



Programa del curso:

INTERNACIONALIZACIÓN Y COMERCIO EXTERIOR

Valor académico 1.5 UMA 's: (22.50 horas presenciales)

Profesores: Gabriele Musto (secretariogeneral@camcig.org)
Alberto Belladonna (alb.belladonna@gmail.com)

Descripción del curso:

Este curso está dirigido a aquellos estudiantes que desean empezar una carrera empresarial o que quieren especializarse sobre el conocimiento del comercio internacional con casos prácticos. La globalización está cambiando progresivamente y en manera irreversible, el mundo en el cual vivimos y cada actividad humana es hoy influenciada por eventos y decisiones tomadas a millones de kilómetros de distancia. Por esta razón es necesario conocer las dinámicas principales de la globalización. En particular el curso brinda a los estudiantes las herramientas principales para comprender las oportunidades y los desafíos que la internacionalización pone a nivel nacional e internacional y como poder afrontarlos en modo eficiente con casos prácticos.

Objetivos del curso:

1. General:

- Conocer las dinámicas principales de la globalización: sus oportunidades y desafíos económicos
- Conocer las herramientas del comercio internacional
- Aprender las características principales de una empresa en el comercio internacional

2. Específicos:

- Desarrollar análisis de mercado
- Desarrollar ideas empresariales
- Aprender a construir planes de internacionalización

Perfil del estudiante al finalizar el curso:

Al finalizar el curso, el estudiante:

- Podrá realizar análisis de mercado detallados
- Elaborar *business plans* para empresas internacionales
- Elaborar planes de importación y exportación

Metodología del curso:

Lecciones tradicionales, seminarios, análisis de casos de estudio y trabajos individuales.

Programa en detalle:

METAS DE APRENDIZAJE	CONTENIDO	NÚMERO DE SESIONES	ACTIVIDADES	FUENTES/LECTURAS
Conocer las dinámicas principales de la globalización	<p>A) Globalización:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceptos generales - Análisis económico - Desafíos y oportunidades 	1	Lección tradicional	<ul style="list-style-type: none"> - Slides del profesor - BALDWIN, Richard: <i>Trade and industrialization after globalization's 2nd unbundling</i> (2011) - <i>Brookings Institute</i> (2017): "América Latina ante un nuevo escenario político y económico global" <p>FACULTATIVO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>World Bank Report: América Latina y el Ascenso del Sur</i> (2015) pág. 1-70.
Conocer los riesgos y oportunidades de la internacionalización	<p>B) Internacionalización:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceptos generales - Riesgos - Oportunidades 	1	Lección tradicional	<ul style="list-style-type: none"> - Slides del profesor - CEPAL: <i>Internacionalización de las PYMES: Innovación para exportar</i> (2016). Páginas 1-30 <p>FACULTATIVO:</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>World Bank Report</i> (2014): <i>El emprendimiento en América Latina</i>. Capítulo 2 - <i>World Trade Organization Report: Dinámica de internacionalización de las PYMES</i> (2016)
Comprender puntos de fuerza y débiles de una empresa	<p>B.1) Condiciones para la internacionalización:</p> <p>1.2) SWOT análisis</p>	1	Lección tradicional	<ul style="list-style-type: none"> - Slides del profesor - RAMIREZ José: <i>Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica en las empresas</i> (2009).



METAS DE APRENDIZAJE	CONTENIDO	NÚMERO DE SESIONES	ACTIVIDADES	FUENTES/LECTURAS
				FACULTATIVO: - <i>World Bank Report</i> (2014): El emprendimiento en América Latina. Capítulo 3
	<i>Sigue.</i> SWOT análisis	1	Caso práctico	Caso practico
Análisis financiero básico de una empresa	1.3) Recursos financieros básicos	1	Lección tradicional	- <i>Slides</i> del profesor LEON Patricia: Cuatro Pilares de la estabilidad financiera (2001)
	<i>Sigue.</i> Recursos financieros básicos. Caso práctico	1	Caso práctico	Studio de un caso práctico
Aprender a analizar los mercados internacionales y evaluar las instituciones que brindan apoyo a la internacionalización	1.4) Dónde y cómo entrar en un mercado exterior. - Búsqueda país - Acuerdos comerciales	1	Lección tradicional	- <i>Slides</i> del profesor
	1.5) Apoyo comercial institucional	1	Seminario	Documentos fornidos en el seminario
Aprender a conocer la legislación y las condiciones necesarias para exportar/importar	B.2) Condiciones necesarias para importar/exportar	1	Seminario	- <i>Slides</i> del profesor - Ministerio de Comercio e Industria de Guatemala: Manual para importar y manual para exportar
Desarrollo de los herramientas principales por la construcción de un plan de exportación	B.3) Construir un plan de exportación	1	Lección tradicional	- <i>Slides</i> del profesor -WEISS Kenneth: <i>Building an Import Export Business</i> (2007)
		1		Caso de estudio



METAS DE APRENDIZAJE	CONTENIDO	NÚMERO DE SESIONES	ACTIVIDADES	FUENTES/LECTURAS
	<i>Sigue.</i> Construir un plan de exportación			
Definición específica de las etapas principales de un business plan	- Plan comercial - Plan de Marketing	1	Lección tradicional	- <i>Slides</i> del professor -KELLER Kevin Lane: “The Brand Report Card” (2000) -MARTIN Roger: “Five Question to build a plan” (2010)
	- Plan organizativo - Plan productivo	1	Lección tradicional	- <i>Slides</i> del profesor -TREVOR Jonathan, VARCOE Barry: “How Aligned is your Organization” (2017)
	-Plan financiero	1	Lección tradicional	- <i>Slides</i> del profesor
	<i>Sigue.</i> Plan financiero	1	Caso práctico	Caso práctico
Evaluación de los diferentes contratos internacionales	B 4) Contratos internacionales	1	Seminario	- <i>Slides</i> del professor - <i>International Chamber of Commerce: The Incoterms Rules 2010.</i>
Desarrollo de <i>entrepreneurship</i> con empresas italianas	<i>Mentoring Project</i>	1	Desarrollo del proyecto <i>mentoring</i>	Documentos de estudio de la empresa italiana.

Calificaciones:

Los puntajes quedan definidos de la siguiente forma:

ESTRUCTURA DE LA ZONA	
Participación en clase	10
Trabajos en clase	30
Trabajo final	30
PRUEBA FINAL	
Examen de opción múltiple	30
TOTAL	100 puntos



Honestidad:

Se requiere absoluta honestidad académica por parte de cada alumno, tanto en términos de exámenes como de trabajos de investigación. **Cualquier sospecha de copia o plagio será tratada severamente de acuerdo al reglamento de la UFM.**

Bibliografía:

*** Básica:**

- Slides del profesor
- *Brookings Institute* (2017): “América Latina ante un nuevo escenario político y económico global”
- CEPAL: Internacionalización de las PYMES: innovación para exportar (2016) Páginas 1-30
- RAMIREZ José: Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica en las empresas (2009)
- BALDWIN, Richard: *Trade and industrialization after globalization's 2nd unbundling*” (2011)
- WEISS Kenneth: *Building an Import Export Business* (2007)
- LEON Patricia: Cuatro Pilares de la estabilidad financiera (2001)
- TREVOR Jonathan, VARCOE Barry: “How Aligned is your Organization” (2017)
- KELLER Kevin Lane: “The Brand Report Card” (2000)
- MARTIN Roger: “ Five Question to build a plan” (2010)

*** Complementaria:**

- ARTEGA ORTIZ Jesús, Manual de Internacionalización, ICEX (2013)
- MARTIN MARTIN Miguel Angel, Manual práctico de comercio exterior, FC Editorial (4ª edición).
- *World Bank Report*: América Latina y el ascenso del Sur (2015)
- *World Bank Report* (2014): El emprendimiento en América Latina.
- *World Trade Organization Report*: Dinámica de internacionalización de las PYMES (2016)

ACTUALIZADO: JULIO 2017