



**Proceso: Formulación del Currículo
y Plan de Estudios**

Guía de Cátedra

Código:	DOC11-FO-01
Versión:	2
Fecha:	05/07/2017
Hoja:	Página 1 de 5

1. Identificación del Curso/ Módulo

Nombre del Curso/ Módulo: INTERNATIONAL BUSINESS	Línea de conocimiento ADMI	Código materia: MARK18029	Crédito: 1	Horas totales 48	Horas Clase	40
					Horas Independientes	8
Facultad/ Departamento		Facultad De Ciencias Económicas Administrativas Y Contables				
Programa que Administra el curso o módulo		Administración De Empresas Formación Dual Universitaria				
Niveles de Formación	Técnico Profesional			Especialización		
	Tecnológico Profesional			Maestría		
	Profesional		X	Doctorado		
Modalidad	Presencial	Dual	X	Virtual		
Fecha de actualización de la guía:		15/03/2019				

2. Restricciones de:

Conocimiento		Orden
Prerrequisito	ECON 16074	N.A.
	NUIN 16005	
	DEGE 15092	
	NUIN 16006	
	ADMI 16338	
	PSYC 15029	
	INFR 18026	
PRAC 16003		
Correquisitos	NUIN 16007	
	ECON 16075	
	DEGE 15093	
	NUIN 16008	
	NUIN 16009	
	INVE 16005	
PRAC 16004		

3. Justificación

La globalización ha generado cambios profundos en la sociedad. Las fronteras, tradiciones, barreras económicas y culturales están desapareciendo como resultado de la dinámica propia de la internacionalización de las economías, el desarrollo de las telecomunicaciones y la mejora en los sistemas de transportes, han permitido que las economías se globalicen y los países se integren en procesos de intercambio de bienes y servicios. De tal manera que en un mundo prácticamente sin fronteras el Administrador requiere de herramientas para enfrentar los nuevos desafíos gerenciales del siglo XXI.

Las empresas actuales requieren de profesionales altamente calificados que tengan habilidades para conocer los mercados internacionales e identificar las oportunidades que estos brindan para poder interactuar en el mundo globalizado. De ahí que sea pertinente brindar a los estudiantes herramientas que les 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, utilizando los diferentes mecanismos que la normatividad colombiana y la internacional ofrecen, con el objetivo de lograr competir con estándares de calidad y con negocios que perduren en el tiempo para beneficio de la economía tanto local (nacional), como regional (entendiéndose ésta como la economía Latinoamérica). Igualmente, los conocimientos sobre Negocios Internacionales dan la oportunidad al estudiante de considerar nuevas posibilidades para el desarrollo profesional como gestor de su propia empresa exportadora, sin importar la carrera o el área en la que se desempeñe.

4. Competencias de formación			
Competencia	Resultado de aprendizaje esperado		
GESTIÓN DE ORGANIZACIONES Gestiona integralmente los recursos de la organización con el fin de agregar valor a los grupos de interés relacionados con la organización.	Formula e implementa estrategias con el propósito de crear valor para la organización y sus grupos de interés.		
FORMACIÓN PARA LA INVESTIGACIÓN Propone proyectos coherentes con el área de estudio que permitan la producción de nuevos conocimientos y respondan a las necesidades del entorno	Comprende contextos y situaciones que exige la toma de decisiones argumentada y las posibilidades de análisis y de crítica ante diversos enunciados.		
5. Contenido de la actividad académica*			
Unidad/CPC	Temáticas	Tiempo Semanas	Evaluación del aprendizaje
INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES/GLO	<ul style="list-style-type: none"> Teorías del Comercio Internacional: Ventaja Absoluta, Ventaja Comparativa y Ventaja Competitiva El nuevo escenario global y Geopolítica 	1/3	Quiz
POLÍTICA COMERCIAL/GLO	<ul style="list-style-type: none"> Restricciones al Comercio Barreras Arancelarias Barreras No Arancelarias El Dumping 	1/3	
ORGANISMOS INTERNACIONALES DE COMERCIO/GLO	<ul style="list-style-type: none"> Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT y Organización Mundial de Comercio OMC Arancel – <i>Harmonized Tariff</i> – Arancel de Aduanas 	1/3	Foro
INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y REGIONAL/GLO	<ul style="list-style-type: none"> Bloques económicos y comerciales Acuerdos Comerciales de Colombia 	1/3	Exposición
DFI Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL/GLO	<ul style="list-style-type: none"> Distribución Física Internacional de Mercancías Términos de Negociación Internacional INCOTERMS Empaques y embalajes 	2/6	Matriz DFI

PROCESOS DE COMERCIO EXTERIOR/GLO	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso Importador • Proceso Exportador 	2/6	Foro
INCENTIVOS A LAS EXPORTACIONES/GLO	<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas Especiales de Importación y exportación SEIEX • Zonas Francas • Comercializadoras Internacionales • PEX – ALTEX – UAP • Inversión Extranjera 	1 /3	
POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS EMPRESAS Y SUS PRODUCTOS/GLO	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis del potencial para exportación • El Producto y su adecuación a mercados internacionales 	1/3	Investigación de mercados.
CÓMO BUSCAR, PROCESAR Y UTILIZAR LA INFORMACIÓN EN LA TOMA DE DECISIONES/GLO	<ul style="list-style-type: none"> • Inteligencia de Mercados • Utilización de herramientas tecnológicas para la Inteligencia de Mercados 	1/3	Matriz de Preselección de Mercados
COSTOS Y RÉGIMEN CAMBIARIO/GLO	<ul style="list-style-type: none"> • Costos y Precios Internacionales • Conversión de Divisas y Régimen Cambiario • Medios de Pago internacional 	1/3	Quiz
PROMOCIÓN Y MARKETING INTERNACIONAL/GLO	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción Internacional y Diseño de planes Exportadores • Marketing Internacional 	1/4	Exposición Sustentación de proyecto.

Recursos:

- Información pública en la Web.
- Empresas objeto de estudio.
- Bases de datos suscritas por la UNAB disponibles en el SIBU.

Enlaces en Internet

<http://www.bancomundial.org/>
<http://www.wto.org/indexsp.htm>
<http://www.imf.org/external/spanish/index.htm>
<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/home.asp>
<http://www.dian.gov.co/>
<http://www.procolombia.co>
<http://www.legiscomex.com/>
<http://www.vuce.gov.co/>
<http://www.inviertaencolombia.com.co/>
<http://www.bancoldex.com>
<http://www.trademap.org/>
<http://www.syscomer.com/>
<http://www.legiscomex.com>
<http://www.trademap.org/>
<http://www.banrep.gov.co/>
<http://www.productosdecolombia.com>

Plataformas de simulación:

- **Quick pallet Maerker.**

<http://www.koona.com>

- **Producción nacional y oferta exportable**

<http://www.vuce.gov.co>

- **Simulador Bancóldex - medios de pago internacional**

<http://www.bancoldex.com/documentos/asesorneginternacional/asesorint.html>

- **Consulta del arancel de aduanas**

<https://muisca.dian.gov.co/WebArancel/DefMenuConsultas.faces>

6. Estrategias Pedagógicas

1. **Lectura de artículos** de prensa relacionados con los contenidos del curso.
2. **Textos escritos:** Parafrasear las respuestas a las preguntas de los talleres y argumentar a favor o en contra de una postura teórica.
3. **TEMA:** Tecnología aplicada a la enseñanza para el mejoramiento del aprendizaje.

Otra:

7. Evaluación y Registro de resultados

Evaluar:

La heteroevaluación se realiza de forma progresiva con base en:
Trabajo de aplicación en la empresa formadora u otra empresa de Santander.
Comprobación de lecturas previas.
Desarrollo de casos.

Calificar:

Según Reglamento de Exámenes Modelo de Evaluación Dual:
Primera nota 40%: Composición asignada por el Docente en TEMA.
Segunda nota 60%: Examen final, acumulativo, individual y escrito.

Registro:

En el Sistemas Cosmos de acuerdo con las fechas establecidas en la programación.

8. Referencias Bibliográficas

Bibliografía UNAB	Notación topográfica
Ali, A. J. (1992). How to manage for international competitiveness. New York: International Business.	658.18/H847
González Montenegro, Y. (2012). Aprende fácil a exportar e importar: Paso a paso. Lima: Editora Macro.	382.5/G589
Jansson, H. (1994). Industrial products, a guide to the international marketing economics model. New York: International Business.	658.848/J35
Kaynak, E. (1993). The global business four key marketing strategies. New York: International business.	658.848/G562
Martín Martí-n, 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
Zahra, S. A. & Ali, A. J. (1994). The impact of innovation and technology in the global marketplace. New York: International Business Press.	658.848/I34

Bibliografía Complementaria

BERTRAN, J. Marketing internacional avanzado. Madrid. Mc Graw Hill. 1997.
 BRADLEY, Frank. Marketing Internacional Frank Bradley, Haydeé Calderón. Madrid, Pearson, 2006
 CZINKOTA, M. Marketing Internacional. Editorial Thomson. Séptima Edición. 2004
 HILL, Charles. Negocios internacionales en un mundo global. 2 edición, Buenos Aires. Editorial Mac Graw Hill.
 KHAMBATA, D. Negocios Internacionales. Teoría y Práctica. Mc Milan Publishing. 1992.
 LEDESMA, C. Principios de Comercio Internacional. Buenos Aires. Ediciones Macchi. Tercera Edición. 1991.
 MURILLO, Jorge A. Exportar e Internacionalizarse. 3R editores. 2007
 SALVATARORE, D. Economía Internacional. Bogotá. Mac Graww Hill. Tercera edición. 1992.
 TORRES G. Ricardo. Teoría del Comercio Internacional. México. Editorial Siglo XXI. Novena Edición, 1980.

9. Observaciones

La presente guía de cátedra es un documento de referente para que estudiantes y docentes ejecuten la planeación y la apropiación de los conceptos establecidos en la cátedra de international business.

Este curso aporta al logro de la CP5- GESTIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL y CP7- GESTIÓN DE LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL, por tanto, garantizar la apropiación de las temáticas impacta las métricas del Estándar 4:

- SUMATIVA DIRECTA: Práctica Final de Carrera.
- SUMATIVA INDIRECTA: Saber Pro- Prueba Objetiva Externa.
- FORMATIVA DIRECTA: Examen Final de Carrera.