

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
NEGOCIOS INTERNACIONALES
MODALIDAD DISTANCIA



UNIVERSIDAD
DEL QUINDÍO

2020-I

I. FICHA TÉCNICA

Número de créditos académicos:	Tres
Facultad que lo ofrece:	Ciencias Económicas, Administrativas y Contables
Campo de formación:	Negocios Internacionales
Código:	43284 Ecotic
Naturaleza del curso:	Teórico – Práctico
Habitable	Si
Homologable	Si
Validable	Si
Semestre:	Octavo Semestre
Prerrequisitos:	Logística Internacional
Periodo Académico:	2020 – I

II. PRESENTACIÓN DEL CURSO

Los negocios internacionales están fundamentados en el desarrollo, crecimiento y prosperidad de una nación, toda vez que las empresas deben considerar el entorno internacional para competir ya sea en mercados nacionales o internacionales, teniendo en cuenta que Los acuerdos comerciales bilaterales,

multilaterales, organismos internacionales, preferencias arancelarias y el conocimiento en proyectos de cooperación internacional y marco lógico son la fuente de ingresos para la inversión, el bienestar y el crecimiento económico de las unidades empresariales públicas y privadas.

III. PROPÓSITO DE FORMACIÓN DE LA ASIGNATURA

El estudiante adquiere los conceptos y habilidades necesarios para identificar las características que poseen los diferentes acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que existen, al igual que las preferencias arancelarias que algunos países otorgan a otros en virtud de incrementar las negociaciones internacionales, el empleo y especialmente los mercados mundiales.

Dentro del nuevo orden económico mundial se plantean aspectos relevantes en función de la existencia de organismos internacionales que apoyan a instituciones sin ánimo de lucro o a empresas que por su gran magnitud de empleo requieren de recursos financieros o en especie para continuar sus procesos productivos en diferentes regiones del mundo; para ello los proyectos de cooperación internacional y la matriz del marco lógico, conforman adicionalmente los propósitos de formación de esta asignatura.

IV. OBJETIVO GENERAL

Proponer por medio del curso una formación en el aporte del Nuevo Orden Económico Mundial mediante el estudio y análisis de los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, las preferencias arancelarias, los organismos multilaterales, la banca internacional y la cooperación internacional, con el fin de que se permita identificar el conocimiento de las ventajas y efectos de cada uno de ellos en la

economía colombiana y en las empresas que importan o exportan.

V. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar el Nuevo Orden Económico Mundial.
- Identificar y analizar cada uno de los acuerdos comerciales existentes en el mundo y que comprometen la economía mundial incluyendo a los acuerdos comerciales de Colombia con el resto del mundo.
- Identificar y analizar cada una de las preferencias arancelarias que recibe y otorga Colombia para incrementar el flujo de comercio exterior y motivar a la empresa exportadora.
- Identificar y analizar cada uno de los organismos internacionales o multilaterales que apoyan a las empresas para mejorar su competitividad internacional.
- Describir y evaluar la banca internacional y sus efectos sobre la economía colombiana y la economía internacional.
- Conocer e identificar los mecanismos de ayuda internacional, mediante los proyectos de cooperación internacional y la ejecución de la matriz del marco lógico.
- Definir y analizar los mecanismos de integración mundial, en cada uno de los renglones de la economía

VI. ARTICULACIÓN DE LA ASIGNATURA

Esta asignatura permite integrar todos los conceptos aprendidos en las asignaturas anteriores tanto de otras áreas como el mercadeo, la investigación de mercados, el seminario de énfasis y las asignaturas

posteriores a Logística Internacional, permitiendo la concepción integral del programa académico y de los planes de asignatura correspondientes

VII. JUSTIFICACIÓN

El curso busca entregar las herramientas básicas de los Negocios Internacionales II, con el ánimo de motivar al estudiante dentro de su formación académica para que las incorpore en cualquier proceso empresarial que lleve a cabo, donde pueda definir la forma y proceso apropiado de cada producto de importación o de exportación, considerando sus ventajas que posee de acuerdo a la integración mundial y las preferencias arancelarias que pueda poseer.

Las organizaciones empresariales que determinan ingresar a mercados internacionales de importación y/o exportación, tienen en cuenta el grado de conocimiento del tema en sus empleados, además de la capacidad de liderazgo para la ejecución y trámite de un negocio internacional.

Si se alcanza en el estudiante la motivación hacia el desarrollo de la formación en Negocios Internacionales II, a identificar su creatividad, el análisis, el valor de la honestidad y el análisis interno de cada empresario en potencia, se podrá pensar que el curso logró cumplir con los objetivos propuestos.

Es necesario que el estudiante del siglo XXI, piense que los negocios internacionales forman parte de la vida competitiva de las empresas, y que ésta es una herramienta que le facilita conducir la empresa de acuerdo al entorno donde se mueva su negocio en el nuevo ámbito internacional, teniendo en cuenta el cambiante y permanente movimiento comercial e industrial del mundo.

"El profesional de hoy debe ver el futuro, anticiparse a la toma de decisiones, dentro de un proceso empresarial antes de que se requieran las acciones" (Ackoff 1981), con un perfil proactivo, buscando leer las dificultades empresariales antes de suceder.

VIII. COMPETENCIAS PROPIAS DEL ESPACIO ACADÉMICO, NÚCLEO O CÁTEDRA.

- Conoce los conceptos aplicables en los negocios internacionales como los culturales, políticos, económicos y normativos, para concebir nuevas ideas de negocios, según las necesidades y políticas comerciales del entorno global, liderando equipos con características internacionales que den cumplimiento al objetivo general de la asignatura y de la empresa.
- Reconoce las estrategias de internacionalización como un diferenciador competitivo para el desarrollo y profesionalización en los entornos analizados, que permita aplicar competitivamente los costes para los despachos de importación y exportación a partir de un pensamiento analítico y lógico.
- Conoce el estilo de pensamiento del profesional en comercio internacional para identificar líneas de negocios que propongan y desarrollen un pensamiento estratégico para la implementación de ideas rentables a través de destrezas combinadas de trabajo en equipo al identificar las necesidades y deseos de los posibles clientes en el mercado internacional.
- Identifica oportunidades de intercambios comerciales, teniendo en cuenta las oportunidades productivas de la región y el departamento, al identificar el potencial del mercado existente.

IX. METODOLOGÍA

Se emplea el sistema, enfocado a la dimensión pedagógica “ Aprender a hacer” con el fin de entregar conceptos amplios sobre los Logística Internacional; por medio de clases magistrales, conferencias y entrega de material de apoyo en forma de memorias u otra tecnología, donde el estudiante podrá establecer en la vida empresarial la importancia de costear y desarrollar una importación o exportación de cualquier producto, buscando obtener los mejores logros en el crecimiento empresarial.

Al mismo tiempo despertar la creatividad y plantear la toma de decisiones frente al mundo cambiante y global, generando investigaciones y talleres, que permitan afianzar los conocimientos en el tema e iniciarse en las prácticas empresariales.

Secuencia didáctica

El presente espacio académico requiere para el desarrollo de las sesiones de clase una fase de inicio, desarrollo y cierre como se explica a continuación:

- En el inicio se realiza una inducción a la temática de estudio, el objetivo y se indagan los conocimientos previos de los estudiantes.
- En el desarrollo se aborda el tema por medio de diferentes estrategias metodológicas a los estudiantes.

- En el cierre se realiza la síntesis o retroalimentación con el grupo de estudiantes, sugiriendo lecturas de profundización de los temas abordados en la sesión de clase

Estrategias Metodológicas

- Clase magistral
- Exposiciones
- Foros
- Lecturas recomendadas
- Trabajo en clase

X. NÚCLEOS PROBLÉMICOS

- ¿Cuál es la importancia que tienen los negocios internacionales para el país y las empresas?
- ¿Qué es lo más importante de los negocios internacionales?
- ¿En nuestro medio como se permite el ejercicio de las operaciones de comercio exterior en la banca y las empresas?
- ¿Cuáles son los medios para lograrlo?
- ¿El núcleo de los negocios internacionales se fundamenta en?
- ¿Qué beneficios sociales traen los negocios internacionales?

XI. EJES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS DE LA MATERIA

EJES TEMATICOS Y CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA	PAGINAS
MANEJO DEL TEXTO DE CONSULTA	
	
Ingresando a la página de la Universidad del Quindío www.uniquindio.edu.co, y al enlace BIBLIOTECA, encontraran el texto de consulta y otras bases de datos que permitirán, preparar los contenidos de los cuatro espacios académicos, referenciados por Artículos, temas, unidades o capítulos. Texto Guía Sugerido: NEGOCIOS INTERNACIONALES - AMBIENTES Y OPERACIONES. DANIELS, RADEBAUGH, SULLIVAN. EDITORIAL PEARSON.	
 Texto Electrónico, Buscado por Editorial	

PRIMER ENCUENTRO TUTORIAL	
AMBIENTE GLOBAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES GLOBALIZACIÓN • Qué es la globalización • Surgimiento de las instituciones mundiales • Impulsores de la globalización • Cambios demográficos de la economía mundial • Debate sobre la globalización y crisis mundial de 2008, 2009, 2010 y 2011 • La administración en el mercado globalizado	4 Pág.
SEGUNDO ENCUENTRO TUTORIAL	
DIFERENCIAS ENTRE PAISES • Políticas, Leyes y Economía • Visión de los negocios internacionales • Sistemas políticos • Sistemas jurídicos • Sistemas económicos • Cultura, ética y normas • Cultura • Ética	34 Pág.
TERCER ENCUENTRO TUTORIAL	
EL SISTEMA MONETARIO GLOBAL	180 Pág.

• El mercado de divisas, análisis de la LEY 9ª. De 1991. • El Banco de la Republica El sistema monetario internacional • El FMI, EL BANCO MUNDIAL, EL BID • IED • Tipos de cambio de las divisas INTEGRACIÓN GLOBAL Y REGIONAL • Benéficos económicos • Integración económica regional	236 Pág.
CUARTO ENCUENTRO TUTORIAL	
ESTRATEGIAS EN EL MUNDO • Crecimiento e internacionalización de la empresa • Como incursionar en mercados del exterior • Gestión de la dinámica competitiva global • Alianzas y Adquisiciones • Diseño de estrategias.	296 Pág.
TALLERES TUTORIALES	
JUSTIFICACIÓN: El estudiante de Administración de Negocios, dentro del espacio académico de negocios internacionales, requiere tener claridad sobre los términos aplicativos en el desarrollo internacional e identificar la forma de globalización económica, internacionalización de la economía y apertura de mercados, aplicando todos los	

conceptos a la realidad económica del país.

OBJETIVOS:

- Identificar los términos de globalización, apertura, internacionalización y planetización económica y diferenciarlos.
- Identificar el nuevo orden económico mundial.
- Identificar los organismos internacionales y de cooperación mundial.

NOTA ACLARATORIA:

Los Talleres deben ser RESUELTOS PREVIAMENTE Y PRESENTADOS EN CADA UNA DE LAS TUTORIAS PROGRAMADAS, además, al azar serán escogidos por el tutor, los Grupos que sustentaran el taller, el cual como es natural tendrá una nota, la cual será pactada con anterioridad (primera tutoría) por las partes involucradas en el proceso enseñanza-aprendizaje.

Además de lo anterior, es necesario que el grupo de trabajo, al final de cada solución dada, APORTE SU CONCLUSION PERSONAL, lo cual implica no solamente transcribir de un libro, documento, etc., sino leer la información allí consignada, analizarla y opinar sobre la misma. Los plagios serán considerados conforme al reglamento académico y serán calificados con nota de cero cero (0.0)

Los estudiantes deben preparar con antelación los temas de cada encuentro tutorial, responder durante la sesión por los temas asignados y estudiar responsablemente para las sesiones posteriores. NOTA ACLARATORIA TRABAJO CENTRAL Previo acuerdo Docente – Alumnos, como trabajo final se podrá realizar el Taller General que se presenta a continuación, o el desarrollo de un documento entregado por el Tutor.	
TALLER GENERAL	
TRABAJO FINAL CUARTA TUTORIA: CASO EMPRESARIAL Manuel González es un empresario colombiano con una amplia experiencia en el negocio de camisas para hombre. Manuel siempre ha procurado que la calidad de su producto se mantenga en unos estándares altos para lo cual ha realizado todos los esfuerzos técnicos y financieros para que la producción se mantenga firme frente a la demanda del mercado y para ello no ha escatimado esfuerzos en conseguir algodón y seda en otros países para manufactura de sus productos, sin embargo Manuel aún sigue pensando en lo local y actuando como local obviando	

los proceso de globalización necesarios para entender la internacionalización de la empresa.

Manuel es consciente de ello y por ello decidió contratar a un grupo de expertos en Negocios Internacionales de la Universidad del Quindío para que le ayuden a entender lo siguiente:

1. ¿Cómo replantear un modelo de negocio o proyecto de investigación local a un negocio global? Por dónde empezar, ¿qué debe hacer para que la empresa y el producto esté alineada con las empresas en el mundo que han dado este paso? ¿Cuál son sus ventajas y los beneficios que le reportará la globalización?; cómo sortear las diferentes barreras incontrolables para llegar a este proceso?
 - 1.1. ¿Cuáles serían los beneficios para la empresa de MG al subcontratar la fabricación de sus camisas para Hombre, en un País extranjero y particularmente en países como China, India, Rusia, Indonesia, Turquía? ¿Cuáles son los costos y riesgos potenciales para la compañía?
 - 1.2. Además de M.G ¿Quién más se beneficia de la decisión de la empresa de subcontratar la confección en estos países? ¿Quiénes son los perdedores potenciales?
 - 1.3. ¿Cuáles son los posibles problemas éticos asociados con subcontratar la confección con Empresa de estos países?
 - 1.4. Haciendo un balance, ¿Piensa que el tipo de subcontratación de MG es algo positivo o negativo para la economía colombiana? Explicar el razonamiento.

1.5. ¿Por qué si la tasa de cambio le debe favorecer en el precio de sus exportaciones, muy por el contrario, le ha generado, mayor costo de producción? 1.6. Desde la perspectiva del Comercio internacional, ¿Cuál es el atractivo de la economía antes relacionadas? ¿Cuáles son los riesgos y debilidades políticas de asociarse y hacer negocios con esos países? 2. Cómo entender el mercado global a partir de las Instituciones Gubernamentales (Ámbito Comercial) en el país y fuera de él, ¿cuáles son, ¿cuál es su rol, para qué le sirven? ¿Qué recursos puedo aprovechar en sus diferentes programas de inversión crédito, subsidios, descuentos, exenciones de impuestos y cooperación internacional? ¿De cuál o cuáles de ellas puede aprovechar recursos? 2.1. ¿Porque este tipo de economías de libre mercado estimulan un mayor crecimiento económico, mientras las sofocan las economías centralizadas? 2.2. ¿Cuáles son las implicaciones para las empresas internacionales de las diferencias en la religión o el sistema ético predominante en el país para aprovechar los recursos ofrecidos por estos entes gubernamentales? 2.3. ¿Qué intereses deben ser la principal preocupación de las políticas comerciales de estos gobiernos: los de los productores (las empresas y sus empleados) o de los consumidores? 2.4. Con los argumentos de la nueva teoría de comercio y las políticas estratégicas de comercio. ¿Qué políticas comerciales deben pedir las empresas que adopten en sus gobiernos?	
--	--

3. Sabe que el país hace parte de muchos acuerdos internacionales de comercio. Cómo es ello, qué es eso sobre integración regional. ¿Su producto cómo puede aprovechar esos beneficios? Cómo, en dónde, ¿qué debe hacer como empresario, en dónde puedo obtenerlos? ¿Cómo incluir en la parte financiera recursos de mercado global?
 - 3.1. ¿Cuáles son los argumentos económicos y políticos que se esgrimen en defensa de la integración económica regional? Con estos argumentos, ¿Por qué no se observan más ejemplos concretos de integración en la economía mundial?
4. ¿Cuál es el marco legal en Colombia para hacer negocios con el resto del mundo en materia de divisas? ¿Qué debo conocer del mercado de divisas para comprender las variaciones de la moneda con respecto a las demás y cómo mitigar el riesgo cambiario?
5. ¿Qué estrategias diferentes a las exportaciones puede utilizar para comercializar su producto en el exterior? ¿Cuál le vendría mejor a la empresa y por qué?
 - 5.1. ¿Cuál sería la estructura organizacional más adecuada para la empresa que compite en una industria, en la que lo más adecuado es una estrategia mundial?
 - 5.2. Si una empresa cambia su estrategia de nacional a internacional a transnacional, ¿Cuáles son los retos más importantes que quizá deba enfrentar con este cambio? ¿Cómo se superan estos retos?

Manuel pide que sean los más específicos posible pues si bien las explicaciones generales le ayudarán a comprender la internacionalización y globalización de sus negocios es necesario que lo ubiquen en el contexto internacional por tanto pide le entreguen un trabajo que responda tanto las preguntas planteadas por él como los interrogantes que de manera puntual le surgieron en su empresa y que se exponen a continuación:

Ante las constantes noticias sobre fluctuación de las tasas de cambio que producen incertidumbre en la caja y utilidad de la empresa, Manuel aprovecha esta contratación para que realicen el siguiente análisis sobre un valor estándar de 100.000 USD, valor que le servirá de referente para cualquier análisis que desee realizar con posterioridad.

Para este análisis deberán acudir a la matriz de costos estudiada en Séptimo con la cual podrán seguir fortaleciendo los conceptos de Negocios.

El mes pasado Manuel decidió aceptar un pedido hacia la India, y más precisamente hacia Bombay sitio de buena acogida de sus productos por las características especiales de producto. El valor de la exportación fue de 100.000, oo USD FOB para lo cual, Manuel sabe que el costo será del 35% de materias primas importadas y el 70% de materias primas locales teniendo un margen de contribución esperado del 30%

Para llevar a cabo este proceso, Manuel necesariamente deberá financiarse y deberá tomar decisiones:

La primera opción es hacer un crédito con un Banco Comercial en Colombia por el valor del 100% del costo de la exportación, pero aún no sabe si hacerlo en M.E. o en M.L. Si lo realiza en M.E. sabe que la tasa de interés será LIBOR más 3% a 6 ó PRIME RATE más 2% o si lo hace en pesos será por la línea BANCOLEX o FINDETER al DTF más 8% correspondiente al SPREAD del Banco. El asesor entonces deberá definir cuál de los tres créditos es menos costoso y en el caso de Bancoldex cuál es la mejor línea de crédito al aire para tomar la mejor decisión.

* Mercado Externo o Mercado Local.

La otra opción es utilizar instrumentos del sistema financiero como una carta de crédito para la importación de la mercancía a 6 meses ó un giro financiado por el mismo y el otro 70% financiación por ML.ó M,E, como lo hubiesen elegido en el punto anterior.

Manuel sabe que debe utilizar mecanismos de cobertura cambiaria y pide al grupo de expertos que lo asesore y le liquide los posibles escenarios con estos mecanismos y en qué momento?

Adicional Manuel desea que preparen una declaración de cambio para saber cómo es el proceso dentro del marco legal colombiano.

Manuel desea saber, cuál es el valor en Rupias que el importador deberá pagar. Con base en lo anterior, es importante entregar algunos tips: 1. La conformación de los grupos o Cipas no será más de tres, preferiblemente grupos de los proyectos de grado. 2. Si observan el taller y a fin que puedan avanzar en los proyectos de grado, pueden cambiar el nombre de Mauricio Gonzales por los suyos propios; los 100.000.00 USD los pueden cambiar por el valor de la Matriz de Costos de sus proyectos, lo mismo que los porcentajes del valor a importar en materia prima y lógicamente el producto. Así mismo pueden cambiar el país y la moneda. 3. Este es un trabajo práctico que exige investigación, claridad en los conceptos y estar muy actualizado, de ahí que uno de los requerimientos básicos sea el leer de manera permanente noticias. Quizás alguna noticia en estos 15 días próximos esté relacionada con su proceso o trabajo. 4. La presentación del trabajo es libre y pueden utilizar los recursos que deseen. Lo más importante en la tutoría será el desenvolvimiento grupal e individual, por tanto será el aspecto más importante a calificar. Del trabajo sólo es necesario un informe sencillo que tendrán a la mano como apoyo.	
TALLER No. 1 PRIMER ENCUENTRO TUTORIAL	

1. Efectúe un mapa conceptual que resuma la parte uno (Capítulo 1) del texto guía.
2. Identifique que indicadores de la economía como inciden frente a los negocios internacionales.
3. Identifique que es globalización y evidencie las diferencias políticas, económicas, legales y comerciales, que existen entre cuatro países diferentes, con quienes Colombia tenga o proyecte tener relaciones económicas internacionales (Escoja un país de América, uno de Europa, uno de Asia y otro de África).
4. Aplique mediante un ejemplo el tema de integración mundial a partir de la globalización.
5. En el contexto de la globalización cobran mucho peso organizaciones internacionales de todo tipo. Explica qué es cada una de las siguientes.
 - ONU: Organización de las Naciones Unidas. Es la mayor y más importante de las organizaciones supranacionales.
 - OMC: Organización Mundial del Comercio. Se encarga de que el comercio sea libre, legal, reduciendo costes...
 - Organización Internacional del Trabajo. Hace que se cumplan los derechos de los trabajadores.
 - UE: Unión Europea. Surgió como una unión de libre comercio, para que en Europa podamos comprar y vender sin aranceles.
 - ASEAN: Libre mercado del Sudeste Asiático.
 - NAFTA: Zona de libre comercio de Estados Unidos, Canadá y México.
 - MercoSur: Libre comercio en el cono sur de América.
 - FMI: Fondo Monetario Internacional. Su objetivo es evitar las crisis o

paliarlas. Tiene 188 países miembros. Acaba exigiendo a los países pobres el cumplimiento de unas estrictas normas, según los intereses de las grandes potencias. • Banco Mundial: Presta dinero con condiciones. • G8: Son reuniones de los ocho países más importantes: Canadá, Estados Unidos, Francia, Japón, Alemania, Italia, y Rusia, China.	
TALLER No. 2 SEGUNDO ENCUENTRO TUTORIAL	
1. Efectúe un mapa conceptual que resuma por Capítulos 2, 3, y 4 2. Identifique cada uno de los siguientes tipos de cooperación: a) Cooperación bilateral b) Cooperación científica y tecnológica c) Cooperación cultural d) Cooperación económica e) Cooperación empresarial f) Cooperación externa g) Cooperación financiera h) Cooperación financiera no reembolsable i) Cooperación internacional j) Cooperación multilateral k) Cooperación técnica 2.1 Lectura: Actividad Segunda Tutoría.	

Utilice la siguiente ruta:

Biblioteca – Base de datos – Usuario y Contraseña – EBSCO – Búsqueda - Digite el Nombre.

RETOS DE LA COOPERACION INTERNACIONAL PARA EL DESARROLLO DE COLOMBIA.

Idioma: Español

Autores: Duarte Herrera, Lisbeth Katherine; González Parias, Carlos Hernán; Mesa Bedoya, Juan Camilo. In: Estudios internacionales (Santiago). December 2017 49(188):111-146.

Tipo de documento: Artículo

http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-37692017000400111&lng=en&tlng=en

Realice: Mapa Conceptual del Artículo e identifique 10 aspectos relevantes que le permitan a los usuarios empresarios, beneficiarse jurídicamente de los acuerdos de cooperación.

3. Por qué Un sistema político democrático es una condición esencial de progreso económico sostenido. Analice y de un ejemplo.
4. Por qué Las economías de libre mercado estimulan un mayor crecimiento económico, mientras lo sofocan las economías centralizadas. Analice
5. Explique por qué la cultura de un país influye en los costos de comerciar ahí. De ejemplos en su respuesta.
6. ¿Cree usted que las prácticas empresariales de un país islámico son diferentes que en estados unidos y en Colombia? ¿Por qué?
7. ¿Cuáles son las implicaciones para las empresas internacionales de las diferencias

en la religión o el sistema ético predominantes en un País? 8. Lectura: Actividad Segunda Tutoría. Utilice la siguiente ruta: Biblioteca – Base de datos – Usuario y Contraseña – EBSCO – Búsqueda - Digite el Nombre. Tratados, jueces y justicia en la economía y los negocios internacionales. Perspectiva en Colombia. Idioma: Español Autores: Gutiérrez Ossa, Jahir Alexander jgutierrez@udem.edu.co Ospina, Graicy Sierra gsierra@udem.edu.co Vasco Cardona, Andrés Felipe afvasco@udem.edu.co Fuente: Opinión Jurídica. Jul - dic 2009, Vol. 8 Issue 16, p47-60. 14p. Tipo de documento: Artículo Realice: Mapa Conceptual del Artículo e identifique 10 aspectos relevantes que le permitan a los usuarios empresarios, beneficiarse jurídicamente de los tratados comerciales con Colombia.	
TALLER No. 3 TERCER ENCUENTRO TUTORIAL	
1. Presentar un mapa conceptual que resuma por capítulos, la parte dos (Desarrollo de habilidades, Capítulos 5, 6, 7) y realice UNA COMPARACION DONDE SE EVIDENCIEN DIFERENCIAS Y SEMEJANZAS DEL BANCO MUNDIAL, EL FMI Y EL BID. 2. Le corresponde a la Junta Directiva del Banco de la República (JDBR) y al Banco	

de la República (BR) desarrollar la política monetaria y cambiaria, conforme se los manda la Constitución Política de 1991.

- a. ¿En qué consisten cada una de esas políticas?
- b. ¿Cómo las ejecuta la Junta Directiva Banco República? ¿y el Banco República?
- c. Analice qué es el mercado cambiario en Colombia y como se genera la Tasa Representativa de Mercado (TRM)
- d. Señale y describa el marco normativo y operativo del régimen cambiario colombiano
- e. Determine en qué influye la política monetaria en el comportamiento de la política cambiaria (en el mercado cambiario).

3. **Lectura: Actividad Tercera Tutoría.**

Utilice la siguiente ruta:

Biblioteca – Base de datos – Usuario y Contraseña – EBSCO – Búsqueda - Digite el Nombre.

Artículo de reflexión: Negocios y comercio internacional: evidencias de investigación académica para Colombia.

Autores: Vanegas, Juan Gabriel a, Restrepo, Jorge Aníbal b, González, Mariano Alberto c

Afiliación: a Profesor e investigador del Grupo Research and Enterprise Development (R.E.D.), Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Tecnológico de Antioquia I.U., Medellín, Colombia, b Profesor vinculado y líder del Grupo Research and Enterprise Development (R.E.D.), Facultad de Ciencias Administrativas y

Económicas del Tecnológico de Antioquia I.U., Medellín, Colombia, c Negociador Internacional, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Tecnológico de Antioquia I.U., Medellín, Colombia Fuente: In Suma de Negocios January-June 2015 6(13):84-91 Editor: Elsevier España, S.L.U. Idioma: Spanish; Castilian Realice: Mapa Conceptual del Artículo e identifique los aspectos más relevantes de la reflexión realizada por el autor.	
TALLER No. 4 CUARTO ENCUENTRO TUTORIAL	
1. Presentar un mapa conceptual que resuma la Parte Tres (Estrategias Internacionales, capítulos 9, 10, 11 y 12) del texto guía. 2. Mediante el uso de ejemplos, contextualice como se desarrollaría cada uno de los temas que comprenden las Estrategias Internacionales (Tutoría No.4). 3. Relacione los temas de esta tutoría con los T.L.C firmados por Colombia y/o Acuerdos Comerciales y determine mediante las características más relevantes, qué le crearía mayor ventaja competitiva a Colombia y sus residentes en cada uno de los tipos de operaciones.	
PROTOCOLO PARA PRESENTAR TALLERES	
Portada Contraportada Tabla de contenido Introducción El problema objetivos • Objetivo General (La idea central del taller) • Objetivos Específicos (cada uno de los puntos del taller en forma de objetivos)	

EL INFORME Incluya la investigación hecha en cada taller, es decir se deben presentar los objetivos propuestos. Conclusiones Bibliografía Anexos	
--	--

XII. EVALUACIÓN

Para las evaluaciones se tendrá en cuenta el estatuto estudiantil Artículo 48; Y para la habilitación se tendrá en cuenta el Estatuto estudiantil parágrafo 1 del artículo 49 Según establece: “Solo podrá habilitar en estudiante que habiendo reprobado la asignatura, sea igual o mayor a dos punto cero (2.0)”.

Aspectos a Evaluar	Estrategias	Porcentaje
Evaluación del proyecto final de Negocios Internacionales. (Trabajo escrito y sustentación)	Incorporar en una empresa o idea de negocio la práctica empresarial, los conceptos de Negocios Internacionales.	Determinado por el Docente.
Evaluación de Conceptos	Evaluación escrita u otras formas de evaluación estipulada por la	

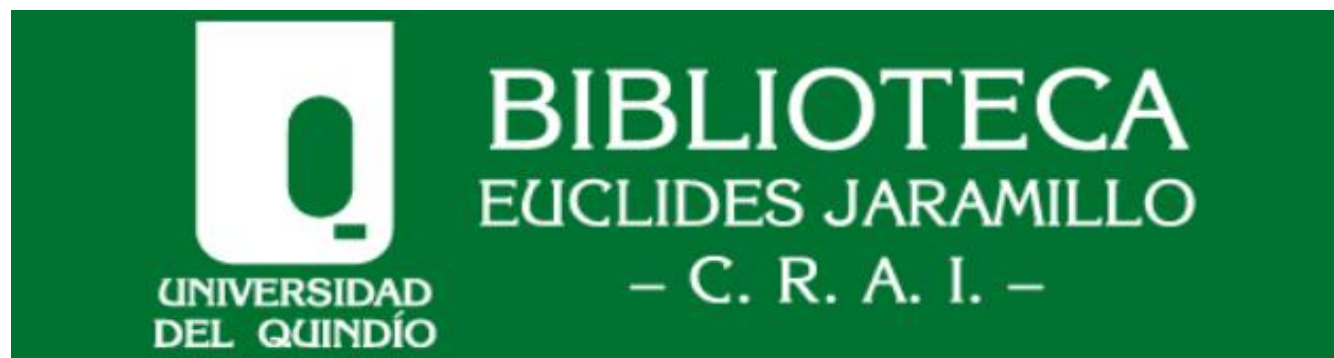
	Universidad.	
--	--------------	--

XIII. BILIOGRAFÍA – WEBGRAFÍA

- **PENG. W MIKE, NEGOCIOS GLOBALES 3ª edición, EDITORIAL CENCAGE**
- **DANIELS, NEGOCIOS INTERNACIONALES, EDITORIAL PEARSON.**
- **DOUGLAS LONG, LOGÍSTICA INTERNACIONAL EDITORIAL PEARSON 2009**
- **ROGELIO PERILLA GUTIERREZ, MANUAL DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, EDICION 2014.**
- **JAIR LOMBANA COY y OTROS, NEGOCIOS INTERNACIONALES FUNDAMENTOS Y ESTRATEGIAS, ECOE EDICIONES 2014**
- **LEGIS, ARANCEL ARMONIZADO DE COLOMBIA, EDITORIAL LEGIS 2010**
- **LECOMEX, ARANCEL ARMONIZADO DE COLOMBIA, EDITORIAL LECOMEX 2010.**

OTROS: Consultar bases de datos que se encuentran en:

http://www.uniquindio.edu.co/biblioteca/publicaciones/bases_de_datos_pub



Bases adicionales:

www.mincomercio.gov.co

www.procolombia.com.co

www.bancoldex.com.co

www.banrep.gov.co

www.dian.gov.co

www.minminas.gov.co

www.invima.gov.co

www.ica.gov.co



XIV. DATOS DE LOS DOCENTES QUE ORIENTAN LA ASIGNATURA

NOMBRE	FORMACIÓN ACADÉMICA	CORREO ELECTRÓNICO – NÚMERO TELEFÓNICO
Marcel Andrés Torres	Internacionalista	Trmarcel @nestcape.net

Sanmiguel		
Nolberto Gutiérrez	Profesional en Relaciones Económicas Internacionales	ngutierrez@uniquindio.edu.co
Jaime Alberto Osorio Ramírez	Profesional en Comercio Internacional	Jaosorio@Uniquindio.edu.co

