



Negocios Internacionales

Identificación del módulo.

Nombre del módulo:	Negocios Internacionales
Experto temático:	Rose Mary Gómez Serna
Año y versión:	Año: 2014 versión: 2
Número de créditos:	4

Estructura.

Elemento de competencia 1: Evaluar el escenario económico de un país potencial comprador de un producto específico		
TEMAS	HORAS	
	AC	TI
Fundamentos de Negocios Internacionales	3	9
El Comercio Internacional y Política Comercial	3	9
Etapas de los Acuerdos de Integración Económica y Acuerdos de Integración.	3	9
Instituciones nacionales e internacionales que facilitan Los Negocios Internacionales	3	9
Regímenes del Comercio Exterior en Colombia	2	6
Riesgos de los Negocios Internacionales	4	12
Horas Totales	18	54

Nota: AC: Trabajo con acompañamiento docente. TI Trabajo independiente del estudiante.

Elemento de competencia 2: Diseñar la estrategia y mecanismos de ingreso a mercados internacionales
--

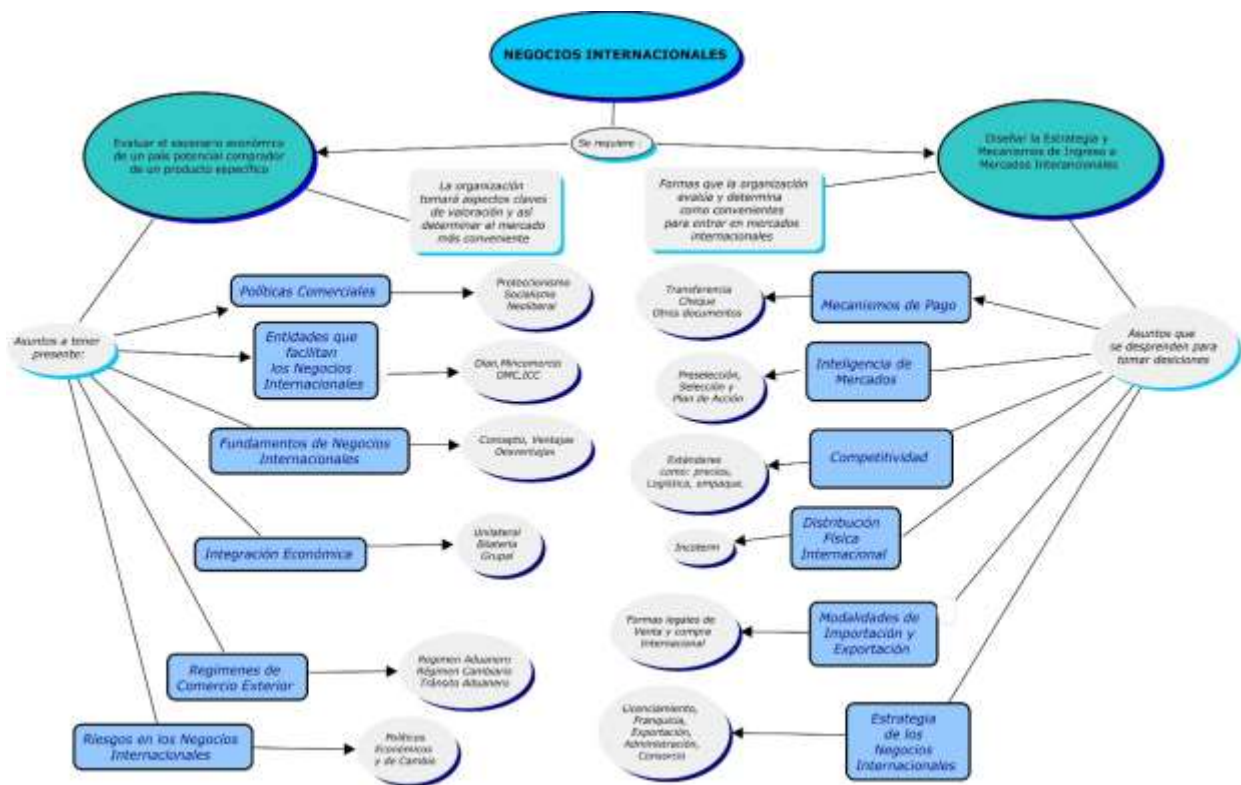


Negocios Internacionales

TEMAS	HORAS	
	AC	TI
Estrategias de penetración a mercados internacionales.	4	12
Modalidades de Importación y Exportación de bienes y Exportación de Servicios.	2	6
Inteligencia de Mercados : Diagnóstico, Matriz de variables y Plan de Acción	4	12
Competitividad de los Mercados Internacionales	3	9
Sistemas de Pago Internacional	1	3
Distribución Física Internacional e Incoterms versión 2010	4	12
	Horas Totales	18
		54

Nota: AC: Trabajo con acompañamiento docente. TI Trabajo independiente del estudiante.

Mapa Conceptual.



Metodología.

Las estrategias y procedimientos diseñados para que los estudiantes logren las competencias propuestas en el presente módulo se centran en técnicas didácticas como el estudio de casos empresariales, estudio de casos de países y mercados internacionales en donde se hará procesos comparativos frente a la aplicación de las diferentes medidas tanto políticas y aduaneras en el proceso de internacionalización que cada país y mercado ejerza.

Otra técnica será el foro en donde a partir de supuestos y realidades se construirá análisis mediante trabajo colaborativo; además de las actividades grupales e individuales en donde los estudiantes deberán recurrir a la investigación para su ejecución. Se fomentará el trabajo en equipo, la investigación y el análisis continuo para lo cual el estudiante deberá no sólo seguir la lectura del material que se ofrece dentro del curso sino la lectura de revistas especializadas y mantenerse informados mediante el periódico y noticieros de los últimos acontecimientos a nivel mundial.

Justificación.

Mediante la siguiente entrevista que le hace un estudiante de administrador de empresas a un empresario con trayectoria en el mercado nacional y allí se ejemplificará el por qué para un administrador es de vital importancia conocer los aspectos básicos de los negocios internacionales:

Dialogo

Estudiante: Buenos días Sr. Martínez, muchas gracias por atenderme. Quisiera que desde su experiencia me contara por qué siendo un productor que atiende el mercado nacional, requiere saber de negocios internaciones, no entiendo....

Sr. Martínez: Buen día Esteban. Es un gusto atenderte. Comenzaré contándote que fabrico estuches para sombras compactas, sombras de aquellas que las mujeres usan de manera regular. La materia prima la venía comprando a un importador-distribuidor en Cali, pasados mi proveedor ya no me despachaba las cantidades solicitadas sino que me enviaba a veces la mitad del pedido y con incrementos de precio; lo que me fue afectando ya que debía entonces fluctuar los precios de mis productos y mis clientes empezaron a disminuir sus compras.

Esteban: si señor Martínez, entiendo lo que le estaba pasando pero en dónde está la necesidad de conocer entonces de negocios internacionales para usted?

Sr. Martínez, Mira Esteban, mis ventas no sólo disminuyeron sino que la rentabilidad también debido al constante cambio de precios, a que no podía ofrecer variedad de estuches y al incumplimiento en los despachos a mis clientes. Entonces leyendo un día el periódico me enteré que habría una feria internacional de productores de estuches para cosméticos y de proveedores de materia prima para el mismo sector; me inscribí a dicha feria; allí me encontré con variedad de estuches y con mínimo diez proveedores de la materia prima que yo actualmente compraba a nivel nacional con la sorpresa que los precios eran excelentes y se acomodaban al mercado que



Negocios Internacionales

atendía. En esa feria entonces concreté compras interesantes y hoy en día no sólo atiendo al mercado nacional con variedad de estuches para sombras sino para labiales y polvos faciales.

Esteban: Pero señor Martínez, dejó usted de comprar dentro del mercado colombiano y así desestimula al empresario nacional.... No me parece bien hecho.

Sr. Martínez: no Esteban al contrario lo que hice fue dinamizar el mercado, ser más competitivo en precios, ofrecer variedad de productos, atender otras necesidades lo que me generó buenas utilidades y amplié mi fábrica e incrementé mi personal y me dí cuenta que aunque atienda a un mercado nacional, sino conozco mi competencia internacional tarde que temprano la tendré en la puerta de enseguida.

Esteban: Ahh ya entendí señor Martínez, todos los empresarios deben no sólo evaluar a sus competidores y proveedores nacionales sino estar pendiente de los internacionales para así compensar los precios entre uno y otro mercado.

Sr. Martínez: Si Esteban, es necesario que nosotros como administradores tengamos una visión global y no sólo a nivel nacional.

Con el anterior entrevista se evidencia la necesidad que el administrador de empresas mire hacia afuera buscando oportunidades de crecimiento y expansión. Además que la toma de decisiones a nivel empresarial no debe estar supeditada a los acontecimientos nacionales sino a los internacionales también, según afecte el sector económico en donde se mueva.

Evaluación.

Se hará seguimiento al desarrollo de las competencias que el curso propone mediante el seguimiento a las actividades de presentación tanto grupal como individual, involucrando la autoevaluación, heteroevaluación y la coevaluación. Este seguimiento parte de las evidencias que el estudiante entregue como fruto representadas en informes escritos, socializaciones mediante foros y encuentros sincrónicos.

Como evidencia final un informe escrito basado en una investigación de mercados internacionales en donde se consolida la competencia global del curso que el estudiante ha adquirido durante el desarrollo del mismo.

Glosario.

Exportación: Salida legal de bienes del territorio aduanero nacional o una zona franca hacia otro país.



Negocios Internacionales

Importación: Ingreso legal de bienes desde otro país o zona franca hacia el territorio aduanero nacional.

Declaración de Exportación: Documento que evidencia la salida legal de un bien desde el territorio aduanero nacional. También se le dice DEX. Este documento relaciona los datos del exportador, del importador, los bienes objeto de exportación, el documento de transporte internacional y la autorización de embarque.

Autorización de Embarque: Son once dígitos que van descritos dentro de la declaración de exportación, son emitidos por la autoridad aduanera del país exportador señalando que puede ya ser embarcados los bienes en el medio de transporte internacional elegido para ser exportado.

Declaración de Importación: Documento que evidencia el ingreso legal de bienes al territorio aduanero nacional desde otro país. Este documento relaciona los datos de importador, exportador, bienes sujetos de la transacción comercial, el número del documento de transporte internacional y uno de los aspectos más importantes es que describe los derechos de aduana que el importador paga a la autoridad aduanera para su ingreso.

Derechos de Aduana: conjunto de impuestos y gravámenes que se pagan para el ingreso legal de bienes a un territorio aduanero nacional. Los derechos de aduana constan de Gravamen y el IVA.

Globalización: proceso, cultural, económico y de información, que tuvo lugar hacia finales del siglo pasado y comienzos de este, en el cual los importantes avances que se dieron en materia de ciencia y tecnología y aplicados principalmente a los medios de comunicación masiva y el transporte, hicieron que las fronteras entre los distintos países se hagan menos evidentes y las relaciones entre los habitantes de estos más cercanas. Recuperado de: www.definicionabc.com

Gravamen: hacen parte de los derechos de aduana que se deben pagar para la legalización de las importaciones. Cada país determina el nivel o porcentaje de gravámenes según la posición arancelaria del bien que se está importando.

Clasificación Arancelaria: Conjunto de diez dígitos que identifican por su elementos constitutivos ó su uso todos los bienes que son susceptibles de ser tranzados a nivel internacional mediante la exportación o importación.

Autoridad Aduanera: Entidad gubernamental de cada país encargada de vigilar que el ingreso y salida de bienes en el territorio aduanero nacional se hagan forma legal conforme a la legislación.

Zona Franca: Territorio delimitado con régimen aduanero especial ubicado dentro de un territorio aduanero nacional.

Certificado de Origen: Documento que certifica el sitio de origen de las mercancías a exportar para acceder a las excepciones arancelarias que se dan en virtud de los acuerdos y convenios comerciales entre países.

Factura Comercial: Documento en el cual se declaran las mercancías sujetas a la venta internacional. Contiene los mismos datos de una factura comercial nacional además del término de negociación utilizado y la divisa en la cual se factura.

Lista de Empaque: Documento en el cual se describen en forma detallada las unidades de empaque, el número de unidades por empaque, pesos y dimensiones.



Negocios Internacionales

Preferencias Arancelarias: Son las prebendas a las cuales se hace acreedor un país cuando mantiene nexos comerciales con otro país con el cual tiene acuerdos comerciales. Exenciones de gravamen.

Incoterms: Son los términos de negociación internacional. Los Incoterms determinan desde y hasta donde dentro de la DFI el exportador e importador asumen riesgos, costos, responsabilidades y obligaciones con los bienes objeto de la transacción comercial.

Distribución Física Internacional: Conjunto de operaciones físicas, aduaneras, documentales y administrativas por las que debe pasar un bien desde el exportador hasta que llegue a manos del importador en condiciones óptimas, al tiempo oportuno y al precio adecuado.

Carta Porte: Documento de transporte terrestre internacional que justifica el movimiento de mercancías de una zona aduanera de exportación hacia otra zona aduanera de importación en otro país o zona franca. No se constituye en un documento legal por lo cual no es endosable.

Guía Aérea o AWB: Documento de transporte aéreo internacional que justifica el movimiento de mercancías de una zona aduanera de exportación hacia otra zona aduanera de importación en otro país o zona franca. Se constituye en un documento legal por lo cual puede ser endosable

Conocimiento de Embarque ó B/L: Documento de transporte marítimo internacional que justifica el movimiento de mercancías de una zona aduanera de exportación hacia otra zona aduanera de importación en otro país o zona franca. Se constituye en un documento legal por lo cual puede ser endosable

Política Comercial: se define como el manejo del conjunto de instrumentos al alcance del Estado, para mantener, alterar o modificar sustantivamente las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo; comprende, entre otros, la política arancelaria, que es un mecanismo protector y de captación de recursos. <http://www.scribd.com/doc/52638041/glosario-de-economia>

Gnazzo, Liliana Dominguez Mirta; Luis, Elaskar; Javier, R. Espina; Carlos, A. Ledesma y Raúl, V. Ochoa. Gestión de los Negocios Internacionales. Ed. Pearson Prentice Hall

Manual para Importadores y exportadores. Perilla, Gutiérrez Rogelio. Editorial Guadalupe Ltda