



UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA

FACULTAD DE INGENIERÍA

PROGRAMA ACADÉMICO DE INGENIERÍA COMERCIAL

PLAN DE ASIGNATURA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA:	COMERCIO INTERNACIONAL	
CODIGO DE LA ASIGNATURA:	03054	
CICLO DE FORMACIÓN:	BÁSICO	
	PROFESIONAL	X
COMPONENTE DE FORMACIÓN	BÁSICO	
	HUMANÍSTICO	
	PROFESIONAL	X
	ELECTIVO	
	OPTATIVO	
UBICACIÓN ASIGNATURA: (Semestre/ ano)	SEXTO	
NIVEL DE FORMACIÓN:	POSGRADO	
	PREGRADO	X
	TECNOLÓGICO	
	TÉCNICO	
INTENSIDAD HORARIA SEMANAL:	No. HORAS	
	Presenciales	4
	Independientes	8
	TOTAL HORAS	12
CREDITOS ACADÉMICOS:	4	
PRERREQUISITOS:		
CORREQUISITOS:		
MODALIDAD:	PRESENCIAL	X
	A DISTANCIA	
	TUTORIADA	
	VIRTUAL	
CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:	OBLIGATORIA	X
	ELECTIVA	
TIPO ASIGNATURA:	TEORICA	X
	PRÁCTICA	
	TEÓRICO-PRÁCTICA	

JUSTIFICACIÓN

El profesional en Ingeniería Comercial debe estar en constante proceso de investigación para hacer frente a los retos de una economía globalizada, es así como este programa dota al profesional de importantes elementos de juicio para el análisis de la política comercial, las ventajas del intercambio comercial, los aspectos monetarios del Comercio Internacional, el



UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA

funcionamiento de los Acuerdos de Integración, la evolución de las Entidades Multilaterales que regulan el Comercio Mundial, y la participación de estas Entidades Multilaterales en dichas economías en busca de la competitividad internacional.

Las compañías que incursionan en los negocios internacionales quizá deban adoptar modalidades de negocios, como la exportación y la importación, diferentes a aquellas a las que están acostumbradas a escala nacional. Para operar eficazmente, los profesionales deben conocer esas diferentes modalidades.

OBJETIVO GENERAL

Explicar las fuerzas del entorno internacional de los negocios y el contexto competitivo global en que se mueven las empresas hoy. Al mismo tiempo suministrar al alumno la información básica para identificar las estrategias de entrada en mercados externos que le permitan moverse rápidamente en el mundo de los negocios internacionales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Conocer las funciones y el alcance de las Entidades de orden Multilateral que regulan Comercial y financieramente el comercio mundial así como los mecanismos para acceder a ellas.
- Identificar las etapas a desarrollar al interior de los procesos de Integración económica e conocer las políticas comerciales que caracterizan los procesos de Globalización y Regionalización en el desarrollo de los Acuerdos de Integración
- Conocer y aplicar los Términos de Negociación que regulan el comercio mundial identificando costos y responsabilidades de las partes involucradas.

PRINCIPIOS DE FORMACIÓN Y METAS DE APRENDIZAJE EN TÉRMINOS DE COMPETENCIAS

A. COMPETENCIA DE APRENDIZAJE Y DOMINIOS GENERALES:

Al finalizar el curso el alumno estará en condiciones de explicar las bases del Comercio Internacional, las ventajas del intercambio comercial y la importancia de la política comercial como instrumento para mejorar los términos de intercambio y la negociación efectiva de los tratados de Libre Comercio.

B. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- COMPETENCIA INTERPRETATIVA:

El estudiante comprenderá las estrategias que deberá implementar una empresa que necesite o desee internacionalizarse, adicionalmente estará en capacidad de explicar y relacionar con un lenguaje técnico las actividades que en materia de Comercio internacional se presenten tanto en su vida académica como en su vida laboral.

- COMPETENCIA ARGUMENTATIVA:

El estudiante podrá argumentar desde la teoría, la importancia de la política comercial como instrumento para mejorar los términos de intercambio y la negociación efectiva de los tratados de Libre Comercio.

- COMPETENCIA PROPOSITIVA:

El estudiante desarrolla habilidades para tomar decisiones en épocas de cambios vertiginosos, planteando diferentes alternativas de solución a los problemas relacionados con la empresa internacional que pueda presentarse no solo en el transcurso de su formación profesional como ejercicio académico, sino también en el desarrollo de su vida profesional.



UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA

METODOLOGÍA GENERAL					
Durante el curso se orienta con exposición de los conceptos por parte del profesor, práctica de campo de los conceptos, discusión de casos y lecturas en trabajo de grupos, y discusión colectiva de trabajos de los alumnos.					
ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS Y DIDACTICAS					
Clase Magistral	X	Talleres de refuerzo		Lecturas previas	X
Valoración y motivación de aptitudes e intereses		Trabajos en grupo	X	Exposiciones	X
Presentación de contenidos mediante síntesis, cuadros, mapas conceptuales	X	Ejemplificación del contenido	X	Preguntas en clase	X
Realización de ejercicios y problemas por parte del profesor	X	Evaluación grupal	X	Diagnóstico de conocimientos previos	X
Verificación y síntesis de contenidos previos	X	Implementación de recursos didácticos	X	Seguimiento de actividad en la clase	X
ESTRATEGIAS Y PORCENTAJES DE EVALUACIÓN					
FORMAS DE EVALUACIÓN				PORCENTAJE DE EVALUACIÓN	
Evaluación escrita	X	Exposición	X	Primer Parcial	30
Quizez	X	Laboratorio		Segundo Parcial	30
Talleres Individuales		Trabajo de campo	X	Examen Final	40
Talleres Grupales	X	Participación en Clase	X		
CONTENIDO PROGRAMÁTICO					
UNIDAD TEMÁTICA	TEMA O SUBTEMA			BIBLIOGRAFÍA	
UNIDAD I GLOBALIZACION Y ENTORNO INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> - Mundialización - Internacionalización - Proceso de globalización y factores determinantes - La importancia de los mercados emergentes 			S1. Introducción a los Negocios Internacionales. Carlos F. Hidalgo S2. El Próximo escenario Global, Kenichi Ohmae – Editorial Norma. S2. Globalización y su impacto en América Latina.	
UNIDAD II TEORIAS DE COMERCIO INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> - Políticas Comerciales - Protección y Aperturismo - Esquemas de Cooperación en los Negocios Internacionales - Organismos Multilaterales(GATT; OMC; UNCTAD) 			- Lecturas: S3 - La economía política del proteccionismo. S3 - Ventaja Competitiva de las naciones - Porter – HBR	
UNIDAD III ACCESO PREFERENCIAL Y ACUERDOS COMERCIALES DE COLOMBIA	<ul style="list-style-type: none"> - Etapas de integración - Acuerdos del Mundo. - Acuerdos de América. - Acuerdos suscritos por Colombia 			S4 - Régimen de Integración Económica editorial Legis www.wto.org www.alci.org www.aladi.org www.nafta.org www.mincit.gov.co	



UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA

UNIDAD IV INCOTERMS V. 2010 C.C.I.	-Términos de Negociación Internacional -Definición - Importancia - Clasificación según modos de transporte y según los costos y riesgos asumidos por las partes.	www.comunidadandina.org S5 -Incoterms Versión 2010 C.C.I. Manual de Logística Internacional www.icc.org
UNIDAD V PROCESO EXPORTADOR EN COLOMBIA	- Definición de Exportaciones - Pasos para exportar - Factibilidad Económica de una Exportación.	S6: Régimen de Exportaciones - Editorial Legis

BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

- **KOTLER, Philip** Marketing Internacional
- **Porter Michael**, Ventaja Competitiva de las Naciones 2da edición
- **Yip, G. (1997)**. “Globalización”. Editorial Norma. Bogotá: Quinta edición.
- **carlos f. hidalgo**. Introducción a los Negocios Internacionales
- **Kenichi Ohmae** “El Próximo escenario Global”, Editorial Norma.
- **Paul R. Krugman /Maurice-Obstfeld**. *Economía Internacional - Edit. Mc Graw Hill*
- **Dominike Salvatore**, *Economía Internacional- Edit. Mc Graw Hill*
- **Kotabe Helsen**, *Marketing Global* ,
- **Alan M. Rugman /Richard M. Hodgetts**, *Negocios Internacionales- Edit. Mc Graw Hill*
- **Ricardo Torres Gaitan**- Teoría Del Comercio Internacional
- **Warren J. Keegan**, *Marketing Internacional- Edit. Mc Graw Hill*
- Régimen de Integración Económica - Editorial Legis
- Régimen de Exportaciones- Editorial Legis
- Rogelio Perilla**, Manual para Importadores y Exportadores.

www.procolombia.com.co

www.mincit.gov.co : Ministerio de Comercio Industria y Turismo

www.dian.gov.co : Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

www.banrep.gov.co : Banco de la Republica

www.dnp.gov.co : Departamento Nacional de Planeación

www.oecd.org : Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

www.worldchambers.com : Cámara de Comercio Mundial

www.bancoldex.com : Banco colombiano de Comercio Exterior

www.wto.org : Organización Mundial del Comercio

<http://www.iccwbo.org/> : Centro de Comercio Internacional UNCTAD – OMC