de Trabajo Independiente* **H.A.D:** Horas de asesoría del docente* **H.A.P:** Horas de asesoría in situ (Prácticas, comunidad)**2. CONTEXTUALIZACIÓN DEL CURSO O MATERIA (describa, justifique y problematice la materia).**

La apertura económica de la cual nuestro país ha hecho parte ha traído consigo el acceso a los mercados internacionales y el aumento de oportunidades de incrementar la productividad aprovechando los recursos que tiene el país y la amplia oferta exportadora con la que se cuenta. Debido a esto es importante conocer y comprender todos los aspectos que abarca el proceso de exportación, desde el estudio y selección del mercado objetivo, los costos y trámites previos, registros, requisitos de origen, logística y las herramientas de promoción para impulsar las exportaciones. Todas las estrategias utilizadas deben apuntar a que la región aumente el potencial exportador que ha venido consolidando a lo largo de la historia como ciudad fronteriza, mediante la aplicación de estrategias innovadoras y un conocimiento de las necesidades del mercado internacional para tener una correcta inmersión en este, factores como el conocimiento de la normativa del régimen de exportación vigente, el desarrollo de la industria y conocimientos logísticos marcan la diferencia a la hora de realizar este proceso. Es por eso que atendiendo a las necesidades que muestra el mercado laboral vigente se requiere de un conocimiento y comprensión de las funciones que realiza cada participante del proceso exportador, saber que trámites debe conocer y que documentación debe diligenciar de acuerdo al proceso que tenga a cargo es parte fundamental para que el proceso en general resulte exitoso para todas las partes que intervienen.

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Departamento de Estudios Internacionales y de Frontera Programa Académico: Comercio Internacional	F01
	Formato de Micro currículo:	Fecha: Agosto 2022
		Página: 2

3. OBJETIVOS GENERAL Y ESPECÍFICOS DEL

CURSO O MATERIA **Objetivo General**

Conocer los conceptos, procedimientos-trámites-requisitos, marco regulatorio, participantes, incentivos y herramientas de promoción al proceso de exportación en Colombia.

Objetivos Específicos

- Identificar las teorías del comercio internacional y la normativa vigente del régimen de exportación.
- Conocer los aspectos fundamentales al momento de seleccionar el mercado objetivo de acuerdo con el país y al producto a exportar.
- Reconocer los procedimientos, trámites y requisitos necesarios en el proceso de exportación.
- Identificar las funciones de los participantes en el proceso de exportación.
- Conocer las herramientas e incentivos de promoción a la exportación.

4. ENFOQUE PEDAGÓGICO Y METODOLOGÍA (Acorde con el enfoque crítico-dialógico)


La asignatura se desarrolla bajo la modalidad presencial, a través de la construcción de conceptos teóricos y prácticos dando respuesta a problemáticas o situaciones empresariales de la vida común.

Se tomará como base de estudio el estatuto aduanero y el decreto 1165 del 2019 que explica todo lo referente al régimen de exportación; de igual forma se tomará como base la investigación de páginas web oficiales como Procolombia, la Dian y el MINCIT para el acceso a herramientas prácticas que manejan dichas plataformas para el conocimiento del régimen.

Dichas temáticas deben orientarse en un marco pedagógico atendiendo las necesidades de los estudiantes y centrándose en contenidos enfocados al desarrollo de habilidades y competencias a través de prácticas didácticas en las cuales el docente debe tener conocimientos pedagógicos, didácticos, psicológicos y estar capacitado para resolver problemáticas inherentes a su profesión, de igual forma se incluye la reflexión crítica y realización de actividades innovadoras y creativas a través de la formulación de preguntas divergentes.

Las estrategias didácticas manejadas incluirán técnicas de enseñanza como los juegos de roles en los cuales se asignen a los estudiantes cumplir la función de cada participante del proceso de exportación donde pueda conocer sus tareas, normativa por la que se rigen, documentación necesaria y factores externos a los que se ven expuestos. Al final de la clase el docente realizará un análisis sobre el desempeño de cada estudiante, y a su vez expondrán su

percepción ante la actividad. Inicialmente el docente debe explicar las reglas y funciones de cada rol, luego los estudiantes ejemplifican la situación y al finalizar su demostración el docente los organiza en una mesa redonda donde se da el punto de vista según la teoría impartida inicialmente.

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Departamento de Estudios Internacionales y de Frontera Programa Académico: Comercio Internacional	F01
	Formato de Micro-curriculo:	Fecha: Agosto 2022
		Página: 3

5. CONTENIDOS BÁSICOS

Enuncie el título de cada una de las unidades con su correspondiente objetivo de aprendizaje.

Nº de la unidad	Título de la unidad	Temas	Estrategias didácticas
	Estructura productiva a nivel nacional y regional y su oferta exportable.	1.1. Oferta exportable a nivel nacional y regional. 1.2. Análisis acuerdo con el producto y país a exportar. 1.3. Beneficios de la exportación.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar un cuadro comparativo de la oferta exportable a nivel nacional con la demanda a nivel internacional de acuerdo con información de las entidades que investigan mercados internacionales y organismos de promoción nacional como Procolombia. • Investigación sobre cuáles son las principales empresas exportadoras a nivel regional y de qué forma lo hacen. • Seleccionar una empresa exportadora a nivel regional y plantear una nueva ruta exportadora con base a los objetivos de la empresa y al estudio de mercado realizado y luego exponerlo en clase.

	Trámites y requisitos en el proceso de exportación.	<p>2.1. Identificar los documentos y certificados necesarios para la exportación de acuerdo con el producto y país a exportar.</p> <p>2.2. Costo y precio final del producto</p> <p>2.3. Comprender los términos de negociación en el proceso de exportación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Organizar en parejas la exposición de los principales documentos utilizados en el proceso de exportación tales como certificado de origen, solicitud de autorización de embarque (SAE), declaración de exportación (DEX), certificados sanitarios y fitosanitarios (cuando aplique), factura comercial, entre otros, teniendo en cuenta los siguientes parámetros: <ul style="list-style-type: none"> Qué es y para qué sirve el documento es el documento, dónde se puede obtener, cuál es el costo, cómo se diligencia, cuál es el tiempo de entrega, en cuáles países lo requieren y cuáles son los requisitos para obtenerlo. Al final de la exposición repartir un ejemplo del formato para que sea diligenciado por todos los estudiantes. Fomentar el uso de la herramienta tecnológica para calcular costos logísticos de Procolombia https://simuladordecostos.procolombia.co/dfi/master.html#/autenticacion Realizar talleres individuales y grupales donde se simulen o representen los términos de negociación internacionales INCOTERMS 2020, con el fin de explicar de forma detallada compromisos y responsabilidades de vendedor y comprador en el proceso de exportación.
	Normativa aduanera vigente del régimen de	3.1. Conocer las modalidades de exportación según la normativa aduanera	<ul style="list-style-type: none"> Actualización de normativa aduanera vigente mediante exposición de decretos y/o resoluciones nuevos o derogados de los que haya lugar.

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Departamento de Estudios Internacionales y de Frontera Programa Académico: Comercio Internacional		F01 Fecha: Agosto 2022
	Formato de Micro currículo:		Página: 4
exportación	vigente. 3.2. Identificar las barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación 3.3. Subpartida arancelaria	<ul style="list-style-type: none"> • Representación en grupos de cada una de las modalidades de exportación según la sección correspondiente del decreto 1165 del 2019. • Investigación individual y elaboración de mapa conceptual de las barreras arancelarias y no arancelarias de acuerdo con los principales países a donde exporta Colombia. • Incluir dentro de la parte práctica de la asignatura las clases en las aulas informáticas donde el estudiante pueda tener acceso al computador y mediante la orientación del docente se explique la ruta a seguir en páginas fundamentales en el proceso de exportación como Muisca, MINCIT y Procolombia, de esta manera el estudiante descubrirá distintas fuentes de información confiables que le permitirán ahorrar tiempo en procesos como búsquedas de subpartida arancelaria del producto a exportar, rutas de exportación, mercados internacionales, entre otros. 	
Medios de pago internacional	4.1. Pago anticipado. 4.2. Pago directo. 4.3. Cobranzas documentarias. 4.4. La carta de crédito.	<ul style="list-style-type: none"> • Escoger por grupos una forma de pago internacional y explicar cómo se lleva a cabo cada una de estas modalidades mediante una mesa redonda donde se debata cual es la forma de pago más apropiada dependiendo de los factores que debe tener en cuenta una empresa exportadora para su escogencia. • Investigar en las instituciones bancarias que ofrecen cartas de crédito cuáles son los requisitos, costos, modalidades, etc., en equipos y realizar una exposición. • Elaboración de un cuadro comparativo con los medios de pago internacional teniendo en cuenta ventajas y desventajas de cada uno. 	

	Herramientas de promoción al exportación	<p>5.1. Incentivos arancelarios.</p> <p>5.2. Casos de éxito de empresas exportadoras en la región.</p> <p>5.3. Catálogo, La etiqueta, El envase, Lista de precios.</p> <p>5.4. Estrategias de marketing comercial, ferias y eventos internacionales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar en equipo dos casos de éxito de empresas tanto nacionales como extranjeras que han ingresado en mercados internacionales y exponerlas mediante debates y mesas redondas. • Implementar clases espejos con empresarios exitosos y entidades fomentadoras de la exportación en Colombia donde se hable sobre proyectos exportadores exitosos o investigaciones en el ámbito exportador en nuestro país, fomentando el uso de herramientas tecnológicas en el aula de clase. • Investigar beneficios arancelarios y tributarios de los mercados internacionales según los acuerdos comerciales vigentes en la región, continente y a nivel global. • Fomentar el acceso a los cursos de inmersión propuestos por Procolombia, los cuales están conformados por videos, links de consulta y material de descarga en temas de comercio exterior, también incluye ciclos de inmersión y talleres de apropiación, y
--	--	--	--

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Departamento de Estudios Internacionales y de Frontera Programa Académico: Comercio Internacional		F01
			Fecha: Agosto 2022
		Formato de Micro-curriculum:	Página: 5
			<p style="text-align: center;">asesorías en Trámites y documentos para la exportación, Investigación de mercados, Condiciones de Acceso, Embalaje y Cubicaje, Costos y DFI, Certificado de Origen, Técnicas de Negociación y Pitch Comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> Investigar cuáles son las principales ferias que promueven la exportación en Colombia según los diferentes sectores de la industria.

1. METAS O EXPECTATIVAS DE LA MATERIA

La apropiación de conocimientos referentes a la normativa vigente aduanera de exportación así como de los procedimientos y funciones de los sujetos que intervienen en dicho proceso a través de una correcta selección del mercado internacional de acuerdo al producto a exportar identificando los requisitos de origen y destino, la cadena logística y los compromisos y responsabilidades vendedor-comprador de acuerdo al término de negociación seleccionado y aprovechando las herramientas e incentivos de exportación que brindan las diferentes entidades públicas y privadas.

2. ENFOQUE EVALUATIVO Y ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN DEL CURSO

La evaluación es un proceso continuo orientado al aprendizaje significativo de los estudiantes, por lo tanto, comprende tres momentos:

Evaluación diagnóstica: el proceso evaluativo parte de los saberes previos del estudiante, por lo tanto, es necesario que se describa qué tipo de actividades de evaluación se van a realizar en el semestre.

Evaluación formativa: el proceso evaluativo será de carácter permanente y se tendrán en cuenta todas las actividades en que participe de forma creativa el estudiante. Se deben valorar especialmente las actividades de aprendizaje autónomo (3ª nota).

Evaluación sumativa: de acuerdo con el Estatuto Estudiantil se realizarán tres cortes parciales con un valor del 70% y un examen final con un valor del 30%.