

	Proceso: Formulación del Currículo y Plan de Estudios Guía de Cátedra	Código:	DOC11-FO-01
		Versión:	3
		Fecha:	23/05/2019
		Hoja:	Página 1 de 3

1. Identificación del Curso/ Módulo					
Nombre del Curso/ Módulo: NEGOCIOS INTERNACIONALES		Línea de conocimiento: ADMI		Código de materia: ADMI 16241	
Número de créditos: 4					
Facultad/ Departamento		FAC DE ADMINISTRACION			
Programa que Administra el curso o módulo		ADMON DE EMPRES MODALID VIRT			
Niveles de Formación	Técnico Profesional			Especialización	
	Tecnológico Profesional			Maestría	
	Profesional		X	Doctorado	
Modalidad	Presencial		Dual	Virtual	X
Número de horas con acompañamiento del profesor: 64			Número de horas de trabajo independiente: 128		
Fecha de actualización de la guía: 20/02/2023					

2. Conocimientos previos requeridos para el curso
ECONOMIA ECON 16033

3. Justificación
<p>En el entorno económico mundial actual, donde la globalización y la internacionalización de las empresas definen el marco de los negocios, los administradores deben mantenerse a la vanguardia frente a la competencia local y externa. La situación hace que las empresas requieran constante innovación y la mayor comprensión del entorno en el que operan. Para mantenerse y crecer las empresas deben mantener esta innovación tanto de sus tecnologías como de sus modelos y sistemas de negocio por medio de grandes inversiones de capital al invertir en la obtención de economías de escala o desarrollo de alianzas estratégicas. De esta manera, los empresarios deben aprender a operar en países extranjeros adaptando su estrategia comercial básica a los ambientes internacionales. Esto se logra a través de la implementación de una estrategia total que tome en cuenta la globalización y sus implicaciones, de manera que puedan manejar sus negocios de una manera integrada. El grado de integración dependerá del tipo de industria y según la situación de cada compañía. De ahí que sea pertinente brindar a los estudiantes herramientas que le permitan identificar la viabilidad de cualquier operación de negocios internacionales: en un proceso exportador, en un proceso importador o en una negociación de inversión extranjera directa.</p>

4. Competencias de formación		
Id	Competencia	Resultado de aprendizaje esperado
1	CP8-COMPETENCIA EN GESTIÓN DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. Gestiona, adapta las distintas técnicas de negociación en función del interlocutor y de definir un objetivo claro a comunicar o negociar. Unidad 1 y 4	1 - 2.1 Analiza la oferta exportable y las tendencias culturales de consumo para desarrollar mercados internacionales. 2 - 2.2 Identifica las variables del mercado y analiza su impacto en la oferta de productos y servicios. 3 -
2	CP13-COMPETENCIA TRASVERSAL EN ANÁLISIS DEL ENTORNO ECONÓMICO. Entiende de manera integral la realidad económica y social de su entorno con contexto global Unidad 2, 3 y 5	1 - 3.1 Interpreta el entorno y el sistema económico que rodea a organizaciones públicas y privadas a partir del comportamiento y relación entre los diferentes agregados e indicadores económicos 2 - 3.2 Reconoce y comprende la interdependencia de las políticas económicas. 3 -

5. Contenidos		
Id	Unidad de aprendizaje	Temáticas
1	1. Introducción a los Negocios Internacionales	1. Teorías del Comercio Internacional: Ventaja Absoluta, Ventaja Comparativa y Ventaja Competitiva. 2. Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas 3. El nuevo escenario global y Geopolítica
2	2. Política Comercial	1. Restricciones al Comercio 2. Barreras Arancelarias 3. Barreras No Arancelarias 4. El Dumping
3	3. La Integración económica y los Bloques Internacionales.	1. Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT y Organización Mundial de Comercio OMC 2. Bloques económicos y comerciales.
4	4. Operaciones de Negocios internacionales.	1. Proceso Exportador. 2. Proceso Importador. 3. Mercadeo Internacional (Inteligencia de Mercados)
5	5. Operaciones de comercio exterior.	1. Distribución Física Internacional de Mercancías. 2. Términos de Negociación Internacional. 3. Costos y Precios Internacionales. 4. Mecanismos de pagos
6	6. Incentivos al comercio exterior y promoción.	1. Sistemas Especiales de Importación y exportación. SEIEX. 2. Zonas Francas. 3. Comercializadoras Internacionales. 4. ALTEX – UAP. 5. Inversión Extranjera

6. Evaluación y calificación		
	Actividades o tipos de actividades	Porcentaje
	Talleres individuales: estudio de caso- análisis webinar, textos narrativos	40
	Talleres grupales: análisis y debates académicos	30
	Foros: argumentación y solución de problemas.	30

7. Bibliografía
González Montenegro, Y. (2012). Aprende fácil a exportar e importar: Paso a paso. Lima: Editora Macro. 382.5/G589
Martín Martín, M. A., & Martínez Gormaz, R. (2012). Manual práctico de comercio exterior: Para saber cómo vender en el exterior. Madrid: Comfemetal. 382/M379
Maubert Viveros, C. (2009). Comercio internacional: Aspectos operativos, administrativos y financieros. México: Trillas. 382.1/M447
Mercado H., S. (1996). Comercio internacional. México: Limusa. 382/M533co
Osorio Arcila, C. (2006). Diccionario de comercio internacional. Bogotá: Ecoe Ediciones. R382.03/O83di
http://fitac.net/documents/2020_CONPES_3982.pdf Política Nacional Logística CONPES 3982
Libro Comercio y marketing internacional. (2010). Cengage Learning Editores. Cuarta edición Alejandro Eugenio Lerma Kirchner y Enrique Márquez Castro. https://t.ly/xiSY

LIBRO estrategia de marketing 6ed Ferrel & (2018). <https://t.ly/WQnk>

Audiolibro: La estrategia del océano azul - estrategias en el océano rojo y en el océano azul.
<https://www.youtube.com/watch?v=92SvINK06Xo>

Libro integración económica y cooperación internacional 2018.pdf Giovanni Cardona. <https://t.ly/igMw>

8. Observaciones

La presente guía de cátedra, se convierte en una carta de navegación, que indica las competencias que los estudiantes deben desarrollar en este curso, al igual que las temáticas, y criterios de evaluación. Así mismo le permite, al profesor organizar su plan de clases e implementar estrategias pedagógicas, para enseñar los contenidos proyectados en el curso virtual de negocios internacionales. Este curso aporta al logro de la competencia general CP6- GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL: Gestiona negocios en el entorno global de conformidad con el marco legal vigente" Diligenció: Docente Eliana Zambrano. Docente programa de Negocios Internacionales. Actualización febrero 9-2023