

**ANÁLISIS DE LAS TEORÍAS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
EN EL PROGRAMA ACADÉMICO DE LA UNIVERSIDAD EAN.**

Casas Barinas Chary

Hernández Pérez Diana Alexandra

Parra Jiménez Yurhani Andrea

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE ESTUDIOS EN AMBIENTES VIRTUALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C.

2012

**ANÁLISIS DE LAS TEORÍAS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
EN EL PROGRAMA ACADÉMICO DE LA UNIVERSIDAD EAN.**

Casas Barinas Chary

Hernández Pérez Diana Alexandra

Parra Jiménez Yurhani Andrea

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

Profesional en Negocios Internacionales

Asesor:

Profesor. Juan Carlos Patiño Prieto

Magister en Literatura

UNIVERSIDAD EAN

FACULTAD DE ESTUDIOS EN AMBIENTES VIRTUALES

PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ D.C.

2012

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Bogotá D.C., 2012

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO 1.....	12
ANÁLISIS DE LAS TEORÍAS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y SUS IMPLICACIONES EPISTEMOLÓGICAS EN LA DOCENCIA APLICADA AL PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD EAN.	12
1.1 La Teoría de la inversión extranjera y la Organización Industrial por Stephen Hymer. .	16
1.2 La teoría de la internalización.....	21
1.3 Enfoque ecléctico o el paradigma De Oli Por John Dunning	24
1.4 Teoría del ciclo de vida del producto por Raymond Vernont.....	30
1.5 Hipótesis de la externalización, nuevas formas de inversión y redes de empresas transnacionales.....	34
1.6 Determinación de las dos teorías base, su análisis teórico y su aplicabilidad en el estudio de los Negocios Internacionales.....	44
Es necesario para ello analizar cómo los syllabus desarrollados dentro del programa de Negocios Internacionales de la Universidad EAN abordan estas dos teorías y lograr determinar si son eficientemente implementadas dentro del desarrollo integral de los futuros profesionales en Negocios Internacionales.....	44

CAPÍTULO 2.....	52
ANÁLISIS DE LAS SEIS UNIDADES ELEGIDAS DEL PROGRAMA CURRICULAR DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD EAN Y ESTUDIO DE LAS TEORÍAS SELECCIONADAS	52
2.1 Problemas y Perspectivas de los Negocios Internacionales como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN	53
2.2 Estrategias de Negociación Intercultural como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN.....	56
2.3 Política y Relaciones Internacionales como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN.....	58
2.4 Impactos de los Acuerdos Comerciales en los Negocios Internacionales como unidad electiva del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN	59
2.5 Contexto Económico y Empresa como unidad transversal del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN.....	61
2.6 Exportaciones, Importaciones y su Logística como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN	63
CAPÍTULO 3.....	65
DETERMINACIÓN DE LAS DOS TEORÍAS EN LOS SEIS SYLLABUS ESTUDIADOS	65
Enfoque de las cuatro unidades nucleares, una transversal y una electiva	65
CONCLUSIONES	76

SUGERENCIAS	80
BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS	84
GLOSARIO	86
ANEXOS	89

TABLA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Condiciones de Internalización de una Empresa (Visión Ecléctica).	28
Figura 2. Cuadro Comparativo Entre Teorías.	41
Figura 3. Determinantes de la Producción Internacional.	48

RESUMEN

El fundamento teórico de los Negocios Internacionales es esencial para la formación integral de los profesionales, ya que la teoría les proporcionará las bases para que en la práctica, puedan ejercer satisfactoriamente dando cumplimiento a todas las exigencias y procesos que se desarrollan en los Negocios Internacionales.

En este trabajo se estudiarán cinco teorías primordiales que permitirán conocer y entender el fundamento de los Negocios Internacionales ya que estas hacen énfasis en la internacionalización de la empresa: el surgimiento, el constante crecimiento y expansión de la empresa transnacional; el concepto que permite tener precedentes y bases teóricas a la hora de elaborar un plan de exportación o de inversión extranjera por parte de una empresa transnacional o nacional; el determinar cuándo una empresa debe aceptar o no capital externo. Asimismo orienta a la formulación adecuada de los Tratados Internacionales de Libre Comercio, ya que tiene en cuenta la forma como la inversión extranjera afecta positiva o negativamente la economía de un país y por consiguiente, la estabilidad de su gremio empresarial.

Una vez efectuado dicho estudio se profundizará y analizará dos teorías que a juicio de los autores son relevantes para la formación de los profesionales de esta rama, para después lograr determinar si en el programa de Negocios Internacionales de la Universidad EAN son tomadas en cuenta, si se encuentran implícitas en los Syllabus, y si la aplicabilidad de las mismas y la manera como se imparten es adecuada.

ABSTRACT

The theoretical foundation of international business is essential for comprehensive training of professionals in this sector of the economy, since the theory will provide them the basis for that in practice, can exercise successfully, fulfilling all the requirements and processes developed in International Business.

In this paper will study five main theories that will allow us to know and understand the basis of International Business as these emphasize the internationalization of the firm: the emergence, the constant growth and expansion of transnational company, the concept that allows to have precedent and theoretical basis for drawing up a export plan or foreign investment, by a multinational company or national, determine when a company must accept or reject foreign capital. It also guides the formulation suitable for the International Treaties of Free Trade, as it takes into account the shape how foreign investment affects positively or negatively the economy of a country and therefore the stability of their business association.

After making this study we will proceed to further and analyze two theories that the authors believe are relevant to the training of professionals in this field, for after to determine whether in the International Business program at the University EAN are taken into account, if they are implicit in the Syllabus, and if the applicability of these and the manner how they are taught is appropriate.

INTRODUCCIÓN

La presente monografía pretende examinar los primordiales desarrollos teóricos de los negocios internacionales y el comercio internacional, para lo cual se toma como referencia lo que se considera la erudición de estas disciplinas. El desarrollo de esta temática se da a partir del artículo "The development of international business theory: implications for international business teaching and research in Colombia" de Sascha Fuerst (2010), del aporte de Stephen Herbert Hymer (1960) con su teoría de las empresas multinacionales y la Inversión extranjera y la contribución del Paradigma Ecléctico de John Dunning (1977) entre otros autores representativos en las teorías de los negocios internacionales y el comercio internacional.

Bajo estas teorías se analizarán los orígenes epistemológicos de los negocios internacionales, realizando un breve repaso de algunas de las teorías más relevantes, revisando las consideraciones de los autores. Se profundiza en dos de ellas como las más representativas de acuerdo al momento actual que atraviesa la economía mundial.

Teniendo en cuenta que los negocios internacionales y el comercio internacional son disciplinas de las ciencias económicas y administrativas, se hace necesario aclarar que los estudiantes de dichas profesiones deben poseer conocimientos prácticos y teóricos en áreas

como la economía, el mercadeo, la contaduría, la administración entre otros. Lo que hace que el marco teórico, de estas disciplinas sea amplio y muchas de las teorías planteadas en este estudio no correspondan directamente al comercio internacional y los negocios internacionales; pues al estudiar teorías como la del ciclo de vida del producto de Vernont se estaría hablando de una teoría de mercadeo lo cual nos lleva a preguntarnos ¿existe un marco teórico para los negocios internacionales?

Pues si pensamos en otras disciplinas y ciencias como lo son la economía, la administración, el mercadeo y las relaciones internacionales, tienen su propio marco teórico lo cual por tanto al iniciar este proyecto genera algunas incógnitas a los autores como: ¿los estudiantes de negocios internacionales de la universidad EAN conocen lo que se concederá el marco teórico de su disciplina? Se sabe que el comercio internacional cuenta con varias teorías de las cuales se toman algunas para el desarrollo de la presente monografía, entonces se podría preguntar sí ¿el comercio internacional y negocios internacionales son la misma disciplina?

El objetivo de este trabajo no es despejar estas dudas, es generar inquietud en los futuros profesionales de estas disciplinas con el ánimo que algún día se pueda hablar con total certeza de las teorías de los negocios internacionales, que esta disciplina cuente con su propio marco teórico y que los profesionales de esta rama puedan determinar el verdadero origen de su conocimiento.

Por tanto y para dar un pequeño paso que nos permita avanzar en esta búsqueda, se efectúa la presente investigación la cual ha estado rodeada de algunos altibajos, ya que no es mucha la información que existe al respecto y el acceso a ella es un poco restringido por diferentes variables lo que hace más interesante la elaboración del presente trabajo al convertirse en un reto personal y profesional para los autores.

También se considera reto en el ámbito académico, ya que se pretende verificar con el estudio de las teorías seleccionadas, puesto que dicho marco se encuentra presente en las unidades de estudio impartidas a los estudiantes del programa de negocios internacionales de la universidad EAN o si por el contrario es la oportunidad de sugerir que sean incluidas de alguna manera dentro de las unidades de estudio; es importante aclarar que para poder emitir un juicio al respecto se hizo necesario el conocimiento de los syllabus del programa antes mencionado pero estos no fueron dados a conocer en su totalidad y con el detalle requerido para poder ahondar en nuestro propósito .

Esta monografía está dividida en tres capítulos.

En el capítulo I, se enfoca en la reseña histórica de cinco autores que marcaron la historia económica en los negocios y el comercio internacional, describiendo las características principales de la teoría y su aplicabilidad en el mundo laboral. A la vez se argumenta la importancia de llevar estas teorías a las aulas de clase, sustentando la selección de dos teorías que son relevantes para adoptarlas en los programas de las unidades de estudio de la Universidad EAN.

En los capítulos II y III se hace el análisis de cuatro unidades de estudio nucleares, una unidad de estudio electiva y una unidad de estudio transversal del programa curricular de Negocios internacionales de la Universidad EAN y el estudio de las dos teorías seleccionadas como centro de estudio. Esto con el ánimo de establecer de qué manera se encuentra implícita la base epistemológica dentro de los syllabus de formación académica para los profesionales de negocios internacionales, puesto que debido a la internacionalización de los mercados, las economías sin fronteras y la tan renombrada globalización hoy por hoy es una carrera profesional en auge de la que mucho se habla pero de la que poco se sabe sobre el origen de su conocimiento.

Por último se presentan conclusiones y sugerencias enmarcadas en las teorías mencionadas en este trabajo, aportando fortalecimiento teórico en el programa de Negocios internacionales y obteniendo como resultado que algunas de las unidades de estudio trabajan temas presentes en las teorías pero al estudiante jamás se le indica que estos hacen parte del marco teórico que dio origen a su profesión; y en otras unidades esta por completo ausente el marco teórico; esto también nos lleva a pensar que hay ciertas unidades de estudio que por su temática interesante y por su importancia para el profesional en el campo de los negocios internacionales debieran ser mas extensas o manejadas en varios bloques.

CAPÍTULO 1.

ANÁLISIS DE LAS TEORÍAS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y SUS IMPLICACIONES EPISTEMOLÓGICAS EN LA DOCENCIA APLICADA AL PROGRAMA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD EAN.

A lo largo de la historia, el comercio y la negociación internacional han sido el eje del desarrollo económico y social de los países alrededor del mundo. Desde la época de grandes teóricos como Adam Smith (1776) y David Ricardo (1817), se plantea la importancia del intercambio o trueque entre países y cómo el crecimiento de este genera mayores beneficios para las naciones participantes de la negociación internacional.

Por otro lado, es importante resaltar que a lo largo de la historia económica mundial, las comunidades se han ido desarrollando paulatinamente y específicamente a partir del siglo XIX y de la revolución industrial, ya que esto permitió que se crearan lazos y relaciones de interdependencia entre las naciones y las sociedades alrededor del mundo, teniendo consecuencias sociales, económicas y culturales. Esto hace que una decisión o crisis política desarrollada en un país sea el detonante de crisis económicas mundiales que a su vez generan consecuencias alarmantes. Todo esto en gran medida debido al fenómeno llamado “Globalización”.

Para tener un mayor control sobre las relaciones internacionales y la dependencia entre países, a lo largo del siglo XX se crearon una serie de entidades e instituciones internacionales como: OMC, ONU, OPEP, OEA, FMI; que se ocupan de velar por los derechos y por

preservar la soberanía de los países, además se encargan de controlar las diferentes variables sociales y económicas que construyen la estabilidad de la sociedad mundial, como la inversión extranjera, los negocios internacionales y el comercio.

En este trabajo se hace un análisis detallado de las principales teorías que componen el estudio de los Negocios Internacionales, permitiendo conocer, estudiar y analizar sus puntos de vista, sus objetos de estudio y la manera como se defienden o refutan las teorías entre los diferentes autores, permitiendo de esta manera escoger las dos teorías más relevantes a partir de los aportes conceptuales y prácticos de cada una de las cinco teorías iniciales. De esta manera se pueden determinar cuáles son las dos que tienen un mayor alcance y trascendencia en el estudio de los Negocios Internacionales y así poder indagar la forma como se imparte este conocimiento mediante la docencia implementada en las unidades nucleares, transversal y electiva establecidas en la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad EAN escogidas para este estudio.

Al existir un gran número de autores, se escogieron los más representativos en las últimas décadas y que hacen énfasis en el desarrollo de los Negocios Internacionales, como Stephen Hymer (1976), John Dunning (1975), Raymond Vernon (1966), entre otros. Las teorías de estos autores se basan en el análisis de la empresa multinacional o transnacional y dan las primeras aproximaciones a la consolidación de la teoría de la internacionalización de la empresa, la cuál tuvo su auge durante la década de los 70. Gracias a esta se genera la

necesidad de que las empresas se extiendan, siendo este marco teórico la base para que muchas decidan invertir o no en otros países, dando origen a las empresas transnacionales. Por ello, el interés de este trabajo es analizar estas teorías que formaron la base conceptual del estudio de los Negocios Internacionales.

En general, las teorías que estudian el comercio y los negocios internacionales tienen como objetivo o tema central tratar tres grandes problemas que son: 1) Analizar los flujos de comercio por lo menos entre dos naciones. 2) Analizar la naturaleza y la extensión de las ganancias y pérdidas generadas en una economía, luego del intercambio internacional. 3) Estudiar los efectos de las políticas de comercio dentro de una economía.

Teniendo en cuenta estos tres aspectos, el análisis y estudio del comercio exterior se puede dividir en tres grandes teorías: a) La teoría Clásica implementada por David Ricardo sobre las ventajas comparativas y el mercado internacional estático. b) La teoría de la proporción de los factores con fundamentación neoclásica conocida como Hecksher-Ohlin. c) La teoría del ciclo de Vida del Producto, dada por Vernont.

La primera teoría que se estableció en relación con el Comercio y los Negocios Internacionales fue la de David Ricardo, la cual está basada en las ventajas comparativas y argumenta que los patrones de intercambio se explican a través de las dotaciones de recursos que existen entre los países que participan en el intercambio (Kurgman, 2002). Esto quiere

decir que existe una cantidad limitada de cada bien que va hacer parte del trueque o el intercambio, es decir el valor del bien depende de la cantidad de trabajo y de tierra utilizada para su producción y de la abundancia de este, pues entre más escaso sea el bien mayor será su valor. David Ricardo analiza la importancia de las relaciones internacionales a través del intercambio entre países, en donde un país intercambia un bien X que es abundante por un bien Y que es escaso con otro país y viceversa. Esta teoría es la fundamentación y una de las primeras aproximaciones a las teorías de los negocios internacionales.

Por otro lado, Hecksher-Ohlin muestra que las ventajas comparativas están dadas por la interacción entre los recursos de las naciones y la tecnología de la producción. Esta teoría se basa en el estudio de las diferencias existentes entre las proporciones de los recursos disponibles que posee cada país, es decir, analiza la proporción de los factores. Esta ha sido una de las teorías más analizadas y ampliadas en diferentes cursos y cátedras del comercio internacional, pero se ha demostrado a lo largo de la historia, las falencias de esta teoría en donde las variables del comercio externo se han explicado desde otros términos y puntos de vista.¹

En general existe un número significativo de teorías que se han desarrollado a lo largo del siglo XX y XXI las cuales han forjado los cimientos teóricos del estudio de los Negocios Internacionales, pero por cuestiones de acceso a la información y además para la síntesis de

¹Este modelo se construyó sobre los siguiente supuestos que en la realidad no se pueden aplicar: Competencia perfecta, 2 países, 2 sectores, 2 factores de producción (trabajo, capital), perfectamente móviles entre sectores, pero inmóviles entre países, tecnologías idénticas entre países, la diferencia entre países es la dotación relativa de los factores. Al tener todas estas condiciones y supuestos para su explicación, no se acoplaba a la realidad de los Negocios Internacionales.

este trabajo, solo se nombran cinco teorías que se consideran importantes y constituyen el enfoque primario del presente estudio.

A continuación se nombran algunos de los autores y se analizan sus teorías más importantes del estudio del comercio y los negocios internacionales, desde una perspectiva enfocada más a la empresa que a la interacción del mercado internacional.

1.1 La Teoría de la inversión extranjera y la Organización Industrial por Stephen Hymer.

Stephen Hymer (1960) fue el primer autor que intentó explicar la inversión extranjera directa a nivel empresarial, ya que antes de él se estudiaba de una manera más global basándose en las teorías de los flujos comerciales y de capital, “ver Fuerst Sascha (2010) El desarrollo de las teorías de los negocios internacionales: implicaciones para la docencia e investigación de los negocios internacionales en Colombia”. El aporte más importante hecho por este autor está expuesto en su tesis doctoral donde se presenta por primera vez la teoría moderna de la Empresa Internacional (EMN). Basándose en la teoría de la organización industrial, Hymer amplió el debate de si la inversión extranjera directa estaba basada en la teoría neoclásica financiera de los flujos de cartera de la empresa multinacional. En primer lugar, el autor puso en el centro de su análisis el estudio de las inversiones estratégicas de la empresa en el extranjero, basándose en otras teorías como la de Bain (1956) en donde se especifica que las “ventajas monopólicas” se generan por las imperfecciones del mercado interno, es decir que

están más afectadas las empresas nacionales que las grandes multinacionales por los choques externos del mercado, lo que genera mayores ventajas para las empresas extranjeras que invierten en países donde la economía interna se afecta muy fácilmente dándole cabida al desarrollo dentro de estas naciones en donde se encuentran las grandes empresas internacionales Duning (1977, pág. 120) . Debido a ello, Hymer (1970, pág. 53) presentó y basó su estudio en dos grandes leyes: la ley de aumento del tamaño de la empresa, y la ley del desarrollo económico desigual.²

A pesar de que el autor afirmó que la empresa internacional tiene ventajas únicas sobre las empresas locales, estas ventajas no son un requisito para que se dé la inversión extranjera directa, sino que junto con el análisis de otros autores, se afirmó que se debe entender a la empresa multinacional como una institución que coordina las operaciones fronterizas de productos intermedios más eficientemente que el mercado extranjero, ya que este tiene muchas imperfecciones.

Según John Williamson (1975) argumenta que las ventajas que tienen las empresas locales se explican porque la teoría de la internacionalización de la empresa se basa en los costos de transacción, ya que estos costos dependen de situaciones y problemas como la incertidumbre, racionalidad limitada, comportamiento oportunista, donde la empresa

² Estas dos teorías se han ido desarrollando por investigaciones e hipótesis a lo largo de las décadas de los 70 y 80, en relación con la teoría de desigualdad, la hipótesis más importante es la brindada por los teóricos de la CEPAL en los años 80, donde afirmaron y corroboraron la existencia de los países de centro y periferia. Por otro lado, el aumento del tamaño de la empresa viene analizándose desde los mismos conceptos de expansión expuestos por Hymer (1970) y Duning (1977) en los años 70.

internacional tiene muchas ventajas en relación con las empresas locales de las economías en desarrollo.

Según la perspectiva del autor y las implicaciones del análisis de la organización industrial, la inversión extranjera es un subproducto del crecimiento de la firma, una prolongación del proceso de creación de subsidiarias en el país de origen. Las empresas exitosas poseen recursos que les facilitan el aprovechamiento de las oportunidades de expansión. De esta manera, las decisiones de invertir en el extranjero se basan en la existencia de ventajas específicas (ventajas de propiedad) cuyas transacciones se efectúan en mercados no competitivos que les permiten compensar el riesgo de actuar en un medio desconocido o fuera de control y con estrategias defensivas que buscan anticiparse a la competencia (Hymer 1960, pág. 145). Estas ventajas son las que están relacionadas con el conocimiento tecnológico, las habilidades gerenciales y de mercadeo, el acceso preferencial a los mercados, las fuentes de financiación más baratas y las economías de escala. También puede contemplarse la inversión extranjera como una salida a las limitaciones de los mercados de origen (Kindleberger, 1973).

Gracias al aporte hecho por Hymer, en el que el autor explica la importancia de la colusión³ la cual explica las integraciones horizontales entre las empresas multinacionales, lo que impulsó el desarrollo de una colusión mundial. Este hecho se ve reflejado en las empresas

³ La Colusión en términos económicos, es un acuerdo entre dos o más empresas de un mismo mercado, en donde definen que actuarán de manera concertada para tomar control de una determinada porción del mercado en el cual operan; esto con el fin de actuar de manera monopólica, impidiendo que otras empresas entren al mercado.

de Estados Unidos que después de la Segunda Guerra mundial comienzan a moverse hacia países extranjeros, en donde la Inversión Extranjera se convirtió en una nueva arma, en un arsenal de rivalidad Oligopolística⁴ (Hymer, 1960).

Lo anterior permite afirmar que gracias al desarrollo teórico adelantado por Hymer en torno a la Inversión Extranjera Directa, el autor explicó la realidad de la época en donde las empresas americanas empezaron a expandirse a nivel mundial, generando situaciones y prácticas anticompetitivas a nivel mundial. Aunque es importante aclarar que no siempre las colusiones y las integraciones horizontales dan pie para situaciones que van en contra de la libre competencia. Pero esto explica también cómo Estados Unidos pasó a ser una potencia mundial, gracias a sus aportes y su expansión económica luego de la Segunda Guerra Mundial.

En la actualidad en el mundo laboral, estos aportes hechos por Hymer se tienen en cuenta para: 1) La negociación eficiente de los acuerdos comerciales, en donde se garantiza que los países extranjeros que van a quedar con ventajas al no tener barreras de entrada en ciertos mercados queden en igualdad de condiciones para que los mercados internos no sufran un colapso y ambas partes de la negociación gocen de los mismos beneficios. 2) Ayuda y forma una base para que se creen integraciones entre empresas nacionales e internacionales,

⁴ El autor se refiere a la IED como un arma, ya que con la motivación o excusa de invertir en otros países muchas multinacionales americanas se expandieron alrededor del mundo, en donde formaron colusiones con empresas internas o externas que les permitió abarcar una gran parte de los mercados, haciendo que el monopolio americano tomara fuerza en la década de los 70. El autor hace una metáfora implícita en relación con el término colusión entre empresas poderosas, afirmando que esto es un arsenal de rivalidad Oligopolística que acabó con muchas industrias pequeñas dentro de los países en desarrollo, los cuales han sido el centro de la IED e impulsando la expansión del imperio industrial de Estados Unidos.

muchas veces para invertir en otro país o conseguir negocios importantes. La idea de la práctica de las colusiones es que se hacen con el fin de invertir en otro país o en un negocio rigiéndose siempre de acuerdo con las leyes de libre competencia del país en donde se va a invertir con el ánimo de no generar un comportamiento monopólico agresivo que pueda poner en riesgo la economía interna del país o mercado en donde se va a realizar la colusión. 3) Gracias al concepto de ventaja competitiva exclusiva⁵, se originaron muchas situaciones de concentración del mercado ocasionando que cuando las empresas no pudieran aumentar su cuota de mercado, se dieran diferentes conflictos entre competidores, lo que a su vez causó disminuciones importantes de los niveles de rentabilidad. Esto hoy en día se sigue viendo en los mercados a nivel mundial y también a nivel nacional.

Por otro lado, la aplicabilidad de esta teoría en las unidades de estudio de Negocios Internacionales se ven reflejadas de la siguiente manera: 1) Proporciona una base teórica importante a los profesionales en Negocios Internacionales sobre qué es la Inversión extranjera, por qué se da y cómo a su vez impulsó la expansión de las empresas americanas a nivel mundial. 2) También gracias al concepto de ventaja competitiva exclusiva, permite determinar cuáles son las principales características de las multinacionales, qué identifica a una empresa multinacional y la forma más adecuada en que las grandes empresas pueden incursionar en mercados extranjeros.

⁵ Es el concepto que define Hymer y Kindleberger, en donde se especifica que por lo general, las empresas multinacionales tienen una ventaja competitiva exclusiva, que hace referencia a las ventajas en tecnología, capital y demás que tiene una empresa extranjera sobre otra empresa nacional.

1.2 La teoría de la internalización

“La esencia de la teoría de la internalización es el reconocimiento de que son las imperfecciones de mercado las que permiten la operación eficiente del comercio y de la inversión internacional. Ella muestra que las multinacionales se desarrollan en respuesta a los controles y restricciones impuestas por los gobiernos, las cuales se oponen a las justificaciones teóricas del comercio y la inversión directa, privada y libre. El proceso de internacionalización permite a las multinacionales superar las externalidades que resulten de esas restricciones” (Rugman, 1981, pág. 27, citado por Fritsch y Franco, 1988, pág.25)

Esta teoría tuvo su origen en un artículo de Ronald Coase (1937), que a su vez desarrolla las ideas de Frank Knight (1921). Donde Ronald Coase afirma que cuando el mercado no asigna los recursos, entonces lo hacen las firmas y que esta es una situación de mercados imperfectos. La decisión de internalizar ocurre cuando existe incertidumbre en cuanto a la evolución probable del escenario escogido⁶ como referencia para tomar la decisión, cuando no se pueden organizar mercados futuros y cuando existe monopolio bilateral⁷, en un contexto de abastecimiento dependiente de empresas localizadas en el exterior (Buckley y Casson, 1976, p.56).

⁶ Puede ser un país o región local desconocida donde se vaya a invertir por primera vez.

⁷ Es un monopolio en donde tanto el vendedor como el comprador pueden influir en los precios.

Un grado alto de imperfección del mercado lleva a la decisión de internalizar operaciones que antes se efectuaban a través del mercado. La inversión extranjera es un resultado de estas decisiones cuando las transacciones se daban transfronterizas: al instalar una filial, en el mercado que antes se abastecía mediante exportaciones, se cubren costos de desarrollo, o se internalizan externalidades (tarifas, provisiones).

Las imperfecciones en el mercado local de los factores financieros generan una ventaja significativa para las grandes empresas transnacionales (Lessard, 1979, pág. 43). Esto se da debido a que existen flujos de causas reales que en el caso de economías a escala pequeñas, permite que los rendimientos esperados sean menores que los que podría obtener una firma local, lo que hace que la empresa multinacional mejore sus condiciones y pueda diversificar el riesgo de su portafolio de inversiones a nivel internacional, y podría arbitrar mejor los recursos entre mercados financieros donde las restricciones a los flujos de capital o la intervención gubernamental distorsionan el costo del capital.

Es importante aclarar que la teoría de la internalización se centra en explicar el porqué de las transacciones de productos intermedios (tangibles e intangibles) entre países. Estas están organizadas por jerarquías en lugar de estar determinadas por las fuerzas del mercado.

Su hipótesis básica es que las empresas multinacionales representan un mecanismo alternativo al mercado para gestionar actividades de valor a través de fronteras nacionales y que para que las empresas se impliquen en inversiones directas en el extranjero tienen que darse dos condiciones: a) Que existan ventajas al localizar las actividades en el exterior y b)

Que el organizar estas actividades dentro de la empresa resulte más eficiente que el venderlas o cederlas a empresas del país extranjero en cuestión.

La primera condición está relacionada con la comparación de los costos unitarios asociados a producir en el mercado nacional y exportar el producto al país extranjero en relación con los costos de producir directamente en dicho país extranjero, en donde influyen elementos como los costos de los factores productivos, los costos de transporte y los aranceles (Teece, 1986, p.85), la intervención del gobierno, y factores como la posibilidad de obtener economías de escala en determinadas actividades, así como el tipo de estructura del mercado.

Por otro lado, la segunda condición está fundamentada en los costos de transacción de Williamson (1975), con la diferencia que se tienen en cuenta las motivaciones estratégicas como la de ser capaz de discriminar precios entre mercados. Los costos asociados se pueden clasificar de la siguiente forma: retrasos ocasionados por tener distintas actividades ligadas por el mercado, conflictos surgidos por la concentración bilateral del poder, dificultad de poner un precio a una transferencia de tecnología, aspectos específicos relacionados con los mercados internacionales como los aranceles y las restricciones a los movimientos de capitales.

La aplicabilidad de esta teoría en el ámbito laboral se da en la medida que se realicen inversiones fuera de las fronteras nacionales, así implicará la creación de una empresa multinacional y sus inversiones surgen por la elusión de los costos asociados a las imperfecciones de los mercados externos (Buckley y Casson, 1979, pág. 15-35).

Lo anterior permite afirmar que gracias a la existencia de las imperfecciones del mercado, es muy beneficioso ser una empresa multinacional, al existir la posibilidad de que la empresa internalice la transacción a un menor costo.

A partir de la afirmación anteriormente descrita, la aplicabilidad de esta teoría se da en diferentes situaciones: cuando una empresa está pensando en expandirse e invertir o crear sucursales en otros países. Cuando una multinacional que tiene varias filiales alrededor del mundo, quiere disminuir costos, y permite establecer los parámetros mínimos necesarios para la decisión de internalizar o no costos.

Por otro lado en el ámbito académico, la aplicación se da en la necesidad de instruir a los profesionales en Negocios Internacionales en la importancia de la internalización, cuáles son los beneficios que se generan para las empresas que deseen invertir en el exterior y la mejor manera de realizar este proceso, además de constituir una base teórica relevante que le ayudará al profesional a formular estrategias y soluciones eficientes para aquellas empresas que quieran incursionar en mercados internacionales.

1.3 Enfoque ecléctico o el paradigma De Oli Por John Dunning

Duning (1977) desarrolla el denominado enfoque eclíptico o paradigma de “OLI”. Las siglas OLI hacen referencia a las ventajas específicas de propiedad de la empresa (*Ownership specific advantages*) y de localización de los países destino de la IED. El autor afirma que la existencia de ventajas de propiedad y de la internacionalización de la empresa justifica la existencia de la Inversión Extranjera Directa, la cual se desarrolla sobre una base de activos intangibles⁸ que pertenecen a la empresa multinacional. Además la multinacional también debe tener en cuenta las ventajas o *inputs*⁹ que se generan en otros países que sumándose a las ventajas propias de la empresa, les genera mayores ventajas en comparación con que se desarrollara la producción y la inversión en el país local o de procedencia. Es decir que sumando las dos ventajas para las grandes compañías multinacionales es más rentable invertir en países extranjeros con factores de producción más económicos que en sus economías locales.

La ventaja generada en otros países en los procesos de producción se da por las características económicas, políticas y culturales que caracterizan a las naciones en desarrollo. Es importante aclarar que dependiendo de estos factores las compañías extranjeras deciden invertir o no. Las principales características que analizan las EMN antes de invertir en un país son: La mayor o menor presencia de economías de escala, el grado de intervención del gobierno, las características del sistema institucional del país en el que se quiere invertir, la infraestructura terrestre, fluvial y aeroportuaria.

⁸ Nombre de la Marca, nivel tecnológico, mejor conocimiento de las técnicas de gestión empresarial.

⁹ Son los factores de producción.

Pero en el paradigma de OLI se dan algunos de los factores de producción que generan ventajas y motivan la IED, pero a la vez no se miden y no se especifican de una manera detallada, lo que permite afirmar que no es una teoría que aporta un 100% de claridad sobre los determinantes de localización de la Inversión Extranjera Directa.

Es importante aclarar que las bases de esta teoría parten de la concepción ortodoxa de la localización de la producción lo que hace que a través de la inversión se trate de entender la composición y crecimiento de la IED mundial, desde los años sesenta.

En esta teoría se integran las visiones de Vernon (1966) y de Horst (1972) que hacen referencia a la importancia del tamaño de la firma como variable clave para entender la inversión directa y el comercio. Además, el autor propuso la necesidad de ver el comercio y la inversión en el exterior como alternativas de interacción, de involucramiento extranjero, a partir del estudio de las dotaciones de propiedad y localización las cuales son diferentes entre naciones.

Para que exista un proceso de internalización de la empresa son tres los elementos que se tienen en cuenta: 1) Que la empresa tenga o pueda adquirir activos que otras empresas no estén en condiciones de adquirir. 2) Que le convenga más internalizar esos activos que

venderlos. 3) Que prefiera aliarse estratégicamente con empresas locales del país receptor en vez de hacerlo con empresas del país de origen.

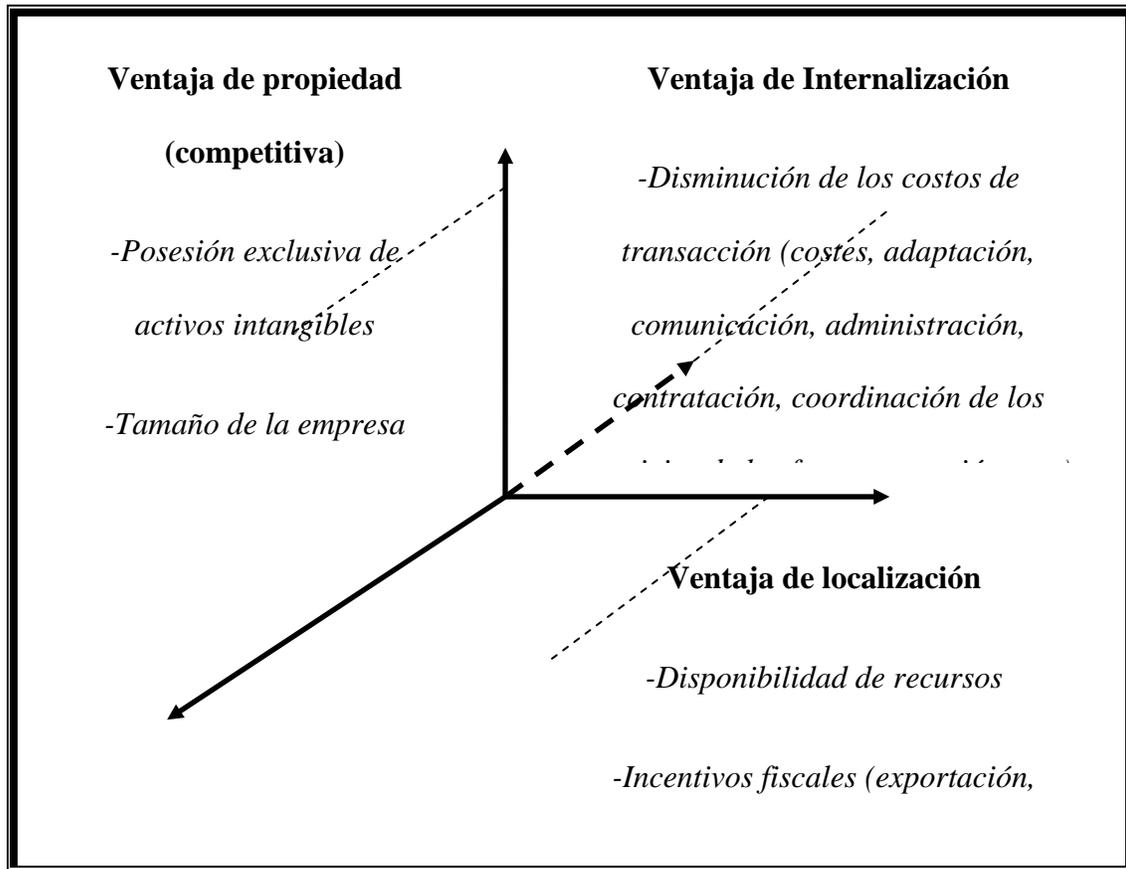
En conclusión, Dunning (1977) especifica que para realizar actividades productivas eficientes se debe tener dotaciones ventajosas y que sean poseídas por las empresas trasnacionales, en donde se observa una alta propensión a ser internalizadas a través de las fronteras nacionales.

Una de las principales críticas a la teoría ecléctica es que no se pregunta por el escenario en donde ocurren las acciones de las empresas trasnacionales. Razón por la cual se tiene que complementar sus principales argumentos con el análisis de teorías no ortodoxas cuyo análisis se centra en el estudio de la evolución de la economía mundial, abarcando temas como la desigualdad entre los distintos países que explican por qué las ventajas de propiedad y de localización se concentran en un grupo de ellos y por qué la transnacionalización se da en un momento y no en otro.¹⁰

El siguiente gráfico describe la interacción y el desarrollo de las bases de la teoría ecléctica.

¹⁰Según la teoría expuesta las ventajas de localización determinan en dónde se debe desarrollar la producción, lo que hace que para que se dé la transnacionalización es necesario tener en cuenta no solo la situación del país en desarrollo en donde se va a producir sino la interacción del mismo con el mercado internacional y la forma como reacciona ante choques externos que ayudan a incrementar las ventajas de propiedad o disminuirlas.

Figura 1. Condiciones de Internalización de una Empresa (Visión Ecléctica).



Fuente: Autores de la monografía siguiendo la referencia normal del libro perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas (2006).

Es importante tener en cuenta que el aporte más importante de esta teoría es la contribución por parte de Dunning a la cuestión ecléctica de por qué existe la empresa transnacional o multinacional, en la medida que integra todos los factores que habían sido detectados con anterioridad por otros teóricos como Hymer, como determinantes para la realización de la inversión extranjera directa.

Por otro lado, la aplicación laboral de esta teoría se ve reflejada en un cimiento base del autor, en donde intenta explicar que la extensión, la forma y el patrón de producción internacional de una empresa, están fundamentados en la yuxtaposición de las ventajas específicas de la empresa, la propensión de internalizar mercados exteriores y el atractivo de dichos mercados para producir allí. Dunning (1977) simplifica la teoría afirmando que la decisión de que una empresa invierta en el exterior se basa en el análisis de los costos y las ventajas de producir en el extranjero.

Teniendo en cuenta lo anteriormente descrito, esta teoría se aplica en el ámbito laboral, a través de las decisiones de inversión de una empresa asesorada por expertos en negocios internacionales, teniendo en cuenta que estos realizan una investigación de mercado, estudiando las características del país en donde se quiere invertir y las ventajas que generará para la empresa producir en ese país en vez de hacerlo en el país local.

Gracias al análisis de costos y ventajas, las empresas deciden si expandirse hacia el extranjero es una opción viable y razonable o si por el contrario no tienen la suficiente capacidad para hacerlo.

Por otro lado, la aplicación en el ámbito educativo se ve reflejada en los siguientes factores: ejecución de esta teoría a través de la enseñanza de finanzas internacionales, la explicación de por qué hacer una investigación de mercado, en este caso internacional, le permite al profesional en Negocios Internacionales desarrollar la capacidad teórica de

determinar por qué se deben tener en cuenta los costos y el análisis de las ventajas de invertir o no en otro país.

1.4 Teoría del ciclo de vida del producto por Raymond Vernont

Fue uno de los primeros teóricos en publicar un modelo que describe los patrones de internacionalización de las organizaciones, basando su estudio en el comportamiento internacional de las compañías americanas, principalmente analizando la forma como las empresas multinacionales provenientes de Estados Unidos ayudaron a recuperar las economías ampliamente afectadas en la Segunda Guerra Mundial a través del Plan Marshall¹¹, del cual Vernont fue uno de sus principales asesores.

La teoría implementada por Vernont es la del modelo de ciclo de vida del producto internacional (IPLC), el cuál buscaba que el estudio del comercio exterior no solo se basara en la teoría del comercio estático de David Ricardo, afirmando que la internacionalización se da a través de la producción de una invención importante en un país avanzado, el cual se comercializa en países menos avanzados en donde la demanda de estos productos es amplia y que además la comercialización de estos productos generaba inversión extranjera, mayor empleo y que era importante tener en cuenta que los patrones de comercio cambian con el

¹¹ Fue el plan propuesto por los Estados Unidos para la reconstrucción de los países europeos, luego de la Segunda Guerra Mundial. Gracias a la implementación de este Plan, Europa entre 1948 y 1952 alcanzó uno de los periodos de mayor crecimiento en toda su historia llegando a reportar un incremento del 35% de la producción industrial (Grogin, 1961).

tiempo. Pero a la vez afirmaba que a medida que el producto se da a conocer, otras empresas lo empiezan a producir, lo que hace que haya más competidores en los mercados, haciendo que el producto innovador se convierta en una mercancía más. El reto del país avanzado es mantener un nivel alto de innovación que permita generarle una ventaja comparativa eficiente en relación con los otros países del mundo.

Uno de los principales problemas existentes en esta teoría es la tendencia de las grandes empresas transnacionales de explotar las economías a escala y de estar en continuo cambio tecnológico que les permita estar un paso al frente de los países en desarrollo, permitiéndoles elevar los niveles de productividad en países donde hay amplios niveles de desigualdad, pobreza y desempleo.

Muchos teóricos que estudian la interacción de los negocios internacionales y su plataforma en la inversión extranjera directa, se basan en la realidad que atravesaba los Estados Unidos en las siguientes dos décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Es necesario recordar que debido al desgaste de las economías europeas, la recuperación de las mismas estuvo a cargo del gobierno americano, en donde impulsaron un sin número de innovaciones, métodos y estrategias que llevaron a las empresas estadounidenses a posicionarse alrededor del mundo.

Teniendo en cuenta la realidad económica de la época, el estudio del ciclo de vida del producto que impulsa la teoría de la inversión extranjera directa expuesta por Vernon y que

además le permite ganarse el premio Nobel de economía unos años más adelante, se basa en cuatro etapas principales. Para que un producto sea vendido en el comercio internacional atraviesa por el siguiente ciclo: a) Nacimiento: un nuevo producto se vende primero en los Estados Unidos a un precio elevado. b) Crecimiento: el precio de venta del producto baja con el principio de normalización, mientras que el producto en el extranjero se vende a elevadas rentas. c) Madurez: con la aparición de competidores extranjeros, las empresas americanas se ven obligadas a ir a producir en el extranjero (Impulsa la IED). d) Decadencia: la producción del bien se resuelve en el mercado americano, debido a la decadencia de la demanda, pero la demanda residual está finalmente satisfecha por importaciones procedentes de las filiales en el extranjero.

Gracias al ciclo de vida que tiene un producto, Vernont explicó que la Inversión Extranjera de las empresas americanas se da en otros países porque para combatir la competencia se ven en la necesidad de invertir y competir con mayores ventajas en contra del mercado del bien local.

En primer lugar la aplicabilidad de esta teoría se ve reflejada en el simple hecho de que una empresa en crecimiento decida invertir en otro país o comercializar sus productos en el comercio internacional. Gracias a esta contribución y tendencia desarrollada desde los años 70, la expansión del conocimiento y la demanda continua por productos innovadores, han hecho que en los países desarrollados se preocupen más por crear tratados que garantice la

inversión por parte de grandes multinacionales con el fin de beneficiarse con los avances tecnológicos que estas traen, las cuales se caracterizan por ser tecnologías altamente intensivas en capital lo que hace que la producción de un bien sea más eficiente y rentable.

Por eso a partir de la teoría de Vernon, muchos teóricos afirman que para que un país pueda producir algunos bienes y estar en la capacidad de competir internacionalmente es indispensable permitir la presencia de capital extranjero. Pero es importante aclarar, que la tecnología traída por las empresas transnacionales es de punta y exige un conocimiento especializado y puede ser que el país huésped no tenga los conocimientos necesarios para manejarla. Por otra parte, en la actualidad y gracias a la globalización, cada vez son más las personas que en países en desarrollo pueden acceder a estudios superiores y especializados que les permite adquirir los conocimientos necesarios no solo para ejercer a nivel interno sino tener la opción de trabajar para empresas internacionales.

Por otro lado, la aplicabilidad en la cátedra o aula de clase se ve reflejada en la necesidad de educar profesionales especializados que se capaciten y adquieran todos los conocimientos necesarios para desarrollar planes de negocios, investigaciones de mercado y demás con el fin de poder indicarles a las empresas que estén pensando en invertir en el exterior, la forma más adecuada de hacerlo. Para ello, es necesario tener en cuenta las características de las empresas y además los principales factores económicos relevantes que

caracterizan a un país y que además formarán la base de la decisión de una compañía sobre si invertir o no en el país objeto de estudio.

1.5 Hipótesis de la externalización, nuevas formas de inversión y redes de empresas transnacionales.

En la década de los setenta surgieron nuevas formas de inversión que cubren las operaciones internacionales impulsadas por la globalización, que les permite a las compañías extranjeras suministrar bienes, tangibles e intangibles, sin ser directamente las dueñas de los proyectos. Entre estas nuevas formas se encuentran las asociaciones (*jointventures*), en donde las empresas locales ante un negocio o proyecto poseen menos del 50% del mismo, ya que estas empresas internacionales ayudan e invierten en contratos de licenciamiento, en procesos de producción compartida¹², llave en mano¹³, etc.

Estas nuevas formas de inversión se promovieron en los setenta como una alternativa viable a la inversión extranjera directa, con el fin de aumentar el poder local. Esto impulsó a que los países se endeudaran para financiar su crecimiento y buscaron contratar nuevas formas de inversión como medio para acceder a activos no financieros. Este contexto facilitó la negociación de las condiciones de la inversión extranjera.

¹² Los contratos de producción compartida, son contratos donde la empresa inversora asume el riesgo de exploración y de inversión.

¹³ Es un tipo de contrato en el que las partes estipulan la realización de una obra material, la cuál incluye los suministros de equipos e instalación requeridos, en condiciones que permiten que el contratante pueda ponerla en marcha en el momento en que se entrega.

Pero en los años ochenta al subir la tasa de interés real, la situación cambia, los países en desarrollo empezaron a requerir de las empresas transnacionales para absorber tecnología y penetrar mercados externos, ya que el crédito externo era escaso, situación que conllevó a que los países en desarrollo empezaran a traer el capital extranjero con políticas más liberales.

En muchas ocasiones, las empresas extranjeras de segundo nivel o recién llegadas a un mercado, recurren a las nuevas formas de inversión como instrumento de competencia y ofrecen a los países mayores participaciones y acceso a la tecnología a cambio de condiciones preferenciales en el mercado local. En otras ocasiones utilizan las nuevas formas de inversión defensivamente, en un contexto en donde haya mucha rivalidad oligopolística, en el cual los medios financieros no les alcanzan para sostenerse en varios mercados de inversión plena.

A través del uso de las NFI (Nuevas Formas de Inversión) se puede explotar continuamente un activo tecnológico, para ello las empresas transnacionales licencian la tecnología para ganar rendimientos marginales adicionales que los pueden usar en el desarrollo de nuevos productos. Pero la preferencia del uso de las NFI o la Inversión Extranjera Directa dependen principalmente no de las condiciones de los mercados locales en donde se invierte, sino de la rivalidad internacional entre las firmas, de la interacción de esa dinámica, de las políticas de los gobiernos anfitriones y del sector productivo en donde se invierte.

En sectores como el primario¹⁴, las nuevas formas de inversión están desplazando las formas tradicionales de inversión directa. Esto se presenta debido a que las nuevas formas de inversión presentan una alternativa diferente y con menores costos, en donde las dos partes de una negociación internacional llegan acuerdos bilaterales importantes para los negociantes. Además que permite explotar con mayores beneficios las ventajas comparativas que pueda tener la empresa extranjera que quiere invertir, ya que se puede beneficiar por la situación del mercado a donde quiere aportar capital a través de las herramientas de las NFI que se describieron anteriormente (Contratos de Llave en Mano o Producción compartida).

En general parece haber un patrón específico que determina el uso de las NFI: 1) La nueva forma de inversión estará presente, con mayor frecuencia, en proyectos cuyo destino final es el mercado local y no el externo. 2) La NFI será más probable cuando el proyecto absorba tecnología madura que pueda ser difundida. 3) Al igual que la inversión extranjera directa, la nueva forma de inversión tiende a concentrarse en sectores con alto valor agregado y mayor crecimiento relativo (Oman, 1986).

Es importante aclarar que las NFI no son siempre preferibles a la inversión extranjera directa. Por ejemplo, “si la empresa trasnacional está comprometida con el éxito del proyecto, las decisiones se tomarán incorporando el conocimiento global de las empresas trasnacionales

¹⁴ Sector primario comprende sectores como el agrícola, metalúrgico, etc.

sobre el mercado y sus posibilidades futuras. Además, el riesgo de equivocarse será menor que en el caso que el país es el único responsable de las decisiones pues éste no tiene la misma capacidad de percepción de lo que ocurre en el mercado internacional” (Martínez, 1996).

Algunas de las nuevas formas de inversión se describen a continuación:

1. La Asociación de capital: Es la asociación de las empresas extranjeras con capitales locales privados o estatales; esta tendencia se desarrolla a partir de los años 70. Estas asociaciones se dan por diferentes razones como: a) Porque les permite reducir los riesgos financieros y administrativos y así mismo disminuir el riesgo que implica incorporarse en producciones sensiblemente controladas por unas pocas firmas extranjeras y locales, oligopólicas. b) Por otro lado, les proporciona un acceso más fluido a las características del consumo local, así como a los sistemas de comercialización y distribución, que son elementos muy importantes especialmente para aquellas empresas que tienen una estrategia basada en la innovación tecnológica y con escaso desarrollo de la comercialización. c) Otro de los motivos que impulsan a las empresas extranjeras a establecer este tipo, es la búsqueda de un acceso más fluido al sistema institucional y gubernamental del país de destino.

Es importante aclarar que estos acuerdos de capital no se originan únicamente en las posibles ventajas que pueden obtener las empresas extranjeras, ya que también existen leyes que protegen al capital nacional, en donde estipula que estos acuerdos entre una empresa local y una extranjera no pueden deslegitimizar la competencia local, y que no solo se puede

beneficiar la empresa multinacional sino también la economía interna del país en donde se está invirtiendo.

2. Capitalización de la deuda extranjera: La importancia de esta práctica radica en que ayuda a la expansión del capital de un país, porque a través de estos programas de capitalización de la deuda extranjera se puede beneficiar el crecimiento de la economía. Estos consisten en realizar, a través de regímenes de seguros de cambio, la recuperación del capital adeudado a los acreedores extranjeros externos ya sea por parte de los sectores privados o públicos, para así poder cancelar las deudas mediante modificaciones de capitales de la firma que incurrió en la capitalización de la deuda.

Las dos prácticas anteriores son un ejemplo de cómo se pueden utilizar las nuevas formas de inversión en situaciones en donde la Inversión Extranjera Directa no ha sido eficientemente aplicada.

Básicamente las teorías expuestas describen los conceptos básicos de la empresa internacional y la integración de la misma, pero con la diferencia de los teóricos que las propusieron, la época en que se desarrollaron y la importancia que tiene cada una en aspectos específicos del análisis e implementación de la Inversión Extranjera en el estudio de los Negocios Internacionales, y cómo la decisión de una empresa de invertir o no en el exterior influye en la estabilidad económica de un país.

Las NFI se ven reflejadas en el ámbito laboral a través de la aplicación de métodos distintos al de invertir directamente en otro país, empresa extranjera o cualquier operación internacional, como se explicó anteriormente muchas veces para contrarrestar los choques externos y poder salir bien librados de las operaciones realizadas en el exterior. Es importante blindarse a través de estrategias eficientes, esto se puede dar cuando la empresa extranjera desea y está segura de invertir, pero el capital que posee no es el suficiente, razón por la cual se dan las asociaciones de capital. Ocurre lo mismo cuando un país quiere atraer mayor capital y quiere refinanciar el nivel de deuda extranjera que posee por ser un factor importante que analizan las empresas transnacionales para invertir, con el fin de recoger los dineros adeudados y atraer mayor capital extranjero.

Por otro lado, en las aulas estas estrategias se ven desarrolladas desde el punto de vista teórico en donde un profesional en negocios internacionales debe estar capacitado para reconocer cómo se dan estas nuevas formas de inversión y debe tener la capacidad de saber si son o no eficientes al implementarlas en una empresa o al ser asesores internacionales del gobierno, o trabajan en la cancillería. El profesional en negocios internacionales debe determinar cuál es la mejor opción que se debe tener en cuenta para una economía como por ejemplo la colombiana.

De hay radica la importancia del desarrollo teórico práctico de los profesionales en negocios internacionales, con el fin de que puedan hacerle frente a las necesidades que se presentan en un mundo acelerado y globalizado como el que se tiene en la actualidad.

Figura 2. Cuadro comparativo entre teorías.

AUTOR	TEORIA	ASPECTOS IMPORTANTES
STEPHEN HYMER	INDUSTRIAL ORGANIZATION	<p>* El autor maneja la teoría de las EMN (empresas multinacionales).</p> <p>* Tesis de operaciones internacionales.</p> <p>* Desarrollo de dos leyes a través de las empresas EMN.</p> <p>a) La ley del tamaño creciente de la empresa.</p> <p>b) La ley del desarrollo desigualdad.</p> <p>* Desarrollo de teorías económicas donde se explica las teorías de la inversión extranjera.</p>
JHON J DUNNIG	PARADIGMA ECLÉCTICO	<p>El autor trabajó en enfoques macroeconómicos:</p> <p>* La situación de las EMN.</p> <p>* Económica mundial.</p> <p>* Paradigma ecléctico:</p> <p>a) Estructura de producción de</p>

		<p>las empresas.</p> <p>b) Ventajas competitivas de la empresa.</p> <p>c) Cómo manejar los activos de una empresa.</p> <p>d) Grado que la empresa percibe sus intereses.</p> <p>* Observación de la productividad de las EMN.</p>
COASE Y KNIGHT	LA TEORÍA DE LA INTERNALIZACIÓN	<p>* Los autores trabajan sobre las imperfecciones del mercado y la internalización de los procesos de las EMN.</p> <p>* A través de la internacionalización de los procesos en el país receptor se superan las externalidades.</p> <p>* Al abastecerse de las empresas locales, las multinacionales disminuyen sus costos e incrementan sus ganancias netas.</p>
VERNONT	TEORÍA DEL CICLO DEL PRODUCTO	<p>* Se basa en el estudio del ciclo de producción del producto.</p> <p>* Analizando los alcances de las</p>

		empresas (Capital). * El nivel de innovación determina la internalización de las grandes empresas trasnacionales.
OMAN	NUEVAS FORMAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA	* Se da en un contexto de la rivalidad internacional entre empresas. * Se impulsa en proyectos cuya finalidad es el mercado local. * Se da en proyectos o negocios que requieren alta tecnología. * Se da en sectores que generen un valor agregado.

Fuente: Autores de la monografía siguiendo la referencia del artículo "The development of international business theory: implications for international business teaching and research in Colombia" de Sascha Fuerst (2010)

Luego de haber analizado las teorías más relevantes que son consideradas el foco del estudio de los negocios internacionales y el comercio internacional, se escogió la teoría del paradigma ecléctico de John Duning y la teoría de las nuevas formas de inversión como base para el desarrollo de este trabajo.

Es necesario para ello analizar cómo los syllabus desarrollados dentro del programa de Negocios Internacionales de la Universidad EAN abordan estas dos teorías y lograr determinar si son eficientemente implementadas dentro del desarrollo integral de los futuros profesionales en Negocios Internacionales.

1.6 Determinación de las dos teorías base, su análisis teórico y su aplicabilidad en el estudio de los Negocios Internacionales.

En el apartado anterior se analizaron cinco grandes teorías consideradas el eje del estudio de los Negocios Internacionales y el Comercio internacional. Cada una de ellas deja una marca de referencia para el análisis de los negocios internacionales, razón por la cual el estudio, exploración y comprensión de sus hipótesis centrales generan todas las bases teóricas mínimas necesarias para que un profesional en Negocios Internacionales esté capacitado y sea competente dentro de un campo específico de los Negocios Internacionales, ya sea dentro de una empresa, una entidad gubernamental. Lo anterior implica que pueda cumplir con la demanda creciente de expertos en negocios internacionales impulsada por la globalización y el auge tecnológico continuo que ha generado un incremento de los niveles de desarrollo a nivel mundial. Bajo esta premisa y con el fin de mejorar el bienestar económico, social y cultural, muchos países hacen integraciones colaterales, firman tratados de libre comercio, o las grandes multinacionales compran franquicias alrededor del mundo, hechos que han ampliado la necesidad mundial de profesionales que ayuden a mejorar las interacciones de los países con el resto del mundo y por supuesto, Colombia no es la excepción.

Teniendo en cuenta lo descrito anteriormente y con el fin de sintetizar el análisis de este trabajo, de las cinco teorías explicadas en el capítulo anterior se escogieron dos teorías que están más acordes con el criterio estandarizado de la enseñanza de los Negocios Internacionales, que busca la capacitación y desarrollo de profesionales capaces de suplir las necesidades del mercado mundial, permitiéndoles trabajar en multinacionales o crear su propia empresa con visión internacional.

Estas dos teorías son:

Paradigma Ecléctico, John Duning: La teoría del paradigma ecléctico se basa en la internalización de la empresa, pero con un enfoque más direccionado al estudio de las condiciones mínimas necesarias que debe tener un país para que una empresa multinacional decida invertir o no. El autor describe que los negocios internacionalizaciones deben entenderse no solo con la definición simple de que el comercio y las finanzas internacionales son flujos que se dan a través de las fronteras, sino que también se deben explicar estos fenómenos a través de las decisiones de las empresas de un país de operar directamente en otro, así como la relación que eso tiene con los flujos convencionales de finanzas y comercio. Esta teoría se plantea básicamente tres preguntas que son los determinantes, según el autor, de la actividad internacional: 1) ¿Por qué se da la producción internacional o la IED?, 2) ¿Dónde se localiza la IED o la producción internacional? y 3) ¿Cómo se organiza este proceso de producción internacional?

Para la primera pregunta, la teoría expone que se da a través de las ventajas específicas, cuyo marco de referencia son las teorías de los mercados y la teoría de organización industrial. La segunda teoría es el área de la microeconomía que se encarga del estudio de la estructura de las firmas y los mercados, así como las interacciones relevantes, es decir a través del análisis de estas estructuras empresariales se puede estudiar el funcionamiento de los mercados no competitivos, analizando las políticas de las empresas hacia sus rivales y hacia los consumidores. Para la segunda pregunta, el autor le da respuesta a través de las ventajas de localización cuyo marco son las teorías derivadas de la especialización internacional y la teoría del capital. Y por último, la respuesta a la tercera pregunta se da a través de las ventajas de la internalización que se basa en la teoría de la organización de la firma.

Para poder entender con mayor profundidad la diferencia entre los tres tipos de ventajas que explican el porqué, dónde y cómo se da la inversión extranjera directa es necesario explicarlas una por una.

Ventajas Específicas: Son más conocidas como las ventajas específicas de propiedad que tiene una empresa sobre otras empresas de otros países. Estas ventajas son los activos intangibles, propiedad de la tecnología, economías de escala, diferenciación, tamaño, mejor capacidad y utilización de recursos.

Ventajas de Localización: Estas vienen derivadas de la calidad y el costo de los inputs, los costos de transporte y comunicación, la distancia física, e infraestructura. Duning también afirma que la naturaleza de estas ventajas depende de las características propias de cada país, la industria y la empresa en particular (Duning, 1977, pág. 35). Basándose en las ventajas de la localización, el autor hace un análisis de cómo se pueden ver las empresas locales afectadas en el proceso de la internacionalización con las nuevas alianzas empresariales, que son producto de la nueva ola de avances tecnológicos como de la demanda de una producción impulsada por la innovación que exige una mayor cooperación de los agentes económicos.

Ventajas de Internacionalización: Estas ventajas hacen referencia al hecho de que para las grandes empresas transnacionales es más beneficioso hacer una extensión de sus actividades como empresas independientes hacia otros países con economías emergentes. Estas ventajas se concentran básicamente en cómo la inversión en otro país le puede ayudar a una empresa a reducir sus costos, reforzar los derechos de propiedad, proteger la calidad del producto o aspectos gubernamentales como los controles de precios y los aranceles.

Esta teoría es relevante para el estudio de los negocios internacionales ya que a través del análisis de las diferentes ventajas que expone Duning, se puede determinar las ventajas que genera invertir en otro país y la manera más eficiente de lograr este cometido. Duning brinda una visión global de cómo se da la Inversión Extranjera Directa y de cómo esta ha venido creciendo al mismo tiempo que va cambiando el mundo, en donde cada vez existen productos

más innovadores, tecnología con amplia composición de capital y el mundo está cada vez más entrelazado. La importancia del análisis de este autor en el estudio de los negocios internacionales, está relacionada con los determinantes que él mismo expone y que determinan la producción internacional:

Figura 3. Determinantes de la Producción Internacional.

Tipos de Producción Internacional	Ventajas de Localización	Industrias
Industrias basada en recursos naturales	Posesión de los recursos	Petróleo, minería, productos agrícolas primarios
Manufacturas de sustitución de importaciones	Coste de materiales y mano de obra, mercados, políticas gubernamentales respecto a importaciones e incentivos de inversión	Equipos de computo, farmacéuticos, vehículos, cigarrillos
Manufacturas para exportación	Bajos costes laborales, incentivos para la producción local por parte de los gobiernos	Electrónicas de consumo, ropa y textiles
Comercio y distribución	Mercados locales, necesidad de estar cerca de los consumidores	Gran variedad de productos, particularmente ellos con necesidad de un contacto cercano a los consumidores
Servicios	Mercados	Seguros, servicios bancarios, consultorías
Misceláneos	Mercados	Varios tipos

Fuente: Duning, J. 1980, p. 13.

En la figura 3 se presentan los determinantes más importantes expuestos por John Dunning. Este planteamiento lo convierte en el teórico más importante para enfatizar el estudio de los Negocios Internacionales, ya que gracias a la visión dada por él se generaron diferentes herramientas teóricas que ayudan al análisis eficiente de las relaciones internacionales partiendo del estudio sobre la forma en que se da la inversión extranjera directa.

La teoría de la Externalización y las Nuevas Formas de Inversión:

Las Nuevas Formas de Inversión están remplazando las inversiones directas tradicionales. Esto se presenta a partir de la década de los 70 cuando se promulgaron las nuevas formas de inversión. En este momento, algunos países en desarrollo promovieron las nuevas formas con el fin de aumentar el control sobre la industria y restringir el poder de las firmas multinacionales para remitir rentas al exterior, que se consideraba implícito en las inversiones extranjeras directas. Estas nuevas formas de inversión se detuvieron en los años 80, específicamente en América Latina, ya que en esta época gracias a la crisis de deuda vivida por países como México, Argentina y Colombia, los países extranjeros detuvieron cualquier tipo de inversión hacia los países en desarrollo que estaban en crisis.

Pero a nivel mundial se expandieron y además se ha demostrado que existe una tendencia en la que las Nuevas Formas han venido remplazando las formas tradicionales de inversión extranjera, ya que permiten controlar mejor el flujo de capital que ingresa a un país, además de proteger con barreras arancelarias, políticas y demás la economía interna de los países. Es decir es una inversión que promueve la entrada de capital extranjero protegiendo la

economía interna del país en donde se va a invertir; así, gracias a las NFI, se ha creado una IED extranjera menos nociva para los países receptores y mucho más justa para las dos partes de las negociaciones.

Se ha demostrado empíricamente que muchas empresas extranjeras nuevas que llegan a un país determinado, utilizan las NFI con el fin de competir contra las multinacionales que ya están instauradas y que utilizan las formas tradicionales, ya que a través de las NFI se puede penetrar mejor un mercado. Las empresas que utilizan formas tradicionales no están dispuestas a compartir el capital, lo que les permite tener un menor alcance de los sectores y a pesar de tener todas las características necesarias para competir no lo hacen de manera eficiente porque muchas veces no entienden la cultura en la que están invirtiendo.

Gracias a las asociaciones entre empresas transnacionales y las empresas locales, hay un intercambio mayor de capitales que permiten abarcar con mayor eficiencia la demanda interna de un mercado específico.

En la actualidad, esta teoría se ve ampliamente reflejada en las relaciones de inversión entre empresas nacionales y extranjeras, o a través de los acuerdos bilaterales entre países como los tratados de libre comercio, donde se establecen unos derechos pero a la vez, las barreras arancelarias con el fin de fortalecer no solo las relaciones entre los negociantes sino generar beneficios sustanciales para ambos países.

Estas dos teorías se escogieron como objeto de estudio y análisis de este trabajo, ya que su fundamentación teórica, permitió tener un concepto general que define a la empresa multinacional y cuál es la importancia de la Inversión Extranjera Directa en los Negocios Internacionales. Prácticamente estos dos conceptos que son la base de estudio de las teorías de John Duning (1980) y de los autores que propusieron las Nuevas Formas de Inversión como Omán (1986).

Por otro lado, el análisis de estas teorías ayuda a estudiar todos los fenómenos internacionales que se dan en la actualidad, como los Tratados de Libre comercio, los acuerdos bilaterales, las decisiones políticas y económicas internacionales en relación con conflictos de lesa humanidad o que afecten el bienestar de una población, el crecimiento y expansión masiva de las empresas multinacionales alrededor del mundo y la influencia de estas sobre la economía mundial, la importancia de la inversión extranjera en la economía mundial, y cómo ayuda al crecimiento y desarrollo de los países, generando mayores niveles de empleo, tecnificación y educación.

Teniendo en cuenta todas estas razones se decide hacer mayor énfasis en estas dos teorías con el fin de analizar y determinar la forma como se aplican en la educación y formación de los Negocios Internacionales en la Universidad EAN.

CAPÍTULO 2.

ANÁLISIS DE LAS SEIS UNIDADES ELEGIDAS DEL PROGRAMA CURRICULAR DE LA CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIVERSIDAD EAN Y ESTUDIO DE LAS TEORÍAS SELECCIONADAS

A continuación se describen de manera general los syllabus de cuatro unidades nucleares, una unidad transversal y una unidad electiva desarrolladas dentro del pensum de la carrera de negocios internacionales de la Universidad EAN, con sus objetivos a desarrollar, las competencias que los profesionales adquieren al cursarlos, la metodología utilizada y por último, la bibliografía y autores a tener en cuenta para desarrollar cada unidad de estudio y que permitirá determinar la forma como se abordan las dos teorías escogidas para su análisis dentro del programa curricular de la carrera.

Todo este análisis de las Unidades Nucleares y electiva escogidas se desarrolla con el fin de determinar la forma como se abarca a los principales teóricos de los Negocios Internacionales, haciendo especialmente énfasis en las dos teorías escogidas como centro de la investigación. De esta manera, se puede establecer la forma como se estudian estas teorías y si no se estudian, la mejor manera en que se deben analizar y desarrollar las bases conceptuales

mínimas necesarias para el buen desarrollo profesional de los estudiantes de Negocios Internacionales de la Universidad EAN.

2.1 Problemas y Perspectivas de los Negocios Internacionales como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN

En el mundo, cada día existen más vínculos de estrecha interdependencia entre las relaciones de la sociedad con la consecuencia económica y administrativa de las naciones, tratando el dilema generado por el concepto de los estados-nación, relacionados a su vez con problemas de sostenibilidad que han desarrollado en las últimas décadas procesos de integración entre naciones que han favorecido el crecimiento de los negocios internacionales.

Este núcleo tiene como fin de contribuir a la formación de profesionales líderes, adaptables al cambio y que sean capaces de identificar y explotar de la manera más eficiente las ventajas comparativas y competitivas que se generan por la demanda y oferta internacional de los bienes y servicios alrededor del mundo. En este sentido, la dinámica de los Negocios Internacionales ha generado la necesidad de que haya una visión más estratégica por parte de las empresas para que tengan conceptos más acordes con el fenómeno de la globalización, conceptos que se constituyen a su vez en las bases para el desarrollo eficiente de profesionales estratégicos que puedan competir en el mundo globalizado de hoy.

Competencia Global: El profesional tendrá la capacidad de conocer los conceptos de los negocios internacionales básicos a partir de una estructura normativa, administrativa, institucional dentro de la visión sistemática reconocida por las naciones, para poder permitir la interpretación de propuestas de solución y aprovechamiento de negocios para Colombia y el mundo, dentro de un contexto de toma de decisiones propias teniendo en cuenta la internalización de la empresa y el proceso de globalización de los mercados.

Por otro lado, las competencias específicas a desarrollar durante el estudio de este núcleo son: a) identificar conceptos fundamentales de las teorías de los negocios internacionales, b) contextualiza los negocios dentro de las herramientas del comercio y c) reconoce el impacto de los negocios internacionales dentro de la sociedad, el estudiante debe tener la capacidad de reconocer las diferentes fuerzas del comercio que afectan los negocios internacionales.

Principales Temáticas del Estudio de Negocios Internacionales aplicadas en el desarrollo del Syllabus.

Globalización, política económica, generalidades de los negocios internacionales, teoría de los negocios internacionales: En esta temática se debe abarcar todos los conceptos fundamentales de los Negocios Internacionales, partiendo desde la base económica, política y social, y así mismo poder entender paulatinamente el fenómeno de la globalización y el impacto del mismo en la economía y las relaciones internacionales.

Colombia y los procesos de integración, la naturaleza de los negocios internacionales, fundamentos de la integración económica: En este apartado el objetivo prioritario es analizar y entender cómo se dan las relaciones internacionales de Colombia con el mundo, no solamente abarcando la base teórica relacionada, sino además estudiando la forma como el país interacciona con el mundo, cómo el fenómeno de la globalización ha afectado el crecimiento de la economía colombiana y, a la vez, cómo el crecimiento de tratados y acuerdos bilaterales han beneficiado el crecimiento y el desarrollo del país.

Ventajas y desventajas comerciales en relación con otros países, estrategias de los negocios internacionales, estrategias de ingreso a los mercados internacionales: Se analiza la forma como se dan los acuerdos internacionales entre países, en donde se tienen en cuenta las principales características de los países y, de esta misma manera, la forma como se puede ingresar a un mercado en específico, las barreras que este tiene y las estrategias de negociación internacional que se deben tener en cuenta para el desarrollo eficiente de acuerdos comerciales exitosos.

Manejo de talento humano de los negocios internacionales, culturas empresariales, procesos de comercio exterior: En esta temática, el objetivo a desarrollar es entender y analizar las diferencias culturales existentes entre países, en donde las formas de negociar y de relacionarse se dan de forma distinta; busca desarrollar en el profesional todas las

competencias mínimas requeridas para poder estar preparado y negociar con empresarios de diferentes partes del mundo.

Alcance

A través del análisis específico de todas las temáticas expuestas en esta Unidad Estratégica, el profesional en Negocios Internacionales tendrá la capacidad de entender el fenómeno de la globalización, podrá negociar con personas de diferentes culturas, creencias y naciones, podrá entender cuál es el entorno y las culturas empresariales, ya que no es lo mismo negociar con latinos, que con personas y empresas de Asia o Europa, por ejemplo.

El profesional tendrá no solo las bases teóricas sino además la fundamentación práctica para el análisis y el desarrollo de los negocios internacionales, por ello es importante desarrollar las hipótesis de las teorías analizadas en el capítulo 1, para poder desarrollar una base teórica fehaciente que ayude a educar profesionales más capaces y así mismo pueda desarrollar una visión global como lo requieren las relaciones internacionales hoy en día.

2.2 Estrategias de Negociación Intercultural como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN

Cuando se hace un negocio a nivel internacional se enfrentan una serie de diferencias que se deben tener en cuenta a la hora de negociar con personas del extranjero. Estas diferencias son principalmente: legislativas y culturales.

Es muy importante que los profesionales en negocios internacionales sepan cómo manejar y negociar con personas de diferentes naciones, que tengan en cuenta características como la clase de comida que ellos consumen, la música que les gusta escuchar, las costumbres y formas de negociar de cada tipo de personas, dependiendo su país de origen.

Competencia Global: Toma de decisiones de negocios con personas de diferentes mercados y culturas.

El profesional debe tener la capacidad, luego de tomar este curso, de reconocer los conceptos básicos y los principios de la negociación intercultural. Emplea mecanismos eficientes, adecuados y oportunos para obtener resultados eficaces en su interacción con otras culturas.

Los principales temas que se desarrollan en este syllabus son: *¿Qué significa la negociación intercultural?* Abarca las diferencias entre culturas y naciones y la forma más adecuada de realizar negociaciones internacionales.

Integración de la cultura. Definición de los conceptos de cultura, multiculturalidad e interculturalidad: Se estudia conceptualmente los términos bases que permiten desarrollar las

negociaciones internacionales y la forma como se debe abordar el concepto de cultura y multiculturalidad.

Geopolítica internacional: En esta temática se estudian los acuerdos, conflictos regionales, modelos de negociación, fases del proceso de negociación.

Alcance.

Esta Unidad busca analizar los conceptos básicos de cultura, multiculturalidad para tener bases teóricas básicas que les permitan desarrollar las capacidades que se necesitan para utilizar las diferentes estrategias de negociación internacional.

2.3 Política y Relaciones Internacionales como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN

Se estudia las diferentes interacciones de los actores internacionales y la participación política que tiene Colombia en la sociedad global. Por tal razón, los profesionales formados en la EAN deben tener claro los conceptos académicos que existen en las relaciones internacionales, como elemento de apoyo en los procesos de negociación internacional.

Competencia Global: Se identifica y analiza la participación de Colombia en el sistema político internacional y las relaciones internacionales de Colombia frente a los diferentes países del mundo, y así diseña diferentes posibilidades de negocio frente a mercados potencialmente atractivos.

Los principales temas y subtemas que se tratan en este syllabus son: a) Crítica a la política exterior de los diferentes administradores en los últimos años, b) Justifica las herramientas legales para solucionar los conflictos entre privados, critica la coyuntura económica, política y social de Colombia en el escenario internacional, c) Elabora propuestas académicas y empresariales sobre la participación de Colombia en el ámbito internacional.

2.4 Impactos de los Acuerdos Comerciales en los Negocios Internacionales como unidad electiva del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN

Gracias a la creciente interdependencia de las economías y los procesos de liberación de los mercados, han incrementado la negociación y firma de acuerdos comerciales que buscan generar un entorno de libre comercio de bienes y servicios. Estos acuerdos se desarrollan en el marco de la Organización Mundial del Comercio OMC y teniendo en cuenta el proceso globalizador. Este hecho ha justificado la creación de nuevos bloques económicos de poder, nuevos actores internacionales y otros tipos de relaciones mundiales.

Competencias Específicas: Interpretar y argumentar las perspectivas y los problemas propios de los negocios internacionales, a partir del reconocimiento teórico y práctico de los impactos que generan los acuerdos comerciales en los negocios internacionales.

El profesional debe conocer la terminología propia usada en los negocios y los acuerdos comerciales, para que de esta manera pueda proponer oportunidades de negocio dentro de un entorno global.

Los principales temas y subtemas tratados en este syllabus son: a) conceptos generales e historia en el marco de los acuerdos comerciales, b) los acuerdos comerciales en el marco de la integración económica Latinoamericana, c) generación de los acuerdos comerciales, sectores sensibles en las negociaciones, marco OMC de los acuerdos comerciales. d) Los acuerdos comerciales que se han desarrollado en América Latina y el Caribe y el impacto de estos en la región, e) Acuerdos comerciales de Colombia y sus implicaciones en los negocios internacionales. Los tipos de acuerdos negociados y firmados, impactos y oportunidades para el desarrollo del país.

Alcance

Permite a los profesionales capacitarse en todos los conceptos básicos para el desarrollo de Tratados y acuerdos internacionales que ayuden a la integración económica y así mismo

permitan incrementar el intercambio y el ingreso de la Inversión Extranjera que ayuda al crecimiento y sostenimiento de la economía.

2.5 Contexto Económico y Empresa como unidad transversal del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN

La ciencia económica siempre ha sido la base vital para el desarrollo de las sociedades en todos los aspectos. Este apartado no solo se basa en el análisis neto de las relaciones y negocios internacionales, sino también abarca un estudio completo de todos los conceptos básicos de la economía como la microeconomía, macroeconomía y economía internacional.

El estudio de los conceptos básicos de la economía sirve como precedente y permite la consolidación de una base teórica fehaciente en los profesionales de Negocios Internacionales, ya que la economía es junto con la política, la base de las Relaciones Internacionales.

Concepto Global: Comprende y aplica los principales principios de la microeconomía, macroeconomía y economía internacional y las relaciona con el entorno empresarial.

El estudiante tendrá la capacidad de reconocer los conceptos básicos de los principios de economía; debe adquirir la capacidad de diferenciar entre cada una de las ramas de la

economía y su objeto de estudio, además de desarrollar una capacidad matemática para poder comprender los fenómenos económicos.

En esta unidad de estudio, el profesional adquiere los conocimientos necesarios relacionados con los principales conceptos de los principios de la economía, la microeconomía, la macroeconomía y la economía internacional. Es capaz de comprender la diferencia entre cada una de las ramas de la economía y su objeto de estudio. Resuelve de manera conceptual, gráfica y matemáticamente, problemas económicos relacionados con el entorno empresarial.

A través de esta cátedra, el profesional tendrá todas las herramientas necesarias para describir de qué se trata el problema económico. Puede exponer claramente el concepto de escasez e interpreta su significado dentro de la ciencia económica, identifica y resume los diez principios de la economía y los relaciona con la dinámica del entorno empresarial. Es capaz de establecer supuestos para una problemática económica dada, puede identificar las principales fallas de mercado dentro de un sistema económico y también puede exponer las principales características de las políticas comerciales relacionadas con los aranceles y los subsidios.

Alcance.

A través del análisis de los conceptos que componen esta Unidad Estratégica, los profesionales pueden adquirir el conocimiento relacionado con la naturaleza de la empresa, y como las relaciones internacionales afectan la estabilidad de la misma, ya sea incrementando su capital y expandiéndose, o por el contrario, viéndose afectada por el ingreso de capital extranjero que genera una competencia con mayor calidad y nivel de tecnología.

2.6 Exportaciones, Importaciones y su Logística como unidad nuclear del programa de Negocios Internacionales de la universidad EAN

A través del estudio de este bloque temático, el profesional en Negocios Internacionales tendrá la capacidad de situarse dentro del contexto colombiano como un agente de cambio, también podrá hacerse cargo de todo lo que implique desarrollar un proceso exportador, importador y procesos logísticos relativos buscando impulsar el desarrollo en Colombia y en otras naciones. Así mismo, debe estar en la capacidad de saber en dónde está la información y con quién se puede negociar en el entorno legal.

Teniendo en cuenta el entorno legal y comercial de la actividad exportadora, de la importación y la logística, el profesional en Negocios Internacionales, además debe adquirir la capacidad de proponer soluciones frente a potenciales riesgos en la seguridad de los procesos de exportación, importación y logística. Por otro lado es capaz de interpretar las tendencias globales basándose en las estadísticas y los indicadores macroeconómicos de otros países,

haciendo una comparación con la del país. Es capaz de describir y proponer una solución de transporte adecuada, teniendo en cuenta los seguros, los documentos requeridos para el proceso de exportación.

CAPÍTULO 3.

DETERMINACIÓN DE LAS DOS TEORÍAS EN LOS SEIS SYLLABUS ESTUDIADOS

Enfoque de las cuatro unidades nucleares, una transversal y una electiva

En general, teniendo en cuenta la descripción detallada de los syllabus más importantes en los que se basa el desarrollo profesional de los Negocios Internacionales en la Universidad EAN, se analizará a continuación algunos de los autores que se tratan en cada unidad y si se aborda o no las dos teorías escogidas como objeto de estudio las cuales son: la teoría del paradigma ecléctico de Duning y las Nuevas Formas de Inversión.

a) Problemas y Perspectivas de los Negocios Internacionales.

En la descripción general dice que se estudian las principales teorías de los Negocios Internacionales y se analiza la herramienta de los negocios internacionales dentro del comercio exterior. Y dice que su principal competencia es desarrollar la capacidad en los profesionales de Negocios Internacionales de estudiar y reconocer las diferentes fuerzas del sistema de comercio que afectan a los Negocios Internacionales.

No obstante, leyendo detenidamente la descripción general de la unidad de estudio, no se hace referencia a la importancia de la Inversión Extranjera y cómo esta ha impulsado el desarrollo de los negocios y las relaciones internacionales, razón por la cual tampoco aborda las dos teorías expuestas con anterioridad. De hacerlo, estas podrían brindar a los profesionales muchas herramientas para que desarrollen estudios e investigaciones de mercado que les permita decidir o no a una empresa invertir o no en el exterior, además de aportar los conceptos teóricos que los mismos desarrollan. Por esta razón, en dicha unidad de estudio debería no solo abordarse la importancia de la IED y su estudio, sino además desarrollar las enseñanzas de grandes teóricos como Vernon, Dunning o Coase con el fin de brindar herramientas teórico-históricas a los profesionales que más adelante tratarán los negocios internacionales del país y por qué no, del mundo.

Además se debe tener en cuenta aspectos y temáticas como: explicar y entender la diferencia entre los Negocios Internacionales y los negocios domésticos, por qué las empresas participan en los negocios internacionales y por qué se ha acelerado su crecimiento, ilustrar el papel que tienen las ciencias sociales en el análisis del ambiente de los negocios internacionales, explicar la visión general de los principales patrones de expansión internacional de las empresas, y por último entender y describir las fuerzas de equilibrio más importantes que afectan a los negocios internacionales para tener las herramientas teóricas que les permita hacerles frente. (Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. 2004, p.¿?).

b) Política y Relaciones Internacionales.

Como se explicó anteriormente, el profesional que curse esta materia desarrollará la capacidad de identificar los conceptos básicos de la política internacional, podrá describir el orden político internacional, analizar la importancia de Colombia en el sistema internacional, en temas fundamentales como la democracia y los progresos económicos, y coyunturales como el terrorismo y la pobreza.

Por otro lado debe estar en la capacidad de sintetizar la evolución de las relaciones internacionales a lo largo de la historia de la humanidad. Debe ser capaz de diagnosticar la situación de Colombia en el orden político internacional.

Desde el enfoque político, el profesional debe ser capaz de proponer medidas de política exterior para mejorar las relaciones internacionales de Colombia frente al mundo. Para poder consolidar un estudio completo y uniforme de la política internacional y del papel que desarrolla Colombia en el ámbito internacional, es indispensable desarrollar fehacientemente una base teórica significativa que ayude a ampliar los conceptos y las herramientas teóricas que puede tener un profesional en Negocios Internacionales a la hora de proponer, estudiar y desarrollar estrategias que impulsen el desarrollo internacional de Colombia en el mundo.

Las temáticas que se desarrollan en esta unidad de estudio se dividen en cinco sesiones y estas son: Conceptos básicos de política y relaciones internacionales, Sistema político

internacional, Teoría de Relaciones Internacionales, Colombia y las relaciones internacionales, y Análisis y coyuntura.

Específicamente en la tercera sesión se debería desarrollar al menos una de las cinco teorías tratadas en este trabajo, ya que como se explicó anteriormente en la actualidad, el eje y el desarrollo de las Relaciones Internacionales ha venido impulsado por la Inversión Extranjera Directa, cuyo análisis y estudio ha plantado los cimientos que explican por qué se da el intercambio, y permite inferir que gracias a la IED, los países están cada vez más interrelacionados.

Por ello es importante resaltar que en este syllabus solo se tratan las teorías clásicas las cuales han evolucionado a lo largo de los años, permitiendo afirmar que es importante desarrollar otro tipo de enfoque teórico para que los profesionales no solo tengan los conceptos clásicos sino que además puedan construir y aplicar las enseñanzas vistas en la vida laboral real. Esta aplicación se da a través del estudio de casos reales para que puedan hacerle frente a las situaciones de coyuntura internacional, la integración, las negociaciones multilaterales y demás que se desarrollan en el contexto internacional y que en Colombia tienen un papel importante.

Por ello se concluye que no se estudia ni analiza en esta unidad ninguna de las dos teorías objeto de estudio de este proyecto. Esto se afirma sobre la base de que las teorías

clásicas¹⁵ de los Negocios Internacionales, no hacen énfasis en la importancia de la empresa multinacional ni son acordes con el crecimiento y la expansión de los negocios internacionales impulsados por el fenómeno de la globalización.

c) Estrategias de Negociación Intercultural.

En esta materia, el profesional en Negocios Internacionales estará enfocado en la negociación intercultural, podrá desarrollar todos los conceptos mínimos necesarios para manejar negociaciones internacionales, utilizará herramientas de manejo lingüístico, aprenderá a utilizar mecanismos adecuados y oportunos para obtener resultados eficaces en su interacción con otras culturas. El profesional debe estar capacitado en el análisis eficiente de los negocios de otras culturas, ya que es muy diferente negociar con un japonés a negociar con un americano, razón por la cual esta unidad de estudio es vital para que los profesionales en Negocios Internacionales puedan establecer planes de negocios, análisis de mercados y demás con el fin de tener todas las herramientas necesarias para negociar con personas, culturas y estrategias diferentes alrededor del mundo.

En relación con esta unidad de estudio y teniendo en cuenta las teorías que se escogieron para estudiar en este trabajo, se ve reflejada la cultura de los NFI en donde muchas de estas negociaciones se realizan para atraer mayor capital extranjero hacia un país específico. En relación con este hecho, Colombia ha estado a la vanguardia de los Tratados de

¹⁵Hay que entender las teorías clásicas como las fundamentaciones teóricas afirmadas por David Ricardo y Smith, y la teoría Neoclásica de Hecksher-Ohlin.

Libre Comercio los cuáles permiten negociar el acceso a otros mercados en donde los productos colombianos pueden tener una amplia demanda. Además, gracias a la inversión extranjera directa, la economía del país ha crecido y se puede llegar a visualizar parte de la teoría del paradigma ecléctico de Dunning a través de los acuerdos bilaterales que Colombia ha cerrado en los últimos años con países como Turquía, Chile y Estados Unidos. Esto se ve reflejado en estos acuerdos, porque en primer lugar buscan realizar acuerdos con el fin de traer productos de otros países, inversión de otros países y poder vender productos colombianos sin barreras arancelarias considerables. Estos aspectos estimulan la economía de los países negociantes, permitiendo la entrada de empresas multinacionales en expansión y por consiguiente, la entrada de la inversión extranjera.

Además se trata de aprovechar las ventajas de localización, internacionalización y las específicas que genera para las empresas de ambos países con el fin de aprovechar las mismas con el fin de expandirse, teniendo en cuenta lo pactado con el fin también de proteger la economía interna. Al hacer énfasis en estos tratados, cabe anotar que el más sonado, polémico (y que se logró establecer después de más de nueve años de negociación) fue el TLC con los Estados Unidos que entró en vigencia desde el 15 de Mayo de 2012. Este busca tener ventajas en el mercado americano, permitiendo exportar productos colombianos de una manera mucho más sencilla y dándole a los Estados Unidos el privilegio de traer productos americanos sin aranceles al mercado colombiano. Ambas economías salen beneficiadas, pero para hacerle frente a la amplia ventaja tecnológica que tienen los Estados Unidos en sus procesos de producción que le dan mayor calidad a sus productos, se blindó la economía colombiana a

través de programas de tecnificación de los agricultores colombianos que buscan estar a la vanguardia que implica el tratado y no verse perjudicados por la entrada de productos americanos al mercado colombiano.

En este ejemplo como se describió anteriormente se ve de trasfondo la aplicación de las teorías tratadas ya que en primer lugar se ve la conveniencia a través de las ventajas que obtienen ambos países, en donde claramente Estados Unidos tiene una ventaja considerable y además se ven las políticas de blindaje con el fin de atraer un flujo importante de capital de los Estados Unidos a través de la venta de sus productos, en donde la economía Colombiana ha tenido que tecnificarse, proteger la inflación con el fin de que esos choques externos y la entrada de flujos de capital extranjero no generen un desborone de la economía interna.

Teniendo en cuenta esta realidad internacional de Colombia, en la cátedra de negociación intercultural se ve un amplio despliegue de diferentes teorías no solo relativas a la economía internacional sino además de lenguaje, ciencias sociales y comportamiento humano. Por ello no es indispensable que se trate a mayor profundidad las dos teorías escogidas, ya que a pesar de ser muy importantes están implícitas dentro de otros temas que deben hacer un énfasis más específico al análisis teórico de las Relaciones Internacionales.

d) Impactos Acuerdos Comerciales en los Negocios Internacionales.

Esta unidad se centra en el estudio de todos los conceptos desarrollados en los acuerdos comerciales y la importancia de estos en las Relaciones Internacionales. En primer lugar es importante aclarar que de las dos teorías que son objeto de estudio, la más relevante para tratar en esta unidad de estudio, es la de las Nuevas Formas de Inversión, en donde a través de la estipulación de leyes y barreras de entrada algunas empresas o países se relacionan con fines de invertir en un país y en un mercado específico.

Para el desarrollo eficiente de un acuerdo comercial entre dos o más países es necesario tener una amplia variedad de conceptos, teorías y leyes con el fin de que no se deslegitimice la soberanía de ninguno de los dos países, y se lleguen a acuerdos comerciales que beneficien a las dos economías que hacen parte de la negociación.

Algo para resaltar en esta cátedra es la importancia que se le da a la práctica y las simulaciones de acuerdos que les permite a los estudiantes adquirir la capacidad de negociar, proponer e implementar la forma más adecuada de desarrollar un acuerdo con todas las partes y etapas que lo componen.

A pesar que en la descripción no se especifica de manera explícita la utilización de algunas de las dos teorías objeto de estudio, la ecléctica y la NFI, analizando la descripción de la metodología a seguir y de los principales temas a tratar, se puede inferir que se aborda la teoría de las NFI. Es necesario tener en cuenta que esta teoría hace énfasis en la importancia de la protección de la economía interna, busca formas de atraer capital extranjero sin que se vea afectado el mercado nacional, y por ello en esta Unidad de estudio se ve reflejada la aplicación de esta, aunque en la descripción de sus temáticas no se nombre la utilización de la misma.

Teniendo en cuenta lo anterior es aconsejable que se exponga explícitamente en la descripción del curso, las principales teorías básicas que se van a tener en cuenta para el desarrollo de la unidad y más importante aún, que se analicen con el fin de consolidar una base teórica significativa en los profesionales que se están formando.

e) Contexto Económico Y Empresa.

En esta materia se hace énfasis en la estructura de la empresa y el análisis de los principales conceptos económicos como la macroeconomía, microeconomía, principios de economía y la economía internacional. A través del curso, el profesional podrá adquirir diferentes habilidades que le ayudarán a desarrollar capacidades como identificar los factores de producción y analizar las diferencias entre las escuelas de pensamiento económico.

En esta materia no se un énfasis claro de las teorías de las Relaciones Internacionales o en los conceptos específicos de la Inversión Extranjera Directa, razón por la cual no es muy relevante si se enseñan o no estas teorías en este syllabus ya que en la temática relacionada no es indispensable tratarlas.

f) Exportaciones, Importaciones y su Logística

Esta materia está enfocada en entender todos los conceptos más relevantes de los procesos exportadores, importadores y su logística. Por otro lado, el profesional en Negocios Internacionales debe estar en la capacidad de reconocer las oportunidades de negocio usando los instrumentos de las exportaciones, las importaciones y su logística desde el entorno colombiano. También debe ser capaz de establecer la relación geopolítica, medios de transporte y de carga internacional. Además debe estar en la capacidad de realizar una lista de chequeo para controlar los riesgos inherentes al comercio exterior.

Las competencias globales desarrolladas en esta unidad de negocio están enfocadas hacía: a) Conceptualización comercial de los procesos de comercio, b) Integración Legal Empresarial, c) Sujetos económicos del proceso exportador, d) sujetos económicos del proceso importador y e) Emprendimientos Internacionales.

Esta materia es muy importante ya que desarrolla varias competencias habilidades, y procesos teóricos y prácticos en los profesionales de Negocios Internacionales, ya que no solo hace énfasis en los conceptos más importantes del comercio exterior, sino que además establece

todos los aspectos tanto teóricos como prácticos para constituir planes exportadores, importadores y logísticos internacionales, que son la razón de ser de un profesional en negocios internacionales.

En esta asignatura se debe hacer un amplio énfasis no solo en las dos teorías escogidas como objeto de estudio, sino que además es importante desarrollar los principales conceptos, como la inversión extranjera, cómo nace y por qué se da, la importancia de la empresa multinacional y por qué una empresa decide invertir en otro país, cuáles son sus incentivos.

Así se constituyen en la base de las otras tres teorías tratadas en este escrito con el fin de completar las herramientas teóricas que debe tener en cuenta el profesional en Negocios Internacionales en todos los aspectos a desarrollar en la vida laboral.

Al analizar la descripción de la temática y metodología tratada en este syllabus, no se especifica la exploración o el estudio de al menos una de las teorías objeto de estudio de este trabajo, razón por la cual, a pesar de ser una materia muy completa, es importante considerar la necesidad de la IED en los Negocios Internacionales y cómo los acuerdos, planes de exportación, importación y demás, están impulsados con el simple objetivo de invertir y expandirse.

CONCLUSIONES

En general, el estudio de los negocios internacionales se complementa con diferentes ámbitos teóricos de la economía; como disciplina de las ciencias económicas y administrativas en donde a través del desarrollo puntual de competencias conceptuales, se puede brindar la capacitación mínima requerida para la formación eficiente de profesionales en relaciones internacionales, que sean competitivos, que tengan los conceptos básicos para resolver los inconvenientes que se presentan en el mercado laboral. Por otra parte, el continuo crecimiento de los negocios internacionales, arraigados en la creciente tendencia de acuerdos de libre comercio, negociaciones bilaterales o todos los fenómenos relacionados con la globalización han hecho que las grandes empresas trasnacionales se enfoquen en otros mercados y busquen incluso hacer acuerdos entre empresas internacionales para poder ingresar a un mercado específico, en una región o país en particular.

Por las anteriores razones es indispensable que se estudie las teorías concernientes al análisis de los fenómenos de la internacionalización de la empresa, las ventajas de propiedad que tiene intrínseca y demás factores conceptuales que se han venido desarrollando desde que terminó la Segunda Guerra Mundial, en donde la década de los 70 fue la época en que los grandes teóricos de los Negocios Internacionales se dieron a conocer sus teorías a lo largo del mundo, impulsada por el crecimiento y la expansión de las empresas trasnacionales americanas.

Teniendo en cuenta esto y la necesidad de desarrollar en los profesionales no solo aptitudes prácticas sino además, en el reconocimiento de la importancia de las bases teóricas, se puede concluir que en los syllabus correspondientes a las unidades nucleares de la carrera de Negocios Internacionales de la EAN, no se hace un análisis contundente de las cinco teorías tratadas en este proyecto, especialmente las dos seleccionadas como objeto de estudio.

En el paradigma de Dunning se especifican las características fundamentales que deben tener los países para que una empresa extranjera decida invertir o no en un determinado país, estas son la estabilidad de la economía, las restricciones o barreras de entrada, la estabilidad política, el nivel de inflación, los problemas políticos, la presencia de guerras civiles, el nivel de empleo, la educación, etc. Esta teoría es muy importante estudiarla ya que a través de ella se logran establecer los pasos a seguir en la internacionalización de una empresa y los aspectos que esta debe tener en cuenta para incursionar en los mercados internacionales.

A pesar de que hay unidades de estudio enfocadas al análisis de los negocios internacionales como estudiar las formas de negociación intercultural, no se mencionan los aportes de este autor, ni tampoco la forma como esta teoría ayuda al estudio e implementación de un plan eficiente de internacionalización de una empresa.

Es recomendable que específicamente en la unidad de estudio de Estrategias de Negociación Intercultural y en la temática que estudia todo lo referente a los Tratados de Libre Comercio, se tenga en cuenta las teorías que son objeto de estudio ya que los conceptos que se exponen en estas teorías influyen directamente en la decisión de invertir o no en un país. Un tratado de libre comercio bien ejecutado refleja una clara estabilidad económica ya que demuestra que ambos países o el grupo de países involucrados tienen un crecimiento y desarrollo económico marcado; por ello, es relevante estudiar los efectos de estos paradigmas en las negociaciones internacionales que se desarrollan en los Tratados de Libre Comercio.

Por otro lado, la teoría de la Externalización de las Nuevas Formas de Inversión también se debe tener en cuenta en los diferentes syllabus desarrollados en la carrera de Negocios Internacionales de la EAN, ya que es importante tener en cuenta qué bases conceptuales ayudan a facilitar el estudio y además permiten tomar una mejor decisión de si se debe o no invertir en otro país, o si se debe o no aceptar capital externo, ya que en muchas ocasiones, el exceso de capital externo impulsa un incremento del gasto que hace que en se generen crisis que afecten la economía específicamente del país receptor. En este sentido, al estudiar las NFI se puede elaborar una guía de cómo se negocia a nivel internacional en términos de la inversión y de qué manera se debe atraer capitales extranjeros sin descuidar la economía interna.

El hecho de no incluir este conocimiento en forma teórica, pero sí práctica implica la formación de estudiantes con conocimientos a nivel nocional en términos técnicos (saber hacer en contexto, fundamental en el desarrollo de competencias), pero sin ahondar en un conocimiento conceptual – profesional que le permita hacer una reflexión profunda sobre su quehacer y por qué no, llegar a establecer teorías que contribuyan a establecer negociaciones internacionales en determinados marcos contextuales.

Como conclusión global, se puede afirmar que no se encontraron indicios claros de que se tratará alguna de las dos teorías escogidas como objeto de estudio en los syllabus impartidos en la carrera de Negocios Internacionales, explicando el porqué es importante no solo generar una base práctica en los profesionales ya que las bases de cualquier profesión siempre deben ser teóricas y conceptuales, para que se formen las bases que permitan el desarrollo práctico de las mismas. Es importante que en la carrera se marque las pautas que definen las diferencias existente entre una capacitación técnica y el desarrollo de un esquema profesional, la carrera técnica busca implementar las bases mínimas conceptuales, para que se pase directamente a la práctica, la diferenciación entre lo técnico y lo profesional radica en la fundamentación teórica que le da un valor agregado a la carrera profesional. Y que de esta manera tiene una mayor profundidad en el desarrollo de los conceptos con sus respectivas aplicaciones que se obtienen en el transcurso del desarrollo de la carrera profesional, en este caso de Negocios Internacionales.

Se recomienda crear una unidad de estudio exclusivamente de pensamiento e historia de los Negocios Internacionales, en donde no solo se estudien, analicen y se entiendan las dos teorías tratadas en este trabajo, sino que además se dé la importancia al estudio de los grandes teóricos y sus hipótesis con el fin de ayudar a forjar una base conceptual importante en los profesionales de Negocios Internacionales de la Universidad EAN.

SUGERENCIAS

En este estudio de la importancia de las teorías como base para fortalecer varias temáticas del programa de Negocios Internacionales, sugerimos llevar a la práctica algunos escenarios de la vida real para que los estudiantes asocien la teoría con los resultados empresariales, y para ello proponemos desarrollar programas de visitas a empresas nacionales y multinacionales para conocer sus productos y/o servicios, donde se permita conocer las alianzas estratégicas que han realizado, logrando con esto que el estudiante reconozca las teorías de los negocios internacionales y las pueda llevar a la vida laboral. Estas visitas también deben tener como objetivo el conocer la filosofía empresarial que llevaron al éxito y la permanencia en el mercado a estas empresas, para contribuir, de esta manera, en que el estudiante alimente su espíritu emprendedor a través de las diferentes estrategias implementadas.

El programa de visitas pedagógicas se considera debe extenderse a otros espacios relacionados con las temáticas de la carrera como por ejemplo en el componente logístico; visitas a puertos, sociedades de intermediación aduaneras, empresas de carga internacional, y su vez interactuar con el sector financiero visitando empresas dedicadas al mercado de valores y otras entidades afines.

Una de las características del perfil del estudiante de la Universidad EAN, es desarrollar liderazgo emprendedor para desempeñarse como empresario independiente. Pese a que la Universidad brinda las herramientas necesarias para que el estudiante desarrolle competencias para promover y poner en acción proyectos productivos, algunos proyectos no logran ejecutarse por la falta de recursos y asesoramiento. Para minimizar este riesgo sugerimos la creación de un área de soporte académica que se encargue de asesorar y apoyar la gestión con las entidades correspondientes para que los estudiantes puedan ejecutar sus proyectos de desarrollo empresarial, ya sea con entidades estatales o entidades privadas, ejemplo: Colciencias, Proexport, bancos, Sena, etc.

Como parte fundamental del desarrollo de las actividades laborales dentro del campo de Negocios Internacionales, se hace necesario estar actualizado permanentemente en todos los cambios del sistema del mercado globalizado, por esta razón se observa la importancia de que la Universidad adopte dentro de las buenas prácticas académicas, Seminarios de actualización de diversos temas relacionados directamente con Negocios Internacionales y situación actual del mercado global, ejemplo: Nuevos tratados internacionales, Régimen cambiario, legislación aduanera, estrategias de comercialización, Coaching empresarial, actualización política y social de los países. Asimismo, extender estos seminarios a estudiantes, egresados y empresarios, y crear espacios como foros donde se exponga diferentes puntos de vista y se interactúe con personas de otras instituciones académicas.

Por último y pensando siempre en mejorar los procesos educativos que conlleven a una transformación profesional óptima, donde cada persona haga lo que mejor sabe hacer y se deleite en sus labores, adquiriendo nuevas destrezas que hacen que su entorno laboral sean mucho más productivo y obtenga mayor crecimiento profesional, se propone que a los estudiantes de último semestre, los orienten a reconocer sus talentos “habilidad o aptitud natural especial”, enfocándolos a descubrir en que área de Negocios Internacionales serían mucho más productivos por sus fortalezas y habilidades. Alcanzar este objetivo supone la creación de programas de coaching asociados con actividades académicas que lleven al estudiante a descubrir sus talentos a través de la observación, toma de conciencia, determinación de objetivos, decisión de actuar, indicadores de medición y acciones. El resultado permitirá que el estudiante tenga una visión mucho más amplia sobre el sector en que se desempeñará profesional y laboralmente, en áreas como: la academia, la investigación, áreas administrativas, operativas, comerciales o gerenciales.

Puede darse una última sugerencia relacionada con la continuidad de esta investigación, relacionada con el análisis de las demás teorías consideradas inicialmente en este trabajo. En este sentido, pueden indicar que las otras teorías podrían seguir analizándose con el fin de determinar de manera concreta cuáles de las teorías de la Negociación internacional sí son abordadas, tanto en términos teóricos como conceptuales en el desarrollo del programa.

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS

Adams, C. y Greem Wood, J. (1985). *Dual Exchange Rate Systems and Capital Controls: an Investigation*. Journal of international Economics 18, 1-2 Febrero.

Casson, M. (1986). *Multinational and World Trade: Vertical Integration and The Division of Labour in World Industries*. Londres, Allen & Unwin.

Coase, R. (1937). *The Nature of The Firm*. Económica 4 de Noviembre.

Dunning, J. (1973). *The Determinants of International Production*. Oxford Economic Papers 25, noviembre.

Dunning, J. (1981). *International Production and the Multinational Enterprise*. Allen & Unwin, Londres.

Hymer, S. (1960). *The International Operations of National Firms. A study in Direct Foreign Investment*. Tesis Doctoral, MIT, Cambridge.

Hymer, S. (1982). *La compañía multinacional Un enfoque radical*. Madrid: Blume Ediciones

Vernont, R. (1979). *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*. Oxford: Bulletin of Economics and Statics.

Fuerst, S.(2010). The development of international business theory: implications for international business teaching and research in Colombia.

Dunning, John H. (1958) *la inversión estadounidense en la industria manufacturera británica*. Allen & Unwin: Londres

Dunning, John H. (1977) *El comercio, la ubicación de la actividad económica y la empresa multinacional: Una búsqueda de un enfoque ecléctico*. En: *La distribución internacional de la*

actividad económica, ed. por Ohlin, Bertil G. - Hessel, nacido, Per-Ove - Wijkman, Per M., 395-418. MacMillan: Londres

<http://dintev.univalle.edu.co/revistaunivalle/index.php/cuadernosadmin/article/view/665>

<http://repository.urosario.edu.co/bitstream/10336/1211/1/BI%2030.pdf>

GLOSARIO

Colusión: En términos económicos, es un acuerdo entre dos o más empresas de un mismo mercado, en donde definen que actuarán de manera concertada para tomar control de una determinada porción del mercado en el cual operan; esto con el fin de actuar de manera monopólica, impidiendo que otras empresas entren al mercado

Empresa internacional. Toda empresa que comercializa una parte significativa de sus productos y/o servicios en países fuera de su país de origen.

Ecléctico: El eclecticismo es un enfoque conceptual que no se sostiene rígidamente a un paradigma o un conjunto de supuestos, sino que se basa en múltiples teorías, estilos, ideas o para obtener información complementaria en un tema, o aplica diferentes teorías en casos particulares. Trata de la teoría contractualista y organicista es una fusión de las dos.

Empresa trasnacional: Empresas que no solo se establecen en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países.

Globalización: Es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que

viven bajo el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales.

Empresa multinacional: Toda empresa que opera en varios países mediante implantaciones propias, ya sea puramente comerciales o también manufactureras, manejando a cada uno de esos países organizacional mente como una entidad autónoma.

Competencia monopolística: Es un tipo de competencia en la que existe una cantidad significativa de productores actuando en el mercado sin que exista un control dominante por parte de ninguno de estos en particular. Ésta es muy frecuente dentro de los mercados de productos que se encuentran normalmente en los supermercados, donde existen productos de diferentes marcas, pero con características particulares y dentro de cada grupo de producto, las características los hacen diferentes unos de otros, pero lo suficientemente parecidos para competir con otros productores y entre sí.

Negocios Internacionales: Los negocios internacionales son, en general, las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a dos o más países. Se componen de dos partes principales:

Una, comercio exterior, el cual se refiere a las condiciones, formas y contenido que presenta el intercambio de bienes y servicios; exactamente, son las leyes y regulaciones nacionales para manejar el comercio internacional.

Dos, comercio internacional, el cual se refiere a todas las operaciones comerciales, importaciones y exportaciones, inversión directa, financiación internacional, mercadeo, etc., que se realizan mundialmente y en la cual participan las diferentes comunidades nacionales.

Oligopolístico: Es un mercado dominado por un pequeño número de vendedores o prestadores de servicio (oligopólicos-oligopolistas). Debido a que hay pocos participantes en este tipo de mercado, cada oligopólico está al tanto de las acciones de los otros. Las decisiones de una empresa afectan o causan influencias en las decisiones de las otras. Por medio de su posición ejercen un poder de mercado provocando que los precios sean más altos y la producción sea inferior. Estas empresas mantienen dicho poder colaborando entre ellas evitando así la competencia.

Empresa transnacional: Toda empresa que opera como una multinacional, pero con estrategias diseñadas por y para sus entidades en conjunto para optimizar el aprovechamiento, en todos los países donde opera.

Empresa global: Toda empresa que opera como una transnacional, pero que ve toda la Tierra como mercado potencial y posible fuente de suministros, por lo que diseña sus estrategias tomando en cuenta el mundo entero.

ANEXOS

La información contenido en los anexos no es de propia autoría, razón por la cual no se le hicieron ajustes o modificaciones a los mismos por constituir una fuente primaria para el desarrollo del presente estudio.

Estos son la descripción de cada uno de los syllabus analizados en este trabajo con sus temáticas, competencias, metodologías etc. Para respaldar la fuente de la descripción de los mismos en el cuerpo del trabajo.



FACULTAD: **DISTANCIA**

PROGRAMA: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE ESTUDIO.

UNIDAD DE ESTUDIO: PROBLEMAS Y PERSPECTIVAS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

TIPO	DE	UNIDAD:	Nuclear			
PERÍODO		ACADÉMICO:	2012			
CICLO:			1			
HORAS:			384			
CRÉDITOS		ACADÉMICOS:	8			
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	PRESENCIAL	64
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	INDEPENDIENTE	320

UNIDADES ANFITRIONAS: NO A cuál unidad anfitriona apoya: Ninguna

2. JUSTIFICACIÓN.

En un mundo impulsado por las cada vez más estrechas interdependencias entre sociedades humanas y la repercusión económica y administrativa de estas al interior de las naciones, así como la identificación de los nacientes estados-región con las problemáticas de sostenibilidad y sustentabilidad ahora interpretadas globalmente y reconociendo en los procesos de

integración el factor vinculante hacia la formalización de agendas para los negocios internacionales, se hace necesaria la formación de profesionales líderes, autónomos, innovadores, adaptables al cambio, con espíritu de acción que identifiquen y aprovechen las ventajas comparativas y competitivas de acuerdo a la demanda y oferta internacional de los bienes y servicios en el mundo. Las transformaciones propias de los procesos de interdependencia que se desarrollan en el mundo en la actualidad, sustentan la dinámica que los Negocios Internacionales representan como pieza fundamental para el desarrollo de nuestras sociedades, haciendo exigente contar con una nueva visión estratégica de los negocios específicamente en su contexto internacional; de igual manera plantea retos para las compañías sobre las nuevas dinámicas de globalización e integración Este bloque comprende el conocimiento de la información necesaria para tomar decisiones mediante el estudio del funcionamiento básico de los organismos que regulan e intervienen los negocios internacionales, el comercio y la inversión extranjera, junto con sus teorías y procesos. Permitiendo al estudiante auto determinarse en el entorno económico como sujeto activo y dinámico de la sociedad, al construir de manera continua su perfil personal, cognitivo y profesional.

3. COMPETENCIAS.

COMPETENCIA GLOBAL.

Conoce y aplica los conceptos de los negocios internacionales básicos a partir del conocimiento sobre la estructura institucional, normativa, administrativa dentro de una visión sistémica reconocida por las naciones, con el objeto de permitir la interpretación para la formulación de propuestas de solución y aprovechamiento de oportunidades de negocio para

Colombia y el mundo, en la toma de decisiones propia de los entornos de internacionalización empresarial y del proceso de globalización natural de los mercados.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS.

Competencia	Logro ¿Qué se desea potenciar y qué resultado se pretende obtener?	Indicadores de logro O indicadores de evaluación. Tienen la misma connotación. ¿Mediante qué procesos (tareas – acciones) se va a observar la competencia?
<p>Identifica los conceptos fundamentales de las teorías de los negocios internacionales. Interpreta y contextualiza los negocios dentro de las herramientas de comercio exterior. Organiza la secuencialidad sistémica de los procesos de negocio internacional. Reconoce los impactos de los negocios internacionales en el desarrollo económico de los pueblos. Competencia Nuclear El estudiante reconoce las diferentes fuerzas del sistema de</p>	<p>Jerarquiza ideas fundamentales de las teorías de los negocios internacionales. Describe y caracteriza el funcionamiento de los organismos que intervienen en los negocios internacionales. Formula juicios profesionales sobre los efectos del comercio y la inversión extranjera. Es crítico del ejercicio del libre comercio, la sustentabilidad y la sostenibilidad empresarial Logros nucleares Establece relaciones interpretativas, de argumentación y proposición</p>	<p>Explica de manera argumentativa los conceptos básicos de los negocios internacionales. Relaciona a través de diversos ejercicios los efectos de las operaciones de los organismos de que intervienen en las negociaciones internacionales. Explica la relación entre los negocios internacionales y el comercio y la inversión extranjera. Aplica las teorías de negocios internacionales a problemas del país. Examina los problemas más comunes de</p>

<p>comercio que afectan los negocios internacionales</p>		<p>las actividades internas y externas y sus implicaciones en la calidad e vida. Elabora contrastaciones según referentes de autoridad. Contextualiza en sus presentaciones escritas y orales, los referentes de sustentabilidad y sostenibilidad. Indicadores del logro Domina terminología, conceptos y aplicaciones propias de su devenir profesional y realiza acciones en escenarios de negociación académicos</p>
--	--	---

4. DE LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES IDENTIFIQUE CUÁLES LAS QUE FORMAN EN SU UNIDAD DE ESTUDIO.

SYLLABUS

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

<p>Emprendedora</p>	<p>1.Actuar con independencia</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/></p>
	<p>2.Tener una alta orientación hacia el logro</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/></p>
	<p>3. Crear recursos e ideas de negocios innovadores</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/></p>

	4. Actuar estratégicamente	<input type="checkbox"/>
	5. Construir relaciones que faciliten el logro de proyectos	<input type="checkbox"/>
Investigativa	6. Interpretar la realidad y proponer nuevos argumentos	<input checked="" type="checkbox"/>
	7. Recopilar, sistematizar y procesar datos cuantitativa y cualitativamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	8. Producir y aplicar conocimientos en la practica profesional	<input checked="" type="checkbox"/>
	9. Identificar, plantear y resolver problemas	<input checked="" type="checkbox"/>
	10. Formular y gestionar proyectos	<input type="checkbox"/>
Socio humanística	11. Actuar éticamente comprometido con los actos	<input checked="" type="checkbox"/>
	12. Compromiso con la conservación del medio ambiente	<input checked="" type="checkbox"/>
	13. Actuar en contextos profesionales con una enfoque culto y humanista	<input checked="" type="checkbox"/>
	14. Conocer y aprender de otras realidades culturales	<input checked="" type="checkbox"/>
	15. Tener proyectos y planes para alcanzarlos	<input type="checkbox"/>
Tecnológica	16. Manejar protocolos de comunicación y etiqueta digital en la red	<input type="checkbox"/>
	17. Proponer el uso apropiado de nuevas tecnologías	<input checked="" type="checkbox"/>
	18. Gestionar proyectos que generan valor agregado al conocimiento	<input checked="" type="checkbox"/>
	19. Comunicarse estratégicamente haciendo uso de la tecnología	<input checked="" type="checkbox"/>
	20. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>
Comunicativa	21. Interpretar, argumentar y proponer ideas de forma clara y correcta por medio del lenguaje escrito	<input checked="" type="checkbox"/>
	22. Canalizar clara y comprensiblemente ideas y opiniones hacia los demás por intermedio del lenguaje hablado	<input checked="" type="checkbox"/>

	23. Interpretar y comunicarse con propiedad en una segunda lengua	<input checked="" type="checkbox"/>
	24. Lograr la atención activa de un auditorio	<input checked="" type="checkbox"/>
	25. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>

5. SYLLABUS

5.1 COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN CADA UNIDAD DE ESTUDIO.

<u>Sesión</u>	<u>SYLLABUS. Temas y subtemas</u>	<u>Criterios de evaluación</u>	<u>Evidencias de desempeño</u>
1	<p>I. Generalidades de los negocios internacionales</p> <p>a. La globalización.</p> <p>b. Política económica.</p> <p>c. Ética en los negocios internacionales.</p> <p>d. Teoría de los negocios internacionales.</p>	<p>Relaciona en sus respuestas orales y escritas, los elementos que comprenden las tendencias globalizadoras. Interpreta el uso de instrumentos de política económica según los sistemas económicos, políticos y legales. Explicita sus criterios éticos y los relaciona con los negocios y el entorno internacional. Expone dinámicamente las teorías del libre comercio y juzga de su aplicación en las economías actuales.</p>	<p>Responde a los casos propuestos, usando sustentación bibliográfica, relacionada con la globalización, la política económica, la ética en los negocios y las teorías del libre comercio.</p>

2	<p>II. Colombia y los procesos de integración económica.</p> <p>a. La naturaleza de los negocios y la política económica.</p> <p>b. Fundamentos de la integración económica.</p> <p>i. Procesos de integración en las Américas.</p>	<p>Caracteriza los grados de integración económica.</p> <p>Ejemplifica los grados de integración con bloques económicos actuales y del pasado.</p>	<p>Resuelve el mapa conceptual de gradualidad de la integración económica.</p> <p>Ubica geográficamente los principales bloques de integración económica.</p>
3	<p>III. Ventajas y desventajas comerciales en relación con otros países.</p> <p>a. Geografía económica de los negocios.</p> <p>b. Geografía de las actividades económicas.</p> <p>c. Estrategias en los negocios internacionales.</p> <p>i. Verticalidad organizacional.</p> <p>ii. Horizontalidad organizacional.</p> <p>iii. Estrategias de Ingreso a mercados internacionales.</p>	<p>Reconoce en las diferencias geográficas, elementos que animan los procesos de comercio. Evidencia la importancia de la planeación estratégica en la estructura internacional de las empresas.</p>	<p>Señala los flujos de comercio de productos y servicios en relación con la geografía y la evolución tecnológica. Describe las estrategias asociadas a los procesos de internacionalización en un ensayo.</p>
4	<p>IV. Manejo del talento humano en los negocios internacionales.</p> <p>a. Procesos de comercio exterior.</p>	<p>Establece parámetros organizacionales para la administración del talento humano. Describe los flujos al interior de los procesos de</p>	<p>Describe las teorías organizacionales para empresa internacional.</p> <p>Gráfica los procesos de comercio.</p>

	b. Políticas de administración del talento humano en empresas globalizadas.	comercio.	
5	V. Las relaciones multiculturales y la competitividad internacional. a. Estrategias y estructura de los negocios internacionales. i. Culturas empresariales ii. Relaciones Este-Oeste. iii. Tendencias y Nuevas direcciones. b. El sistema Monetario internacional i. El mercado de divisas. ii. Los cambios internacionales y su sistema. iii. Mercadeo de los negocios internacionales.	Identifica en las diferencias culturales, oportunidades para el desenvolvimiento de las relaciones comerciales. Reconoce la existencia vital de un sistema monetario internacional desde su historia y su desenvolvimiento actual.	Identifica aspectos culturales propios de una región o entorno particular. Describe el sistema monetario internacional mediante noticias.

5.2 Metodología

Estrategias didácticas para la formación de competencias nucleares	Actividades para desarrollar	Requerimientos materiales. Lecturas
---	-------------------------------------	--

		competencias transversales	didácticas, apoyos digitales.
ACTIVIDADES PRESENCIALES	ACTIVIDADES INDEPENDIENTES	Actividades para desarrollar competencias transversales	Son los materiales específicos que se utilizan como apoyo para el desarrollo de las actividades de aprendizaje.
<p>1.-Inducción.</p> <p>2.-Encuentro presencial.</p> <p>3.-Encuentro Virtual</p>	<p>1.-Desarrollo de casos.</p> <p>2.-Formulación y argumentación e interpretación de Mapa conceptual.</p> <p>3.-Ubicación geográfica y análisis económico de los bloques de integración económica.</p> <p>4.-Análisis de casos sobre organizaciones globalizadas.</p> <p>5.-Análisis de casos sobre el mercado de divisas en el comercio mundial.</p> <p>6.-Participación en Foros temáticos</p> <p>7.- Participación en Conversatorio virtual</p> <p>8.- Participación en</p>	<p>1.-Emprendimiento: Determine en el foro temático sobre integración económica, las oportunidades de negocio existentes con potencial beneficio para Colombia.</p> <p>2.-Tecnológico: Combine el uso de Excel, Word, Internet y Power Point para presentar una explicación de la teoría de comercio</p> <p>3.-Sociohumanístico: Realice trabajos en grupo, agendados y con evidencias de actas de reunión. Se apoya en aulas que combinan</p>	<p>1.- Hill, Charles W.L. Negocios Internacionales, competencia en el mercado global. Mexico:6a Edición Ed. McGraw-Hill. 2007.</p> <p>2.-Czinkota Michael R., Ronkainen Ilkka A., Moffet Michel H. Negocios Internacionales, 7a Ed. Thomson. 2007. 3.- Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice. Economía Internacional, Teoría y Política, Ed. 7a Person Addison Wesley, 2007. 4.- El Sistema Monetario</p>

	<p>Conversatorio / tutoría telefónica / virtual</p>	<p>video, chat, audio e intercambio de archivos. Desarrolla habilidades propias de la acción gerencial, mediante el liderazgo integrador del trabajo colaborativo</p> <p>4.-Investigativo: Identifique en las bases de datos EBSCO y E-LIBRO, material más actualizado sobre integración económica.</p>	<p>internacional, Este documento busca conocer las instituciones que están trabajando en el mundo, para tratar de solventar la crisis que algunos gobiernos están atravesando, la inversión a través de los créditos entre los gobiernos interesados en estas instituciones, además hablaremos de la teoría del desarrollo y subdesarrollo, la cual nos permitirá visualizar los elementos que permiten determinar cuáles son los países desarrollados y su diferencia con los no desarrollados. 5.- Geografía económica. La geografía económica contribuye a la comprensión de una amplia gama de problemas</p>
--	---	---	--

			<p>contemporáneos. La combinación de las influencias ambientales y espaciales en el estudio de la actividad económica es cualquier cosa excepto una regresión hacia el determinismo ambiental. Por el contrario, ayuda a revelar en forma más completa la naturaleza no determinista del proceso económico y las funciones del juicio humano y de la percepción ambiental en las decisiones que conforman el espacio económico. 6.- Características de la actividad industrial. La humanidad siempre ha tenido la necesidad de transformar los elementos de la naturaleza para poder aprovecharse de ellos.</p>
--	--	--	---

			En un sentido genérico a esa transformación de la naturaleza es a lo que podríamos llamar industria.
--	--	--	--

EVALUACIÓN BASADA EN COMPETENCIAS

Señor docente recuerde que este proceso es integral, por lo tanto parte la formulación de las competencias, los logros y los indicadores de logros.

5.3 TABLA DE SABERES que se deben haber logrado

Componentes que conforman la tabla de saberes para evaluar las competencias formuladas:
No olvide que son los comportamientos que verifican la competencia alcanzada.

SABER Actitud - interés	SER	SABER Conocimiento	SABER Habilidades - destrezas	HACER
Se reconoce en un entorno económico y se responsabiliza al entenderse como sujeto del mismo. Relaciona al medio ambiente y la sustentabilidad, con el desarrollo de las naciones. Describe su proyecto de vida en línea con la creación de empresas internacionales. Define el concepto de riqueza, junto con actitudes dentro de la responsabilidad		Interpreta los efectos del comercio internacional. Define el bienestar mundial con el uso del comercio internacional. Reconoce los instrumentos y la política comercial de las naciones, como efectos de los sistemas económicos, políticos y de tipo legal que los circunscriben. Establece puntos de encuentro entre el mercado de divisas, el comercio y los efectos macroeconómicos.	Describe gráficamente, los efectos del comercio internacional. Demuestra con modelos simplificados el bienestar mundial del uso del comercio internacional. Relaciona y compara el uso de instrumentos y la política comercial de las naciones. Interpreta los indicadores económicos como evidencias del desenvolvimiento del comercio. Grafica un proceso	

social universitaria.	Define el flujo del proceso de comercio sea de venta o de compra, con sus elementos logísticos generales.	de exportación / importación.
-----------------------	---	-------------------------------

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Señale las técnicas e instrumentos que utiliza para evaluar el aprendizaje por competencias.

Técnicas	Instrumentos	Criterios de evaluación (qué va evaluar, cuáles son los parámetros para evaluar)
Presentaciones escritas Presentaciones audiovisuales Participaciones orales Participación en aula virtual Participación en actividades académicas Autoevaluación Coevaluación Heteroevaluación	Presentación de Informes en formato Word. Presentación en video Presentación de cuadros comparativos. Ubicación geográfica Foro Chat Conversación telefónica Participación en aula interactiva Elluminate	1.- Metodología 2.- Interpretación 3.- Argumentación 4.- Proposición 5.- Presentación 6.- Creatividad 7.-Evaluación, Coevaluación y Heteroevaluación. Formato remitido

6. BIBLIOGRAFÍA.

6.1 Libros actualizados

1.- Hill, Charles W.L. Negocios Internacionales, competencia en el mercado global. Mexico:6a Edición Ed. McGraw-Hill. 2007. 2.-Czinkota Michael R., Ronkainen Ilkka A., Moffet Michel H. Negocios Internacionales, 7a Ed. Thomson. 2007. 3.-Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice. Economía Internacional, Teoría y Política, Ed. 7a Person Addison Wesley, 2007.

6.2 Base de datos EBSCO HOST

1.- La Responsabilidad Social Empresarial ¿obligación o Potestad? Código:31185229 - González, Roza Mays Carmen Edit. IESA - EBSCO Interface.

2.- Geografía económica. La geografía económica contribuye a la comprensión de una amplia gama de problemas contemporáneos. La combinación de las influencias ambientales y espaciales en el estudio de la actividad económica es cualquier cosa excepto una regresión hacia el determinismo ambiental. Por el contrario, ayuda a revelar en forma más completa la naturaleza no determinista del proceso económico y las funciones del juicio humano y de la percepción ambiental en las decisiones que conforman el espacio económico. 3.- Características de la actividad industrial. La humanidad siempre ha tenido la necesidad de transformar los elementos de la naturaleza para poder aprovecharse de ellos. En un sentido genérico a esa transformación de la naturaleza es a lo que podríamos llamar industria.

6.3 Base de datos e – libro

Globalización y el Comercio Internacional - Código:10165677 - Autor: Sebastián, Luis de. - Editorial IAEU 2007. Orden Económico Internacional. Código: 10131492 Autor: Colina Juan Manuel de la, Edit. Ilustrados.com

6.4 Fuente: casos elaborados en la Vicerrectoría de Investigaciones

6.5 Fuente: Revistas de la Universidad EAN y otras publicaciones

6.6 Fuente: páginas y direcciones electrónicas

<http://www.tlc.gov.co/VBeContent/TLC/TLC.ASP> (Fro 2)

<http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra273.pdf#search=%22Competitividad%20colombiana%22> -

[http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=26311623\(=es&site=ehost-live](http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=26311623(=es&site=ehost-live) (Verifique previamente el usuario y contraseña EBSCO; para tener acceso a este documento, en el enlace de Biblioteca del aula virtual) -

<http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Highlights/Communication%20to%20G20SP.pdf> -
<http://www.swisslearn.org/wto/module4/e/start.htm> -

http://wto.streamlogics.com/2008_09_24_pf_lamy.wmv -

http://wto.streamlogics.com/2008_07_15_wtr_dg.wmv -
www.portaldecarga.com -

www.proexport.com.co -
<http://www.swisslearn.org/wto/module4/e/start.htm> -

<http://www.wcoomd.org/files/1.%20Public%20files/PDFandDocuments/Highlights/Communication%20to%20G20SP.pdf> -
http://wto.streamlogics.com/2008_07_15_wtr_dg.wmv -

http://wto.streamlogics.com/2008_09_24_pf_lamy.wmv

<http://www.elinversionista.tv/glosario.htm> <http://www.intracen.org/tfs/docs/glossary/bs.htm>

www.portaldecarga.com <http://www.multipuerta.com/principalmaster.asp?c=glosario>

<http://www.foreignword.com/dictionary/business/defaultes.htm>

http://wto.streamlogics.com/2009_09_03_Openday_e.wmv

<http://unctad.org/Templates/webflyer.asp?docid=14605&intItemID=2093&lang=1&mode=downloads>

Visión. Ser líderes en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial.



FACULTAD: **DISTANCIA**

PROGRAMA: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE ESTUDIO.

UNIDAD DE ESTUDIO: **ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL**

TIPO DE UNIDAD:	Nuclear
PERÍODO ACADÉMICO:	2012
CICLO:	1
HORAS:	384
CRÉDITOS ACADÉMICOS:	8
NÚMERO DE HORAS DE TRABAJO PRESENCIAL	64
NÚMERO DE HORAS DE TRABAJO INDEPENDIENTE	320

UNIDADES ANFITRIONAS: NO A cuál unidad anfitriona apoya:

2. JUSTIFICACIÓN.

Una empresa cuando hace un negocio internacional (exportar, importar, licenciar, invertir o atraer inversión directa) se enfrenta no sólo a diferencias en legislación y costo de factores sino que entabla una relación con personas cuyos orígenes culturales son diversos. Tomando como base el caso latinoamericano, este espacio académico permite integrar diversos tipos de conocimientos, debido, entre otras razones, a que los análisis requieren de la capacidad de establecer relaciones entre diferentes tipos de variables, estimulando la generación de un

pensamiento complejo y la puesta en práctica de las competencias fundamentales. En los actuales momentos de integración es pertinente que la reflexión se oriente hacia los procesos regionales. Los diversos acuerdos comerciales: Unión europea, CEI, ALADI, CAN, TLC; la formación y expansión de grandes corporaciones; el desarrollo de una cultura mediática, la redefinición de los Estados lo cual está generando nuevas dinámicas empresariales, las cuales deben ubicarse en contextos específicos. De otra parte para incursionar en un mundo cada vez más interdependiente, se deben tener en cuenta las distintas relaciones interculturales y multiculturales que se difunden a partir de los medios de comunicación que muestran al mundo lo que está sucediendo en tiempo real. Esto permite generar diversos escenarios que posibiliten la visión de nuevos campos de acción en diversos ámbitos, históricos, geográficos, geopolíticos, económicos y sociales; aspectos que son fundamentales en el desarrollo de cualquier tipo de negociación.

3. COMPETENCIAS.

COMPETENCIA

GLOBAL.

Toma decisiones de negocios con personas de diferentes mercados y culturas

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS.

Competencia	Logro ¿Qué se desea potenciar y qué resultado se pretende obtener?	Indicadores de logro O indicadores de evaluación. Tienen la misma connotación. ¿Mediante qué procesos (tareas – acciones) se va a observar la competencia?
Competencias básicas ♣ Reconoce las características conceptuales de los principios de la	♣ Utiliza el recurso humano para realizar negocios. ♣ Comprende y analiza las ventajas de negociar con personas de otras	♣ Identifica y aprovecha oportunidades de negocios en los mercados internacionales. ♣ Aplica la teoría y conceptos de las diversas estrategias de negociación intercultural. ♣ Diagnóstica y propone soluciones a los posibles conflictos interpersonales en la negociación.

<p>negociación intercultural.</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Desarrolla la aplicabilidad de los conceptos del recurso humano derivados de la situación actual. ♣ Utiliza los mecanismos adecuados y oportunos para obtener resultados eficaces en su interacción con las diferentes culturas. <p>Transversales</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Indaga sobre los hechos de negocios en diversos mercados que inciden en las personas de diversas culturas. ♣ Utiliza apoyos tecnológicos en investigaciones de tipo empresarial. ♣ Interpreta lecturas en Ingles sobre temas de negociación 	<p>culturas y su aplicabilidad en los mercados internacionales.</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Integra conceptos de los negocios internacionales a los problemas económicos colombianos. ♣ Se apropia de estrategias de persuasión para cumplir eficientemente sus operaciones ♣ Analiza las variables internacionales que afectan los negocios. ♣ Interpreta el comportamiento de los negociadores de otras culturas. ♣ Utiliza herramientas tecnológicas para indagar sobre temas específicos de las negociaciones internacionales. ♣ Realiza análisis y argumentación de lecturas en segundo idioma sobre temas del área. ♣ Jerarquiza ideas 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Elabora textos argumentativos sobre situaciones prácticas de las negociaciones internacionales ♣ Aplica los conocimientos adquiridos para dar posibles soluciones a la problemática del país. ♣ Interpreta las relaciones entre la teoría de los negocios internacionales y su aplicabilidad a los mercados. ♣ Expone de forma explícita los resultados de sus investigaciones sobre las variables culturales y sociales en los negocios. ♣ Compara la aplicación estratégica de ciertas teorías de negociación internacional según el tipo de negocios. ♣ Interpreta datos a través de análisis técnico. ♣ Implementa instrumentos que relacionen variables de negociación intercultural con políticas económicas de desarrollo social. ♣ Justifica el trabajo en equipo como una estrategia efectiva en la resolución de dudas. ♣ Obtiene y comparte información especializada en temas de negociación intercultural. ♣ Realiza ensayos coherentes sobre lecturas de temas del área en ingles. ♣ Explica de manera argumentativa los conceptos básicos de las estrategias de negociación internacional ♣ Relaciona a través de diversos ejercicios los efectos de las variables culturales y sociales que intervienen en las negociaciones internacionales.
--	--	--

<p>intercultural. Competencias nucleares</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Identifica los conceptos fundamentales de las estrategias de negociación internacional ♣ Interpreta y contextualiza los negocios dentro de ámbitos de diferentes culturas. 	<p>fundamentales de las teorías de negociación internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Describe y caracteriza el funcionamiento de los mercados interculturales que intervienen en la negociación. ♣ Formula juicios profesionales sobre los efectos de la cultura y la religión en la negociación 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Explica la relación entre los negocios internacionales y la cultura externa. ♣ Aplica las teorías de estrategias de negociación a problemas del país. ♣ Examina los problemas más comunes de las actividades internas y externas y sus implicaciones en la calidad e vida. ♣ Elabora contrastaciones según referentes de autoridad.
--	--	--

4. DE LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES IDENTIFIQUE CUÁLES LAS QUE FORMAN EN SU UNIDAD DE ESTUDIO.

SYLLABUS

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Emprendedora	1. Actuar con independencia	<input type="checkbox"/>
	2. Tener una alta orientación hacia el logro	<input checked="" type="checkbox"/>
	3. Crear recursos e ideas de negocios innovadores	<input type="checkbox"/>
	4. Actuar estratégicamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	5. Construir relaciones que faciliten el logro de proyectos	<input type="checkbox"/>
Investigativa	6. Interpretar la realidad y proponer nuevos argumentos	<input checked="" type="checkbox"/>

	7. Recopilar, sistematizar y procesar datos cuantitativa y cualitativamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	8. Producir y aplicar conocimientos en la practica profesional	<input type="checkbox"/>
	9. Identificar, plantear y resolver problemas	<input type="checkbox"/>
	10. Formular y gestionar proyectos	<input type="checkbox"/>
Socio humanística	11. Actuar éticamente comprometido con los actos	<input type="checkbox"/>
	12. Compromiso con la conservación del medio ambiente	<input type="checkbox"/>
	13. Actuar en contextos profesionales con una enfoque culto y humanista	<input checked="" type="checkbox"/>
	14. Conocer y aprender de otras realidades culturales	<input checked="" type="checkbox"/>
	15. Tener proyectos y planes para alcanzarlos	<input type="checkbox"/>
Tecnológica	16. Manejar protocolos de comunicación y etiqueta digital en la red	<input type="checkbox"/>
	17. Proponer el uso apropiado de nuevas tecnologías	<input checked="" type="checkbox"/>
	18. Gestionar proyectos que generan valor agregado al conocimiento	<input type="checkbox"/>
	19. Comunicarse estratégicamente haciendo uso de la tecnología	<input type="checkbox"/>
	20. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>
Comunicativa	21. Interpretar, argumentar y proponer ideas de forma clara y correcta por medio del lenguaje escrito	<input checked="" type="checkbox"/>
	22. Canalizar clara y comprensiblemente ideas y opiniones hacia los demás por intermedio del lenguaje hablado	<input type="checkbox"/>
	23. Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua	<input checked="" type="checkbox"/>
	24. Lograr la atención activa de un auditorio	<input type="checkbox"/>
	25. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>

5. SYLLABUS

5.1 COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN CADA UNIDAD DE ESTUDIO.

<u>Sesión</u>	<u>SYLLABUS. Temas y subtemas</u>	<u>Criterios de evaluación</u>	<u>Evidencias de desempeño</u>
1	<p>Introducción general: ¿Qué significa negociación intercultural?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Claridad en los conceptos utilizados y la relación entre los mismos. • Análisis y síntesis de los artículos abordados. • Argumentación y juicios críticos acerca de la posición de los autores • Puntualidades en el desarrollo y entrega de la actividad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elabore un mapa conceptual de cada uno de los capítulos. El mapa deberá ser desarrollado con el programa cmap que lo puede bajar libremente desde http://cmap.ihmc.us/download/
2	<p>Marco histórico y geográfico a nivel global. Integración de la cultura. Definición de conceptos de cultura, multiculturalidad e interculturalidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Claridad en los conceptos utilizados y la relación entre los mismos. • Análisis y síntesis de los artículos abordados. • Argumentación y juicios críticos acerca de la posición de los autores • Puntualidades en el 	<p>Con base en los mapas conceptuales elaborados, realice un escrito donde se interrelacionen las distintas miradas sobre la negociación intercultural y el concepto de cultura que tienen los autores y en donde se evidencie su posición (la de estudiante) al respecto. El escrito deberá ser realizado en letra arial 12 a</p>

		desarrollo y entrega de la actividad.	espacio y medio en máximo 3 páginas.
3	<p>La globalización y la cultura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación de las lecturas de referencia. • Focalización en el tema. • Reflexión en torno a los aspectos fundamentales que se abordan en los textos de referencia. • Demostrar capacidad de síntesis en cada una de las participaciones. • Debate y réplica con los aportes de los demás compañeros del curso. 	<p>Foro 1: Para este primer foro está directamente relacionado al concepto negociación intercultural. Lea detenidamente los dos documentos propuestos y responda los siguientes interrogantes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué fortalezas y qué debilidades tenemos en Colombia en el desarrollo de las negociaciones con otros países?; ¿Cómo se reflejan estas fortalezas y debilidades con los países vecinos? • ¿Cuáles son sus conceptos de interculturalidad y multiculturalidad?; ¿Cómo se tienen en cuenta en el desarrollo de negociaciones con otros países?
4 y 5	<p>Geopolítica internacional: acuerdos y conflictos regionales - Modelos de negociación: compromiso, dominación, resolución de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rigor y análisis en el desarrollo de la línea de tiempo. • Claridad conceptual, contextualización y 	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar una línea de tiempo señalando los principales momentos y hechos geopolíticos fundamentales en el desarrollo del siglo XX,

	<p>problemas. - Fases del proceso de negociación: preparación, conceptualización, acuerdos detallados. - El trato: contrato o relación. - Teorías de Hall y de Hofstede. - Negociación intercultural</p>	<p>soporte bibliográfico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Originalidad y dinamismo tanto en la línea de tiempo como en la presentación en power point. 	<p>señale los que usted considere más relevantes. Construyan una presentación en power point donde expliquen la importancia de los tres hechos escogidos para el desarrollo de la geopolítica contemporánea y argumenten el por qué de su importancia.</p>
6	<p> Bloques regionales y globales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación de las lecturas de referencia. • Focalización en el tema. • Reflexión en torno a los aspectos fundamentales que se abordan en los textos de referencia. • Demostrar capacidad de síntesis en cada una de las participaciones. • Debate y réplica con los aportes de los demás compañeros del curso. 	<p>La importancia de la Historia de la cultura. Lea detenidamente el artículo “Globalización y cultura” de Giberto Giménez y exponga su posición sobre el siguiente interrogante: ¿Cuál es la posición del autor sobre los conceptos de globalización y cultura y la importancia de su relación en la actualidad?</p>
7	<p> Capital social y cultura</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rigor en el análisis y la argumentación en cada una de las actividades. • Claridad conceptual, contextualización y 	<ul style="list-style-type: none"> • Prepare en grupo una breve exposición sobre los conceptos más relevantes de un proceso de negociación de Colombia con otro país. ¿Qué aspectos

		<p>sopORTE bibliográfico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Claridad en los conceptos utilizados y la relación entre los mismos. • Argumentación y juicios críticos acerca de la posición de los autores • Puntualidades en el desarrollo y entrega de la actividad. 	<p>de negociación intercultural se deben tener en cuenta para que la operación sea exitosa? • Elabore un video en Movie Maker donde el grupo haga la presentación. El video no debe superar los 10 minutos.</p>
<p>8 y 9</p>	<p>} Estrategias de negociación intercultural: el caso de Colombia y algunos ejemplos a nivel global</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Rigor en el análisis y la argumentación en cada una de las actividades. • Claridad conceptual, contextualización y soporte bibliográfico. • Claridad en los conceptos utilizados y la relación entre los mismos. • Argumentación y juicios críticos acerca de la posición de los autores • Puntualidades en el desarrollo y entrega de la actividad. 	<p>Con base en los textos programados para las semanas 7 a 9, realice un escrito donde se interrelacionen las distintas miradas sobre los conceptos de globalización e interculturalidad. El escrito deberá ser realizado en letra arial 12 a espacio y medio en máximo 4 páginas.</p>

10	Estrategias de Negociación intercultural. Compilación	<ul style="list-style-type: none"> • Rigor en el análisis y la argumentación. • Claridad conceptual, contextualización y soporte bibliográfico. • Claridad en los conceptos utilizados y la relación entre los mismos. • Argumentación y juicios críticos acerca de la posición de los autores • Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad. 	Con base en el texto programado realice una lectura analítica del texto programado y elabore un ensayo tomando como base la relación Unasur y Mercosur y el significado que tienen estas organizaciones en la actual situación política colombiana.
----	---	---	---

5.2 Metodología

Estrategias didácticas para la formación de competencias nucleares		Actividades para desarrollar competencias transversales	Requerimientos materiales. Lecturas didácticas, apoyos digitales.
ACTIVIDADES PRESENCIALES	ACTIVIDADES INDEPENDIENTES	Actividades para desarrollar competencias transversales	Son los materiales específicos que se utilizan como apoyo para el desarrollo de las

			actividades de aprendizaje.
<ul style="list-style-type: none"> • Inducción • Tutorías Presenciales y Virtuales • Encuentro Presencial • Atención de estudiantes para la instrucción de actividades y orientación sobre los materiales de estudio 	<ul style="list-style-type: none"> • Lectura y análisis de los respectivos textos básicos y textos complementarios. • Pruebas y evaluaciones del texto, a manera de verificación, comprensión de conceptos y detección de dudas. • Actividades de lectura comprensiva, palabras claves, ideas textuales, jerarquización de conceptos e ideas. • Producción de textos argumentativos. • Formulación de situaciones problemáticas • Resolución de actividades teórico - prácticas reales. • Talleres de aplicación teórico – prácticos. • Estudios de caso, según temáticas de estudio, y planteados desde el contexto real. - Consulta oportuna y actualizada de la temática. - Comprensión y 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Estudio del material básico del bloque: Guía, textos, aula virtual, enlaces en Internet, periódicos ♣ Lectura de bibliografía complementaria. ♣ Participación permanente en el aula virtual y en las actividades allí propuestas (incluye foros y debates). ♣ Participación en tutorías virtuales, telefónicas o presenciales. ♣ Participación en encuentros presenciales. ♣ Desarrollo de actividades de aprendizajes grupales e individuales. ♣ Elaboración de resúmenes, informes y 	<p>Lecturas básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ EASTMAN, Ricardo. Interculturalidad y Negociación. Primera Edición. Universidad Sergio Arboleda, 2009.

	<p>contextualización de conceptos. - Fundamentación conceptual. - Claridad y objetividad en la construcción del documento escrito. - Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad. - Soporte estadístico. - Presentación escrita. - Norma INCONTEC - Consulta oportuna y actualizada de la temática. - Comprensión y contextualización de conceptos. - Fundamentación conceptual. - Claridad y objetividad en la construcción del documento escrito. - Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad. - Soporte estadístico. - Presentación escrita. - Norma INCONTEC</p>	<p>ensayos. ♣ Elaboración de mapas conceptuales y flujogramas.</p>	
--	--	--	--

EVALUACIÓN BASADA EN COMPETENCIAS

Señor docente recuerde que este proceso es integral, por lo tanto parte la formulación de las competencias, los logros y los indicadores de logros.

5.3 TABLA DE SABERES que se deben haber logrado

Componentes que conforman la tabla de saberes para evaluar las competencias formuladas:
No olvide que son los comportamientos que verifican la competencia alcanzada.

SABER Actitud - interés	SER Conocimiento	SABER HACER Habilidades - destrezas
<p>Se identifica con el proyecto emprendedor de la Universidad EAN y se enfoca en la creación de negocios para satisfacer necesidades locales e internacionales. Define el concepto de negociación, desde la libertad como espacio de interacción humana. Observa la riqueza, junto con actitudes dentro de la responsabilidad social profesional. Observa las estrategias de Negociación como un proceso alternativo a la fuerza y a la que agrega valor. Se reconoce en un entorno global, dentro de una economía cada vez más enfocada a los negocios mundiales. Relaciona al medio ambiente y la sustentabilidad, con el desarrollo de las</p>	<p>Reconoce las estrategias de negociación y las diferencia de otras alternativas. Plantea la negociación como un proceso organizado que agrega valor. Reconoce oportunidades de negociación desde los elementos intrínsecos del proceso de negociar. Establece y reconoce los estilos de negociación. Complementa su ejercicio de negociar con el reconocimiento de elementos culturales, idiomáticos, o de mercado necesarios para la negociación.</p>	<p>Define la negociación como un proceso. Organiza una negociación mediante: La preparación, el debate, la presentación de una propuesta y el cierre. Centra una negociación en el proceso de negociar y no en el conocimiento de las culturas, la personalidad, y el poder solamente, sino usa estas tres como complemento del negociar mismo.</p>

naciones.		
-----------	--	--

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Señale las técnicas e instrumentos que utiliza para evaluar el aprendizaje por competencias.

Técnicas	Instrumentos	Criterios de evaluación (qué va evaluar, cuáles son los parámetros para evaluar)
Presentaciones escritas	Presentación de Informes en	1.- Metodología 2.-
Presentaciones audiovisuales	formato Word. Presentación en	Interpretación 3.-
Participaciones orales	video Presentación de cuadros	Argumentación 4.-
Participación en aula virtual	comparativos. Ubicación	Proposición 5.- Presentación
Participación en actividades académicas	geográfica Foro Chat	6.- Creatividad 7.-
Autoevaluación	Conversación telefónica	Evaluación, Co-evaluación y
Co-evaluación Hetero-evaluación	Participación en aula interactiva Elluminate	Hetero-evaluación. Formato remitido

6. BIBLIOGRAFÍA.

6.1 Libros actualizados

EASTMAN, de la Cuesta Ricardo (2008) Interculturalidad y negociación. Bogotá D.C., Universidad Sergio Arboleda, p.p. 9 – 44. VAN HOOFT, Andreu; KORZILIUS, Hubert (----) La negociación intercultural: un punto de encuentro. La relación del uso de la lengua y los

valores culturales. Holanda, Universidad de Nimega. En: http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/ciefe/pdf/01/cvc_ciefe_01_0007.pdf

GARCÍA, Castaño F. Javier; PULIDO, Moyano Rafael A.; MONTES del Castillo Ángel. (1997) La educación multicultural y el concepto de cultura. Revista Iberoamericana de Educación Número 13. Organización de Estados Iberoamericanos OEI. En: <http://www.rieoei.org/oeivirt/rie13a09.htm>

MARTÍN-BARBERO, Jesús (2002) La globalización en clave cultural: una mirada latinoamericana. Memorias Globalisme et pluralisme. Colloque international. Montreal 22-27 de abril, 2002. En: <http://www.er.uqam.ca/nobel/gricis/actes/bogues/Barbero.pdf>

Kaplan, S.; Cunningham, C. (---) "Eight Quick Tips for Improving Global Cross-Cultural Communications". You can find it in: <http://multi-cultural-solutions.com/wp-content/uploads/Diversity-Factor-Kaplan-Cunningham-article.pdf>

Chaparro, F. (----) Conocimiento, aprendizaje y capital social como motor de desarrollo. Foro Global de Investigación Agropecuaria En: <http://revista.ibict.br/index.php/ciinf/article/view/219/194> Ó: En: <http://www.scielo.br/pdf/ci/v30n1/a04v30n1.pdf>

NIKANDROV, N. (----) US and NATO in Libya: International Banditry Turned Legitimate Strategy.; En: <http://www.strategic-culture.org/news/2011/05/01/us-nato-libya-international-banditry-turned-legitimate-strategy.html>

6.2 Base de datos EBSCO HOST

6.3 Base de datos e - libro

6.4 Fuente: casos elaborados en la Vicerrectoría de Investigaciones

6.5 Fuente: Revistas de la Universidad EAN y otras publicaciones

6.6 Fuente: páginas y direcciones electrónicas

EASTMAN, de la Cuesta Ricardo (2008) Interculturalidad y negociación. Bogotá D.C., Universidad Sergio Arboleda, p.p. 9 – 44. VAN HOOFT, Andreu; KORZILIUS, Hubert (----) La negociación intercultural: un punto de encuentro. La relación del uso de la lengua y los

valores culturales. Holanda, Universidad de Nimega. En: http://cvc.cervantes.es/ensenanza/biblioteca_ele/ciefe/pdf/01/cvc_ciefe_01_0007.pdf

GARCÍA, Castaño F. Javier; PULIDO, Moyano Rafael A.; MONTES del Castillo Ángel. (1997) La educación multicultural y el concepto de cultura. Revista Iberoamericana de Educación Número 13. Organización de Estados Iberoamericanos OEI. En: <http://www.rioei.org/oeivirt/rie13a09.htm>

27 MARTÍN-BARBERO, Jesús (2002) La globalización en clave cultural: una mirada latinoamericana. Memorias Globalisme et pluralisme. Colloque international. Montreal 22-27 de abril, 2002. En: <http://www.er.uqam.ca/nobel/gricis/actes/bogues/Barbero.pdf> Sitios web recomendados

<http://www.oei.es/pensariberoamerica/colaboraciones11.htm> Virtual Forum No. 3 (It must be developed in English) Kaplan, S.; Cunningham, C. (----) “Eight Quick Tips for Improving Global Cross-Cultural Communications”. You can find it in: <http://multiculturalsolutions.com/wp-content/uploads/Diversity-Factor-Kaplan-Cunningham-article.pdf>

Guía 3: Actividades 5 y 6 (p. 40 de la Guía) Material de lectura básico Chaparro, F. (----) Conocimiento, aprendizaje y capital social como motor de desarrollo. Foro Global de Investigación Agropecuaria En: <http://revista.ibict.br/index.php/ciinf/article/view/219/194> Ó:

En: <http://www.scielo.br/pdf/ci/v30n1/a04v30n1.pdf> El Foro virtual 4 quedará así: • CHAPARRO, Fernando (2001) Conocimiento, aprendizaje y capital social como motor de desarrollo. En: <http://www.scielo.br/pdf/ci/v30n1/a04v30n1.pdf> Material de lectura básico para la Actividad 7 NIKANDROV, N. (----) US and NATO in Libya: International Banditry Turned Legitimate Strategy.; En: <http://www.strategic-culture.org/news/2011/05/01/us-nato-libya-international-banditry-turned-legitimate-strategy.html>

Visión. Ser líderes en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial.



FACULTAD: **DISTANCIA**

PROGRAMA: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE ESTUDIO.

UNIDAD DE ESTUDIO: Política y Relaciones Internacionales

TIPO	DE	UNIDAD:	Nuclear			
PERÍODO		ACADÉMICO:	2012			
CICLO:			1			
HORAS:			384			
CRÉDITOS		ACADÉMICOS:	8			
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	PRESENCIAL	64
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	INDEPENDIENTE	320

UNIDADES ANFITRIONAS: SI A cuál unidad anfitriona apoya:

2. JUSTIFICACIÓN.

En el análisis de las negociaciones internacionales, es fundamental entender las diferentes interacciones de los actores internacionales y la participación política que tiene Colombia en la sociedad global. Para ello, el profesional eanista debe apropiarse de los diferentes conceptos académicos que existen en las relaciones internacionales, como elemento de apoyo para los

procesos de negociación internacional en los cuales interactúe. Además es importante que conozca la institucionalidad y la normatividad que rige el sistema político internacional que, por un lado, le ayude a comprender cuáles son las interacciones entre fuerzas políticas de los diferentes estados, y por otro lado, aprenda de las problemáticas que se han presentado en el orden político internacional y su estado actual de solución.

3. COMPETENCIAS.

COMPETENCIA GLOBAL.

Identifica y analiza la participación de Colombia en el sistema político internacional y las relaciones internacionales de Colombia frente a los diferentes países del mundo, y así diseña diferentes posibilidades de negociación frente a mercados potencialmente atractivos

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS.

Competencia	Logro ¿Qué se desea potenciar y qué resultado se pretende obtener?	Indicadores de logro O indicadores de evaluación. Tienen la misma connotación. ¿Mediante qué procesos (tareas – acciones) se va a observar la competencia?
Nucleares: <ul style="list-style-type: none"> • Identifica los conceptos básicos de política internacional • Describe el orden político internacional y la institucionalidad política internacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Define claramente los conceptos básicos del relaciones internacionales • Diagnostica la situación de Colombia en el orden político internacional • Critica la política exterior de los diferentes administraciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza mapas conceptuales donde establece toda la epistemología concerniente a relaciones internacionales • Realiza documentos donde analiza la situación de la política exterior

<ul style="list-style-type: none"> • Analiza la importancia de Colombia en el sistema internacional, en temas fundamentales como la democracia y el progreso económico, y coyunturales como el terrorismo y la pobreza • Sintetiza la evolución de las relaciones internacionales a lo largo de la historia de la humanidad • Identifica las diferentes escuelas de pensamiento en las teorías de las relaciones internacionales, donde relaciona el contexto político, económico y social de los diferentes momentos de la sociedad • Compara la política exterior de los diferentes gobiernos en Colombia en los últimos 30 años • Analiza la política exterior del actual gobierno, y (proyecta) las relaciones de Colombia con sus principales socios comerciales para el siguiente cuatrienio 	<p>en los últimos años</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propone medidas de política exterior para mejorar las relaciones de Colombia frente al mundo • Justifica vehemente las herramientas legales para solucionar de conflictos entre entes privados • Desde el conocimiento de las teorías de relaciones internacionales, compara la tendencia realista y estructuralista • Hace diagnostico sobre el desarrollo de los conflictos en el mundo y la pertinencia de las herramientas del derecho internacional público para solucionarlos. • Desarrolla temáticas donde Colombia puede tener poder de negociación en el sistema • Desarrolla claramente los términos de la política internacional • Critica la coyuntura económica, política y social de Colombia en el escenario internacional 	<p>colombiana</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planteado un caso sobre conflicto económico internacional de empresas, analiza y propone herramientas de solución • Desarrolla una mentalidad crítica frente a la situación política internacional • Plantea posibilidades de negocio en sectores donde Colombia puede tener potencial en las negociaciones internacionales • Comprende claramente cualquier documento relacionado con política internacional • Analiza cualquier noticia relacionada con la participación de Colombia en el mundo • Relaciona la toma de decisiones de los actores políticos, económicos y sociales de las sociedades en el mundo frente a problemáticas coyunturales
---	--	---

<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las diferentes inscripciones geográficas donde Colombia tiene posibilidades de establecer relaciones internacionales • Interpreta y contextualiza las potencialidades temáticas de Colombia en sus relaciones internacionales y las limitantes que tiene la institucionalidad de la política exterior colombiana • Relaciona los diferentes mecanismos de solución de controversias del derecho político internacional privado • Identifica los diferentes mecanismos de resolución de conflictos entre Estados <p>Básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifica los conceptos básicos, tanto en inglés como en latín y en español, de política internacional • Analiza fenómenos coyunturales de la sociedad colombiana y las aplica en la toma de decisiones • Describe coherentemente los hechos o fenómenos en la 	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza la problemática actual de los países que son noticia en el mundo • Justifica la toma de decisiones de los actores políticos internacionales • Construye proyectos empresariales de comercio con países aliados o amigos de Colombia • Posee un pensamiento multidimensional sobre la importancia de Colombia en la conservación de la flora , fauna y la protección de la capa de ozono • Elabora propuestas académicas y empresariales sobre la participación de Colombia en el ámbito internacional • Desarrolla análisis crítico basado en la lectura de medios académicos y comunicativos tanto nacionales como internacionales sobre la problemática política mundial • Utiliza herramientas tecnológicas para indagar sobre temas específicos de las 	<p>y estructurales de la sociedad (pobreza, narcotráfico, medio ambiente, libre comercio)</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Expone de forma explícita los resultados de sus investigaciones sobre las variables políticas en los negocios. ♣ Compara la aplicación estratégica de ciertas teorías de política y relaciones internacionales según el tipo de negocios. ♣ Justifica el trabajo en equipo como una estrategia efectiva en la resolución de dudas. ♣ Obtiene y comparte información especializada en temas de política y relaciones internacionales. ♣ Realiza ensayos coherentes sobre lecturas de temas del área en ingles.
--	--	---

<p>política internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elabora criterios de juicio sobre las decisiones gubernamentales en temas internacionales <p>Transversales</p> <p>Emprendedora:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actúa estratégicamente en los negocios internacionales • Indaga sobre los hechos de negocios en diversos escenarios políticos que inciden en las negociaciones. • Construye relaciones económicas favorables con empresarios de países que son aliados políticos de Colombia para la consecución de proyectos de inversión <p>Investigativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifica y analiza la resolución de controversias de empresas internacionales que tengan conflictos comerciales con otros países <p>Socio humanística:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza la importancia del medio ambiente en las relaciones internacionales de Colombia 	<p>políticas y relaciones internacionales.</p>	
---	--	--

<ul style="list-style-type: none"> • Participa en foros internacionales de manera proactiva con vastos conocimientos sobre la problemática internacional <p>Tecnológica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gestionar proyectos que generan valor agregado al conocimiento en relaciones internacionales <p>Comunicativas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interpreta lecturas en Ingles sobre temas de política y relaciones internacionales 		
---	--	--

4. DE LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES IDENTIFIQUE CUÁLES LAS QUE FORMAN EN SU UNIDAD DE ESTUDIO.

SYLLABUS

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Emprendedora	1. Actuar con independencia	<input type="checkbox"/>
	2. Tener una alta orientación hacia el logro	<input type="checkbox"/>
	3. Crear recursos e ideas de negocios innovadores	<input checked="" type="checkbox"/>
	4. Actuar estratégicamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	5. Construir relaciones que faciliten el logro de proyectos	<input checked="" type="checkbox"/>
Investigativa	6. Interpretar la realidad y proponer nuevos argumentos	<input checked="" type="checkbox"/>
	7. Recopilar, sistematizar y procesar datos cuantitativa y	<input type="checkbox"/>

	cualitativamente	
	8. Producir y aplicar conocimientos en la practica profesional	<input checked="" type="checkbox"/>
	9. Identificar, plantear y resolver problemas	<input checked="" type="checkbox"/>
	10. Formular y gestionar proyectos	<input checked="" type="checkbox"/>
Socio humanística	11. Actuar éticamente comprometido con los actos	<input type="checkbox"/>
	12. Compromiso con la conservación del medio ambiente	<input checked="" type="checkbox"/>
	13. Actuar en contextos profesionales con una enfoque culto y humanista	<input checked="" type="checkbox"/>
	14. Conocer y aprender de otras realidades culturales	<input checked="" type="checkbox"/>
	15. Tener proyectos y planes para alcanzarlos	<input type="checkbox"/>
Tecnológica	16. Manejar protocolos de comunicación y etiqueta digital en la red	<input type="checkbox"/>
	17. Proponer el uso apropiado de nuevas tecnologías	<input type="checkbox"/>
	18. Gestionar proyectos que generan valor agregado al conocimiento	<input checked="" type="checkbox"/>
	19. Comunicarse estratégicamente haciendo uso de la tecnología	<input type="checkbox"/>
	20. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input type="checkbox"/>
Comunicativa	21. Interpretar, argumentar y proponer ideas de forma clara y correcta por medio del lenguaje escrito	<input checked="" type="checkbox"/>
	22. Canalizar clara y comprensiblemente ideas y opiniones hacia los demás por intermedio del lenguaje hablado	<input checked="" type="checkbox"/>
	23. Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua	<input checked="" type="checkbox"/>
	24. Lograr la atención activa de un auditorio	<input type="checkbox"/>
	25. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input type="checkbox"/>

5. SYLLABUS

5.1 COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN CADA UNIDAD DE ESTUDIO..

<u>Sesión</u>	<u>SYLLABUS. Temas y subtemas</u>	<u>Criterios de evaluación</u>	<u>Evidencias de desempeño</u>
Primera	<p>CONCEPTO BASICOS DE POLITICA Y RELACIONES INTERNACIONALES Poder, soberanía, y nacionalidad El Estado Relación entre estado y gobernanza Relaciones Internacionales Actores Internacionales Política exterior</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dominio Teórico • Comprensión de los conceptos básicos de política • Comprensión de los conceptos fundamentales de relaciones internacionales • Identificación de los actores que hacen parte del sistema internacional 	<p>Presentación de mapas conceptuales</p> <p>Participación activa en foros de discusión</p> <p>Elaboración de reseñas Análisis de las lecturas</p>
Segunda	<p>SISTEMA POLITICO INTERNACIONAL Guerras Mundiales y el establecimiento del Sistema Político y Económico internacional Organización de Naciones Unidas (ONU): Carta de la ONU Objetivos de la ONU Estructura Problemática actual y reestructuración de la ONU Organización de Estados Americanos(OEA): Creación de la OEA Participación de la OEA en la democracia y la Paz OEA después de la Guerra</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión histórica del origen del sistema político internacional • Análisis de la estructura y funcionamiento de la ONU • Descripción de las diferentes propuestas de reforma de la ONU • Análisis del sistema político en Latinoamérica • Análisis de otros medios de participación política de Colombia en el escenario internacional 	<p>Presentación de mapas conceptuales</p> <p>Participación activa en foros de discusión</p> <p>Elaboración de reseñas Análisis de las lecturas</p> <p>Elaboración de ensayos interpretativos y propositivos</p>

	Fría Organizaciones y conferencias donde participa Colombia		
Tercera	<p>TEORIA DE RELACIONES INTERNACIONALES</p> <p>Corrientes ideológicas del sistema político internacional</p> <p>Idealismo y Realismo</p> <p>Interdependencia</p> <p>Neorrealismo y neoestructuralismo</p> <p>Teoría crítica o marxista</p> <p>Constructivismo</p> <p>Postmodernismo y postcolonialismo</p> <p>Modelo Allison América Latina: Realismo Periférico e Idealismo Periférico</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dominio teórico de las teorías de relaciones internacionales • Descripción de la corriente idealista y realista • Análisis de las nuevas corrientes teóricas en las relaciones internacionales • Análisis de las teorías de relaciones internacionales hechas en Latinoamérica 	<p>Presentación de mapas conceptuales</p> <p>Participación activa en foros de discusión</p> <p>Elaboración de reseñas Análisis de las lecturas</p> <p>Elaboración de ensayos interpretativos y propositivos</p>
Cuarta	<p>COLOMBIA Y LAS RELACIONES INTERNACIONALES</p> <p>Política exterior de los gobiernos de Colombia en el fin de siglo (Institucionalidad de la política exterior colombiana)</p> <p>Seguridad y narcotráfico: principales ejes de la política exterior colombiana</p> <p>Las relaciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Fundamentación teórica de la política exterior colombiana al final de siglo • Identificación de los temas preponderantes en la política exterior colombiana • Descripción de los temas potencialmente interesantes para Colombia en el escenario internacional • Análisis de las relaciones 	<p>Presentación de mapas conceptuales</p> <p>Participación activa en foros de discusión</p> <p>Elaboración de reseñas Análisis de las lecturas</p> <p>Elaboración de ensayos</p>

	internacionales y política comercial colombiana Acuerdos de integración económica firmados por Colombia Tratados de Libre Comercio de Colombia China: nueva perspectiva en las relaciones comerciales de Colombia Venezuela y Ecuador: Dificultades con socios estratégicos para Colombia	internacionales de Colombia con el mundo • Descripción de los acuerdos de comercio que ha firmado Colombia en el último tiempo • Análisis de las relaciones internacionales de Colombia con China • Análisis de las relaciones internacionales de Colombia con Venezuela y Ecuador • Identificación de ventajas y desventajas de los diferentes socios comerciales de Colombia	interpretativos y propositivos
Quinta	ANALISIS DE COYUNTURA Legislación internacional: Protocolos de Ginebra y el Tratado de los Tratados Sistemas de derecho internacional privado para solución de controversias entre los diferentes actores Análisis de resolución de conflictos internacionales por medio de la vía pacífica	• Comprensión de los fundamentos teóricos de la legislación internacional en temas de derecho internacional • Análisis de los mecanismos de solución de controversias en el derecho privado • Análisis de los mecanismos de la solución de conflictos entre países • Análisis de la situación humanitaria en el mundo	Presentación de mapas conceptuales Participación activa en foros de discusión Elaboración de reseñas Análisis de las lecturas Elaboración de ensayos interpretativos y propositivos

5.2 Metodología

Estrategias didácticas para la formación de competencias nucleares		Actividades para desarrollar competencias transversales	Requerimientos materiales. Lecturas didácticas, apoyos digitales.
ACTIVIDADES PRESENCIALES	ACTIVIDADES INDEPENDIENTES	Actividades para desarrollar competencias transversales	Son los materiales específicos que se utilizan como apoyo para el desarrollo de las actividades de aprendizaje.
<ul style="list-style-type: none"> • Inducción • Tutorías Presenciales y Virtuales • Encuentro Presencial • Atención de estudiantes para la instrucción de actividades y orientación sobre los materiales de estudio 	<ul style="list-style-type: none"> • Foros de discusión • Desarrollo de actividades individuales de aprendizaje • Lecturas Sugeridas en guía de estudio y aula 	<p>En las actividades se aplican las competencias de espíritu empresarial, investigación, tecnología, socio humanística y de comunicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de foros virtuales de discusión • Análisis de casos en temas internacionales • Elaboración de ensayos interpretativos y propositivos 	<p>Son los materiales específicos que se utilizan como apoyo para el desarrollo de las actividades de aprendizaje.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lecturas sugeridas en la guía de estudio y aula • Periódicos escritos y virtuales • Revistas especializadas en Relaciones Internacionales

EVALUACIÓN BASADA EN COMPETENCIAS

Señor docente recuerde que este proceso es integral, por lo tanto parte la formulación de las competencias, los logros y los indicadores de logros.

5.3 TABLA DE SABERES que se deben haber logrado

Componentes que conforman la tabla de saberes para evaluar las competencias formuladas:

No olvide que son los comportamientos que verifican la competencia alcanzada.

SABER	SER	SABER	SABER	HACER
Actitud - interés		Conocimiento		Habilidades – destrezas
<ul style="list-style-type: none"> • Actitud investigativa sobre la problemática de las relaciones de Colombia con sus vecinos • Actitud crítica frente a las políticas y decisiones del sistema canciller colombiano • Actitud reflexiva sobre la incidencia de las problemáticas internacionales en Colombia • Interés por los temas de política exterior colombiano • Interés por las noticias sobre el estado de las relaciones internacionales en los focos de mayor tensión en el mundo • Interés por el estado de los derechos humanos en las diferentes regiones del mundo • Identidad por el país y por los 		<ul style="list-style-type: none"> • Consolidación de la filosofía de la Universidad hacia el espíritu emprendedor • Conocimiento sobre los conceptos básicos de relaciones internacionales • Conocimiento sobre la estructura, la finalidad, los instrumentos y la pertinencia de la ONU y la OEA • Conocimiento sobre algunas de las corrientes ideológicas más importantes sobre relaciones internacionales • Conocimiento sobre derecho internacional público y privado • Conocimiento sobre el estado de la resolución de conflictos 		<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para trabajar en equipo • Elaborar fundamentos para discusión en temas políticos • Analizar las decisiones de política exterior y los hechos ocurridos entre los países. • Explicar el funcionamiento del sistema político internacional • Tomar decisiones sobre realización de negocios con los diferentes socios comerciales de Colombia • Analizar las posibilidades de creación de empresa en los diferentes países del mundo

hechos que afectan nuestra sociedad	en el mundo	
	<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento sobre la política exterior colombiana, sus potencialidades y desafíos 	

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Señale las técnicas e instrumentos que utiliza para evaluar el aprendizaje por competencias.

Técnicas	Instrumentos	Criterios de evaluación (qué va evaluar, cuáles son los parámetros para evaluar)
<ul style="list-style-type: none"> • Pruebas objetivas. Formulación de preguntas	<ul style="list-style-type: none"> • Cuestionarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación de los conceptos generales
<ul style="list-style-type: none"> • Método de casos 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe de análisis 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilización del material entregado
<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación de un texto • Seminario 	<ul style="list-style-type: none"> • Mapa conceptual 	<ul style="list-style-type: none"> • Claridad en el análisis de las problemáticas del sistema político internacional • Comprensión y comparación de las corrientes ideológicas en relaciones internacionales
<ul style="list-style-type: none"> • Argumentación 	<ul style="list-style-type: none"> • Relatoría y discusión 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de los fundamentos teóricos a la problemática política actual en el mundo
<ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de expresión oral 	<ul style="list-style-type: none"> • Ensayo • Foros virtuales 	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de argumentación en los foros

6. BIBLIOGRAFÍA.

6.1 Libros actualizados

- Allison, Graham T. La esencia de la decisión: Análisis explicativo de la crisis de los misiles en Cuba. Buenos Aires: GEL. 1988.
- Ardila, Marta; Cardona, Diego y Ramírez, Socorro (Editores). Colombia y su política exterior en el siglo XXI. Fescol y CEREC, Bogotá. 2005.

Ardila, Martha y Carvajal Leonardo (compiladores). La toma de decisiones de la política exterior colombiana. Universidad Externado de Colombia. Bogotá. Mayo de 2008 • Ardila, Marta; Cardona, Diego y Tickner, Arlene (Editores). Prioridades y desafíos de la política exterior colombiana. Fescol y Hanns Seidel Stiftung, Bogotá. 2002 • Barbé Izuel, Esther. Relaciones internacionales. Editorial Tecnos. Segunda edición. Madrid. 2003. • García Picazo, Paloma. Teoría breve de relaciones internacionales. Editorial Tecnos. Tercera edición. Madrid. 2004. • Keohane, Robert O y Nye, Joseph S. Poder e interdependencia. Buenos Aires: G.E.L., 1988. • Londoño, Patti y Carvajal, Leonardo (compiladores) Violencia, paz y política exterior en Colombia. Colección Pretextos N°25 de la Facultad de Finanzas, Gobierno y Relaciones Internacionales. Universidad Externado de Colombia. Bogotá. 2003. • Morgenthau Hans J. Política entre las naciones. Buenos Aires: G.E.L.. 1986. • Pearson Frederic, Rochester Martin. Relaciones Internacionales. Ed McGraw-Hill. Primera edición. Septiembre. 2000. • Pereira, Juan Carlos (coordinador). Historia de las relaciones internacionales contemporáneas. Editorial Ariel. Segunda Edición. Barcelona 2009. • Reus-Smit, Christian and Snidal, Duncan (Editor) The Oxford Handbook of International Relations. Oxford University Press. New York. June 2008. • Shimko, Keith L. International Relations. Perspective and Controversies. Wadsworth, Cengage Learning. Boston USA. 2010. • Tokatlian, Juan G. y Pardo, Rodrigo. Política exterior colombiana: ¿De la subordinación a la autonomía?. Bogotá: Ediciones Uniandes y Tercer Mundo. 1988. • Tomassini Luciano. Teoría y práctica de la política internacional. Santiago: Ediciones. Universidad Católica de Chile. 1989.

6.2 Base de datos EBSCO HOST

6.3 Base de datos e - libro

6.4 Fuente: casos elaborados en la Vicerrectoría de Investigaciones

6.5 Fuente: Revistas de la Universidad EAN y otras publicaciones

6.6 Fuente: páginas y direcciones electrónicas

Fazio Vengoa, Hugo. “Globalización y relaciones internacionales en el entramado de un naciente tiempo global” http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47052006000100003&lng=es&nrm=iso&tlng=es Launay, Stephen. Guerra y Política Mundial. “Dimensiones De La Hegemonía De Los Estados Unidos”. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0121-47052007000300006&lng=es&nrm=iso&tlng=es Restrepo, Luis Alberto. “Relación entre la sociedad civil y el estado” <http://www.lablaa.org/blaavirtual/revistas/analisispolitico/ap9.pdf> Sánchez David, Rubén; Rodríguez Morales, Federmán. “Seguridad nacional: el realismo y sus contradictores” <http://revistas.urosario.edu.co/index.php/desafios/article/view/758> Gilhodes, Pierre. “El sistema Internacional, ¿Incertidumbres?” http://portal.uexternado.edu.co/irj/go/km/docs//documents/UExternado/pdf/5_revistaOasis/numero_2/1_gilhodesSistemaInternacional.pdf Londoño Jaramillo, Patti. “Las Naciones Unidas y la acción preventiva” http://portal.uexternado.edu.co/irj/go/km/docs//documents/UExternado/pdf/5_revistaOasis/numero_6/2_londonoONU.pdf Rojas, Francisco. “¿Un nuevo trato de las Américas?” http://www.flacso.org/fileadmin/usuarios/documentos/Publicaciones/Un_nuevo_trato_entre_las_Americas.pdf Flacso y Fundación Carolina. “Dossier: Grupo de Rio” <http://www.flacso.org/uploads/media/Dossier-RIO.pdf> Carvajal, Leonardo. “Tres años del Gobierno Uribe (2002-2005): un análisis con base en conceptos dicotómicos de política exterior” http://portal.uexternado.edu.co/irj/go/km/docs/documents/UExternado/pdf/5_revistaOasis/numero_11/8_carvajalGobiernoUribe.pdf Rojas, Diana Marcela. “Balance de la política internacional del gobierno Uribe” http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47052006000200005&lng=es&nrm=iso&tlng=es Aya, Maria Teresa. “Asia y el mundo islámico en el Consejo de Seguridad” http://portal.uexternado.edu.co/irj/go/km/docs/documents/UExternado/pdf/5_revistaOasis/numero_11/15_ayaGarciaAsia.pdf Carvajal, Leonardo. “Morgenthau: ¿el Maquiavelo de la política internacional?”

http://portal.uexternado.edu.co/irj/go/km/docs/documents/UExternado/pdf/5_revistaOasis/numero_12/12_carvajalMorgenthau.pdf Held, David. “Redefinir la gobernabilidad global: ¡Apocalipsis cercano o reforma!”
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47052008000100004&lng=es&nrm=iso&tlng=es Novosseloff Alexandra. “La reforma de las Naciones Unidas la anticipación y la prevención como objetivos principales”
<http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/assets/own/analisis%20politico%2042.pdf> Huhle, Rainer “De Nuremberg a la Haya: Los Crímenes de derechos humanos ante la justicia Problemas, avances y perspectivas a los 60 años del Tribunal Militar Internacional de Nuremberg”
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47052005000300002&lng=es&nrm=iso&tlng=es Vela Orbegozo, Bernardo. “La justicia internacional y los casos individuales de violación de derechos humanos”
http://portal.uexternado.edu.co/irj/go/km/docs/documents/UExternado/pdf/5_revistaOasis/numero_2/6_velaDdhh.pdf

Visión. Ser líderes en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial.



FACULTAD: **DISTANCIA**

PROGRAMA: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE ESTUDIO.

UNIDAD DE ESTUDIO: Impacto de los acuerdos comerciales en los negocios internacionales

TIPO	DE	UNIDAD:	Electiva			
PERÍODO		ACADÉMICO:	2012			
CICLO:			1			
HORAS:			384			
CRÉDITOS		ACADÉMICOS:	8			
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	PRESENCIAL	64
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	INDEPENDIENTE	320
UNIDADES ANFITRIONAS: NO A cuál unidad anfitriona apoya: Política y Relaciones Internacionales						

2. JUSTIFICACIÓN.

La creciente interdependencia de las economías y los procesos de liberalización de los mercados, han incrementado la negociación y firma de acuerdos comerciales, que buscan la libre circulación de bienes y servicios, a través de la eliminación de las barreras arancelarias y la liberalización comercial gradual. Estos acuerdos, se basan en el proceso globalizador y en el marco de la Organización Mundial del Comercio OMC, teniendo en cuenta que ya que han generado transformaciones en las relaciones comerciales y las formas de hacer los negocios en el mundo, sustentado en el surgimiento de nuevos bloques económicos de poder, nuevos actores internacionales y otros tipos de relaciones mundiales. Para los Estados se hace necesaria la firma de acuerdos equitativos, a pesar de las grandes asimetrías existentes en lo económico, político, social y cultural, por tal motivo, los organismos internacionales con la OMC, generan el marco jurídico y normativo, con temas y procesos de negociación específicos de acuerdos comerciales, ya que en un proceso de negociación se pretende que las dos partes salgan beneficiadas. En la segunda ola de la globalización como lo denomina Cecilia López para América Latina, se han incrementado la firma de acuerdos comerciales. El profesional en Negocios Internacionales, debe generar espacios para la comprensión de la realidad nacional e internacional, como de las negociaciones y firma de los acuerdos comerciales, para lo cual es fundamental el análisis, la discusión y la reflexión de los impactos que generan para el desarrollo económico y los negocios internacionales. La Universidad EAN, su Facultad de Estudios a Distancia, por medio de su programa de Negocios Internacionales en el contexto de autoformación, genera las oportunidades, para que sus profesionales aporten en los procesos inserción en el estadio internacional de los negocios.

3. COMPETENCIAS.

COMPETENCIA

GLOBAL.

Interpretar y argumentar las perspectivas y los problemas propios de los negocios internacionales, a partir del reconocimiento teórico y práctico de los impactos que generan de los acuerdos comerciales en los negocios internacionales.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS.

Competencia	Logro ¿Qué se desea potenciar y qué resultado se pretende obtener?	Indicadores de logro O indicadores de evaluación. Tienen la misma connotación. ¿Mediante qué procesos (tareas – acciones) se va a observar la competencia?
<p>Nuclear Conocer y aplicar la terminología propia de los negocios que incluyen los acuerdos comerciales. En este sentido, se espera que esté en condiciones de examinar, relacionar e interpretar los conceptos básicos utilizados en los acuerdos comerciales para proponer opciones a las oportunidades de negocios en un entorno global. Básicas El estudiante: v Interpretar en su contexto las teorías y los conceptos básicos de los negocios internacionales y argumenta sobre su influencia económica sobre las teorías del desarrollo. v Aplicar los conceptos de los acuerdos comerciales y su impacto en los negocios internacionales. v Reconocer y argumenta la importancia del orden institucional de los negocios internacionales en las prácticas empresariales globales. Transversales v auto-interpretar como emprendedor, al observar las</p>	<p>v Contextualiza la historia, las teorías y las normas de los acuerdos comerciales con la realidad actual de los negocios internacionales. v Interpreta como agente económico dentro de la relación con las organizaciones que institucionalizan los negocios internacionales; tanto local como en el entorno global. v Argumenta sobre los acuerdos comerciales; aplicando conceptos legales con perspectiva local y con visión global. v Interpreta,</p>	<p>v Analiza y comparte información concerniente a los acuerdos comerciales y su impacto en los negocios internacionales en los tableros de discusión. v Conoce y demuestra manejar apropiadamente los diferentes acuerdos comerciales. v Presenta una propuesta coherente, sobre los impactos de los acuerdos comerciales en los negocios internacionales, caracterizando un sector específico.</p>

<p>oportunidades derivadas de los acuerdos comerciales, para los negocios internacionales. v Demostrar capacidad en el uso de herramientas tecnológicas de la información y la comunicación, para recopilar sistematizar y procesar datos que le permitan reconocer la actividad de las negociaciones comerciales. v v Argumentar razones éticas tanto en sus comportamientos locales como internacionales, bajo una visión sostenible y sustentable. v Usar eficientemente la tecnología para comunicarse y establece procesos de trabajo colaborativo para alcanzar sus metas. v Proponer soluciones, desde la dinámica de los negocios internacionales mediante un correcto uso del lenguaje escrito.</p>	<p>argumenta y propone; con los elementos de los acuerdos comerciales; una propuesta académica y de potencial aplicación práctica.</p>	
--	--	--

4. DE LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES IDENTIFIQUE CUÁLES LAS QUE FORMAN EN SU UNIDAD DE ESTUDIO.

SYLLABUS

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

<p>Emprendedora</p>	<p>1. Actuar con independencia</p>	<input checked="" type="checkbox"/>
	<p>2. Tener una alta orientación hacia el logro</p>	<input type="checkbox"/>
	<p>3. Crear recursos e ideas de negocios innovadores</p>	<input type="checkbox"/>
	<p>4. Actuar estratégicamente</p>	<input type="checkbox"/>

	5. Construir relaciones que faciliten el logro de proyectos	<input checked="" type="checkbox"/>
Investigativa	6. Interpretar la realidad y proponer nuevos argumentos	<input type="checkbox"/>
	7. Recopilar, sistematizar y procesar datos cuantitativa y cualitativamente	<input type="checkbox"/>
	8. Producir y aplicar conocimientos en la practica profesional	<input checked="" type="checkbox"/>
	9. Identificar, plantear y resolver problemas	<input checked="" type="checkbox"/>
	10. Formular y gestionar proyectos	<input type="checkbox"/>
Sociohumanistica	11. Actuar éticamente comprometido con los actos	<input checked="" type="checkbox"/>
	12. Compromiso con la conservación del medio ambiente	<input type="checkbox"/>
	13. Actuar en contextos profesionales con una enfoque culto y humanista	<input type="checkbox"/>
	14. Conocer y aprender de otras realidades culturales	<input checked="" type="checkbox"/>
	15. Tener proyectos y planes para alcanzarlos	<input type="checkbox"/>
Tecnológica	16. Manejar protocolos de comunicación y etiqueta digital en la red	<input type="checkbox"/>
	17. Proponer el uso apropiado de nuevas tecnologías	<input type="checkbox"/>
	18. Gestionar proyectos que generan valor agregado al conocimiento	<input type="checkbox"/>
	19. Comunicarse estratégicamente haciendo uso de la tecnología	<input checked="" type="checkbox"/>
	20. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input type="checkbox"/>
Comunicativa	21. Interpretar, argumentar y proponer ideas de forma clara y correcta por medio del lenguaje escrito	<input checked="" type="checkbox"/>
	22. Canalizar clara y comprensiblemente ideas y opiniones hacia los demás por intermedio del lenguaje hablado	<input type="checkbox"/>
	23. Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua	<input type="checkbox"/>

	24. Lograr la atención activa de un auditorio	<input type="checkbox"/>
	25. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input type="checkbox"/>

5. SYLLABUS

5.1 COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN CADA UNIDAD DE ESTUDIO..

<u>Sesión</u>	<u>SYLLABUS. Temas y subtemas</u>	<u>Criterios de evaluación</u>	<u>Evidencias de desempeño</u>
1	Conceptos generales e historia en el marco de los acuerdos comerciales:	<ul style="list-style-type: none"> • Interacción en el tablero de discusión del grupo. • Argumentación conceptual. • Interpretación del acuerdo. • Relación argumentativa entre la historia y los conceptos. • Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad. 	Actividad No. 1 Grupal Usando el espacio del tablero de discusión de la página del equipo, los estudiantes deberán; discutir y opinar para ofrecer puntos de vista según el proceso histórico asignado el tutor así: GATT, OMC, Seattle, DOHA y Cancún. Bajo la perspectiva de las Políticas Comerciales. El líder integrador seleccionado por el tutor compilará los puntos de vista más relevantes discutidos en el tablero de discusión y enviará en un cuadro comparativo de cada unos de los procesos y políticas usadas en cada acuerdo. Sobre el documento en ingles: A Political-Economy Theory of

			<p>Trade Agreements, el grupo debe enviar en la parte final del documento de Word un párrafo con la idea principal y una crítica del documento en español. Actividad No. 2 Individual Usando el espacio del tablero de discusión de la página del equipo, los estudiantes podrán discutir e interactuar sobre cómo usar la herramienta Windows Movie Maker; para presentar; según las indicaciones del tutor, esta actividad de carácter individual. Luego de reconocer grupalmente, los elementos para producir el material a entregar, en Movie Maker el estudiante deberá: a. Usando Windows Movie Maker, deberá describir con su voz las imágenes que seleccione para mostrar y representar secuencialmente todas las características que explican los tipos de acuerdos comerciales, con ejemplos. Nota: La presentación no lleva texto, excepto el título del tema, dado</p>
--	--	--	--

			que la narración en audio ha de explicar las imágenes completamente. Las tres últimas imágenes deben ir narradas en inglés. b. Contacte a su tutor (tableros de discusión, colaboración, mensajes etc.) para recibir ayuda en caso de requerirlo.
2	<p>Acuerdos comerciales en el marco de la integración económica Latinoamericana</p> <p>Integración económica y comercial en América Latina</p> <p>Niveles de la integración</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de interacción en el foro de discusión del grupo • Respuesta del grupo, bajo criterios de manejo del análisis, interpretación y conceptos. • Relación argumentativa entre el objeto y el acuerdo elegido. • Nivel de proposición y aportes al informe de actividad. • Puntualidad en el desarrollo y entrega 	<p>Actividad No. 3 Grupal Usando el espacio del foro de la página del grupo, los estudiantes deberán discutir los principales acuerdos de comercio firmados en América Latina. • Responder la pregunta: ¿por qué no se logró consolidar el ALCA? • Desde la perspectiva del grupo, sustentar cuál de los acuerdos revisados en la región, es el que genera mayor desarrollo y proyección de los negocios internacionales. En un documento de Word: 1. Responder la pregunta del grupo. 2. Hacer un mapamundi, que explique cuáles son las relaciones comerciales alcanzadas por el acuerdo comercial</p>

		de la actividad.	escogido como más relevante para Ustedes y además que muestre los bienes y servicios del acuerdo. Este foro debe servir para discutir la elaboración de los archivos a entregar para esta actividad. 3. Presentar en formato Word la idea central del audio en inglés y su relación con el tema. Según la estrategia del líder integrador; el equipo se deberá organizar la información, el archivo deberá ser remitido por el canal establecido.
3	<p>Acuerdos comerciales temas y sectores casos específicos</p> <p>Generación de los acuerdos comerciales.</p> <p>Temas y sectores.</p> <p>Sectores sensibles en las negociaciones.</p> <p>Marco OMC de los acuerdos comerciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación de los conceptos sobre la generación de los acuerdos comerciales. • Análisis crítico y propuesta sobre sectores y temas. • Trabajo colaborativo. • Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad. 	<p>Actividad No. 4 Individual Tablero de discusión general del grupo – Participación Individual Tema: escoja un tema, sector o generación de acuerdos. Enfoque: Discusión sobre los temas, sectores y generación de los acuerdos comerciales. Fuente de discusión: v Implicaciones de la firma de acuerdos comerciales en sectores y temas específicos. v Principales oportunidades en los negocios internacionales,</p>

			<p>según el tipo de acuerdo negociado y firmado. v Cuáles son los sectores y temas más sensibles con la firma de acuerdos comerciales. v Cuáles son los sectores con mayor proyección internacional en Colombia con la firma de los acuerdos comerciales. v Sobre la lectura en inglés: Global Dialogue on Trade & Development, principales temas. Actividad No. 5 Grupal Trabajo en tablero de discusión de equipo y construcción del informe Para esta actividad, se deberán presentar las cuatro (4) partes abajo señaladas en un informe en formato Word. Parte Grupal 1. Presentar un cuadro con los conceptos del grupo sobre cada una de las generaciones de los acuerdos comerciales. 2. Elaborar una matriz FODA del sector o tema asignado por el tutor al grupo, y responder las preguntas: o Las oportunidades del sector deben ir en inglés. o La sensibilidad o</p>
--	--	--	---

			no del sector ante los acuerdos existentes. o Es un tema o sector con proyección internacional por qué. 3. Justificar la importancia del sector en el desarrollo social, económico y político del país. 4. Justifique cuáles son los otros sectores o temas correlacionados con éste para su proyección.
4	<p>Acuerdos comerciales en América Latina y Caribe (México, Centro América, Mercosur y Chile)</p> <p>Acuerdos comerciales Latinoamericanos:</p> <p>Caso México (NAFTA o TLCAN). CAN Mercosur v Impacto de los acuerdos comerciales en la región.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Reconocimiento de los principales acuerdos comerciales de la región. • Aplicación de los conceptos y análisis crítico. • Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad. • Dominio de herramientas tecnológicas de la información y la comunicación. 	<p>Actividad No. 6 – Análisis comparativo Actividad Grupal</p> <p>Usando el espacio de tablero de discusión de la página de equipo, los estudiantes deberán discutir sobre los principales acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe. Elaborar un cuadro comparativo de los acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe y realizar un video (Movie Maker) que involucre los temas vistos con los acuerdos regionales, la conclusión del tema debe ir en inglés.</p>

5	<p>Acuerdos comerciales de Colombia y sus implicaciones en los negocios internacionales.</p> <p>Acuerdos comerciales en Colombia análisis y perspectivas para los negocios internacionales.</p> <p>Tipos de acuerdo negociados y firmados por Colombia.</p> <p>Impactos y oportunidades para el desarrollo de país.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Argumentación en el mapa mental de los acuerdos firmados por Colombia y sus implicaciones dentro del sector o tema del grupo. • Análisis y propuesta para fortalecer el sector o tema, con los acuerdos firmados y ratificados. • Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad 	<p>Actividad No. 7 Parte grupal</p> <p>Según el tema trabajado en la Parte III del bloque, construyan la propuesta de este tema o sector para Colombia, realizando un mapa mental, con información de la página del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y apoyo en el material referenciado.</p> <p>Describe el impacto de la negociación y firma de los acuerdos comerciales en Colombia y la implicación de éstos en la proyección internacional del sector o tema que ha trabajado el grupo y su relación con los negocios internacionales como fuente de progreso. Propuesta para fortalecer el sector o tema si es vulnerable a los acuerdos comerciales. Sobre el tema de inglés: realizar un análisis de las consecuencias y puntos a favor del acuerdo con Estados Unidos, según la noticia, referenciada Free trade awaits. Tres párrafos, en formato Word.</p>
---	---	--	--

5.2 Metodología

<p>Estrategias didácticas para la formación de competencias nucleares</p>	<p>Actividades para desarrollar competencias transversales</p>	<p>Requerimientos materiales. Lecturas didácticas, apoyos digitales.</p>	
<p>ACTIVIDADES PRESENCIALES</p>	<p>ACTIVIDADES INDEPENDIENTES</p>	<p>Actividades para desarrollar competencias transversales</p>	<p>Son los materiales específicos que se utilizan como apoyo para el desarrollo de las actividades de aprendizaje.</p>
<p>Asistencia a los encuentros presenciales, realización de actividades, talleres y discusiones. Participación activa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lectura y análisis de los respectivos textos básicos y textos complementarios. • Pruebas y evaluaciones del texto, a manera de verificación, comprensión de conceptos y dudas que surjan. • Actividades de lectura comprensiva, palabras claves, ideas textuales, jerarquización de conceptos e ideas. • Producción de textos argumentativos. • Formulación de situaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Estudio del material básico del bloque: Guía, textos, aula virtual, enlaces en Internet, periódicos ♣ Lectura de bibliografía complementaria. ♣ Participación permanente en el aula virtual y en las actividades allí propuestas (incluye 	<p>v RONDEROS, C. (2006). El ajedrez del libre comercio. Colombia: Universidad Sergio Arboleda. v STIGLITZ, J. (2006). Cómo hacer que funcione la globalización. Buenos Aires: Ediciones Taurus.</p>

	<p>problemáticas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Resolución de actividades teórico - prácticas reales. • Talleres de aplicación teórico – prácticos. • Estudios de caso, según temáticas de estudio, y planteados desde el contexto real. - Consulta oportuna y actualizada de la temática. <p>Comprensión y contextualización de conceptos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fundamentación conceptual. <p>Claridad y objetividad en la construcción del documento escrito. - Puntualidad en el desarrollo y entrega de la actividad. - Soporte estadístico.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación escrita. – Normas APA. 	<p>foros y debates).</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ Participación en tutorías virtuales, telefónicas o presenciales. ♣ Participación en encuentros presenciales. ♣ Desarrollo de actividades de aprendizajes grupales e individuales. ♣ Elaboración de resúmenes, informes, ensayos y documentos. 	
--	--	---	--

EVALUACIÓN BASADA EN COMPETENCIAS

Señor docente recuerde que este proceso es integral, por lo tanto parte la formulación de las competencias, los logros y los indicadores de logros.

5.3 TABLA DE SABERES que se deben haber logrado

Componentes que conforman la tabla de saberes para evaluar las competencias formuladas:

No olvide que son los comportamientos que verifican la competencia alcanzada.

SABER	SER	SABER	SABER	HACER
Actitud - interés		Conocimiento		Habilidades – destrezas
<p>1.- El estudiante sabe cuáles son los principales conceptos y tipología de los acuerdos comerciales.</p> <p>2.- Reconoce las normas en el marco OMC y organismos internacionales, sobre acuerdos comerciales.</p> <p>3.- Conoce los principales acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe. 4.- Sabe sobre los principales temas y sectores, que se negociación y firman en los acuerdos comerciales.</p>		<p>1.- Es respetuoso en su interacción con los organismos y normas que directa e indirectamente participan en la negociación y firma de los acuerdos comerciales.</p> <p>2.- Desempeña sus procesos y actividades en el marco normativo vigente.</p> <p>3.- Integra en sus actividades el respeto por el ser humano y el medio ambiente, a la luz del derecho internacional.</p> <p>4.- Aconseja y asesora en el desenvolvimiento ético empresarial y moral del proceso de exportación.</p>		<p>1.- Establece relación con las normas y organismo que participan en la negociación y firma de los acuerdos comerciales.</p> <p>2.- Argumenta junto con la normatividad en el marco OMC y de derecho internacional, para los acuerdos comerciales.</p> <p>3.- Plantea un análisis crítico sobre un tema o sector, involucrando los efectos que generan los acuerdos comerciales en los negocios internacionales.</p> <p>4.- Evidencia comunicarse con imágenes y el manejo de conceptos del glosario básico del léxico de la unidad de estudio.</p>

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Señale las técnicas e instrumentos que utiliza para evaluar el aprendizaje por competencias.

Técnicas	Instrumentos	Criterios de evaluación (qué va evaluar, cuáles son los parámetros para evaluar)

<p>Co- evaluación</p>	<p>Análisis crítico del sector y/o tema, sus efectos con la negociación y firma de acuerdos comerciales. Análisis comparativo de los acuerdos comerciales de América Latina y el Caribe.</p>	<p>1.- Los estudiantes mediante una lista de chequeo deberán verificar el cumplimiento organizado de las actividades del bloque de estudio y además revisar el sector y/o tema para trabajar, del impacto de las negociaciones y firma de los acuerdos comerciales. Teniendo en cuenta las reglas académicas y considerando elementos de la realidad práctica. Los aspectos negativos serán evaluados por el tutor, en cada informe respectivo. 2.-Con este instrumento, el docente procura relacionar temas históricos y de tipo teórico en las aplicaciones prácticas de la cotidianidad. El parámetro de evaluación es de 0% pues pretende ser espejo valorativo de la autoformación 3.-Se evalúa la actitud y la aptitud desarrollada a lo largo de la discusión seleccionada para valoración y ha de considerar lo relativo a los aportes y al rendimiento. 4.- Determina cuantitativamente como cualitativamente el cumplimiento de los logros, mediante rubrica de comportamientos para valorar el grado de logro de la competencia. 5.- En las actividades de tipo grupal, el estudiante participa de una valoración tipo 360° mediante el formato de valoración que permite auto-evaluarse y co-evaluar a sus compañeros de equipo. Esta técnica propende por el crecimiento gradual del estudiante en su exigencia dentro del bloque y establece parámetros de disciplina y ética de formación profesional.</p>
----------------------------------	--	---

6. BIBLIOGRAFÍA.

6.1 Libros actualizados

KRUGMAN, P. (2007). Economía Internacional. Teoría y Política. España: Editorial Pearson. El autor hace una relación entre los negocios internacionales, la política comercial y los acuerdos comerciales. NIETO, M. BELTRÁN, L., GARZÓN. M.(2009) Globalización y tratados de libre comercio. Cuadernos de Investigación. Universidad EAN. Bogotá. Reimpresión. v RONDEROS, C. (2006). El ajedrez del libre comercio. Colombia: Universidad Sergio Arboleda. El texto hace una revisión importante de los elementos básicos de la integración y los principales temas de negociación en los acuerdos comerciales, además del análisis de algunos acuerdos comerciales. v STIGLITZ, J. (2006). Cómo hacer que funcione la globalización. Buenos Aires: Ediciones Taurus. El autor hace un análisis de los acuerdos comerciales a través de su historia y ejemplificación de algunos procesos como el TLCAN. v TUGORES, J. (1995). Economía Internacional e Integración Economía. España: Editorial Mc Graw Hill, segunda Edición. Presenta con lenguaje académico y bajo una organización para el aprendizaje; los temas principales del GATT (Acuerdo General sobre aranceles y comercio), la creación de la OMC (Organización mundial del comercio) y los fundamentos de la Integración comercial.

6.2 Base de datos EBSCO HOST

6.3 Base de datos e - libro

SAMPON, G. (2003). Regionalism, multilateralism and economic integration. United Nations Publications. v EKINS, P., VOITURIEZ, T. (2009). Trade, globalization, and sustainability impact assessment: a critical look at methods and outcomes. Editorial: Earthscan.

6.4 Fuente: casos elaborados en la Vicerrectoría de Investigaciones

6.5 Fuente: Revistas de la Universidad EAN y otras publicaciones

♣ Declaración Ministerial de la OMC (DOHA, 2001). http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/mindecl_s.htm Recuperado mayo 17 de 2011. ♣ Textos jurídicos de la OMC. ♣ http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm Recuperado mayo 17 de 2011 ♣ Temas comerciales de la OMC. ♣ http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tratop_s.htm recuperado mayo 17 de 2011 ♣ Impacto social de los acuerdos comerciales. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. ♣ <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/documentos/competitividad/encuentros/ix/data/libro1/capitulo1/index.htm> recuperado mayo 17 de 2011 ♣ Estudio de impacto sobre el TLC. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/NewsDetail.asp?ID=4871&IDCompany=37> recuperado mayo 17 de 2011. ♣ Acuerdos internacionales. Ministerio de Economía y Finanzas de Perú. http://www.mef.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=2441&Itemid=101704&lang=es recuperado mayo 10 de 2011. Ingles: MAGGI, G, RODRÍGUEZ, A (2007). A Political-Economy Theory of Trade Agreements. (Obligatorio Introduction). <http://www.econ.psu.edu/~aur10/Papers/MRWorkingPaperMarch14.pdf> recuperado mayo 10 de 2011. ♣ BALDWIN, R. JAIMOVICH, D (2008). Are Free Trade Agreements Contagious? [.http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop08_e/baldwin_autumn_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop08_e/baldwin_autumn_e.pdf) recuperado mayo 17 de 2011. ♣ VILLAREAL, M. (2010). Mexico's Free Trade Agreements. Congressional Reserch Service. R40784. Julio. <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40784.pdf> recuperado mayo 17de 2011. ♣ FREUND, C. ORNELS, E. (2010). Regional Trade Agreements. Policy Research Working Paper 5314. The World Bank. http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2010/05/19/000158349_20100519101328/Rendered/PDF/WPS5314.pdf recuperado mayo 17 de 2011. ♣ Regional Trade Agreements. OMC. http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm recuperado mayo 17 de 2011. ♣ Regional trade agreements on trade. (2005) 3. Global Economic

prospects. http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2005/Resources/GEP107053_Ch03.pdf recuperado mayo 17 de 2011. ♣ JAMES, A., YOTO, Y. (2011). Terms of Trade and Global Efficiency Effects of Free Trade Agreements, 1990-2002. NBER Working Paper No. 17003 <http://www.nber.org/papers/w17003> recuperado mayo 17 de 2011. ♣ DIETER, H. (2008). The Multilateral Trading System and Preferential Trade Agreements: Can their Negative Effects be Minimised? German Institute for International and Security Affairs, Berlin. GARNET . Working Paper No: 54/08 http://www.garnet-eu.org/fileadmin/documents/working_papers/5408.pdf recuperado mayo 17 de 2011. ♣ WTI Country Classification by pre-selected Trade Agreements. December 2009). http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/239054-1261083100072/Country_Classification_by_Trade_Agreements_Dec17.pdf recuperado mayo 17 de 2011. ♣ Trade Agreements. Office of USA Trade Representative <http://www.ustr.gov/trade-agreements> recuperado mayo 17 de 2011. ♣ U. S. free Trade agreements. <http://www.export.gov/fta/http://trade.gov/fta/> recuperado mayo 17 de 2011-

6.6 Fuente: páginas y direcciones electrónicas Documento No. 1: ACOSTA, A (2003). De Doha a Cancún. En Revista Forum (Obligatorio) Vínculo persistente a este informe (enlace permanente): <http://www.revistainterforum.com/espanol/pdfes/DE-DOHA-A-CANCUN.pdf> Documento No. 2: MAYER, F (2004). La política de integración hemisférica. Perfiles Latinoamericanos. En Revista Redalyc. Perfiles Latinoamericanos. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. México (Obligatorio). Vínculo persistente a este informe (enlace permanente): <http://redalyc.uaemex.mx/pdf/115/11502306.pdf> Documento No. 3: LÓPEZ, C.(2007). ¿Cómo se negocia un TLC en Colombia?. Revista Colombia Internacional. Universidad de los Andes. Colombia. Vínculo persistente a este informe (enlace permanente): <http://www.google.com/search?q=%EF%81%AE%09%C2%BFC%C3%B3mo+se+negocia+un+TLC+en+Colombia%3F&rls=com.microsoft:es-co:IE-Address&ie=UTF-8&oe=UTF-8&sourceid=ie7> Documento No. 4: ADLEY, J y otros (2003). La promesa y realidad del TLCAN, lecciones de México para el Hemisferio. CEIP. Vínculo persistente a este informe (enlace permanente):

http://www.carnegieendowment.org/pdf/files/NAFTA_Spanish_fulltext.pdf Documento No. 5: Economist Asks. Free trade awaits. Economist. Febrero de 2011. (obligatorio). Vínculo persistente a este informe (enlace permanente): http://www.economist.com/blogs/americasview/2011/02/economist_asks_0 Noticias: ♣ Economist Asks. Free trade awaits (feb 2011). By The Economist online. http://www.economist.com/blogs/americasview/2011/02/economist_asks_0 recuperado mayo 17 de 2011. ♣ Mexico`s economy. Bringing NAFTA back home (oct 2010). By The Economist online. <http://www.economist.com/node/17361528> recuperado mayo 17 de 2011. ♣ WTO trade talks. An agreement to deal (Aug 2003). . By The Economist online. <http://www.economist.com/node/1994230> recuperado mayo 17 de 2011. ♣ World trade talks set to restart (jan 2007). By Tim Weber. Business Editor, BBC News website. Davos. <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/6304907.stm> recuperado mayo 17 de 2011. Fuentes en audio sobre el tema, en la Web: ♣ ¿qué función cumple la OMC? (Abr. 2011). 15 años de la OMC 2010. <http://www.youtube.com/watch?v=j-8wUkEEjJM> recuperado mayo 3 de 2011. ♣ Colombia y Venezuela firman trece acuerdos comerciales (marzo de 2011). Parte # 01 http://www.youtube.com/watch?v=Cz68uxA_pvE recuperado mayo 3 de 2011. ♣ Colombia y Venezuela firman trece acuerdos comerciales (marzo de 2011). Parte # 02. <http://www.youtube.com/watch?v=-WJzFlaQF8M&feature=related> recuperado mayo 3 de 2011. ♣ Acuerdos de Libre Comercio de EE.UU con América Latina(mayo de 2010). <http://www.youtube.com/watch?v=cc6oz5t09tI> recuperado mayo 10 de 2011. ♣ La ronda DOHA: oportunidades y peligros para los países en desarrollo. (Marzo de 2011)<http://www.youtube.com/watch?v=wttlvsI7zoi> recuperado mayo 17 de 2011. Ingles: ♣ NADER, R. (Julio de 2007). The Negative effects of “Free” Trade. <http://www.youtube.com/watch?v=tpvFlaZ0oeo> recuperado mayo 17 de 2011. ♣ Free Trade Agreement Trio, If Colombia Meets Benchmarks (april 2011). ABC World News. <http://abcnews.go.com/Politics/free-trade-agreement-trio-columbia-meets-benchmarks/story?id=13436908> recuperado mayo 17 de 2011.

Visión. Ser líderes en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial.



FACULTAD: **DISTANCIA**

PROGRAMA: **TRANSVERSALES PREGRADO DISTANCIA**

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE ESTUDIO.

UNIDAD DE ESTUDIO: **CONTEXTO ECONÓMICO Y EMPRESA**

TIPO	DE	UNIDAD:	Transversal			
PERÍODO		ACADÉMICO:	2011			
CICLO:			4			
HORAS		:	384			
CRÉDITOS		ACADÉMICOS:	8			
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	PRESENCIAL	64
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	INDEPENDIENTE	320

UNIDADES ANFITRIONAS: SI A cuál unidad anfitriona apoya:

2. JUSTIFICACIÓN.

Desde el inicio de la historia de la humanidad, la ciencia económica ha sido concebida como una herramienta de vital importancia para el desarrollo de las sociedades en todos los aspectos. De acuerdo con la definición de Lionel Robbins la economía es la ciencia que estudia la conducta humana como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos. Lo anterior, significa que el objeto de estudio de la economía son las relaciones sociales de los seres humanos en el proceso de toma de decisiones para suplir sus necesidades ilimitadas en un mundo de recursos escasos. Debido a lo anterior y a que los profesionales Eanistas en Administración de Empresas deben conocer y tener claridad en cuanto a las variables a tener en cuenta a la hora de la toma de decisiones dentro un sistema económico, el bloque temático de Contexto Económico y Empresa le brindará las herramientas necesarias para comprender, analizar y aplicar los conceptos fundamentales y básicos propios de las siguientes ramas: Microeconomía, Macroeconomía y Economía Internacional., teniendo en cuenta su relación con el entorno empresarial.

3. COMPETENCIAS.

COMPETENCIA

GLOBAL.

Comprende y aplica los principales conceptos de la microeconomía, macroeconomía y economía internacional, y los relaciona con el entorno empresarial.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS.

Competencia	Logro ¿Qué se desea potenciar y qué resultado se pretende obtener?	Indicadores de logro O indicadores de evaluación. Tienen la misma connotación. ¿Mediante qué procesos (tareas – acciones) se va a observar la
--------------------	---	--

		competencia?
<ul style="list-style-type: none"> ♣ Identifica los principales conceptos relacionados con los principios de la economía, la microeconomía, la macroeconomía y la economía internacional. ♣ Comprende la diferencia entre cada una de las ramas de la economía y su objeto de estudio. ♣ Resuelve de manera conceptual, gráfica y matemáticamente problemas económicos, relacionados con el entorno empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Identifica y comprende los conceptos de la microeconomía que facilitan la toma de decisiones por parte de los individuos y las empresas. ♣ Conoce, comprende y analiza los principales conceptos de la macroeconomía y los relaciona con el entorno empresarial. ♣ Comprende y analiza los conceptos y principios básicos de la economía internacional e identifica las variables que influyen en el comportamiento de las empresas. 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Describe de qué se trata el problema económico. ♣ Define el concepto de escasez e interpreta su significado dentro de la ciencia económica. ♣ Resuelve problemas de elección económica, teniendo en cuenta el papel que juegan los bienes y servicios dentro de ésta. ♣ Identifica y resume los diez principios de la economía, y los relaciona con la dinámica del entorno empresarial. ♣ Establece supuestos para una problemática económica dada. Desarrolla actividades usando los principales modelos económicos. ♣ Identifica los factores de producción y establece relaciones entre estos desde el punto de vista económico. ♣ Analiza diferentes situaciones del mercado desde el punto de vista de la oferta y la demanda. ♣ Define el concepto de elasticidad y argumenta su importancia dentro de la toma de decisiones. ♣ Gráfica y calcula los excedentes del productor y del consumidor.

		<ul style="list-style-type: none">♣ Establece las diferencias entre las estructuras de mercado: competencia perfecta, monopolio, competencia monopolística y oligopolio.♣ Identifica las principales fallas de mercado de un sistema económico.♣ Identifica externalidades bajo diferentes escenarios.♣ Analiza casos desde la perspectiva de la teoría de juegos.♣ Identifica las variables de los mercados de factores.♣ Explica la relación entre el crecimiento económico y PIB. ♣ Explica la relación entre el empleo y nivel de precios.♣ Explica la relación entre dinero e inflación.♣ Analiza las principales diferencias entre las escuelas del pensamiento económico.♣ Describe la relación entre el comercio internacional y la globalización.♣ Desarrolla ejercicios aplicando los conceptos de exportación e importación y su relación con el entorno empresarial.♣ Describe las principales políticas
--	--	--

		comerciales relacionadas con aranceles y subsidios.
--	--	---

4. DE LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES IDENTIFIQUE CUÁLES LAS QUE FORMAN EN SU UNIDAD DE ESTUDIO.

SYLLABUS

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Emprendedora	1. Actuar con independencia	<input checked="" type="checkbox"/>
	2. Tener una alta orientación hacia el logro	<input checked="" type="checkbox"/>
	3. Crear recursos e ideas de negocios innovadores	<input type="checkbox"/>
	4. Actuar estratégicamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	5. Construir relaciones que faciliten el logro de proyectos	<input checked="" type="checkbox"/>
Investigativa	6. Interpretar la realidad y proponer nuevos argumentos	<input checked="" type="checkbox"/>
	7. Recopilar, sistematizar y procesar datos cuantitativa y cualitativamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	8. Producir y aplicar conocimientos en la practica profesional	<input checked="" type="checkbox"/>
	9. Identificar, plantear y resolver problemas	<input checked="" type="checkbox"/>
	10. Formular y gestionar proyectos	<input type="checkbox"/>
Socio humanística	11. Actuar éticamente comprometido con los actos	<input checked="" type="checkbox"/>
	12. Compromiso con la conservación del medio ambiente	<input type="checkbox"/>
	13. Actuar en contextos profesionales con una enfoque culto y	<input checked="" type="checkbox"/>

	humanista	
	14. Conocer y aprender de otras realidades culturales	<input checked="" type="checkbox"/>
	15. Tener proyectos y planes para alcanzarlos	<input type="checkbox"/>
Tecnológica	16. Manejar protocolos de comunicación y etiqueta digital en la red	<input type="checkbox"/>
	17. Proponer el uso apropiado de nuevas tecnologías	<input checked="" type="checkbox"/>
	18. Gestionar proyectos que generan valor agregado al conocimiento	<input checked="" type="checkbox"/>
	19. Comunicarse estratégicamente haciendo uso de la tecnología	<input checked="" type="checkbox"/>
	20. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>
Comunicativa	21. Interpretar, argumentar y proponer ideas de forma clara y correcta por medio del lenguaje escrito	<input checked="" type="checkbox"/>
	22. Canalizar clara y comprensiblemente ideas y opiniones hacia los demás por intermedio del lenguaje hablado	<input type="checkbox"/>
	23. Interpretar y comunicarse con propiedad en una segunda lengua	<input checked="" type="checkbox"/>
	24. Lograr la atención activa de un auditorio	<input checked="" type="checkbox"/>
	25. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>

5. SYLLABUS

5.1 COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN CADA UNIDAD DE ESTUDIO..

<u>Sesión</u>	<u>SYLLABUS. Temas y subtemas</u>	<u>Criterios de evaluación</u>	<u>Evidencias de desempeño</u>
1	<ul style="list-style-type: none"> ♣ ¿Qué es la economía? ♣ El pensamiento económico ♣ El problema económico 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Presentación y organización del documento 	<ul style="list-style-type: none"> - En la investigación previa a cada actividad y en la

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Costo de oportunidad ♣ El problema de la escasez ♣ Elecciones e intercambios ♣ Bienes y servicios ♣ Los diez principios de la economía ♣ El papel de los supuestos ♣ Los modelos económicos: ♣ El diagrama del flujo circular ♣ Frontera de posibilidades de producción ♣ Los factores de producción: Tierra, Trabajo, Capital y Habilidades empresariales 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Claridad en los conceptos ♣ Profundidad del análisis ♣ Puntualidad en la entrega de la actividad 	<p>presentación de actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> - En sus intervenciones finales. - En la argumentación financiera que hace sobre la misma. - Actitud positiva hacia el trabajo. - Identifica lo que se necesita saber hacer para ejecutar eficientemente dichas tareas.
2	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Oferta y demanda ♣ Equilibrio de mercado ♣ Pronóstico de cambios en precios y cantidades ♣ Elasticidad precio de la demanda ♣ Elasticidad de la oferta ♣ Excedente del productor ♣ Excedente del consumidor ♣ Beneficio y costo marginal ♣ Preferencias y utilidad ♣ Maximización de la utilidad ♣ Utilidad marginal ♣ Preferencias y curvas de indiferencia 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Presentación y organización del documento ♣ Claridad en los conceptos ♣ Desarrollo coherente de los ejercicios propuestos ♣ Capacidad de análisis y de síntesis ♣ Puntualidad en la entrega de la actividad 	<p>En la investigación previa a cada actividad y en la presentación de actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> - En sus intervenciones finales. - En la argumentación financiera que hace sobre la misma. - Actitud positiva hacia el trabajo. - Identifica lo que se

	<ul style="list-style-type: none"> ♣ La empresa y su problema económico ♣ Competencia perfecta ♣ Monopolio ♣ Competencia monopolística ♣ Oligopolio ♣ Producción y costos ♣ Teoría de juegos ♣ Fallas de mercado ♣ Externalidades 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Creatividad en el caso propuesto 	<p>necesita saber hacer para ejecutar eficientemente dichas tareas.</p>
3	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Mercado de factores ♣ Desigualdad económica: la curva de Lorenz ♣ Crecimiento Económico y Producto Interno Bruto (PIB) ♣ Empleo y nivel de precios ♣ Dinero e inflación ♣ Tipos de cambio y balanza de pagos ♣ Oferta y demanda agregada ♣ Escuelas del pensamiento económico 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Presentación y organización del documento ♣ Claridad en los conceptos ♣ Desarrollo coherente de los ejercicios propuestos ♣ Capacidad de análisis y de síntesis de los procesos de comparación ♣ Capacidad de presentación y análisis gráfico ♣ Puntualidad en la entrega de la 	<p>En la investigación previa a cada actividad y en la presentación de actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> - En sus intervenciones finales. - En la argumentación financiera que hace sobre la misma. - Actitud positiva hacia el trabajo. - Identifica lo que se necesita saber hacer para ejecutar eficientemente dichas tareas.

		actividad	
4	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Tendencias del comercio internacional ♣ Comercio de mercancías ♣ Comercio de servicios ♣ Ventaja comparativa ♣ Ventaja absoluta ♣ Economías de escala ♣ Globalización ♣ Exportación ♣ Importación ♣ Aranceles ♣ Subsidios ♣ Libre comercio ♣ Proteccionismo 	<ul style="list-style-type: none"> ♣ Presentación y organización del documento ♣ Claridad en los conceptos ♣ Capacidad de análisis, de síntesis, interpretativa y de argumentación ♣ Capacidad de relacionar conceptos económicos teóricos y aplicarlos a la realidad empresarial ♣ Puntualidad en la entrega de la actividad 	<p>En la investigación previa a cada actividad y en la presentación de actividades</p> <ul style="list-style-type: none"> - En sus intervenciones finales. - En la argumentación financiera que hace sobre la misma. - Actitud positiva hacia el trabajo. - Identifica lo que se necesita saber hacer para ejecutar eficientemente dichas tareas.

5.2 Metodología

Estrategias didácticas para la formación de competencias nucleares		Actividades para desarrollar competencias transversales	Requerimientos materiales. Lecturas didácticas, apoyos digitales.
ACTIVIDAD ES	ACTIVIDADES	Actividades para desarrollar	Son los materiales específicos que se utilizan como apoyo para el desarrollo de

PRESENCIA LES	INDEPEN DIENTES	competencias transversales	las actividades de aprendizaje.
<ul style="list-style-type: none"> • Inducción • Tutorías Presenciales y Virtuales • Encuentro Presencial • Atención de estudiantes para la instrucción de actividades y orientación sobre los materiales de estudio 	<ul style="list-style-type: none"> • Foros de discusión • Desarrollo de actividades individuales de aprendizaje • Lecturas Sugeridas guía de estudio y aula 	<p>1.-Empresarial: Determine en el foro temático sobre la especialización de la producción y el desarrollo de las ventajas comparativas.</p> <p>2.-Tecnológico: Combine el uso de Excel, Word, Internet y Power Point para presentar un análisis de las cuentas nacionales de diferentes países</p> <p>3.- Sociohumanístico: Realice trabajos en grupo, agendados y con evidencias de actas de reunión. Se apoya en aulas</p>	<p>Lecturas básicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ PARKIN, Michael. Economía. Octava Edición. Pearson, 2009. <p>Lectura complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> ♣ MANKIW, N. Gregory. Principios de Economía. Tercera Edición. Mc. Graw Hill, 2004. ♣ TUCKER, Irvin B. Fundamentos de Economía. Tercera Edición. Thomson, 2002. <p>La Economía y “Las uvas de la ira” http://www.fce.unal.edu.co/cuadernos/43/Docs/articulos/3%20ReisPablo%20CuaEco%2043.pdf Economic Growth in Colombia: A Reversal Of ‘Fortune’? http://www.banrep.gov.co/docum/ensayos/pdf/espe_053-5.pdf Oferta y Demanda http://www.monografias.com/trabajos/ofertaydemanda/ofertaydemanda.shtml Introducción a la Microeconomía http://books.google.com.co/books?id=ld8I68bW3eoC&pg=PA152&lpg=PA152&dq=excedente+del+productor+y+del+consumidor&source=bl&ots=BrZCYH2i74&sig=YCTigAqHS-7t7TRin_BfxKNXvrI&hl=es&ei=zWWoStaQIcSGtgeroumfCA&sa=X&oi=book_result&ct=result&resnum=10#v=onepage&q=excede</p>

		<p>que combinan video, chat, audio e intercambio de archivos.</p> <p>Desarrolla habilidades propias de la acción gerencial, mediante el liderazgo integrador del trabajo colaborativo</p>	<p>nte%20del%20productor%20y%20del%20consumidor&f=false Teoría de juegos http://www.econlink.com.ar/definicion/teoriadejuegos.shtml La estrategia de inflación objetivo en Colombia http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/inflacion/2009/junio_resumen.pdf El crecimiento económico internacional en la segunda mitad del siglo XX: ¿qué factores lo determinaron? http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra445.pdf Anatomy of the Crisis http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/Anatomy_26May_EN.pdf El comercio internacional y la productividad total de los factores en Colombia http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DEE/Archivos_Economia/307.pdf Colombia en las dos fases de la Globalización http://www.economiainstitutional.com/pdf/No17/skalmnovitz17.pdf Un México vale una Venezuela? http://www.semana.com/noticias-economia/mexico-vale-venezuela/127616.aspx</p>
--	--	---	---

EVALUACIÓN BASADA EN COMPETENCIAS

Señor docente recuerde que este proceso es integral, por lo tanto parte la formulación de las competencias, los logros y los indicadores de logros.

5.3 TABLA DE SABERES que se deben haber logrado

Componentes que conforman la tabla de saberes para evaluar las competencias formuladas:

No olvide que son los comportamientos que verifican la competencia alcanzada.

SABER Actitud - interés	SER	SABER Conocimiento	SABER Habilidades – destrezas	HACER
Se identifica con el proyecto emprendedor de la Universidad EAN y se enfoca en la creación de negocios a nivel internacional. Define el concepto de riqueza, junto con actitudes dentro de la responsabilidad social universitaria. Se reconoce en un entorno global, dentro de una economía cada vez más enfocado a los negocios mundiales. Relaciona al medio ambiente y la sustentabilidad, con el desarrollo de las naciones.		Reconoce los instrumentos y la política comercial de las naciones, como efectos de los sistemas económicos, políticos y de tipo legal que los circunscriben. Establece puntos de encuentro entre el mercado de divisas, el comercio y los efectos macroeconómicos. Maneja los conceptos y las clases de transacciones financieras que nacen a raíz del comercio internacional. Interpreta los efectos del comercio internacional en la economía nacional y la riqueza del país	Relaciona los aspectos preponderantes de las políticas económicas y financieras internacionales. Relaciona y compara el uso de instrumentos y la política comercial de las naciones. Interpreta los indicadores económicos como evidencias del desenvolvimiento del comercio. Demuestra con modelos simplificados los beneficios de la especialización en la producción de los países	

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Señale las técnicas e instrumentos que utiliza para evaluar el aprendizaje por competencias.

Técnicas	Instrumentos	Criterios de evaluación (qué va evaluar, cuáles son los parámetros para evaluar)
Presentaciones escritas Presentaciones audiovisuales Participaciones orales Participación en aula virtual Participación en actividades académicas Autoevaluación Co-evaluación Hetero-evaluación	Presentación de Informes en formato Word. Presentación en video Presentación de cuadros comparativos. Ubicación geográfica Foro Chat Conversación telefónica Participación en aula interactiva Elluminate	1.- Metodología 2.- Interpretación 3.- Argumentación 4.- Proposición 5.- Presentación 6.- Creatividad 7.- Evaluación, Co-evaluación y Hetero-evaluación. Formato remitido de rúbrica

6. BIBLIOGRAFÍA.

6.1 Libros actualizados

Parkin, Michael. (2009). Economía (8va edición). Madrid: Pearson.

Krugman P. R. y Wells, R. (2006a). Introducción a la economía: Microeconomía. Barcelona: Editorial Reverte.

KRUGMAN P. R. y Wells, R. (2006b). Introducción a la economía: Macroeconomía. Barcelona: Editorial Reverte

Mankiw, N. G. (2004). Principios de Economía (3ra.edición). Barcelona: Mc. Graw Hill.

Pindyck, R. (2009). Microeconomía. Madrid: Editorial Pearson,

Prentice Hall Tucker, I. B.(2002). Fundamentos de Economía (3ra edición). Thomson.

6.2 Base de datos EBSCO HOST

1-Krugman Paul, `What do undergrads need to know about trade? En international Pop. 2- Implicaciones estratégicas de las redes de alianzas en el sector de líneas aéreas. [Subfuente: Economía y Negocios] 3- Características del proceso de generación y difusión del conocimiento tecnológico en dos distritos industriales del sector textil-confecciones [Subfuente: Fuente Académica] 4- Caracterización empresarial de algunos productores de hortalizas orgánicas en la Sabana de Bogotá y alrededores [Subfuente: Fuente Académica] 5- Duración del desempleo y canales de búsqueda de empleo en Colombia [Subfuente: Fuente Académica]

6.3 Base de datos e – libro

Oferta y Demanda Salvatore, D. (2003) Principles of Economics. Editorial: McGraw-Hill Trade . Cap.2.

6.4 Fuente: casos elaborados en la Vicerrectoría de Investigaciones

6.5 Fuente: Revistas de la Universidad EAN y otras publicaciones

• Lectura para el desarrollo de la Guía No. 2 Actividad No. 4. • Ingrese a la base de datos ANIF. • Digite el: o Nombre de Usuario: EANUNIVE o Contraseña: UEAN1967

6.6 Fuente: páginas y direcciones electrónicas

La Economía y “Las uvas de la ira”
<http://www.fce.unal.edu.co/cuadernos/43/Docs/articulos/3%20ReisPablo%20CuaEco%2043.pdf>
Economic Growth in Colombia: A Reversal Of ‘Fortune’?
http://www.banrep.gov.co/docum/ensayos/pdf/espe_053-5.pdf
Teoría de juegos
<http://www.econlink.com.ar/definicion/teoriadejuegos.shtml>
La estrategia de inflación objetivo en Colombia

http://www.banrep.gov.co/documentos/publicaciones/inflacion/2009/junio_resumen.pdf El crecimiento económico internacional en la segunda mitad del siglo XX: ¿qué factores lo determinaron? <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra445.pdf> Anatomy of the Crisis http://www.un.org/ga/econcrisissummit/docs/Anatomy_26May_EN.pdf El comercio internacional y la productividad total de los factores en Colombia http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DEE/Archivos_Economia/307.pdf Colombia en las dos fases de la Globalización <http://www.economiaiinstitucional.com/pdf/No17/skalmanovitz17.pdf> Un México vale una Venezuela? <http://www.semana.com/noticias-economia/mexico-vale-venezuela/127616.aspx> <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra636.pdf> `El desempleo en Pereira, ¿es solo cuestión de remesas?` <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra606.pdf> `El mercado laboral colombiano: Tendencias a largo plazo y sugerencias de política` http://portal.uexternado.edu.co/irj/go/km/docs/documents/UExternado/pdf/6_derechoSeguridadSocial/boletines/Boletin_12.pdf `La parafiscalidad laboral en Colombia` http://www.urosario.edu.co/urosario_files/32/3245717e-ba24-409e-beb1-839eac1c9531.pdf `Seguros de desempleo revisión de literatura y propuesta para Colombia` http://www.dotecolombia.org/index.php?option=com_content&task=view&id=5540&Itemid=15 `Costos Laborales y no laborales y su impacto sobre el desempleo, la duración del desempleo y la informalidad en Colombia` Inflación y Salario mínimo http://www.csa-csi.org/index.php?option=com_content&view=article&id=6514%3Acolombia-salario-minimo-e-inflacion&catid=25%3Anotas-y-articulos&Itemid=258&lang=es

Visión. Ser líderes en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial.



FACULTAD: **DISTANCIA**

PROGRAMA: **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

1. DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA UNIDAD DE ESTUDIO.

UNIDAD DE ESTUDIO: EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SU LOGÍSTICA

TIPO	DE	UNIDAD:	Nuclear			
PERÍODO		ACADÉMICO:	2012			
CICLO:			2			
HORAS:			384			
CRÉDITOS		ACADÉMICOS:	8			
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	PRESENCIAL	64
NÚMERO	DE	HORAS	DE	TRABAJO	INDEPENDIENTE	320

UNIDADES ANFITRIONAS: NO A cuál unidad anfitriona apoya: Ninguna

2. JUSTIFICACIÓN.

El escenario económico mundial está evolucionando cada vez con mayor velocidad. La

búsqueda de ventajas competitivas obliga a los empresarios, a ver al mundo como su mercado local, en un marco geopolítico que aún mantiene fronteras físicas, políticas, legales en medio de la diversidad de las sociedades humanas. Por tal razón las empresas como quienes las integran deben desarrollar estrategias de exportación y/o de importación para lograr incursionar en mercados altamente competidos, administrando la cadena logística en procura de eficiencias que permitan la consolidación de sus nuevas líneas de negocio.

3. COMPETENCIAS.

COMPETENCIA GLOBAL.

Organiza estrategias de exportación, importación de productos tangibles o intangibles según los procesos logísticos propios del comercio exterior a fin de consolidar unidades de negocio globales para empresas locales o internacionales con riesgos medibles y planes de contingencia que garanticen la utilidad y rentabilidad del negocio, mediante una organización económica basada en un estudios de mercado, financieros y contables para sustentar el plan de exportación y/o importación.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS.

Competencia	Logro ¿Qué se desea potenciar y qué resultado se pretende obtener?	Indicadores de logro O indicadores de evaluación. Tienen la misma connotación. ¿Mediante qué procesos (tareas – acciones) se va a observar la competencia?
1.-Se auto-interpreta como sujeto activo dentro del proceso	1.-Situarse dentro del contexto social	1.-Describe el entorno legal y comercial de la actividad

<p>exportador, importador y su logística.</p> <p>2.-Identifica acciones de seguridad en los procesos de exportación, importador y su logística.</p> <p>3.-Reconoce oportunidades de negocio o de potencial emprendedor usando como instrumento las exportaciones, las importaciones y su logística desde Colombia.</p> <p>4.-Establece relación entre geopolítica, medios de transporte de carga internacional, la exportación, importación y los servicios de logística conexos.</p> <p>5. Responsabilidad legal del construir empresa por responsabilidades y derechos al hacer empresa</p> <p>6. El estudiante conoce el marco jurídico que lo obliga.</p> <p>7. Establece una lista de chequeo para controlar los riesgos inherentes al comercio exterior.</p> <p>8. Define los objetos sociales de</p>	<p>colombiano, como agente de cambio.</p> <p>2.- Aseguramiento del proceso exportador, importador y procesos logísticos relativos de ser usados por terceros con propósitos delictivos o ante los riesgos por causas previsible.</p> <p>3.- Argumenta desde el entorno de las exportaciones, importaciones y su logística, el desarrollo de Colombia y de otras naciones.</p> <p>4.- Reconoce en el mundo, el mercado local de las empresas.</p> <p>5. Saber dónde está la información y con quien saber hablar para el entorno legal.</p> <p>6.- Establece un listado de las empresas gremiales que trabajan por y para el</p>	<p>exportadora, de importación y su logística.</p> <p>2.- Propone soluciones frente a potenciales riesgos en la seguridad de los procesos de exportación, importador y su logística.</p> <p>3.- Interpreta estadísticas, tendencias e indicadores macroeconómicos de otros países y los compara con los nacionales, para identificar potenciales negocios basados en las exportaciones, importación o servicios de logística.</p> <p>4.- Define rutas, considera los procesos de manipulación de carga y medios de transporte, seguros y documentos en el proceso de exportación.</p> <p>5. Resuelve con dominio los problemas planteados con las entidades encargadas por el marco legal.</p>
---	---	--

empresas en un entorno del sector. comercio exterior.		
9. Ubicación geográfica		
10. claridad conceptual de los sujetos económicos del comercio internacional		
11. Domina el uso aplicativo de los Incoterms bajo casos prácticos.		

4. DE LAS COMPETENCIAS TRANSVERSALES IDENTIFIQUE CUÁLES LAS QUE FORMAN EN SU UNIDAD DE ESTUDIO.

SYLLABUS

ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Emprendedora	1. Actuar con independencia	<input type="checkbox"/>
	2. Tener una alta orientación hacia el logro	<input checked="" type="checkbox"/>
	3. Crear recursos e ideas de negocios innovadores	<input checked="" type="checkbox"/>
	4. Actuar estratégicamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	5. Construir relaciones que faciliten el logro de proyectos	<input type="checkbox"/>
Investigativa	6. Interpretar la realidad y proponer nuevos argumentos	<input checked="" type="checkbox"/>
	7. Recopilar, sistematizar y procesar datos cuantitativa y cualitativamente	<input checked="" type="checkbox"/>
	8. Producir y aplicar conocimientos en la practica profesional	<input checked="" type="checkbox"/>
	9. Identificar, plantear y resolver problemas	<input checked="" type="checkbox"/>

	10. Formular y gestionar proyectos	<input checked="" type="checkbox"/>
Socio humanística	11. Actuar éticamente comprometido con los actos	<input checked="" type="checkbox"/>
	12. Compromiso con la conservación del medio ambiente	<input checked="" type="checkbox"/>
	13. Actuar en contextos profesionales con una enfoque culto y humanista	<input checked="" type="checkbox"/>
	14. Conocer y aprender de otras realidades culturales	<input checked="" type="checkbox"/>
	15. Tener proyectos y planes para alcanzarlos	<input checked="" type="checkbox"/>
Tecnológica	16. Manejar protocolos de comunicación y etiqueta digital en la red	<input type="checkbox"/>
	17. Proponer el uso apropiado de nuevas tecnologías	<input checked="" type="checkbox"/>
	18. Gestionar proyectos que generan valor agregado al conocimiento	<input checked="" type="checkbox"/>
	19. Comunicarse estratégicamente haciendo uso de la tecnología	<input checked="" type="checkbox"/>
	20. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>
Comunicativa	21. Interpretar, argumentar y proponer ideas de forma clara y correcta por medio del lenguaje escrito	<input checked="" type="checkbox"/>
	22. Canalizar clara y comprensiblemente ideas y opiniones hacia los demás por intermedio del lenguaje hablado	<input checked="" type="checkbox"/>
	23. Interpretar y comunicase con propiedad en una segunda lengua	<input checked="" type="checkbox"/>
	24. Lograr la atención activa de un auditorio	<input checked="" type="checkbox"/>
	25. Solucionar problemas utilizando recursos informáticos	<input checked="" type="checkbox"/>

5. SYLLABUS

5.1 COMPETENCIAS A DESARROLLAR EN CADA UNIDAD DE ESTUDIO..

Sesión	<u>SYLLABUS. Temas y subtemas</u>	<u>Criterios de evaluación</u>	<u>Evidencias de desempeño</u>
1	<p>1.1-Conceptualización general de los procesos de comercio.</p> <p>1.1.1- Historia del comercio</p> <p>1.1.2.- Teorías del comercio</p> <p>1.1.3.- El sistema de comercio actual</p> <p>1.1.4.- La geopolítica y los negocios internacionales</p> <p>1.2.-Conceptos generales</p> <p>1.2.1.- Incoterms</p> <p>1.2.2.- Historia de los Incoterms</p> <p>1.2.3.- La Cámara de Comercio Internacional - CCI</p> <p>1.2.4.- Clausula de precio</p> <p>1.2.5.- Función y aplicabilidad</p> <p>1.3.- Las normas sobre el origen</p> <p>1.3.1.- Criterios</p> <p>1.3.2.- Condiciones</p> <p>1.3.3.- Pruebas documentales</p>	<p>1.-Reconocer el contexto histórico propio del comercio como instrumento de la economía.</p> <p>2.-Describir el comercio mediante teorías y gráficas para apropiarlo a su entorno local.</p> <p>3.-Definir la importancia sistémica de la organización del comercio mundial.</p> <p>4.-Presenta análisis, mediante la descripción grafica mediante mapas que evidencian la existencia de bloques económicos</p> <p>5.-Establece un paralelo comparativo entre el antes y el después de la creación de los Incoterms.</p> <p>6.-Reconce la existencia de la CCI, como organización que promueve el comercio.</p> <p>7.-Establece una relación</p>	<p>1.-Describe mediante un mapa conceptual el proceso histórico del comercio.</p> <p>2.-Define el bienestar mundial, con el modelo simplificado del comercio, dentro de los conceptos del comercio como instrumento de desarrollo.</p> <p>3.-Mediante la metodología de ensayo construye a partir de las teóricas y graficas del comercio la realidad actual.</p> <p>4.-Reconoce mediante mapas geográficos, la reorganización mundial, bajo los nuevos bloques de poder en el mundo.</p> <p>5.-Desarrolla una tabla comparativa de los beneficios, del uso de los Incoterms para el comercio.</p> <p>6.-Integra en su discurso oral y escrito los aportes de este organismo.</p> <p>7.-Define el aumento o la reducción de precio de un</p>

		<p>directa entre los costos de un proceso de comercio y los Incoterms</p> <p>8.-Describe los elementos que integran las consideraciones de los Incoterms.</p>	<p>Incoterm a otro.</p> <p>8.-Explicita las funciones y aplicaciones de los Incoterms para los seguros, los costos principales y los documentos.</p>
2	<p>2.- Interacción Legal Empresarial</p> <p>2.1. 1 La empresa internacional</p> <p>2.1.1. Su objeto social y las entidades vinculadas</p> <p>El sistema de comercio exterior</p> <p>2.1.1.1.1 Subsistema de la Administración pública</p> <p>Consejo superior de Comercio Exterior</p> <p>Ministerio de Comercio Industria y Turismo</p> <p>Bancoldex Fiducoldex</p> <p>Proexport Organismos y superintendencias con funciones relativas al comercio</p> <p>2.1.1.1.2 Subsistema Mixto</p> <p>Comisión mixta de competitividad y comercio</p>	<p>1.-Argumenta los procesos en los negocios internacionales en el marco sistémico de las institucionales tanto nacionales como internacionales del comercio.</p> <p>2.-Define la constitución empresarial dentro del marco del éxito en los negocios internacionales</p>	<p>1.-Describe los elementos necesarios para constituir una empresa</p> <p>2.- Investiga y presenta una ficha referente a las organizaciones o instituciones que directamente construyen su objeto social.</p>

	<p>exterior y los CARCES</p> <p>2.1.1.1.3 Subsistema empresarial Empresas del comercio exterior o sus agentes</p> <p>2.1.1.1.4 Sistema Colombiano de actividades comerciales en el exterior</p> <p>2.1.1.2 El sistema de Comercio Internacional</p>		
3	<p>3.- Sujetos Económicos del proceso exportador</p> <p>3.1. - Agentes del proceso exportador</p> <p>3.2. - Marco general y normatividad aplicada al sujeto</p> <p>3.2.1- Jerarquía de las normas del comercio</p> <p>Teoría de KELSEN</p> <p>3.2.2.- Régimen de exportación</p> <p>3.2.2.1.-Libre</p> <p>3.2.2.2.-Sujetos a V.B.</p> <p>3.2.2.3.-Prohibida</p> <p>3.2.3.- Régimen de Aduanas</p> <p>3.2.3.1.- Designación y codificación de Mercancías</p> <p>3.2.3.2.- Descripciones Mínimas</p>	<p>1.- Establece relaciones argumentativas entre el proceso y los agentes.</p> <p>2.- Reconoce la normatividad legal que rodea el contexto exportador nacional</p> <p>3.- Describe las modalidades legales para adelantar el proceso de exportación.</p> <p>4.- Describe mediante un flujo gráfico los eventos generales de un proceso de exportación.</p> <p>5.- Involucra dentro del proceso los documentos generales y los tramites generalmente aceptados</p>	<p>1.-Interpreta los elementos que propician mayores costos en el proceso.</p> <p>2.-Argumenta los costos del proceso mediante el simulador de costos</p> <p>3.- Reconoce los usos derivados de la armonización en la codificación designada a los bienes tangibles.</p> <p>4.-Presenta una gráfica y en grabación audio explícita los elementos sistémicos inmersos en la operatividad de los negocios</p>

	<p>3.2.3.3.- Uso de las notas explicativas</p> <p>3.2.4.- Régimen de Cambios</p> <p>3.2.5.- Régimen Sancionatorio</p> <p>3.3. - Instrumentos de promoción a las exportaciones</p> <p>3.4.- Preferencias arancelarias por acuerdos comerciales</p> <p>3.5.- Procesos logísticos para exportar</p> <p>3.5.1 Proceso general de exportación</p> <p>3.5.1.1. Documentos</p> <p>3.5.1.2. Tramites</p> <p>3.5.1.3. Tiempos</p> <p>3.5.1.4. Costos</p> <p>3.5.1.5. Cambios Internacionales</p> <p>3.5.2. Consejos prácticos</p>	<p>para operar una exportación</p> <p>6.- Define el arancel armonizado y demuestra elementos básicos para la clasificación de mercancías.</p> <p>7.- Es capaz de reconocer los riesgos inherentes al proceso exportador.</p>	
<p>4</p>	<p>4.- Sujetos Económicos del proceso Importador</p> <p>4.1. - Agentes del proceso Importador</p> <p>4.2. - Marco general y normatividad aplicada</p> <p>4.2.1- Jerarquía de las</p>	<p>1.- Establece relaciones argumentativas entre el proceso y los agentes.</p> <p>2.- Reconoce la normatividad legal que rodea el contexto importador nacional</p>	<p>1.- Mediante mapa conceptual y mapa mental el estudiante construye desde el trabajo en grupo conocimiento sobre las modalidades legales para exportar en Colombia</p>

	<p>normas del comercio - Teoría de KELSEN</p> <p>4.2.2.- Régimen de importación Libre Previa Prohibida</p> <p>4.2.3.- Régimen de Aduanas</p> <p>4.2.4.- Régimen de Cambios</p> <p>4.2.5.- Régimen Sancionatorio</p> <p>4.3. - Consejos prácticos</p> <p>4.4.- Procesos logísticos para Importar</p> <p>4.4.1. - Proceso general de la Importación</p> <p>4.4.1.1. Documentos</p> <p>4.4.1.2. Tramites</p> <p>4.4.1.3. Tiempos</p> <p>4.4.1.4. Costos</p> <p>4.4.1.5. Cambios Internacionales</p> <p>4.5. Consejos prácticos</p>	<p>3.- Describe las modalidades legales para adelantar el proceso de importación</p> <p>1.- Describe mediante un flujo gráfico los eventos generales de un proceso de Importación.</p> <p>2.- Involucra dentro del proceso los documentos generales y los trámites generalmente aceptados para operar una importación</p> <p>3.- Define el arancel armonizado y demuestra elementos básicos para la clasificación de mercancías.</p> <p>4.- Es capaz de reconocer los riesgos inherentes al proceso importador</p>	<p>1.-Presenta una gráfica y en grabación audio explícita los elementos sistémicos inmersos en la operatividad de los negocios.</p>
<p>5</p>	<p>5.- Emprendimientos internacionales</p> <p>5.1.- Asegurando el éxito empresarial</p> <p>5.1.1. - El estudio de Mercado</p> <p>5.1.2. - Desarrollo del plan</p>	<p>1.-Demuestra capacidad de análisis para iniciar proceso de comercio de doble vía</p> <p>2.-Organiza bajo parámetros, el plan de exportación en un plan de negocio</p>	<p>1.- El estudiante mediante mapa mental describe la organización para planear un estudio de exportación o de importación</p> <p>2.- Integra los aprendizajes sobre las organizaciones de</p>

	exportador	3.- Describe los elementos de riesgo en el negocio internacional de un tipo de producto.	los negocios internacionales. 3.- Usa los incoterms en las descripciones señaladas
--	------------	--	---

5.2 Metodología

Estrategias didácticas para la formación de competencias nucleares		Actividades para desarrollar competencias transversales	Requerimientos materiales. Lecturas didácticas, apoyos digitales.
ACTIVIDADES PRESENCIALES	ACTIVIDADES INDEPENDIENTES	Actividades para desarrollar competencias transversales	Son los materiales específicos que se utilizan como apoyo para el desarrollo de las actividades de aprendizaje.
Estrategias didácticas para la formación de competencias nucleares basadas en Educación Virtual=(E-Training + E-Learning) ACTIVIDADES	1.-Desarrollo de casos. 2.-Formulación y argumentación e interpretación de Mapa conceptual. 3.-Ubicación geográfica y análisis económico. 4.-Análisis de casos sobre la organización	1.-Emprendimiento: Fomentar el debate sobre las consideración en pro y en contra del uso de los Incoterms. 2.-Tecnología: Combina el uso de Legis.com, Load 1,4 y No-Frontier, Excell, Word, Internet y Power Point para presentar una	1.-Enlaces a páginas con información actualizada sobre los negocios internacionales. 2.-Fichas técnicas en Excel para la investigación formativa. 3.-

<p>PRESENCIALES Y VIRTUALES (E-Learning) Su desarrollo permite transmitir la información y los contenidos temáticos usando opciones tangibles y/o intangibles</p> <p>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE (E-Training) Son estrategias dirigidas para que mediante auto aprendizaje el estudiante alcance las competencias de cada unidad</p> <p>1.-Inducción. 2.- Estudio – Auto aprendizaje 2.-Encuentro.</p>	<p>globalizada.</p> <p>5.- Análisis de casos sobre el uso de Incoterms.</p> <p>6.- Participación en Foros temáticos</p> <p>7.- Participación en Conversatorio virtual</p> <p>8.- Participación en Conversatorio / tutoría telefónica</p> <p>9. Dotados de los documentos y los datos en desorden el estudiante debe demostrar coherencia en el armado de la logística de importación, en forma coherente y de acuerdo a la realidad.</p> <p>10. Simluación de casos de EXPO/IMPO</p> <p>11.Simulación de análisis de designación y codificación de la nomenclatura arancelaria.</p> <p>12. Simulación de análisis de cubicaje.</p>	<p>explicación de un flujo dinámico de comercio que incluya los conocimientos sobre incoterms</p> <p>3.-Socio-humanístico: Realice trabajos en grupo, agendados y con evidencias de actas de reunión.</p> <p>4.- Comunicación: Se ofrecen lecturas y audios en inglés así como espacios para compartir de forma escrita y oral con el objetivo de acercarnos al ejercicio de comunicarnos en otra lengua y conocer lo último sobre los temas de comercio y negocios internacionales.</p> <p>5.-Investigación: Se proponen para manejar las bases de datos EBSCO, E-LIBRO y LEGIS.com, sobre material actualizado sobre los Incoterms, su perspectiva y/o prospectiva. Se exige la presentación de informes y referencias según normas APA. Se promueve la resolución de problemas bajo un proceso</p>	<p>Simulador Web de Proexport.</p> <p>4.-Simulador en Excel de Proexport.</p> <p>5.-Cartillas en PDF para el diligenciamiento de las declaraciones de exportaciones, importaciones y andinas de valor.</p> <p>6.- Acceso a la biblioteca virtual de Legis.com para explorar el Arancel de Aduanas de Colombia y la normatividad de Comercio Exterior colombiana.</p>
---	--	---	--

		de investigación estructurado según: • Finalidad • Naturaleza • Tiempo • Enfoque • Universo Poblacional Fuentes de datos	
--	--	---	--

EVALUACIÓN BASADA EN COMPETENCIAS

Señor docente recuerde que este proceso es integral, por lo tanto parte la formulación de las competencias, los logros y los indicadores de logros.

5.3 TABLA DE SABERES que se deben haber logrado

Componentes que conforman la tabla de saberes para evaluar las competencias formuladas:

No olvide que son los comportamientos que verifican la competencia alcanzada.

SABER	SER	SABER	SABER	HACER
Actitud - interés		Conocimiento		Habilidades – destrezas
1.- Sabe cuáles son los organismos que interactúa directa e indirectamente del sistema de comercio exterior nacional.		1.- Es respetuoso en su interacción con los organismos que directa e indirectamente hacen parte sistémica del comercio exterior nacional.		1.- Establece relación con los organismo del comercio exterior vinculados al proceso exportador.
2.- Reconoce la normatividad actual, frente al desarrollo del proceso de exportación desde Colombia.		2.- Desempeña sus procesos en el marco legal vigente y en congruencia con la normatividad internacional.		2.- Argumenta junto con la normatividad vigente propia del régimen de exportación
3.- Conoce las diferentes estrategias de Constitución de la empresa exportadora		3.- Integra en sus actividades el respeto por el ser humano y el medio ambiente, a la luz del		3.- Plantea opciones legales para constituir una empresa exportadora.
				4.- Evidencia comunicarse con imágenes y el manejo

naciente.	derecho internacional. 4.- Aconseja y asesora en el desenvolvimiento ético empresarial y moral del proceso de exportación.	de conceptos del glosario básico del léxico de la unidad de estudio.
-----------	---	--

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Señale las técnicas e instrumentos que utiliza para evaluar el aprendizaje por competencias.

Técnicas	Instrumentos	Criterios de evaluación (qué va evaluar, cuáles son los parámetros para evaluar)
1.-Coevaluación 2.-Autoevaluación 3.-Heteroevaluación 4.-Evaluación: Por competencias interpretativas, Argumentativas y Propositivas según niveles determinados en la rúbrica de valoración	1.-Plan exportador del plan de Negocios 2.-Simuladores 3.-Foros de discusión Trabajo en encuentro presencial o virtual	Los estudiantes mediante una lista de chequeo deberán verificar el cumplimiento organizado del proceso de plan exportador al interior de un plan de negocio, sustentado dentro del marco de un estudio de mercado; bajo reglas académicas pero considerando elementos de la realidad práctica. Los aspectos negativos serán evaluados por el tutor, en cada informe respectivo 2.-Con este instrumento, el docente procura relacionar temas históricos y de tipo teórico en las aplicaciones prácticas de la cotidianidad. El parámetro de evaluación es de 0% pues pretende ser espejo valorativo de la autoformación 3.-Se evalúa la actitud y la aptitud desarrollada a lo largo de la discusión seleccionada para valoración y ha de considerar lo relativo a los

		<p>aportes y al rendimiento.</p> <p>4.- Determina cuantitativamente como cualitativamente el cumplimiento de los logros, mediante rubrica de comportamientos para valorar el grado de logro de la competencia.</p> <p>5.- En las actividades de tipo grupal, el estudiante participa de una valoración tipo 360° mediante el formato de valoración que permite auto-evaluarse y co-evaluar a sus compañeros de equipo. Esta técnica propende por el crecimiento gradual del estudiante en su exigencia dentro del bloque y establece parámetros de disciplina y ética de formación profesional.</p>
--	--	---

6. BIBLIOGRAFÍA.

6.1 Libros actualizados

TEXTOS BÁSICOS MERCADO, Salvador, Comercio Internacional I, Editorial LIMUSA
Murillo O., J. A. (2010). Exportar e Internacionalizarse. Bogotá D. C.: Panamericana Editorial Ltda - 3R Editores
TEXTOS COMPLEMENTARIOS
CARL A. Nelson, Manual de Importaciones y Exportaciones. “Como llevar su negocio a otros mercados”. McGraw Hill 2010.
DIAN. Cartilla año 2009 Declaración de Importación
DIAN. Cartilla año 2008 Declaración Andina de Valor
DIAN. Cartilla año 2006 Declaración de Exportación.
HILL Charles, Negocios Internacionales, “Competencia en el Mercado Global” 6ª Edición 2007
KRUGMAN, Paul R. ECONOMIA INTERNACIONAL, Teoría y Política. Legislación Aduanera Decreto 2685 de 1999 y Resolución 4240 del 2000.
LERMA KIRCHNER, Alejandro E. Comercio y Mercadotecnia Internacional. Cengage Learning. Edición 2007.

MURILLO, Jorge A, Exportar e Internacionalizarse. 4ª Edición 3R Editores 2004
RONDEROS, Carlos. Exportaciones Colombianas 1996 – 2006. “Análisis del comportamiento, elementos teóricos y estructura”. Universidad Sergio Arboleda 2007.
RONDEROS, Carlos. El Ajedrez del Libre Comercio. “Integración, competitividad y globalización en Colombia y los países andinos”. Gestión 2000.

6.2 Base de datos EBSCO HOST

Agro Enfoque (2007) PERÚ ES LIDER EN EXPORTACIONES DE CAFÉ DE COMERCIO JUSTO A EEUU. Autor:, jun, Vol. 21 Issue 155. Código de búsqueda EBSCO (AN 26652801)
Cáceres, Luis René (2007) EXPORTACIONES, INVERSIÓN Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN CENTRO AMÉRICA. Autores:. Trimestre Económico, jul-sep, Vol. 74 Issue 295, p719-743, 25p, 13 charts. Código de búsqueda EBSCO: (AN 26020570) Ramírez R., Carlos Enrique. (2006) INTERNACIONALIZACIÓN DE LEONISA: UNA EMPRESA COLOMBIANA DE ROPA INTERIOR. Autor: Estudios Gerenciales, Issue 98, p25-55, 31p; Código de búsqueda EBSCO: (AN 22465963)

6.3 Base de datos e – libro

Document. How to get started in international trade

6.4 Fuente: casos elaborados en la Vicerrectoría de Investigaciones

1.-Análisis de Caso: Empresa Botas & Botines, Garzón Mario, Cuaderno de Casos SPAC EAN, 2006. 2.-Análisis de Caso: Relaciones Tormentosas, Castellanos M. Juan Gonzalo, Grupo GP y MES - EAN, Cuaderno de Casos SPAC EAN, 2006.

6.5 Fuente: Revistas de la Universidad EAN y otras publicaciones

ACOSTA Alberto. FALCON Fander. TLC. Más que un tratado de libre comercio: más que un tratado de libre comercio. LERMA KIRCHNER, Alejandro E. Comercio y Mercadotecnia internacional, Metodología para la formulación de estudios de competitividad empresarial. ECAFA. Tercera edición 2000 Logistics Firms Review Supply Chains As Transport Costs Continue to Rise Daniel P Bearth. (2008, November).. Transport Topics,(3819), A3,A12-A13. Retrieved February 27, 2009, from ABI/INFORM Trade & Industry database. Código de búsqueda Proquest (Document ID: 1643551901). MERCADO H, Salvador. Comercio internacional, mercadotecnia internacional importación-exportación. Limusa, quinta edición 2006. RODAL ARCINIEGA, José Luís, SALAMANCA PACHECO, Elizabeth. Perspectivas de la administración internacional. Thomson, 2005.

6.6 Fuente: páginas y direcciones electrónicas Arancel de Importaciones y Exportaciones, Legis Editores S.A. 2010. Edición por Internet. Régimen de Importaciones y Exportaciones, Legis Editores S.A. 2010. Edición por Internet. Cuestionario en inglés: Recuperado el 11/02/2012 <http://export.gov/begin/assessment.asp> Foro n°2 Market Acces Map Recuperado el 11/02/2012 :<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/macmap.htm> Fuente n°1: Workshop on tools and methods:

<http://vi.unctad.org/tda/presentations/12%20September/MM%20Trade%20Policy%20wkshop%2012Sept06.ppt> Fuente n°2: User Guide to Market Acces Map: <http://vi.unctad.org/tda/background/Market%20Access%20Information%20Databases/MACMap-userguide-EN.pdf> www.portaldearga.com www.dian.gov.co www.eumed.net Ferrantino, J. M. (2012). Using Supply Chain Analysis to Examine the Costs of Non-Tariff Measures (NTMs) and the Benefits of Trade Facilitation. Recuperado el 11/02/2012. http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201202_e.pdf Handley, k. (2011) Exporting Under Trade Policy Uncertainty: Theory and Evidence. Recuperado el 11/02/2012. http://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201120_e.pdf Onguglo, B. (2010) Podcast about Trade agreements between developing and developed countries. Recuperado el 11/02/2012. <http://vi.unctad.org/resources-mainmenu-64/video-and-multimedia-mainmenu-129/362-sctradeag0410> Virtual Institute UNCTAD (2009) Podcast about Aid for Trade and

development. Recuperado el 11/02/2012. <http://vi.unctad.org/resources-mainmenu-64/video-and-multimedia-mainmenu-129/171> Kalotay, K. (2012) Podcast about Developing countries and transition economies move up list of FDI top 10. Recuperado el 11/02/2012 <http://vi.unctad.org/resources-mainmenu-64/video-and-multimedia-mainmenu-129/464-wir11> Zhang, Y. (2011) Podcast about Improving agricultural commodity markets. Recuperado el 11/02/2012 <http://vi.unctad.org/resources-mainmenu-64/video-and-multimedia-mainmenu-129/450-sccom1011zhang> VI.UNCTAD (2006) Workshop on tools and methods: <http://vi.unctad.org/tda/presentations/12%20September/MM%20Trade%20Policy%20wkshop%2012Sept06.ppt> ITC (2006) User Guide to Market Access Map <http://vi.unctad.org/tda/background/Market%20Access%20Information%20Databases/MACMap-userguide-EN.pdf>

Visión. Ser líderes en la formación de profesionales, reconocidos por su espíritu empresarial.

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actúan en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo Charly Casas Barrios

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 62.319.759

Nombre Completo Diana Alejandra Hernandez Perez

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 42.131.575

Nombre Completo Yurham Anderson Parra Jimenez

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 36.476.531

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

(Los suscritor(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

Análisis de las Teorías de los negocios internacionales en el Programa Académico de la Universidad EAN

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar. SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizo (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>Charly Casas Barinas</u>	NOMBRE COMPLETO: <u>Yuliana Andrea Franco Jimenez</u>
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: <u>[Firma]</u>
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>52319959</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>85.426.531</u>
FACULTAD: <u>Estudio en Ambientes Virtuales</u>	FACULTAD: <u>Estudio en Ambientes Virtuales</u>
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Negocios Internacionales</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Negocios Internacionales</u>

NOMBRE COMPLETO: <u>Diana A. Hernández P.</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>[Firma]</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>42181585</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>Estudios en Ambiente virtual</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>Negocios Internacionales</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 2 de agosto de 2012