

### PROGRAMA DE CURSO

Código	Nombre			
IN 5827	MANEJO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES			
Nombre en Inglés				
International Business Management				
Créditos (SCT)	Unidades Docentes	Horas de Cátedra	Horas Docencia Auxiliar	Horas de Trabajo Personal
3	5	1,5	0,0	3,5
Requisitos			Carácter del Curso	
IN4203: Macroeconomía			Electivo para la Carrera de Ingeniería Civil Industrial.	
Resultados de Aprendizaje				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entender en el contexto los mayores y más importantes temas relacionados con negocios internacionales, incluyendo contextos socio-culturales y ambiente de negocios en aspectos externos a la firma.</li> <li>• Entender las teorías básicas que ayudan a explicar el comercio internacional y la Inversión directa extranjera; así como también aquellas que se relacionan con nuestro país, el comercio mundial y los patrones de inversión.</li> <li>• Analizar y discutir los efectos del comercio, la liberalización de la inversión y la integración regional económica.</li> <li>• Entender los procesos de internacionalización y globalización, que han condicionado la naturaleza y el contexto de los negocios internacionales.</li> <li>• Reconocer los más importantes aspectos de desarrollo de negocios internacionales, incluyendo los patrones de relación internacional, selección de mercados internacionales, entrada a mercados extranjeros y alternativas de estructuras organizacionales que soportan la internacionalización.</li> <li>• Desarrollar habilidades en la aplicación de conceptos de negocios internacionales en situaciones de la vida real.</li> <li>• Pensar constructivamente acerca de temas de negocios internacionales en una variedad de productos y servicios industriales en diferentes circunstancias.</li> </ul>				

Metodología Docente	Evaluación General								
<p>Las Metodologías que se utilizarán son:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de casos y ejemplos: en el trabajo de contexto internacional, las noticias son dinámicas y día a día, es por ello que los primeros 15 minutos de cada clase se discuten las noticias más relevantes de la semana y del día.</li> <li>• Debates: en base a lo anterior y siempre basado en el contexto de negocios internacionales se otorgan las facilidades durante la clase para la generación de debates.</li> <li>• Clases expositivas, en la cual se entregan los principales conceptos que se espera que el alumno maneje al término del curso.</li> <li>• Desarrollo de trabajo grupal.</li> <li>• Invitados: como parte del curso y dependiendo de la contingencia nacional e internacional, se invita a 2-3 altos ejecutivos para que presenten sus empresas y sus respectivos casos.</li> </ul>	<p>Se considera un trabajo grupal de 4 alumnos, además de un examen final.</p> <table border="1" data-bbox="657 464 1396 611"> <thead> <tr> <th>Evaluación</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Informe trabajo grupal</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>Participación y asistencia</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Examen final</td> <td>50%</td> </tr> </tbody> </table> <p><b>Proyecto grupal:</b> reporte de 5.000 palabras (máximo 20 páginas). El proyecto consta de seleccionar una empresa internacional, transnacional o multinacional con un problema contingente de orden internacional, ya sea en su estructura, internacionalización, crisis, expansión, entrada a nuevos mercados, etc. En la cual el alumno pueda desarrollar discusión en grupos con los conceptos aprendidos, con el objetivo de internalizar y aplicar los conceptos. De esta manera y siguiendo una metodología de resolución de problemas y análisis pueda presentar las propuestas, evaluarlas y seleccionar la que consideren más adecuada.</p> <p><b>Examen final:</b> incluye toda la materia, los casos, discusiones y presentaciones realizadas en el curso. Cuestionario de respuestas cortas y largas, análisis de casos.</p>	Evaluación	Porcentaje	Informe trabajo grupal	30%	Participación y asistencia	20%	Examen final	50%
Evaluación	Porcentaje								
Informe trabajo grupal	30%								
Participación y asistencia	20%								
Examen final	50%								

### Unidades Temáticas

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
1	Introducción	1
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
Introducción del curso, definiendo negocios internacionales y globalización	El alumno demuestra conocer los principales drivers de la globalización y el contexto de los negocios internacionales	Capítulo 1, Hill

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
2	Teoría de negocios internacionales y contexto externo	5
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Teorías de comercio e inversión</li> <li>2. Economía política de comercio internacional</li> <li>3. FDI y política económica de FDI</li> <li>4. Cultura nacional y política económica</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Patrones y explicaciones de comercio, ventajas absolutas, ventajas comparativas, etc. Implicaciones para manager.</li> <li>2. Instrumentos de política de comercio; integración económica regional y global. Implicaciones para manager.</li> <li>3. Patrones de FDI, explicaciones de FDI, imperfecciones de mercado y FDI, marco de decisiones para FDI. Implicaciones para manager.</li> <li>4. Sistemas políticos, sistemas económicos, sistemas legales. Hofstede culture. Cultura global. Implicaciones para manager.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capítulo 5, Hill.</li> <li>2. Capítulo 6 y 9, Hill</li> <li>3. Capítulo 7 y 8, Hill.</li> <li>4. Capítulo 2 y 3, Hill</li> </ol>

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
3	Contexto Interno y decisiones estratégicas de negocios	5
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entrada a mercados extranjeros</li> <li>2. Estrategia de Negocios internacionales</li> <li>3. Organización para negocios internacionales</li> <li>4. Foreign Exchange Market</li> <li>5. Operaciones Internacionales</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estrategia de entrada, alianzas estratégicas, exportaciones, importaciones, intercambio (trueque). Implicaciones para manager.</li> <li>2. Creación de valor internacionalmente y cadena de valor. Localización y economías de escala. Sensibilidad local versus estandarización. Estrategias genéricas. Aplicación de estratégicas. Implicaciones para manager.</li> <li>3. Diferenciación vertical y horizontal. Centralización v/s descentralización. Mecanismos de integración. Sistemas de control. Implicaciones para manager.</li> <li>4. Sistema monetario internacional. Implicaciones para manager.</li> <li>5. Ética, producción global, marketing, R&amp;D, HRM. Implicaciones para manager.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capítulos 14 y 15, Hill</li> <li>2. Capítulo 12, Hill</li> <li>3. Capítulo 13, Hill</li> <li>4. Capítulos 10 y 11, Hill</li> <li>5. Capítulos 4, 16, 17, 18, Hill</li> </ol>

Número	Nombre de la Unidad	Duración en Semanas
4	Resumen, consolidación y aplicación del aprendizaje e invitados	4
Contenidos	Resultados de Aprendizajes de la Unidad	Referencias a la Bibliografía
1. Se invita a 2-3 ejecutivos del ámbito de negocios internacionales 2. Se realiza un resumen final de los contenidos	Se espera consolidación del aprendizaje y aplicación de los conceptos tanto con el trabajo grupal como con las charlas que se realizarán. Generando un complemento a su aprendizaje, además de un motivador.	

Bibliografía General
1. Hill, C.W.L. (2009). International Business: Competing in the global market place (Seven Edition). Boston, McGraw Hill Irwin.

Vigencia desde:	Primavera 2018
Elaborado por:	Jaime Zúñiga C.