

UNIDAD DE APRENDIZAJE

PLAN 318

1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

- 1.1. Denominación del curso: **Negocios Internacionales**
- 1.2. Código: 131820606
- 1.3. Semestre curricular: Sexto Semestre Académico: 2020 – 1 B
- 1.4. Tipo de Actividad Académica: Actividad Académica Profesional (AAP)
- 1.5. Componente: Gestión Financiera
- 1.6. Naturaleza del Curso:
- | | | |
|---------------------|---------------------|-----------------------|
| Teórico xx | Práctico ____ | Teórico-Práctico ____ |
| Habitable xx | No Habitable : ____ | |
- 1.7. Número de créditos académicos: 2
- 1.8. Requisitos NO APLICA
- 1.9. Pregunta problematizadora:

¿Cómo las variables del entorno internacional afectan la toma de decisiones dentro de las actuales organizaciones?

2. PRESENTACIÓN

Los Negocios Internacionales buscan analizar en el contexto mundial, los mecanismos de apoyo entre nacionales, los procesos de internacionalización, los acuerdos comerciales y los bloques económicos que inciden en la viabilidad de las negociaciones entre países, considerando aspectos relacionados con las barreras comerciales y la política de comercio exterior.

Cuando se hace referencia a los negocios internacionales se refiere a los procesos de importaciones y exportaciones, sin dejar a un lado los aspectos de financiación e inversión que se puedan presentar para llevar a cabo en la ejecución de estos procesos.

3. JUSTIFICACIÓN

Negocios Internacionales contribuye a formar en el estudiante de administración financiera una visión conceptual y estratégica sobre acuerdos comerciales, bloques económicos y a entender la importancia del buen desempeño de las relaciones internacionales en el desarrollo, político, comercial, cultural a nivel mundial para el logro del desarrollo integral de las naciones.

Un administrador financiero requiere de conocimientos y destrezas para resolver situaciones problemáticas que tienen cada una de las organizaciones involucradas en los procesos de importación y/o exportación, por tal motivo, la asignatura de Negocios Internacionales le permite al estudiante obtener los conceptos necesarios relacionados con el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países para la toma de decisiones y su impacto en los estados financieros de la empresa.

4. OBJETIVOS

4.1 General

- Analizar el comportamiento de los negocios internacionales realizados desde Colombia frente a las relaciones de intercambio comercial con los demás países y su impacto en las finanzas de la empresa.

4.2 Específicos

- Conoce los aspectos involucrados en las relaciones y transacciones internacionales llevadas a cabo desde nuestro país con el resto del mundo.
- Identifica los acuerdos comerciales de Colombia con el resto del mundo para aprovechar los diferentes beneficios económicos y comerciales allí otorgados.
- Aplica los términos de negociación y reconoce los procesos de Distribución Física Internacional para optimizar los costos en las negociaciones internacionales.
- Reconoce el marco normativo inherente al comercio exterior colombiano.

5. APOORTE DEL CURSO AL PERFIL PROFESIONAL

Contextualizar al profesional para enfrentar los retos del mundo globalizado, evaluando las razones y efectos de las restricciones comerciales, las políticas de regulación, y el movimiento entre nacionales.

6. ARTICULACIÓN DEL CURSO CON EL ÁREA INVESTIGATIVA

Brindar las herramientas de análisis y comprensión de los retos que las empresas deben enfrentar en la actualidad con respecto a los desafíos que enmara un mundo altamente competitivo y globalizado.

7. COMPETENCIAS A DESARROLLAR CON EL ESPACIO ACADÉMICO

En la toma de decisiones de las organizaciones esta materia aporta elementos para analizar la gestión del riesgo como componente fundamental de las mismas. De la misma manera brinda los conceptos básicos necesarios en comercio exterior, evaluando las razones y efectos de las restricciones comerciales desde y hacia Colombia, y el movimiento comercial colombiano con el resto del mundo.

7.1 Básicas

- Participación activa en la permanente contrastación de conceptos, experiencias y aplicaciones prácticas acerca del entorno internacional colombiano.

7.2 Específicas

- Obtener y analizar la información relacionada con el comportamiento de la actividad comercial desde Colombia hacia el resto del mundo.
- Promover la información con base en los principios y valores sociales e institucionales, con la cultura de trabajo en equipo, desarrollando e incentivando la lectura y comprensión de textos.
- Analizar el comercio internacional colombiano y su comportamiento frente a las relaciones de intercambio comercial entre países.
- Conoce los aspectos de las relaciones y transacciones internacionales que involucran a nuestro país con el resto del mundo.
- Promueve la información con base en los principios y valores sociales e institucionales, con la cultura de trabajo en equipo, desarrollando e incentivando la lectura y comprensión de textos.

8. PLAN TUTORIAL

- Control de lectura. (15 minutos). Escrito Individual.
- Retroalimentación de ejes temáticos de cada encuentro tutorial. (1,5 horas)

- Descanso (15 minutos).
- Realización del taller tutorial para desarrollo de competencias interpretativas, argumentativas y propositivas. (1 hora).
- Contextualización de la próxima sesión tutorial.(15 minutos)
- Evaluación estructurada fundamentada en el desarrollo de las competencias interpretativas, argumentativas y propositivas. (45 minutos)
- Verificación del uso de la plataforma MOODLE.

PROGRAMACION DE CONTENIDOS PROGRAMÁTICOS POR SESIÓN TUTORIAL

9.1 PRIMERA SESIÓN

FUNDAMENTOS CONCEPTUALES DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

9.1.1. NÚCLEOS TEMÁTICOS

- Definición de conceptos de Negocios Internacionales, comercio, exterior, comercio internacional, globalización y otros conceptos relevantes.
- Globalización.
- Colombia y su inserción en el proceso de la globalización.
- Instituciones de la Globalización.

9.1.2. ACTIVIDADES EXTRATUTORIALES

9.1.2.1 ACTIVIDADES DE CONCEPTUALIZACIÓN

- Paso 1: Lea detenidamente la guía e identifique los temas de la primera tutoría.
- Paso 2: Consulte cada uno de los temas para la primera tutoría, enlaces sugeridos y en la bibliografía sugerida.
- Paso 3: Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T1: Ciudad ej.: T1: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Ver Anexo.
- Paso 4: Apunte las dudas que tenga frente a los conceptos y llévelas a la tutoría, para que entre sus compañeros y el tutor se resuelvan.

TALLER

Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T1: Ciudad ej.: T1: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Los correos que no cumplan con los parámetros antes mencionados NO serán tenidos en cuenta y se calificarán con cero (0.0).

- Realice en CIPAS el taller extra tutorial No. 1 siguiente:
 1. Realice un paralelo entre las características de las teorías económicas de Adam Smith (ventaja absoluta), David Ricardo (ventaja comparativa) y Michael Porter (ventaja competitiva).
 2. Identifique las diferencias entre Comercio internacional, comercio exterior y Negocios internacionales.
 3. Identifique los organismos internacionales que le parezcan más relevantes, explique su función y sus objetivos. Escoja por lo menos 5.
 4. ¿Qué ventajas competitivas tiene Colombia frente al resto del mundo para la exportación de café arábigo?
 5. ¿En qué consiste el proceso globalización? ¿Qué ventajas tiene la globalización para usted?

9.1.2.2 ACTIVIDADES PROCEDIMENTALES Y DE APLICACIÓN

Consulte una noticia económica en Negocios Internacionales de la semana anterior al encuentro tutorial. Descargue de la plataforma Moodle el formato para análisis de noticia. Diligencíelo basado en la noticia consultada y preséntelo al inicio del encuentro tutorial con el correspondiente soporte (noticia). La presentación es de carácter individual.

9.2 SEGUNDA SESIÓN TUTORIAL LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y EL ESTADO

9.2.1 NÚCLEOS TEMÁTICOS

- Acuerdos de Integración Económica.
- Acuerdos comerciales en Colombia.

9.2.2 ACTIVIDADES EXTRATUTORIALES

9.2.2.1 ACTIVIDADES DE CONCEPTUALIZACIÓN

- Paso 1: Lea detenidamente la guía e identifique los temas de la segunda
- Paso 2: Consulte cada uno de los temas para la segunda tutoría, enlaces sugeridos y en la bibliografía sugerida.
- Paso 3: Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T2: Ciudad ej.: T2: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Ver Anexo.
- Paso 4: Apunte las dudas que tenga frente a los conceptos y llévelas a la tutoría, para que entre sus compañeros y el tutor se resuelvan.

TALLER

Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T2: Ciudad ej.: T2: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Los correos que con cumplan con los parámetros antes mencionados NO serán tenidos en cuenta y se calificarán con cero (0.0).

- Realice en CIPAS el taller extatutorial No. 2 siguiente
1. ¿Cree usted que los diferentes acuerdos de integración económica vigentes que tiene Colombia han traído algún beneficio? Justifique su respuesta.
 2. ¿Cuáles son los diferentes niveles de integración económica?
 3. ¿Es deseable para todos los sectores económicos la firma de acuerdos de libre comercio? ¿Porque si o porque no?
 5. ¿Qué son las barreras arancelarias? ¿Qué no son las barreras no arancelarias?
 6. ¿Por qué razón al firmar acuerdos de libre comercio se endurecen las barreras no arancelarias con los países firmantes?
 6. ¿Cuáles son los objetivos de las Naciones Unidas (ONU), Organización Mundial del Comercio (OMC), Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Organización Mundial de Aduanas (OMA)?
 9. ¿Qué es el certificado de origen? ¿Para que sirve?

9.2.2.2 ACTIVIDADES PROCEDIMENTALES Y DE APLICACIÓN

Consulte una noticia económica en Negocios Internacionales de la semana anterior al encuentro tutorial. Descargue de la plataforma Moodle el formato para análisis de

noticia. Diligéncielo basado en la noticia consultada y preséntelo al inicio del encuentro tutorial con el correspondiente soporte (noticia). La presentación es de carácter individual.

9.3 TERCERA SESIÓN TUTORIAL ASPECTOS TÉCNICOS Y PRÁCTICOS DERIVADOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

9.3.1 NÚCLEOS TEMÁTICOS

- INCOTERMS® 2010
- Distribución Física Internacional
- Sistema Armonizado de Clasificación y Designación de Mercancías

9.3.2 ACTIVIDADES EXTRATUTORIALES

9.3.2.1 ACTIVIDADES DE CONCEPTUALIZACIÓN

- Paso 1: Lea detenidamente la guía e identifique los temas de la tercera tutoría.
- Paso 2: Consulte cada uno de los temas para la tercera tutoría, enlaces sugeridos y en la bibliografía sugerida.
- Paso 3: Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T3: Ciudad ej.: T3: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Ver Anexo.
- Paso 4: Apunte las dudas que tenga frente a los conceptos y llévelas a la tutoría, para que entre sus compañeros y el tutor se resuelvan.

TALLER

Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T3: Ciudad ej.: T3: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Los correos que con cumplan con los parámetros antes mencionados NO serán tenidos en cuenta y se calificarán con cero (0.0).

- Paso: 1 Realice en CIPAS el taller extatutorial No 3, dando respuesta a cada una de las siguientes preguntas:
 1. ¿Qué es la DFI y cuál es su aplicación en el comercio internacional?
 2. ¿Qué son los INCOTERMS® 2020 y en que grupos se divide?

4. ¿Si usted fuera un productor de café de exportación que Incoterm de venta permitiría mantener la competitividad de su producto? ¿Por qué?
5. Explique qué formas de pago existen para los negocios internacionales. ¿Cuál cree que es la más segura?
6. ¿Qué elementos conforman el contrato de compraventa Internacional de mercancías y cuál es su importancia?
7. Establezca los valores EXW, FOB, CIF Y DDP para la negociación según ejercicios y formatos indicado en la plataforma Moodle.

9.1.2.3 ACTIVIDADES PROCEDIMENTALES Y DE APLICACIÓN

- Paso: 1. Consulte una noticia económica en **Negocios Internacionales** de la semana anterior al encuentro tutorial. Descargue de la plataforma Moodle el formato para análisis de noticia. Diligencíelo basado en la noticia consultada y preséntelo al inicio del encuentro tutorial con el correspondiente soporte (noticia). La presentación es de carácter individual.
- Paso: 2. Ingrese a la plataforma Moodle y descargue la ficha técnica de DFI. Determine para el producto seleccionado en “**Idea de propuesta exportadora**” su incidencia en el precio de venta.
- Paso: 3. Apóyese mediante visita y/o entrevista directa a una empresa exportadora de la región, agente exportador, agencia de aduanas, oficinas de Pro Colombia, entre otros.

9.4 CUARTA SESIÓN TUTORIAL OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR Y EL ENTORNO NACIONAL

9.4.1. NÚCLEOS TEMÁTICOS

- Marco Normativo Nacional
- Instituciones gubernamentales de apoyo al comercio exterior.
- Importación
- Exportación

9.4.2. ACTIVIDADES EXTRATUTORIALES

9.4.2.1 ACTIVIDADES DE CONCEPTUALIZACIÓN

- Paso 1: Lea detenidamente la guía e identifique los temas de la cuarta tutoría.

- Paso 2: Consulte cada uno de los temas para la cuarta tutoría, enlaces sugeridos y en la bibliografía sugerida.
- Paso 3: Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T4: Ciudad ej.: T4: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Ver Anexo.
- Paso 4: Apunte las dudas que tenga frente a los conceptos y llévelas a la tutoría, para que entre sus compañeros y el tutor se resuelvan.

TALLER

9.4.2.2 Actividades de Conceptualización

Envíe el desarrollo del taller al correo electrónico del tutor, diligenciando en el asunto: T4: Ciudad ej.: T4: Armenia. El correo debe ser enviado el día jueves antes de cada tutoría. Los correos que con cumplan con los parámetros antes mencionados NO serán tenidos en cuenta y se calificarán con cero (0.0).

- Paso: 1. Realice en CIPAS el taller extra tutorial No 4. Responda y analice las siguientes preguntas:

1. Realice un mapa conceptual donde se mencionen las principales normas involucradas en el comercio exterior colombiano.
2. Enuncie tres tipos de modalidades de importación y de un ejemplo para cada una.
3. Enuncie tres tipos de modalidades de exportación y de un ejemplo de cada una.
4. Un empresario trae una mercancía a su bodega ubicada en una zona franca permanente. ¿El empresario está realizando una importación? Porque si o porque no.
5. ¿Cuál es la documentación soporte en una importación para el consumo?
6. ¿Qué es y cuál es la finalidad de un plan exportador?
7. ¿Cuáles son las fases de un plan exportador?

9.4.2.3 ACTIVIDADES PROCEDIMENTALES Y DE APLICACIÓN

- Paso1. Consulte una noticia económica en **Negocios Internacionales** de la semana anterior al encuentro tutorial. Descargue de la plataforma Moodle el formato para análisis de noticia. Diligencíelo basado en la noticia consultada y preséntelo al inicio del encuentro tutorial con el correspondiente soporte (noticia). La presentación es de carácter individual.

- Paso: 2. Ingrese a la plataforma Moodle y descargue el formato de clasificación arancelaria. Clasifique las mercancías allí indicadas.
- Paso: 3. En CIPAS integre todos los temas abordados en la asignatura y presente “la **propuesta Exportadora**” seleccionada

10. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

- El estudiante debe recurrir a la bibliografía sugerida, con el fin de verificar los temas relacionados para el encuentro respectivo, para lo cual debe leer, reflexionar y analizar el tema en particular, igualmente debe apoyarse en su grupo de estudio y CIPAS.
- El estudiante utilizará el material de apoyo publicado en plataforma, el cual le servirá de guía para el desarrollo del curso.
- El tutor como orientador, estará atento a los cuestionamientos de los estudiantes y a solucionar diversas inquietudes. Para ello se habilita el foro de inquietudes y comentarios en la ambientación del curso a través de la plataforma.
- El estudiante debe realizar el respectivo resumen del tema, elaborar mapas conceptuales, resaltar, subrayar y analizar los temas de cada capítulo
- Es estudiante tiene un recurso muy valioso: su grupo de estudio, con el cual puede consultar en internet para ampliar los conceptos.

11. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDACTICOS

- Núcleos temáticos para cuatro encuentro tutoriales
- Talleres extratutoriales en forma individual y grupal
- Material de apoyo para las temáticas propuestas.
- Videos, enlaces de interés, bibliografía y plataforma Moodle
- Trabajo de aplicación sobre los ejes temáticos en CIPAS.

12. INDICADORES, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

12.1 Evaluación de resultados:

12.1.1 Sistema de calificación: (0 a 5)

12.1.2 Exámenes parciales: Teoría o Práctica

12.1.3 Exámenes supletorios

La evaluación se constituye en otro elemento más de aprendizaje, es así que en su proceso se evalúa el trabajo individual ponderado con un valor del 80% y un 20 % otras actividades.

13 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- LECOMEX, ARANCEL ARMONIZADO DE COLOMBIA, Editorial Lecomex 2010.
- LEGIS. ARANCEL ARMONIZADO DE COLOMBIA, EDITORIAL LEGIS 2010
- LOMBANA COY, Jair, ROZAS Silvia y OTROS, *NEGOCIOS INTERNACIONALES FUNDAMENTOS Y ESTRATEGIAS*. ECOE Ediciones.
- RADEBAUGH SULLIVAN, Daniels. *NEGOCIOS INTERNACIONALES AMBIENTES Y OPERACIONES*. EDITORIAL PEARSON.
- PERILLA Gutiérrez Rogelio, *MANUAL PARA IMPORTADORES Y EXPORTADORES 2014*: Editora Guadalupe S.A. edición 14.
- WHEELLEN L. Thomas. *Administración Estratégica y Política de Negocios*. PEARSON/PRENTICE HALL. Edición 10 2007.

14 WEBGRAFIA

- Banco de desarrollo empresarial y Comercio Exterior. Fecha de la última actualización. Domingo 17 de diciembre de 2017
<https://www.bancoldex.com/contenido/Comercio-exterior.aspx>
- Banco de la Republica. Estadísticas. Datos Económicos y Financieros de Colombia. Fecha de la última actualización 22 de junio de 2017
<http://www.banrep.gov.co/estad/dsbb/fmicolom.htm>
Colombia Trade. (PROCOLOMBIA). Guía para exportar bienes desde Colombia
<http://www.colombiatrader.com.co/por-que-exportar/guia-para-exportar-bienes>
- Departamento Nacional de Estadística. Boletín Técnico. Fecha última actualización 16 de febrero 2017.
<https://www.dane.gov.co>
- Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas Nacionales. Normatividad
<https://www.dian.gov.co>
- Ministerio de Industria, Comercio y turismo. Fecha última consulta 17 de diciembre de 2017
<https://www.mincit.gov.co>
- Acuerdos Comerciales y de Inversión. Acuerdos vigentes. Fecha última



ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

consulta 17 de diciembre de 2017

<https://www.tlc.gov.co>