

### PROGRAMA DE CURSO

Código	Nombre			
IN 5827	MANEJO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES			
Nombre en Inglés				
International Business Management				
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 1393 611"> <thead> <tr> <th>Evaluación</th> <th>Porcentaje</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>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> A definir cada semestre.</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	Trabajo grupal	30%	Participación y asistencia	20%	Examen final	50%
Evaluación	Porcentaje								
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
<ol style="list-style-type: none"> <li>Se invita a 2-3 ejecutivos del ámbito de negocios internacionales</li> <li>Se realiza un resumen final de los contenidos</li> </ol>	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.	

<b>Bibliografía General</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>Hill, C.W.L. (2021). International Business: Competing in the global marketplace (13th Edition). Boston, McGraw Hill Irwin.</li> </ol>

Vigencia desde:	Primavera 2020
Elaborado por:	Jaime Zúñiga C.