	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 1 DE 8
	PLAN DE CURSO	

1. INFORMACIÓN BÁSICA


1.1. Facultad	Ciencias Económicas Jurídicas y administrativas	1.2. Programa	Administración en finanzas y Negocios Internacionales		
1.3. Área	Formación Profesional	1.4. Curso	Electiva de Profundización Simulación de Negocios Internacionales		
1.5. Código	EP1025084	1.6. Créditos	4		
1.6.1. HDD	32	1.6.2. HTI	128	1.7. Año de actualización	2020

2. JUSTIFICACIÓN

La asignatura de Simulación en Negocios Internacionales está ubicada en el último semestre del programa dentro del área de profundización de comercio Internacional, teniendo como pre requisito la asignatura de Instituciones Internacionales. Este es un curso académico teórico práctico que busca el desarrollo y la integración de todas las competencias y habilidades adquiridas por el estudiante a través de su recorrido en el programa académico. Es así como los participantes de esta asignatura desarrollarán y pondrán en práctica a través de procesos simulados todos sus conocimientos en comercialización internacional, finanzas, economía, mercadeo, logística, jurídica y administración mediante la aplicación y el desarrollo de casos hipotéticos y reales, relacionados con la práctica de los negocios internacionales. Además, el estudiante integra metodológica y sistemáticamente, mediante estos ejercicios las habilidades y competencias de las diferentes áreas aprendidas en toda su carrera universitaria.

Todo estudiante de negocios internacionales debe conocer y experimentar los diferentes procesos que intervienen en el mundo de los negocios internacionales, es por esta razón que el educando debe estar familiarizado con todos los procesos y procedimientos, técnicas y herramientas que intervienen y se aplican en estos procesos, para de esta manera poder aportar, analizar, y realizar críticas a estos procedimientos y así poder inferir de manera proactiva, eficiente y eficaz en las negociaciones de nivel internacional que participe en su ejercicio profesional presente y futuro, dando de esta manera cumplimiento con el mandato de la Misión institucional cuando sostiene "formar integralmente personas capaces de interactuar en un mundo globalizado".

Además, esta asignatura es importante en la educación profesional porque es a través de ella que el estudiante integra diferentes disciplinas del saber, como lo son: economía, administración, finanzas, contabilidad, mercadeo, derecho; a través de técnicas y procedimientos integradores, lo que se

	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 2 DE 8
	PLAN DE CURSO	

denominan procesos y procedimientos, motivando al estudiante a generar estrategias y pensamiento crítico.

3. PROPÓSITOS DE FORMACIÓN

Propósito General.

Desarrollar e integrar, los conocimientos habilidades, destrezas y competencias adquiridas por los estudiantes en las áreas de: Negocios Internacionales, Administración, Economía, Finanzas, Mercadeo, Derecho; mediante la implementación de ejercicios teórico prácticos, reales e hipotéticos.

Propósitos Específicos.

Desarrollar en el estudiante las herramientas teóricas y prácticas que le permitan conocer, evaluar y seleccionar los diferentes mercados internacionales.

Análisis y desarrollo a través de casos y ejercicios los diferentes tipos de negociaciones internacionales.

Desarrollo e implementación de casos aplicados a las finanzas internacionales para los negocios.

Ejercitar los aspectos que integran la logística física internacional.


Desarrollar con los estudiantes a través de casos y ejercicios los procesos de empaque y embalaje, cargue y descargue tanto de medios de transportes como de zonas de almacenamiento, procesos ante las entidades de control (aduanas, ministerios etc).

4. COMPETENCIAS.

Al finalizar el estudiante desarrolla las siguientes competencias

4.1. Específicas.

- Comprende la dinámica y la interacción de los actores que intervienen en los procesos de los Negocios Internacionales.
- Elige con objetividad un mercado internacional con potencialidad para un producto.
- Diferencia con claridad las alternativas estratégicas de negociación y penetración de mercados internacionales.
- Planea mediante una evaluación financiera las acciones operativas de mayor conveniencia planteadas en una situación hipotética.
- Comprende la importancia que tiene el empaque, el embalaje y los bodegajes en la integridad, diferenciación, y valor agregado del producto, en el negocio internacional.
- Identifica cada uno de los eslabones de la cadena logística, comprendiendo la importancia de cada paso, estando en capacidad de estructurar costos logísticos para cada eslabón de la cadena.
- Comprende el entorno moderno digital y esta en capacidad de realizar la comercialización de productos a través de las herramientas digitales actuales.
- Identifica cada uno de los procesos que intervienen en las diferentes operaciones internacionales de reintegro de divisas.

	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 3 DE 8
	PLAN DE CURSO	

4.2. Transversales

- Comunicativa: Actividades de lectura, argumentación y producción textual.
- Ciudadanas: Trabajo en grupo, Trabajo colaborativo, respeto de las ideas, puntos de vista, argumentos y comportamientos de los compañeros.
- Investigativa: ejercicios investigativos, aprendizaje basado en problemas, estudio de casos.
- Razonamiento cuantitativo: informes de resultados, análisis e interpretación de gráficas, tablas, lectura crítica de procesos, contextos, fenómenos.
- Competencia para la paz y resolución de conflictos: Respeto de las ideas, puntos de vista, argumentos y comportamientos de los compañeros, dilemas morales, simulaciones.
- Emprendimiento e Innovación: actividades propositivas a través de Aprendizaje basado en problemas, estudio de casos, juego de roles.

5. CONTENIDOS.

UNIDAD 1. INTRODUCCION AL CURSO.

CONTEXTULIZACION DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONES.
EL PRODUCTO INTERNACIONAL.
INVESTIGACION DE MERCADOS INTERNACIONALES.
EVALUACION DE MERCADOS INTERNACIONALES.

UNIDAD 2. SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES

PRE-SELECCIÓN DE MERCADOS.
DETERMINACION DE VARIABLES.
SISTEMA METRICO.
SELECCIÓN DEL MERCADO.

UNIDAD 3. NEGOCIACIONES Y CONTRATOS MERCANTILES INTERNACIONALES

JOINT VENTURE
FRANQUICIA
ALIANZAS ESTRATEGICAS
CONTRATOS DE DISTRUBUCIONES.
DISTRIBUCIONES DIRECTAS

UNIDAD 4. FINANANZASA INTERNACIONALES.

ESTRUCTURAS FINANCIERAS DE LOS NEGOCIOS.



AFECTACION DE LOS TIPOS DE CAMBIO A LAS FINANZAS DEL NEGOCIO INTERNACIONAL.
PUNTO DE EQUILIBRIO.
FIJACION DE PRECIOS INTERNACIONALES
EVALUACION DE RENTABILIDAD DEL NEGOCIO INTERNACIONAL.

UNIDAD 5. EMPAQUES EMBALAJES Y CONTAINERIZACION.

TIPOS Y CLASES DE EMPAQUES Y EMBALAJES
LOS EMPAQUES Y EMBALAJES PARA LOS TRANSPORTES MARITIMO AEREO Y TERRESTRE.
BODEGAJES.

UNIDAD 6. OPERACIONES LOGISTICAS

OPERACIONES EN MUELLES Y AEROPUERTOS INTERNACIONALES
PROCESOS ANTE LA DIAN, EL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y ENTIDADES GUBERNAMENTALES.
FLETES INTERNACIONALES
LIQUIDACIÓN DE LA LOGISTICA NACIONAL.

UNIDAD 7. COMERCIO ELECTRONICO.

CONTEXTUALIZACION DEL MERCADO ELECTRONICO INTERNACIONAL.
PLATAFORMAS COMERCIALES.
PRODUCTOS TANGIBLES COMERCIALIZADOS POR PLATAFORMAS ELECTRONICAS
PRODUCTOS INTANGIBLES (SERVICIOS Y FUERZA LABORAL) COMERCIALIZADOS A TRAVEZ DE PLATAFORMAS ELECTRONICAS

UNIDAD 8. REINTEGRO DE DIVISAS.


REINTEGRO DE DIVISAS PROCEDENTES DE EXPORTACIONES DE BIENES TANGIBLES.
REINTEGRO DE DIVISAS PROCEDENTES DE EXPORTACIONES DE BIENES INTANGIBLES.
GIRO DE DIVISAS COMO PAGO DE IMPORTACIONES DE BIENES TANGIBLES.
GIRO DE DIVISAS COMO PAGO DE IMPORTACIONES DE BIENES INTANGIBLES.
OPERACIONES INVERSION Y ENDEUDAMIENTO DESDE Y HACIA EL EXTRANJERO.

6. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

Atendiendo al Plan Integral del Curso en busca de optimizar el aprendizaje autónomo, el colaborativo y tutorial, el estudiante se encontrará con este instrumento básico a nivel teórico-práctico con la asesoría permanente del tutor en sus espacios presenciales y a través de los distintos medios propios del estudio a distancia, como son el foro, el chats, correo electrónico, entre otros.

A lo largo del desarrollo del Plan Integral de Curso se le indicarán las fuentes de información necesarias para dar cumplimiento a las exigencias del programa, las fuentes complementarias con sus bibliografías, las actividades que determina el tutor, los trabajos escritos, foros, debates, prácticas e investigaciones que deben ser desarrolladas y analizadas para afrontar las evaluaciones programadas, a través del uso de técnicas para el aprendizaje autónomo.

Durante las sesiones presenciales se busca proponer unas actividades a desarrollar en equipos para alcanzar el aprendizaje colaborativo, por lo cual se conformarán grupos donde cada participante aportará su propia visión siendo retroalimentada por las opiniones de sus compañeros de equipo con el fin de encontrar procesos de pensamiento colectivo para lo cual usted, señor estudiante debe acudir a las actividades propuestas.

	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 5 DE 8
	PLAN DE CURSO	

Para el aprendizaje tutorial, será el tutor encargado de dirigir, orientar, moderar, ser cuestionador o desequilibrador del conocimiento con el fin de optimizar los talleres, ejercicios, temas investigados por los participantes, foros. Sesiones de chats.

Sugerimos planear el trabajo académico semanal así:

- ❖ Iniciar su trabajo en el computador bajando e imprimiendo los materiales y las guías necesarias para estudiar lo de cada semana.
- ❖ Dedicar al menos dos horas diarias al estudio de los materiales y la realización de las actividades propuestas por su tutor, siguiendo las orientaciones planteadas.

La educación virtual nos exige desarrollar nuestras potencialidades, para alcanzar total autonomía, en el proceso auto formativo, esto implica realizar esfuerzos dirigidos por sí mismo de acuerdo a principios éticos y morales.

Es por ello, que le invitamos a presentar de manera auténtica y transparente sus actividades, durante el proceso de esta formación.

Recuerde que como parte de su rutina de estudio semanal, debe ingresar a cada uno de estos espacios en donde encontrará descritas las actividades a realizar.


Además de compartir los objetivos y los medios, para el aprendizaje en este ambiente, es vital compartir los principios de respeto mutuo.

Destacamos los siguientes:

- La cortesía y la amabilidad en las comunicaciones: Aunque uno no esté de acuerdo con las ideas de otro, no tiene sentido volver personal una argumentación; siempre es posible dar una retroalimentación acerca de las ideas, sin necesidad de agredir.
- Auto gestiona tu aprendizaje: Eres el principal gestor de tu proceso de conocimiento.
- Trabajo en equipo: Intercambia información, opiniones, puntos de vista con los compañeros del curso y el tutor.
- Puntualidad: Entrega a tiempo el desarrollo de tus actividades y trabajos de acuerdo al cronograma establecido.

7. ACTIVIDADES Y PRÁCTICAS

- a. Se describen las actividades inherentes al desarrollo del curso que requieren salidas del campus, utilización de equipos, trabajos de campo, auditorios y recursos compartidos, al igual que recursos económicos, por ejemplo, transporte.
- b. Las prácticas inherentes al desarrollo de competencias del curso, las cuales deben estar descritas en el documento Maestro de cada programa académico. Si durante el desarrollo del mismo se ha identificado la necesidad de realizar una práctica para consolidar, fortalecer competencias, esta

	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 6 DE 8
	PLAN DE CURSO	

debe estar definida, justificada y aprobada por el Comité Curricular del Programa, el Consejo de Facultad y el Consejo Académico.

El curso de Simulación de Negocios Internacionales contempla las siguientes actividades presenciales, mediadas y de trabajo independiente:

- Docencia Directa: Conversatorios, talleres, ponencias, tutorías, Mesas redondas, exposiciones y demás actividades para fortalecer el proceso de formación.
- Trabajo independiente del estudiante: Lecturas, realización de talleres, solución de problemas, preparación de exposiciones, revisión bibliográfica y participación en foros y otras herramientas comunicativas planificadas por el tutor.
- Docencia mediada: Uso del Campus virtual, Disposición de material de consulta, videos, ovas , Foros, Chat, Correo Electrónico, realización de actividades basados en mapas conceptuales, mentefactos , aplicaciones multimediales e Hipertextos, entre otros.

8. CRITERIOS DE EVALUACIÓN PARA EL DESARROLLO DE COMPETENCIAS

Unidad 1.

- Tiene claro cuáles son los actores que intervienen en los Negocios Internacionales.
- Comprende la interrelación entre ellos.
- Identifica productos y mercados internacionales con potencialidad.

Unidad 2.

- Está en capacidad de evaluar y seleccionar las variables que determinan objetivamente la pre-selección y la selección de un mercado internacional.
- Elige objetivamente dentro de un conjunto numeroso de alternativas un mercado internacional mediante el proceso de pre y selección de mercados de índole internacional.

Unidad 3.


- Está en capacidad de evaluar y seleccionar la Estrategia de penetración del mercado internacional que mejor se ajuste a las características de un producto.
- Elige objetivamente dentro de las alternativas existentes la estrategia mas adecuada y conveniente para la incursión de un mercado internacional.

Unidad 4.

- Está en capacidad de comprender y aplicar las diferentes razones financieras en el contexto del negocio internacional
- Elige objetivamente dentro de las alternativas el método adecuado para fijar el precio más conveniente en una negociación de carácter internacional.

Unidad 5.

- Está en capacidad de desarrollar y diseñar empaques, embalajes y almacenamiento de productos en el contexto del negocio internacional
- Elige objetivamente dentro de las alternativas existentes en el mercado el empaque y el embalaje que más se adecue a un producto en el contexto hipotético de una negociación de carácter internacional.

	UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA	CÓDIGO: FDOC-088 VERSIÓN: 02 EMISIÓN: 22/03/2019 PÁGINA 7 DE 8
	PLAN DE CURSO	

Unidad 6.

- Está en capacidad de desarrollar y diseñar un plan logístico internacional aplicable a productos en el contexto del negocio internacional.
- Elige objetivamente dentro de las alternativas existentes en el mercado las mejores acciones para el plan logístico que se adecue a un producto en el contexto hipotético de una negociación de carácter internacional.

Unidad 7

- Está en capacidad de desarrollar y diseñar un plan de ventas internacional a través de herramientas digitales.
- Elige objetivamente dentro de las alternativas existentes en el mercado las mejores herramientas digitales e informáticas para elaborar un plan de ventas basado en este método.

9. BIBLIOGRAFÍA

- Hair, J., Bush, R. y Ortinau, D. (2004). Investigación de Mercados, En un ambiente de información cambiante. Segunda Edición. Méjico. Mc Graw Hill.
- Aaker, D., Kumar V. y Day G. (2005) Investigación de Mercados. 4ª Ed. México. Limusa Wiley.
- Hector Felix Arese, Comercio y Marketing Internacional, Editorial Norma.
- Rugman – hodgetts, Negocios Internacionales, Mc Graw Gill.
- Daniel Raderausullivan, Negocios Internacionales, Pearson.
- Serie Comercio Internacional, Mc Graw Gill.
- Hill Charles W, Negocios Internacionales, Mc Graw Hill.
- Knight Cavusgil, International Business, The New Realities, 4 th edition, Pearson,
- Tamer Cavusgil; Gary Knight; John R. Riesenberger, International business : strategy, management, and the new realities, Pearson/Prentice Hall.

Sitios Web de Interés.

- www.dian.gov.co.
- www.mincomercio.gov.co.
- www.colombiaexporta.gov.co
- www.sprc.com.
- www.Trademap.com.
- www.sinceoea.com.

Recursos digitales.



UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

PLAN DE CURSO

CÓDIGO:
FDOC-088
VERSIÓN: 02
EMISIÓN:
22/03/2019
PÁGINA
8 DE 8

- Legicomex.
- Arancel Dian.
- E-libro.