

### 1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO ACADÉMICO.

Curso Académico:	<b>COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES</b>
N° de Créditos:	3
Tutor:	DAVID PASTRANA RAMIREZ
Teléfonos:	3208771732
E- Mail:	<a href="mailto:david.pastrana@unad.edu.co">david.pastrana@unad.edu.co</a>
Fecha:	Agosto 22 de 2014

### 2. OBJETIVOS Y PROPÓSITOS.

<b>OBJETIVOS:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lograr la contextualización de las teorías del comercio internacional.</li> <li>• Identificar las oportunidades y amenazas que ofrece la globalización a la producción de bienes y servicios de nuestras empresas.</li> <li>• Conocer las políticas de las Naciones en búsqueda de generar confianza y atracción a través de la oferta de sus factores productivos al comercio y los Negocios Internacionales.</li> </ul>
<b>FASES</b>
<p><b>Reconocimiento:</b> Se identifican los conceptos previos referentes al comercio y los Negocios Internacionales. Por medio de <b>las tutorías</b> se realiza un recorrido por los las diferentes Teorías del Comercio Internacional, con una presentación y trabajo individual.</p>
<p><b>Profundización:</b> Se planifica el dominio de conceptos. Actividades Individuales reflejadas tres trabajos individuales de cada uno de los momentos de la guía integradora. Dos trabajos grupales de cada uno de los momentos de la Guía integradora.</p>
<p><b>Transferencia:</b> <b>Exposición grupal.</b> Plan exportador.</p>

### 3. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

ENCUADRE PEDAGÓGICO		
UNIDADES (contenido)	TEMÁTICAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA**  
**ZONA SUR**  
**CEAD FLORENCIA**  
**GUÍA TUTORIAL**

<b>Reconocimiento. EVALUACIÓN INICIAL.</b> Teorías del Comercio Internacional.	<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b> <b>NO</b>
	<b>TUTORIA.</b> Teorías del Comercio Internacional, Tradicional, Interindustrial y y "nova".	Lecturas sobre fundamentos del Comercio Internacional y Teorías del Comercio Internacional. <b>EVALUACIÓN INICIAL (PRESENTACIÓN Y TRABAJO) A ENTREGAR EL SIGUIENTE ENCUENTRO 5-07-2014</b>
	<b>Fecha Encuentro: Agosto 16 de 2013</b>	
<b>Salón: 402 de 6:00 a 08:00 p.m</b>		

ENCUENTRO TUTORIAL 1		
UNIDADES TEMÁTICAS (contenido)	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	
	ACTIVIDADES PRESENCIALES	ACTIVIDADES PRESENCIALES <b>NO</b>
<b>MOMENTO 1 PRIMERA PARTE.</b> Teorías y estructura del Comercio Internacional.	<b>TUTORIA.</b> Teorías y estructura del Comercio Internacional	Lecturas Teorías del Comercio Internacional, entidades de fomentos y regulaciones del Comercio Internacional, Organización mundial del comercio, entidades relacionadas al comercio internacional, Tratados y acuerdos comerciales. <b>MOMENTO 1 INDIVIDUAL (DESCRITO EN POWER POINT) A ENTREGAR EL SIGUIENTE ENCUENTRO 19-07-2014</b>
<b>Fecha Encuentro: 05 de Septiembre del 2014</b>		
<b>Salón: 402 hora 6:00 pm a 08:00 pm</b>		
ENCUENTRO TUTORIAL 2		
UNIDADES TEMÁTICAS (contenido)	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	
	ACTIVIDADES PRESENCIALES	ACTIVIDADES PRESENCIALES <b>NO</b>

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA**  
**ZONA SUR**  
**CEAD FLORENCIA**  
**GUÍA TUTORIAL**

<b>MOMENTO 1 SEGUNDA PARTE.</b> Tratados de libre comercio	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Tutoría.</b> Productos exportables y Tratados de Libre Comercio</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Lecturas y videos: Tratados y acuerdos comerciales, acuerdos comerciales, tratados de libre comercio, conferencia TLC, conferencia y oportunidades y beneficios TLC. <b>PRIMER MOMENTO GRUPAL (DESCRITO EN EL POWER POINT) A ENTREGAR EL SIGUIENTE ENCUENTRO 03-10-2014.</b></li></ul>
Fecha Encuentro: 19 de Septiembre de 2014		
Salón: 402 hora 6:00 pm a 08:00 pm		
<b>ENCUENTRO TUTORIAL 3</b>		
<b>UNIDADES TEMÁTICAS (contenido)</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</b>	
<b>MOMENTO 2 PRIMERA PARTE.</b> Mercadeo Internacional	<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>
	<ul style="list-style-type: none"><li><b>Tutoría.</b> Mercadeo Internacional.</li></ul>	Lectura: Fundamentación del mercado internacional, Análisis de entorno internacional, Las estrategias del Marketing Internacional, Investigación de mercados internacionales. <b>MOMENTO 2 INDIVIDUAL (DESCRITO EN EL POWER POINT) PARA ENTREGAR EL SIGUIENTE ENCUENTRO 17-10-2014.</b>
Fecha Encuentro. 03 de Octubre de 2014		
Salón: 402 hora 06:00 pm a 08:00 pm		

<b>ENCUENTRO TUTORIAL 4</b>		
<b>UNIDADES TEMÁTICAS (contenido)</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</b>	
	<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA**  
**ZONA SUR**  
**CEAD FLORENCIA**  
**GUÍA TUTORIAL**

<b>MOMENTO 2 SEGUNDA PARTE.</b> Problemas y soluciones en el Mercadeo Internacional.	<b>Tutoría.</b> Problemas y soluciones en el Mercadeo Internacional	Lecturas y videos: Proceso exportador, conferencia de proceso de exportación e importación y Mincomercio Colombia. MOMENTO 2 GRUPAL (DESCRITO EN EL POWER POINT) A ENTREGAR EL SIGUIENTE ENCUENTRO 31-10-2014.
Fecha Encuentro: 17 de Octubre de 2014		
Salón: 402 hora 6:00 pm a 08:00		
<b>ENCUENTRO TUTORIAL 5</b>		
<b>UNIDADES TEMÁTICAS (contenido)</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</b>	
<b>MOMENTO 3 PRIMERA PARTE.</b> Técnicas y modelos para gestionar procesos de exportación.	<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>
Fecha Encuentro: 31 de Octubre de 2014	<b>Tutoría.</b> Técnicas y modelos para gestionar procesos de exportación.	Lecturas y videos: Referencias Bibliográficas momento 3. MOMENTO 3 INDIVIDUAL (DESCRITO EN EL POWER POINT) A ENTREGAR EL SIGUIENTE ENCUENTRO 14 DE NOVIEMBRE DE 2014.
Salón: 402 hora 6:00 pm a 08:00		
<b>ENCUENTRO TUTORIAL 6</b>		
<b>UNIDADES TEMÁTICAS (contenido)</b>	<b>ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE</b>	
<b>UNIDAD III MOMENTO 3 SEGUNDA PARTE.</b> Problemas de Negociación Internacional.	<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>
Fecha Encuentro: 14 de Noviembre de 2014	<b>Tutoría.</b> Problemas de Negociación Internacional.	Lecturas y videos: Referencias Bibliográficas momento 3. AVANCE DEL MOMENTO 4 (DESCRITO EN LA GUÍA DE ACTIVIDADES) 1. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO O PRODUCTO 2. ANÁLISIS DEL MERCADO 3. ANÁLISIS OPERATIVO.
Salón: 402 hora 6:00 pm a 08:00 am		

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA**  
**ZONA SUR**  
**CEAD FLORENCIA**  
**GUÍA TUTORIAL**

<b>ENCUENTRO TUTORIAL 8</b>	
<b>FECHA</b>	<b>ACTIVIDAD PRESENCIAL</b>
DEL 28 DE NOVIEMBRE AL 10 DE DICIEMBRE	ENTREGA DEL PLAN EXPORTADOR COMPLETO O MOMENTO 4

<b>NOTA</b>	<p><b>Para aquellos estudiantes que no entreguen los productos requeridos para cada encuentro tutorial, se les dará un plazo máximo de ocho días después de la tutoría, y la nota se dará sobre una valoración de 4.0. Una vez cumplido este plazo, por ningún motivo se recibirán trabajos</b></p> <p>Para acceder a la Biblioteca de la UNAD debe realizar, el siguiente proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ingresar a la página <a href="http://www.unad.edu.co/biblioteca/">www.unad.edu.co/biblioteca/</a>, para acceder página de la Biblioteca de la UNAD.</li> <li>• Dar clic en el link <b>eLibro</b>, en la parte de la izquierda de la página.</li> <li>• Dar clic en el nuevo link <b>eLibro</b>, en la parte central de la página, debajo de un círculo azul.</li> <li>• Dar clic en el logo de <a href="#">Bases de Datos</a>, luego digite el nombre de usuario y contraseña.</li> <li>• En la nueva pantalla, seleccionar el link <a href="#">E-Libro</a>, y en el campo de <b>Búsqueda simple</b>, escribir el tema a buscar.</li> </ul>
-------------	--

#### 4. INDICADORES PARA PRESENTACION DE TRABAJOS

<p><b>Formato: Trabajos</b></p> <p>Normas Icontec o APA.</p> <p><b>Exposición</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sustentaciones en Power Point.</li> </ul>	<p><b>Contenido Trabajos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Presentación (Portada)</li> <li>✓ Introducción al tema</li> <li>✓ Objetivos</li> <li>✓ Cuerpo del trabajo</li> <li>✓ Conclusiones</li> <li>✓ Bibliografía</li> </ul>
<p>El producto debe ser entregado por internet al correo del tutor o en presentación impresa.</p> <p><b>NO SE RECIBIRAN DOCUMENTOS CUYA PRESENTACION NO CORRESPONDA A ESTOS INDICADORES</b></p>	

UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA  
ZONA SUR  
CEAD FLORENCIA  
GUÍA TUTORIAL

Asesorías individual o de grupo		
Día	Hora	Lugar
Miércoles	6 1/2 a 8:00 pm	Sala de consejeros

\_\_\_\_\_  
Firma Tutor

\_\_\_\_\_  
Firma Líder Escuela