

	<b>Contenidos Programáticos Programas de Pregrado</b>	<b>Código</b>	FGA-23 v.03
		<b>Página</b>	1 de 7

**FACULTAD:** CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**PROGRAMA:** ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**DEPARTAMENTO DE:** ADMINISTRACIÓN

**CURSO:**  **CÓDIGO:**

**ÁREA:**

**REQUISITOS:**  **CORREQUISITO:**

**CRÉDITOS:**  **TIPO DE CURSO:**

**FECHA ÚLTIMA ACTUALIZACIÓN:**

### JUSTIFICACIÓN

La competitividad no se fundamenta sólo en las ventajas comparativas naturales sino en la iniciativa y creatividad de un pueblo y en la capacidad de su empresariado para adelantar negocios, de manera rentable, dentro y allende de sus fronteras. Las ventajas competitivas se crean, no se decretan ni se heredan. Es en las empresas y por los empresarios que el país ha de desarrollarse. Es entonces el trabajo de las naciones, hecho productivo en las organizaciones, el motor fundamental de los procesos de desarrollo.

### OBJETIVO GENERAL

Fortalecer la formación integral de los estudiantes de educación superior que pertenecen a programas profesionales, tecnológicos y técnicos, diferentes a Comercio Exterior, Negocios Internacionales o afines, para internacionalizar y orientar la educación hacia la actividad empresarial con vocación exportadora. Es decir, fomentar el espíritu emprendedor y concretar esa vocación emprendedora a los negocios internacionales.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Despertar y promover el interés por las exportaciones en los jóvenes universitarios. Proveer los marcos conceptuales y las herramientas para desarrollar proyectos válidos de exportaciones.

	<b>Contenidos Programáticos Programas de Pregrado</b>	<b>Código</b>	FGA-23 v.03
		<b>Página</b>	2 de 7

## COMPETENCIAS

<p><b>PROFESIONALES</b></p> <p>El estudiante estará capacitado para identificar y analizar las ventajas de participar en el mercado mundial, para el país y para el exportador individual.</p> <p>Tendrá capacidad para conocer el marco institucional del comercio en el ámbito nacional e internacional.</p> <p>Tendrá capacidad para identificar las oportunidades que le brindan los diferentes tratados y acuerdos bilaterales y multilaterales del comercio internacional.</p>
--

## UNIDAD 1. TENDENCIAS GLOBALES

TEMA	HORAS DE CONTACTO DIRECTO	HORAS DE TRABAJO INDEPENDIENTE DEL ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Conceptos básicos.</li> <li>○ Identidad macroeconómica básica.</li> <li>○ Balanza de Pagos.</li> <li>○ Financiación de la Balanza de Pagos.</li> <li>○ Modelos básicos del Comercio Internacional.</li> <li>○ Modelo Ricardiano.</li> <li>○ Modelo de los Factores Específicos.</li> <li>○ Modelo Heckscher – Ohlin.</li> <li>○ Modelo Estándar del Comercio.</li> <li>○ Modelo de Sustitución de Importaciones.</li> <li>○ Tendencias del Comercio internacional.</li> <li>○ Tasa de Crecimiento de las exportaciones.</li> <li>○ Principales corredores de Comercio en América Latina.</li> </ul>	8	16

	<b>Contenidos Programáticos Programas de Pregrado</b>	<b>Código</b>	FGA-23 v.03
		<b>Página</b>	3 de 7

## UNIDAD 2. GLOBALIZACIÓN

TEMA	HORAS DE CONTACTO DIRECTO	HORAS DE TRABAJO INDEPENDIENTE DEL ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ ¿Qué es Globalización?</li> <li>○ Antecedentes</li> <li>○ Efectos de la Globalización</li> <li>○ Políticos</li> <li>○ Mercados de Capital</li> <li>○ Mercado de Trabajo</li> <li>○ Producción</li> <li>○ Política Monetaria.</li> <li>○ Medio Ambiente.</li> <li>○ Equidad y Pobreza.</li> <li>○ ¿Qué tan globalizado estamos?</li> <li>○ Índices de Globalización.</li> <li>○ ¿Es buena o mala la globalización?</li> </ul>	8	16

## UNIDAD 3. GLOBALIZACIÓN Y REGIONALIZACIÓN

TEMA	HORAS DE CONTACTO DIRECTO	HORAS DE TRABAJO INDEPENDIENTE DEL ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Conceptos.</li> <li>○ Tendencias actuales.</li> <li>○ Políticas que regulan el movimiento comercial.</li> <li>○ De bienes y Servicios.</li> <li>○ De capitales.</li> <li>○ De Conocimientos y tecnología.</li> <li>○ Bloques Comerciales.</li> </ul>	8	16

	<b>Contenidos Programáticos Programas de Pregrado</b>	<b>Código</b>	FGA-23 v.03
		<b>Página</b>	4 de 7

#### **UNIDAD 4. ACCESO PREFERENCIAL Y ACUERDOS COMERCIALES DE COLOMBIA**

TEMA	HORAS DE CONTACTO DIRECTO	HORAS DE TRABAJO INDEPENDIENTE DEL ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Colombia ante el mundo.</li> <li>○ Concesiones unilaterales.</li> <li>○ Acuerdos bilaterales.</li> <li>○ Acuerdos de Integración.</li> <li>○ Acuerdos multilaterales.</li> <li>○ Efectos de los acuerdos en las importaciones y exportaciones del país.</li> </ul>	8	16

#### **UNIDAD 5. INSTITUCIONES DEL COMERCIO MUNDIAL**

TEMA	HORAS DE CONTACTO DIRECTO	HORAS DE TRABAJO INDEPENDIENTE DEL ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Instituciones Globales: reguladoras y financieras.</li> <li>○ Instituciones Locales: reguladoras y financieras.</li> <li>○ Evolución y análisis del comercio exterior colombiano</li> </ul>	8	16

#### **UNIDAD 6. MERCADEO INTERNACIONAL**

TEMA	HORAS DE CONTACTO DIRECTO	HORAS DE TRABAJO INDEPENDIENTE DEL ESTUDIANTE
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Negocios internacionales, marco general.</li> <li>○ El mercadeo internacional.</li> <li>○ Gerencia de negocios internacionales.</li> <li>○ Movimientos de conocimiento, ciencia, tecnología y comunicaciones.</li> <li>○ Finanzas internacionales.</li> <li>○ El plan de exportación.</li> </ul>	8	16

	<b>Contenidos Programáticos Programas de Pregrado</b>	<b>Código</b>	FGA-23 v.03
		<b>Página</b>	5 de 7

## METODOLOGÍA

Las horas de acompañamiento directo de los cursos se realizarán de manera presencial. Durante el desarrollo de la temática se aplicará actividades como:

- Método expositivo
- Método expositivo mixto
- Método aprendizaje basado en problemas
- Métodos de casos
- Métodos de proyectos.
- Presentación y solución de casos.
- Ejercicio de simulación computarizada de toma de decisiones.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN

Según reglamentación vigente Universidad de Pamplona:

De tipo cuantitativo. 1°, 2° y 3° Parciales programados por la Universidad para medir el cambio en el aprendizaje. De tipo cualitativo: Se evaluará el interés y la disposición para trabajar en equipo.

Ejercicios, investigaciones y quices.

De acuerdo a las disposiciones reglamentarias vigentes de la Universidad de Pamplona.

### 1. Primer parcial

- |                         |     |
|-------------------------|-----|
| 1.1. Evaluación Escrita | 20% |
| 1.2. Quices, trabajos   | 15% |

### 2. Segundo parcial

- |                        |     |
|------------------------|-----|
| 2.1 Evaluación Escrita | 20% |
| 2.2 Quices, trabajos   | 15% |

### 3. Tercer parcial

- |                        |     |
|------------------------|-----|
| 3.1 Evaluación Escrita | 20% |
| 3.2 Quices, trabajos   | 15% |

	<b>Contenidos Programáticos Programas de Pregrado</b>	<b>Código</b>	FGA-23 v.03
		<b>Página</b>	6 de 7

## BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- CHACHOLIADES, M., Negret, F. M., Echeverry, R. D., & Collada, V. P. (2002). *Economía internacional* (No. 04; HF1411, C4.). McGraw-Hill.
- DOMINICK, S. (1999). *Economía internacional. México 1982. Ed. Trillas.*
- GAYTÁN, R. T. (2005). *Teoría del comercio internacional. Siglo XXI.*
- KINDLEBERGER, C. P. (1992). *Economía internacional* (No. 04; HF1411, K5 1972.).
- KRUGMAN, P. R., Obstfeld, M., Melitz, M. J., & Moreno, Y. (1999). *Economía internacional: teoría y política* (No. 04; HF1359, K7 1999.). Madrid: McGraw-Hill.
- LEDESMA, C. A., & Zapata, C. I. (1995). *Negocios y comercialización*

## BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- ARESE, H. F. (1999). *Comercio y marketing internacional: Modelo para el diseño estratégico.* Norma,
- BALL, D. A., McCulloch Wendell H. coaut, & Qui, D. (2006). *Negocios internacionales: Introducción y aspectos esenciales.*
- BORELLO, A. (2000). *El plan de negocios de herramienta de evaluación de una inversión a elaboración de un plan estratégico y operativo.* McGraw-Hill.
- INGRAM, J. C., & Dunn Jr, R. M. (2001). *Economía internacional.* Limusa / Noriega Editores.
- KRUGMAN, P. R. (1999). *Internacionalismo pop.* Norma

	<b>Contenidos Programáticos Programas de Pregrado</b>	<b>Código</b>	FGA-23 v.03
		<b>Página</b>	7 de 7

### **DIRECCIONES ELECTRÓNICAS DE APOYO AL CURSO**

Bases de datos institucionales: [www.unipamplona.edu.co](http://www.unipamplona.edu.co)  
<https://unipamplona.basesdedatosezproxy.com/menu>

ALFAOMEGA  
GALE  
GESTIÓN HUMANA  
MCGRAW HILL  
MULTILEGIS  
OXFORD JOURNALS  
PEARSON  
SAGE JOURNALS  
SCIENCEDIRECT  
SCIVERSE SCOPUS  
SPRINGERLINK

**NOTA:** EN CADA UNA DE LAS UNIDADES EL DOCENTE DEBERA PROPONER MÍNIMO UNA LECTURA EN LENGUA INGLESA Y SU MECANISMO DE CONTROL