

MAESTRÍA EN MERCADEO

ASIGNATURA: NEGOCIOS INTERNACIONALES



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE





HELMAN QUESADA MÉNDEZ

PERFIL PROFESIONAL

Ejecutivo de primer o segundo nivel en grandes organizaciones públicas y privadas, acredita experticia en diferentes sectores económicos, posee liderazgo en alta gerencia, planeación estratégica, competitividad, mercadeo nacional e internacional, Consultoría, Sistemas de gestión de calidad, gerencia de proyectos y TIC.

Con gestión en diferentes países de Europa, estados Unidos y América latina en donde lideró el posicionamiento de empresas, el lanzamiento de productos y marcas.

Docente en pre y posgrados en universidades como la del Valle, Cauca, Autónoma de Occidente, San Buenaventura, Javeriana, Libre, entre otras.

ESTUDIOS FUNDAMENTALES:

Doctor Business Administración (AIU), Magister en administración de negocios (ICESI – TULANE), Especialista en Mercadeo – Negocios Internacionales (ICESI), Economista (UAO), Tecnólogo Ing. Industrial (CCEP).

FORMACION COMPLEMENTARIA:

Formación en Docencia (SENA, UAO, UNILIBRE), Auditoria de calidad y Gestión de la calidad (SENA y CNCF), Cooperación Internacional (SENA), Cátedra CEINFI, (UAO, CONSULTEX), TIC (IBM). Proyectos – Marco Lógico y PMI (UAO), Consultoría (UAO), Logística y DFI. (SOUTHEASTERN UNIVERSITY), Mercadeo (UNAM).

PAISES EN DONDE HE ESTUDIADO Y LABORADO:

Colombia, Ecuador, Venezuela, Estados Unidos, Tailandia, España y México.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

Teléfono: 3206917191

helmanquesada@yahoo.com

helman.quesada@unilibre.edu.co



COLCIENCIAS

<http://scienti.colciencias.gov.co:8081/cvlac/visualizador/generarCurriculoCv.do?cod>

[rh=0001491619](http://scienti.colciencias.gov.co:8081/cvlac/visualizador/generarCurriculoCv.do?cod)



CURRÍCULUM VITAE
DE LATINOAMÉRICA
Y EL CARIBE

RECONOCIMIENTO A LOS DERECHOS DE AUTOR.

Aunque la redacción que se encuentra en las diapositivas del presente trabajo es desarrollo propio, quiero advertir que han sido fundamentadas en textos y paginas WEB que se encuentran claramente citadas.

- Michael R. Czinkota y Ilkka A. Ronkainen Editorial: Cengage learning
- DANIELS, John D., y RADEBAUG, Lee H., Negocios Internacionales: ambientes y operaciones. – 10ª edición, Pearson Education, México 2004.
- HILL, Charles W., Negocios internacionales, Mc Graw Hill, 2001.
- RUGMAN, Alan M., y HODGETTS, Richard M., Negocios Internacionales, McGraw Hill, 2002.
- WILD, John J., y WILD, Kenneth L., International business: an integrated approach, Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, 2001.

Los ejemplos son participaciones directas del docente en las gestiones internacionales que ha realizado en ejercicio de su trabajo y docencia.

HELMAN QUESADA MENDEZ.



AGENDA DE TRABAJO

1	Introducción a los Negocios Internacionales.
2	Teoría del comercio internacional.
3	Fundamentos y técnicas de negociación
4	Cultura y diversidad
5	Estrategia de Entrada a Mercados internacionales
6	Competitividad - Análisis WEF y LPI
	Talleres para aplicación y evaluación
7	Negocios y comercio electrónico.
8	Legislaciones comerciales internacionales.
9	Evaluación y selección de mercados en países meta.
10	Flujo de capitales y banca de inversiones internacional.
11	Cooperación para la promoción empresarial internacional.
12	Finanzas internacionales y Riesgo país.
	Taller para aplicación y evaluación
13	Globalización y acuerdos internacionales.
14	Factores y variables



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

AGENDA DE TRABAJO

15	Estadios de integración.
16	Auditoria de los negocios internacionales.
17	La postventa y el servicio de clase mundial.
18	Fidelización de clientes internacionales.
	Talleres para aplicación y evaluación

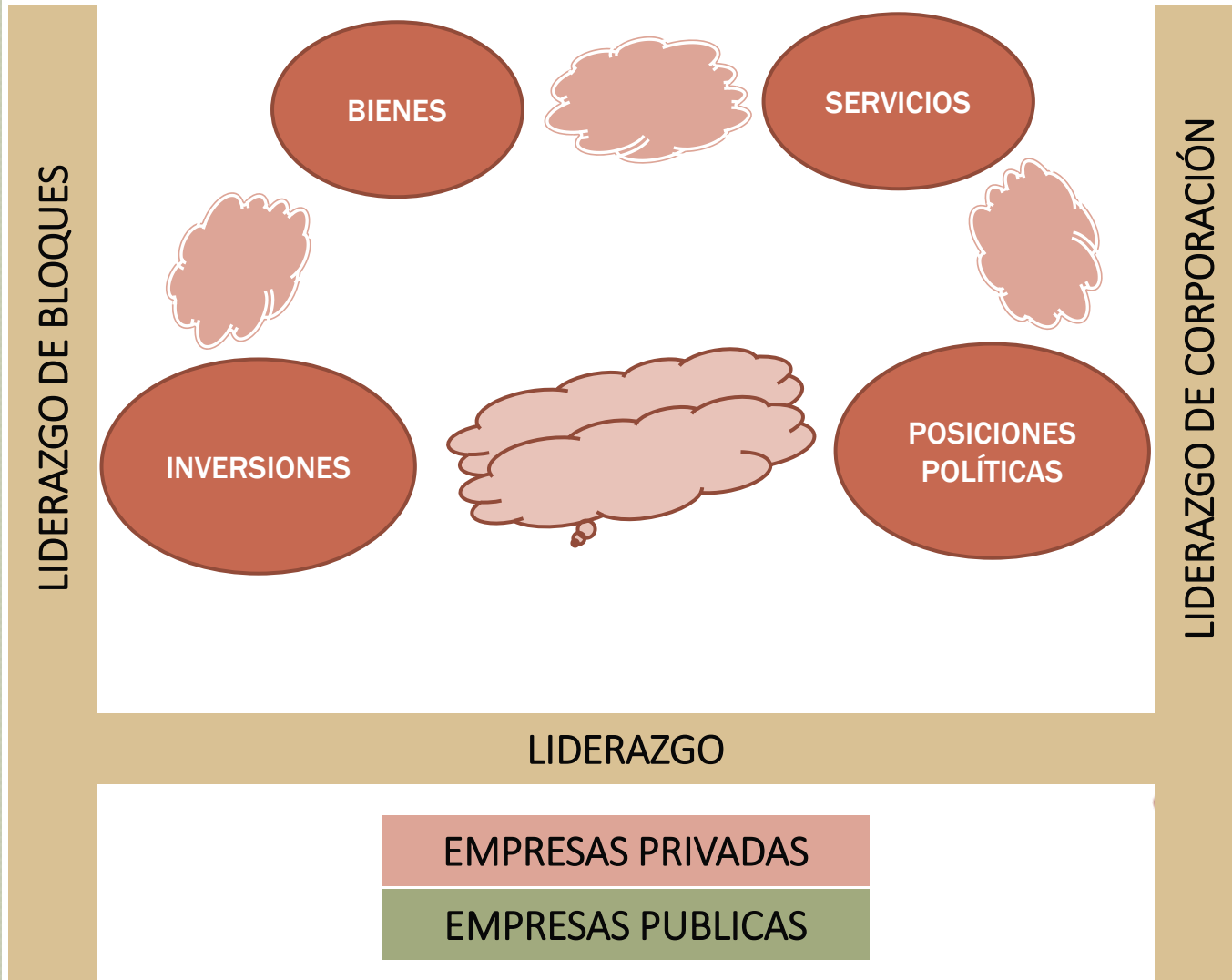


HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

1.- INTRODUCCION A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES



Viajemos

CEPAL

ES REVERSIBLE LA GLOBALIZACIÓN?

FORO EN CLASE



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS INTERNACIONALES

1.- INTRODUCCION A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. Conceptualización.

Transacciones de bienes, servicios e inversiones bajo acuerdos de orden mayor o en el marco de negociaciones entre bloques, países, sectores, clúster, Cadena global de valor, etc.

II. Razones para hacer negocios internacionales.

COLOMBIA SE PROMOCIONA 2018 OPORTUNIDADES DE NEGOCIO 2021

Expandir mercados.

Apalancar procesos.

Reducir concentraciones.

Mejorar rentabilidades.

Diversificar portafolios, segmentos.

Especializarse.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

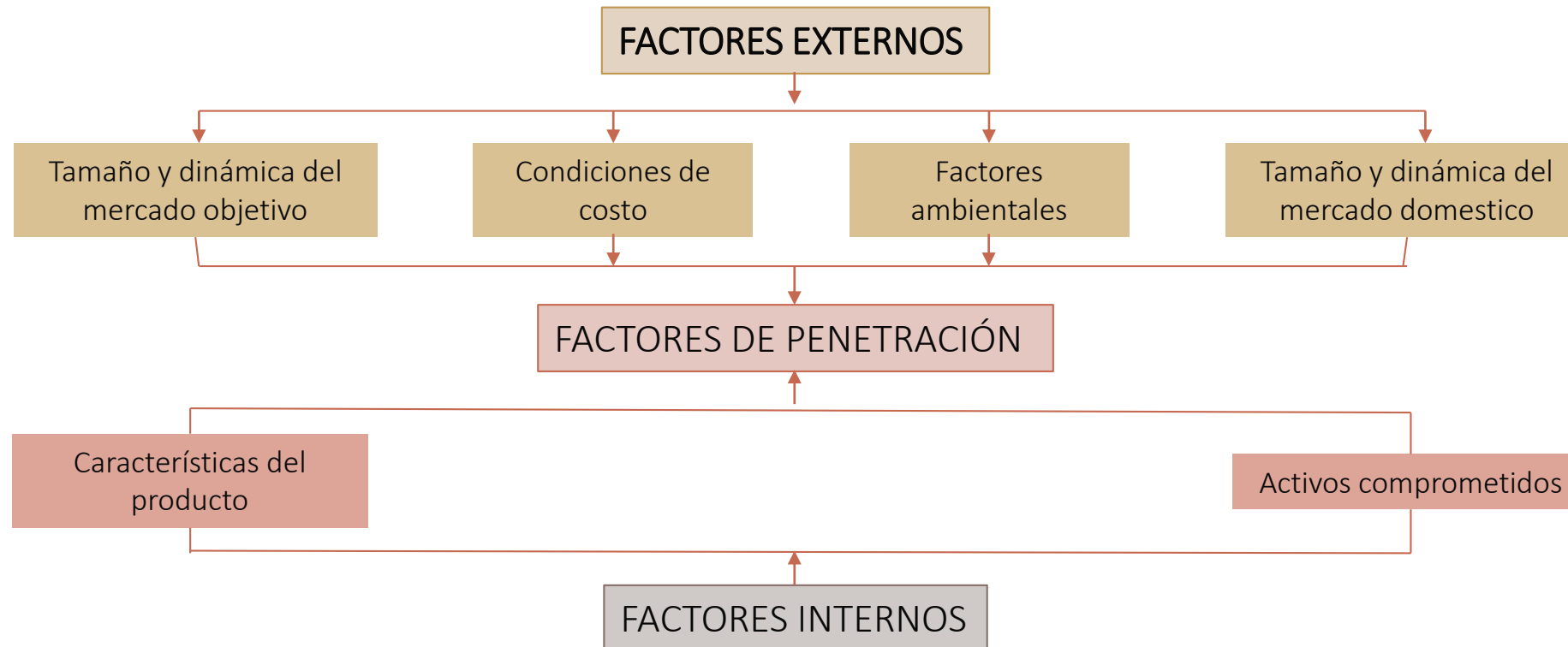
NEGOCIOS
INTERNACIONALES

III. Influenciadores.

- Ventajas competitivas, Absolutas y comparativas.
- WORLD ECONOMIC FORUM
- Tratados y acuerdos comerciales de orden superior.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO OMC EL CLUB DE ROMA LA ENCÍCLICA FRANCISCO LA CASA COMÚN

- Necesidad de posicionamiento.
- factores externos e internos.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

1.- INTRODUCCION A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

IV. Consecuencias.

ESTRATEGIAS

Expansión.

Concentración.

Especialización.

Diferenciación.



V. Fuerzas de equilibrio

Control de precios.

Protección sectorial.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

2. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

ESTADISTICAS TRADE MAP

Es el intercambio de objetos o servicios por otros objetos o servicios y se diferencia de la compraventa habitual en que no intermedia el dinero en líquido en la transacción. Al contrato por el cual dos personas acceden a un trueque se le denomina permuta.

Para que exista el trueque entre individuos, debe existir previamente el excedente (exceso de bienes que no necesitan consumirse), y dar lugar a la división del trabajo. Con la división del trabajo, aparece el trueque y la propiedad privada. Estas condiciones aparecen por primera vez en el neolítico con la aparición de la agricultura y la ganadería y el trabajo productivo.

VENTAJA ABSOLUTA

VENTAJA COMPARATIVA

Antecedentes:

Neolítico. (10.000 años atrás) con la aparición de la sociedad agricultora-ganadera.

Dio lugar al excedente; un exceso de bienes que no necesitan consumirse.

productores de cerámica, e intercambiarlo con el agricultor o ganadero por el excedente.

Aparece por primera vez el trueque y como consecuencia, la propiedad privada y el concepto de riqueza.

Permite la división social del trabajo.

Ejemplos:

herramientas de sílex, lanzas, zapatos, collares y hasta productos agrícolas.

Más tarde, apareció el dinero con lo que los bienes y servicios se obtenían a cambio de dinero en monedas.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

2. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

I. INTRODUCCION DE LA MONEDA. POLITICA MONETARIA DEVALUACIÓN Y GLOSARIO

1. Como medio de pago o de intercambio generalmente aceptado.
2. Como unidad de cuenta o de valoración de cualquier producto negociado.
3. Como depósito de valor o expresión de la riqueza.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

2. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

II. LAS RUTAS COMERCIALES - HISTORIA

LAS RUTAS ACTUALES -PROCOLOMBIA

Las principales rutas comerciales entre Europa y Asia son:

La ruta de las especias dominada principalmente por los portugueses, en la época el Mediterráneo fue el intermediario entre Oriente y Occidente.

La ruta de la seda, además de la seda, se importaba desde China pieles, cerámica, porcelana, especias, jade, bronce, hierro y laca.

Ruta del Galeón de Manila abierta por Andrés de Urdaneta en 1565, unía Acapulco con Manila (Filipinas), se intercambiaban metales preciosos de América por mercancía china y japonesa.

Rutas Comerciales que Usan el Canal de Panamá

VIDEO Canal de Panamá.

- De la costa este de Estados Unidos al Lejano Oriente
- De la costa este de Estados Unidos a la costa oeste de Sudamérica
- Desde Europa a la costa oeste de Estados Unidos y Canadá

RECOMENDADA: ANALDEX



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

2. TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

III. COMERCIO TRASATLANTICO. Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)

Estados Unidos y la Unión Europea adelantan negociaciones sobre acuerdo de libre comercio, en el que se deposita la esperanza de generar un nuevo crecimiento económico en ambas partes.

Las negociaciones de libre comercio entre la Unión Europea y Estados Unidos se ha visto empañado por las revelaciones sobre la vigilancia de los servicios de inteligencia de datos telefónicos y de internet.

El presidente Trump tiene reservas sobre la apertura de USA a todo mercado y por eso reacciona en contravía a lo adelantado no solo con CEU, también lo ha hecho con México y en especial con la China. Como va el TTIP? Que está pasando con Canadá y México?, China y el BRICS?

IV. INNOVACION EN EL TRANSPORTE.

MARITIMO,

AEREO

TERRESTRE.

FERROVIARIO.

CARRETERA 1.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

3. FUNDAMENTOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

ANALICEMOS EL SIGUIENTE VIDEO SOBRE TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

I. CONCEPTOS.

la negociación sana y efectiva puede ser entendida como:

El proceso mediante el cual, a través de la comunicación, se logra llegar a un acuerdo conjunto entre varias partes. Y a su vez permite obtener un resultado en el que todos obtienen lo que quieren y obtienen todos algo que quieren en común.

Negociar es:

- Buscar y lograr algo que quiero o me interesa, pero sin perjudicar al otro.
- Es ponernos de acuerdo entre dos o más personas que somos diferentes y pensamos o esperamos algo diferente.
- Es buscar el bien común en esta labor de diferencias, intereses conjuntos y de interdependencia.
- Es una forma muy filosófica de interrelacionarnos en esta creación conjunta de la realidad.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

3. FUNDAMENTOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACION.

II. Criterios claves para un entorno de negociación (FUENTE Universidad de Castilla)

- A. Que el tema y/o el objetivo propuesto en la mesa de la interrelación, sea negociable en su forma, cantidad, contenido, especificaciones, o alguno de sus elementos.
- B. Que en la mesa estén las partes involucradas y facultadas para poder tomar decisiones y poder resolver algo al respecto del tema.
- C. Que las partes estén dispuestas a entrar a un proceso de negociación. Es decir, que estén dispuestos a intercambiar información, no solo a informarse mutuamente; que estén dispuestos a considerar el punto de vista del otro; que quieran buscar opciones para rescatar algún objetivo de cada cual, sin dañarse y procurando lograr algún objetivo o interés mutuo.
- D. Que existan, por lo menos las condiciones medio ambientales necesarias para dicho proceso. Ya sea, tiempo, espacio, información, etc.
- E. Que quieran o estén dispuestos a hacerlo.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

3. FUNDAMENTOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN.

II. Criterios claves para un entorno de negociación (FUENTE TLC USA)

Barreras arancelarias y no arancelarias.

Etapas de negociación.

Canasta de desgravación.

Equilibrio de negociación.

Normas de origen.

Mecanismos de defensa.

!Estas y muchas otras preguntas se respondieron en el proceso de negociación!



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

4.- CULTURA Y DIVERSIDAD

EL ENTORNO CULTURAL DEL MARKETING GLOBAL

VER TAMBIÉN PAGINA 51 DEL LIBRO “MARKETING INTERNACIONAL “ 8 EDICION

Michael R. Czinkota y Ilkka A. Ronkainen Editorial: Cengage learning

Los proyectos internacionales de empresas y el cross cultural

7.- TENDENCIAS DE LA POBLACIÓN MUNDIAL.

Ver estadísticas en la WEB del Banco mundial

<http://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>

Video superpoblación



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

4.- CULTURA COLOMBIANA FRENTE AL MERCADEO INTERNACIONAL.

Entorno Socio-Cultural	Se compone de actitudes, formas de ser, expectativas, grados de inteligencia y educación, creencias y costumbres de las personas de un grupo o sociedad determinados.	-La auto-imagen: autosatisfacción.-Relación de la gente con la sociedad.
		-Relación con las organizaciones.
		-Visión del universo.
		-Subculturas.
		-Cambios en los valores culturales secundarios.

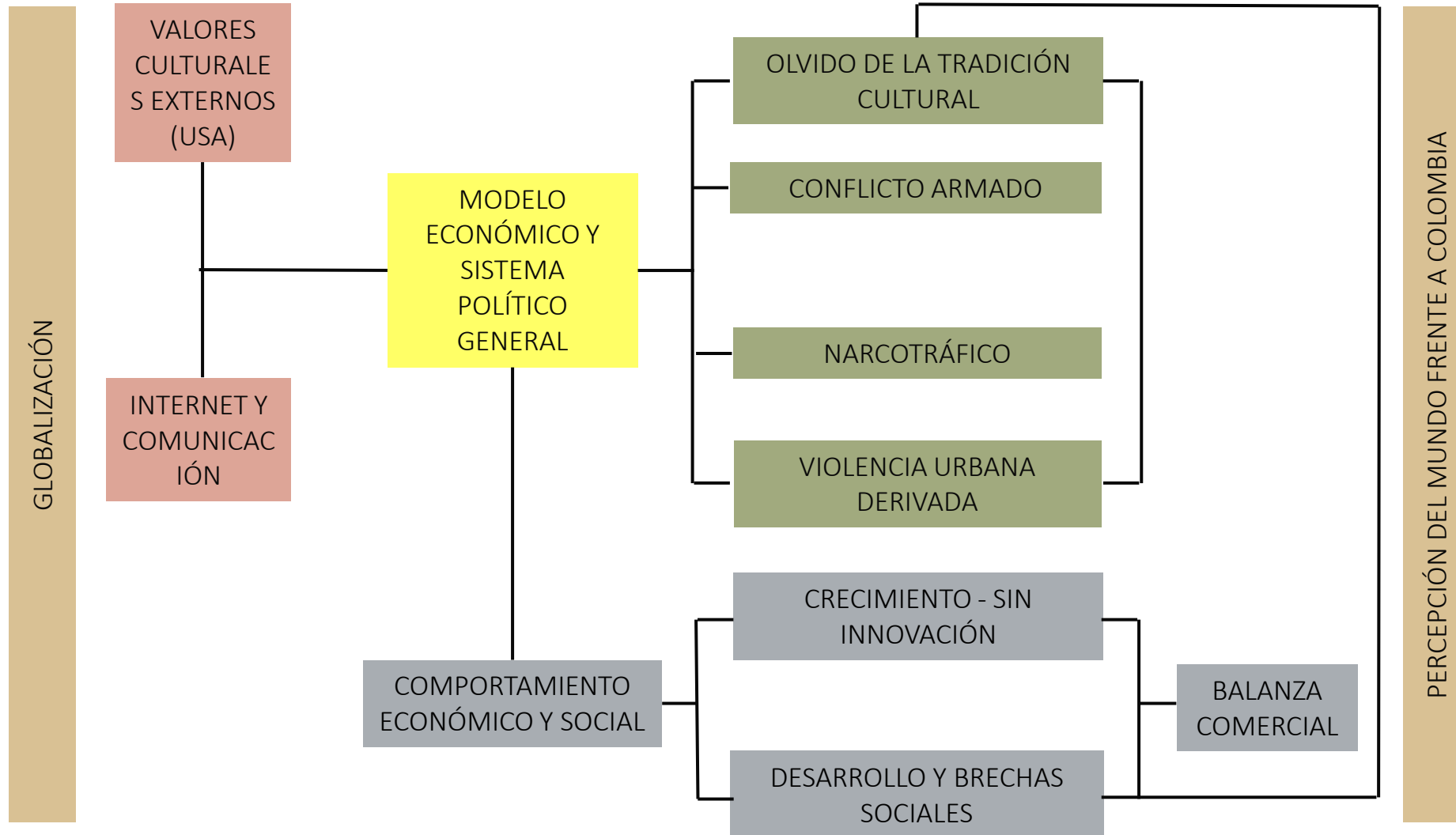


HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

4.- CULTURA COLOMBIANA FRENTE AL MERCADEO INTERNACIONAL.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

1.- RESEÑA HISTÓRICA DEL MERCADEO INTERNACIONAL.

4. FUNDAMENTOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACION. **Foro en clase**

Aproximación a un marco conceptual y teórico sobre la interculturalidad de los negocios internacionales

Karen Dayana Maldonado Cañón (Fuente Univ. Rosario)

1. El factor socio-cultural
2. El conflicto intercultural
3. Relación entre la cultura individual y la cultura colectiva
4. La interculturalidad
5. Marco teórico
6. La teoría de Hall
7. Cultura de contexto alto
8. Cultura de contexto bajo
9. Concepción monocrónica del tiempo
10. Concepción policrónica del tiempo
11. La teoría de Hofstede
12. Distancia y distribución del poder
13. Individualismo y colectivismo
14. Tolerancia y manejo de la incertidumbre
15. La teoría de Trompenaars y de Hofstede sobre la conciliación de las diferencias culturales
16. Del manual intercultural a la competencia intercultural
17. Cultura negociadora de los colombianos
18. Modelos de negociación
19. Características negociadoras de los colombianos



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

MERCADEO INTERNACIONAL

FUNDAMENTOS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACION.

Aproximación a un marco conceptual y teórico sobre la interculturalidad de los negocios internacionales Karen Dayana Maldonado Cañón (Fuente Univ. Rosario)

4. Características negociadoras de los colombianos:

VARIABLES	UBICACIÓN DE LOS COLOMBIANOS	CARACTERÍSTICAS DE LOS COLOMBIANOS AL NEGOCIAR
TIPO DE CONTEXTO	CONTEXTO ALTO	Ambiente informal, largos preámbulos, se fían mucho de la intuición, superficiales en el manejo de la información, no dan detalles, se recurre a la ambigüedad porque prevalece el lenguaje no verbal, conducen las negociaciones de manera personalizada y emocional, uso excesivo de actividades sociales y acercamiento amistoso, no separan lo personal de los negocios, los términos no se cumplen necesariamente porque los compromisos responden a los sentimientos, así estos pueden ser cambiados de un por “fuerza mayor”, se muestran fácilmente orgullosos, susceptibles, se resienten y toman personalmente el negocio, se prefiere el acuerdo de palabra y el escrito (legal) es solo una formalidad.
PERCEPCIÓN DEL TIEMPO	POLICRONICO	El tiempo es flexible, se ejecutan varios proyectos al mismo tiempo, se tiende a improvisar, dan la impresión de ser desorganizados y desordenados, son cortoplacistas, toderos, negociación hasta el final de persuadir al otro, son impacientes.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

VARIABLES	UBICACIÓN DE LOS COLOMBIANOS	CARACTERÍSTICAS DE LOS COLOMBIANOS AL NEGOCIAR
DISTANCIA DE PODER	GRAN DISTANCIA DE PODER	Las conexiones, las referencias personales y los rangos son importantes, se menciona a gente importante para destacar, impresionar y las palancas son necesaria, el jefe es el que negocia, la toma de decisiones es individual y centralizada.
INDIVIDUALISMO Y COLECTIVISMO	COLECTIVISMO FAMILIAR E INDIVIDUALISMO SOCIAL	Son egocéntricos, no ven desde el punto de vista del otro, su conveniencia personal esta por encima del daño que se le pueda ocasionar a su empresa o institución, se da una solidaridad familiar pero no hay responsabilidad social, país elitista donde todo se resuelve informalmente y de forma personal no a través de la ley, el incumplimiento o cualquier problema no se asume como una falla propia, alta emocionalidad



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

5.- Estrategias de entrada a mercados internacionales.

1. Evolución de estrategias (Formas de penetración)

A.- Exportación: Es la forma más sencilla de penetración internacional, consiste en que la compañía produce fuera de su destino de venta y lo envía para su venta. Como es lógico, cualquier exportación debe superar requisitos legales para el normal desarrollo de las actividades, y debe cumplir con las políticas de los países destino.

B.- Licenciamiento: Consiste en otorgar derechos legales (patentes, marcas, procesos), a compañías en el extranjero que estén interesadas en explotar el nicho de mercado. El licenciamiento es el mecanismo mas seguro de penetración internacional, pero al mismo tiempo es generalmente el menos rentable.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

5.- Estrategias de entrada a mercados internacionales.

1. Evolución de estrategias (Formas de penetración)

C.- Franchising: Es el otorgamiento de un paquete fijo de productos, sistemas de producción y comercialización, bajo él modulo de licencia. El contratante aporta el conocimiento de mercado y participa en el manejo, mientras que el dueño de la franquicia aporta su marca y su modelo de negocio.

D.- Participación: Consiste en compartir el manejo de las empresas colaboradoras en el exterior. Accediendo a las fortalezas del socio que se encuentra en el extranjero y su conocimiento y experiencia previa. Es basar las actividades de la empresa que quiere expandirse con empresas en el exterior para que le maneje su distribución y comercialización.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

5.- Estrategias de entrada a mercados internacionales.

1. Evolución de estrategias (Formas de penetración)

E.- Consorcio: Es parecida a la participación, pero generalmente implica muchos participantes y grandes cantidades de recursos.

F.- Maquila y Manufactura Propia: Implica la producción en el mercado destino, es la forma de mayor riesgo de penetración pero generalmente la más rentable.

G.- Contrato de Administración: Consiste en subcontratar el manejo externo de la empresa a cambio de honorarios e incentivos por resultados. Se da cuando la compañía que quiere penetrar un mercado extranjero no desea utilizar parte de sus recursos en la administración externa.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

5.- Estrategias de entrada a mercados internacionales.

1. Evolución de estrategias (Formas de penetración)

H.- Adquisiciones y Fusiones: Consiste en comprar empresas “ gemelas” en el extranjero y utilizarlas como catapulta de inserción internacional. Implica el control total de la compañía comprada y capacidad logística completa para asumir su manejo. También implica riesgo alto, acompañada de alta rentabilidad.

I.- Joint Venture: Es básicamente cuando dos o más socios arrancan de cero en modelos basados en comienzo y creación de nuevas empresas con operaciones en el extranjero.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

6.- COMPETITIVIDAD ANÁLISIS WEF Y LPI

A.- ANÁLISIS WEF – COMPETITIVIDAD 2020

B.- ANÁLISIS LPI - 2020



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

7.- NEGOCIOS Y COMERCIO ELECTRÓNICO

FORO EN CLASE

A. Negocios y comercio electrónico

Transformación digital

B. E-business – Technology and networks

C. Modelos e-business



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

8.- Legislaciones comerciales internacionales.

I.PRESENTACION. INVESTIGADOR Felipe Payan



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

9.- Flujo de Capitales y banca de inversión internacional. (PROCOLOMBIA) invierta en Colombia)

- I. SECTORES PARA INVERTIR
- II. COMO INVERTIR EN COLOMBIA
- III. CASOS DE ÉXITO
- IV. Publicaciones y Estadísticas
- V. PRESENTACIÓN VALLE



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

10.- MODELOS DE COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

FORO EN CLASE

Existen nueve (9) categorías de cooperación internacional a saber:

- 1) Cooperación Financiera
- 2) Cooperación Técnica, Científica y Administrativa
- 3) Ayuda Humanitaria y de Emergencia
- 4) Reorganización de la Deuda
- 5) Cooperación Descentralizada
- 6) Cooperación Sur-Sur
- 7) Cooperación Triangular
- 8) Pasantías y voluntariado
- 9) Auspicios Académicos: Becas y Fellowships



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

10.- MODELOS DE COOPERACIÓN EMPRESARIAL.

Extrait du OMAL | Observatorio de Multinacionales en América Latina

VER DICCIONARIO CRÍTICO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES



La agenda de la cooperación internacional, que ha venido definiéndose a lo largo de la última década, viene hoy marcada por un hecho decisivo: la toma en consideración de las grandes corporaciones como uno de los sujetos principales para el diseño y la aplicación de las estrategias de desarrollo. En este contexto, la cooperación empresarial aparece con fuerza como una de las principales modalidades impulsadas por la nueva agenda global de desarrollo, enmarcándose en ella todas las políticas de cooperación internacional que se orientan a favorecer la expansión de los negocios de las compañías multinacionales.

Existen cuatro (4) categorías de cooperación empresarial a saber:

1. Alianza pública privada (APP).
2. Cooperación financiera.
3. Innovación.
4. Negocios inclusivos.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

10.- COOPERACIONES INTERNACIONALES

Existen muchos acuerdos celebrados en el marco de la cooperación internacional que privilegian temas específicos que son determinados como sensibles para el presente y futuro de países, regiones e inclusive para el mundo en general. Aquí algunos ejemplos:

LAIF Y CIF

https://european-union.europa.eu/live-work-study/funding-grants-subsidies_es

https://www.fundacioncarolina.es/wp-content/uploads/2019/06/DT_FC_08.pdf

<https://www.eulaif.eu/es/publicaciones/informe-anual-de-laif-y-cif-2020>

PROJECT FINANCE

<https://www.fdn.com.co/es/financiacion/project-finance>

BID BANCA DESARROLLO REGIONAL

<https://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/financiamiento-del-bid/financiamiento-del-bid%2C6028.html>

BM FONDO INFRAESTRUCTURA GLOBAL

<https://thedocs.worldbank.org/en/doc/587471442939293051-0100022015/original/GIFBriefingNoteES.pdf>

FC-SK FONDO CAPITAL COLOMBO COREANO

<https://colombocoreana.com/>

BIS- BONOS DE IMPACTO SOCIAL

<https://prosperidadsocial.gov.co/sgsp/gestion-y-articulacion-de-la-oferta-social/bonos-de-impacto-social/>

BONOS DE INFRAESTRUCTURA

https://www.ani.gov.co/sites/default/files/financiacion_bonos_de_infraestructura_clemente_del_valle.pdf

BURSATILIZACIÓN

<https://doc.shf.gob.mx/guias/guiasntermediarios/BORHISYBURSAS/Paginas/%C2%BFQu%C3%A9esBursatilizar.a>

[spx](https://www.youtube.com/watch?v=iwu02hEgG7A&ab_channel=BIVA)

https://www.youtube.com/watch?v=iwu02hEgG7A&ab_channel=BIVA



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

10.- LA ONU Y LA COOPERACIÓN INTERNACIONAL.

Existen muchos acuerdos celebrados en el marco de la organización de las naciones unidas que privilegian temas específicos que son determinados como sensibles para el presente y futuro de países, regiones e inclusive para el mundo en general.

Ejemplos algunos son: **FORO EN CLASE**

1. El agua,
2. la alimentación,
3. los hidrocarburos,
4. el lavado de activos,
5. la mujer,
6. la educación,
7. la salud,
8. la agricultura.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

10.- Cooperación para la promoción empresarial internacional.

I. MODELO DE COOPETENCIA:

La “COOPETENCIA” designaría la unión equilibrada entre cooperación y competencia.

Es decir, una sinergia entre los competidores, recogiendo las virtudes de cada uno en una situación de ganar-ganar para todas las partes y con el máximo de ventajas para los usuarios finales.

Ejemplo del turismo rural



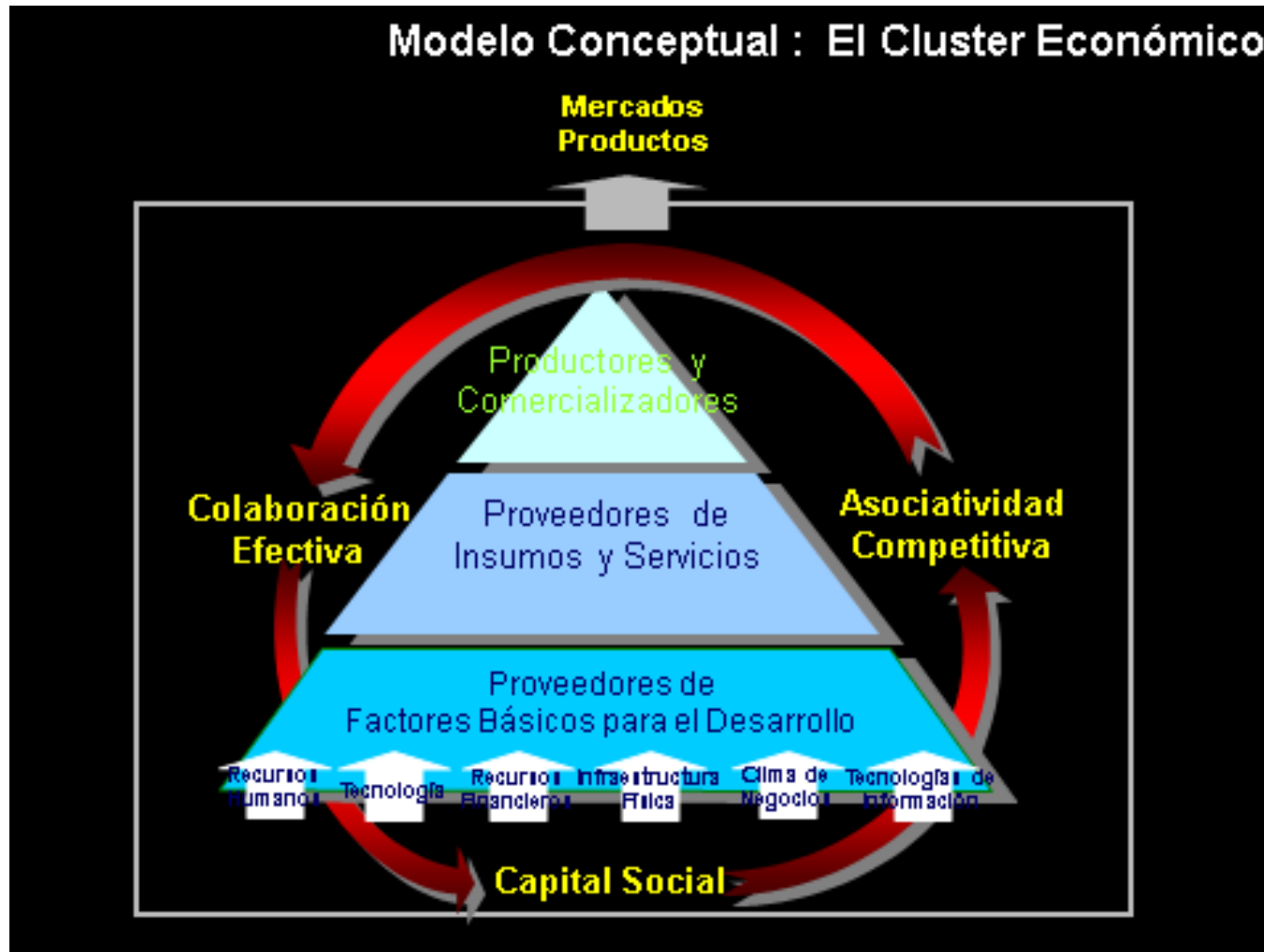
HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

10.- Cooperación para la promoción empresarial internacional.

II. MODELO TIPO CLUSTER. Cámara de comercio de Medellín



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

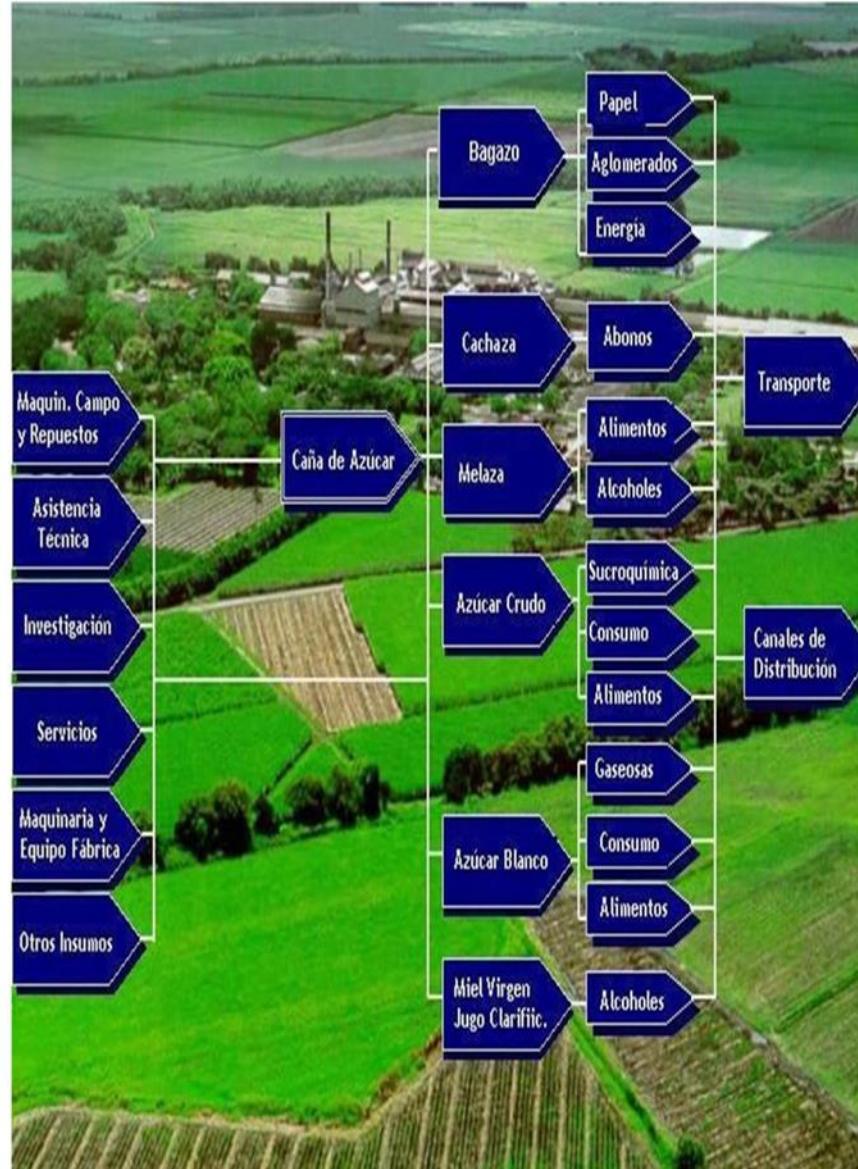
DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

10.- Cooperación para la promoción empresarial internacional.

II. MODELO TIPO CLUSTER. El azúcar en el Valle del cauca

- * 13 ingenios azucareros
- * 1,200 proveedores de caña
- * Más de 40 empresas de alimentos
- * 11 productores de alcohol y licores
- * 2 cogeneradores de energía
- * 1 productor de papel
- * 1 industria sucroquímica
- * Más de 50 proveedores especializados
- * 3 industrias de gaseosas



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

10.- Cooperación para la promoción empresarial internacional.

II. MODELO TIPO CLUSTER. El azúcar en el Valle del Cauca

El clúster del azúcar está ubicado en el valle interandino del río Cauca, en el suroccidente de Colombia, en 39 municipios de los departamentos de Caldas, Cauca, Risaralda y Valle del Cauca.

Considerando únicamente el área cultivada con caña de azúcar, el conglomerado abarca cerca de 200,000 hectáreas, el 78% de las cuales se encuentran en el departamento del Valle del Cauca, el 19% en Cauca, 1.6% en Risaralda y 1.3% en Caldas.

Comprende desde el municipio de Belalcázar en Caldas, hasta el municipio de Santander de Quilichao en el Cauca. El área total del clúster, sumando área con caña y demás áreas de influencia, es de 429 mil hectáreas. El clúster del azúcar hace parte de los sectores agropecuario e industrial, con especialización en la producción de caña de azúcar, azúcares, mieles y alcohol (etanol).



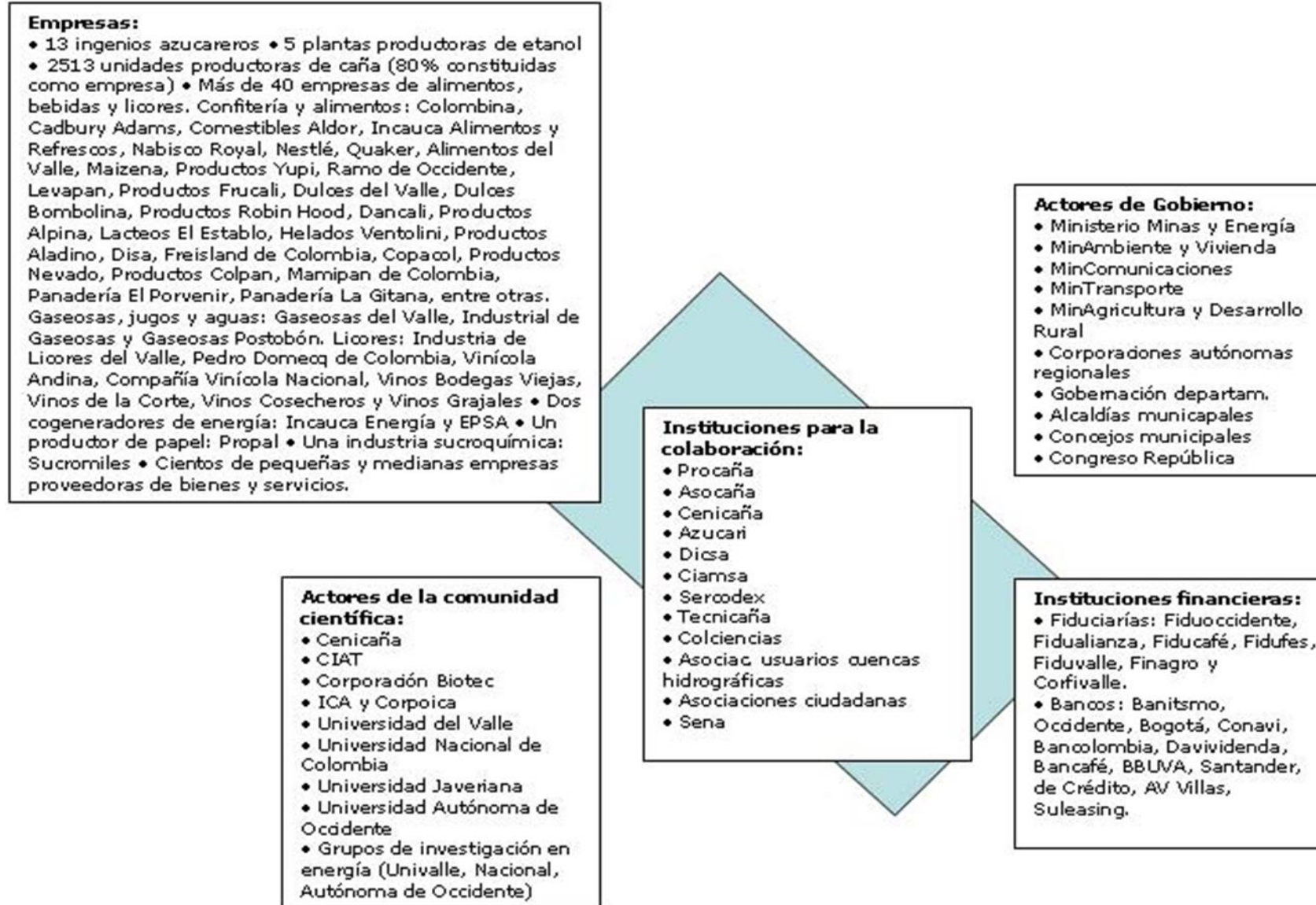
HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

10.- Cooperación para la promoción empresarial internacional.

II. MODELO TIPO CLUSTER. El azúcar en el Valle del cauca



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

III. MODELO SINERGICO.

11.- QUE ES GLOBALIZACION Y ACUERDOS INTERNACIONALES.

Las dos caras de la globalización

La Globalización ha llevado a los países a ampliar sus fronteras y para ello, deben negociar con otros países o regiones, condiciones más favorables frente al intercambio de bienes, servicios, flujos de inversión, movilidad de las personas y cooperación.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

¿Qué beneficios trae la integración económica?

LA NIÑA QUE SILENCIO AL MUNDO

1. Establece reglas de juego claras y da estabilidad al intercambio comercial.
2. Aumenta el tamaño del mercado local, permitiendo incrementar el uso de la capacidad instalada de ciertas industrias y generar empleo.
3. Da acceso a nuevos clientes y proveedores tanto de bienes como de servicios.
4. Incrementa la competitividad de las empresas al permitir el ingreso de tecnología y materias primas a menores costos.
5. Mejora la oferta y el precio de productos para el consumidor final.
6. Incentiva las exportaciones, la inversión y la creación de nuevas empresas.
7. A mayor integración, mayor crecimiento.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

12.- FACTORES Y VARIABLES

1. Eliminando barreras arancelarias.
2. Eliminando barreras no arancelarias.
3. Unificando políticas arancelarias.
4. Garantizando seguridad en flujo de inversiones.
5. Facilitando el movimiento de mano de obra.
6. Unificando políticas monetarias.
7. Cooperando internacionalmente.

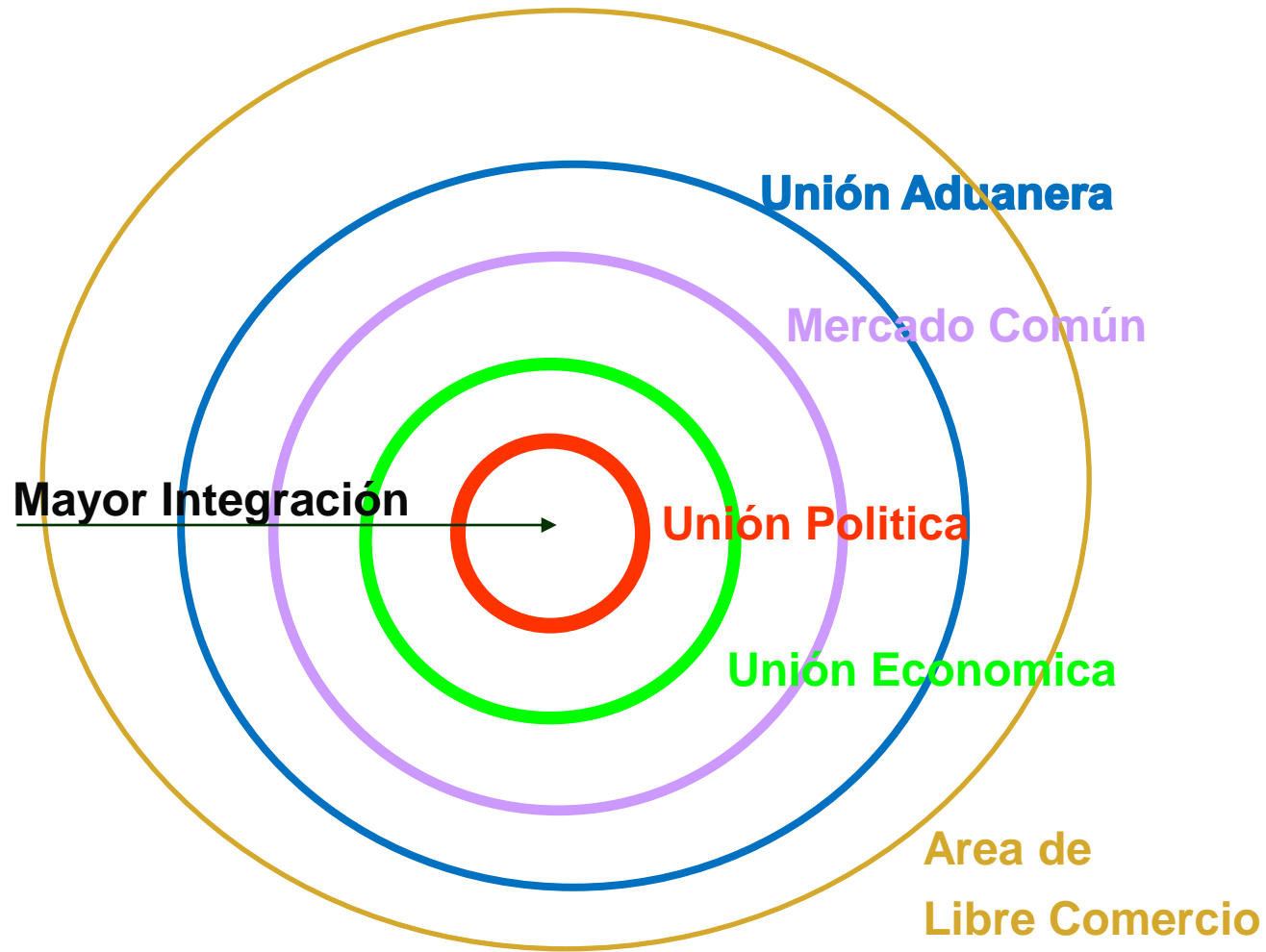


HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

13.- ESTADIOS DE INTEGRACIÓN



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES

13.- ESTADIOS DE INTEGRACIÓN



Grados de integración económica:

1.- Acuerdo de Alcance Parcial

Son acuerdos en los que los países miembros se otorgan preferencias arancelarias mutuas, para productos determinados.

2.- Área de Libre Comercio

Dos o varios países que deciden eliminar progresivamente los aranceles y barreras al comercio para la mayoría de productos, manteniendo cada uno sus propios aranceles y régimen de comercio para países no miembros. Unión.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

13.- ESTADIOS DE INTEGRACIÓN



Grados de integración económica:

3.- Unión Aduanera

Partiendo de un Área de Libre Comercio, se establece entre los países miembros un arancel que aplicarán en conjunto a países no miembros y éste se denomina Arancel externo común. Los controles fronterizos desaparecen para los productos, pero permanecen las barreras que impiden la circulación de personas.

4.- Mercado Común

Supone la eliminación de barreras no solo de los bienes, sino también de los trabajadores y del capital. Los países miembros adoptan una política comercial común.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

13.- ESTADIOS DE INTEGRACIÓN

Grados de integración económica:

5.- Unión Económica

Partiendo de un mercado común se unifican y armonizan las instituciones y las políticas económicas en todos los países miembros en especial en materia tributaria, fiscal y monetaria. Requiere del establecimiento de una autoridad supranacional, cuyas decisiones obliguen a los estados miembros.

6.- Unión Política.

A partir de la unión económica surge la unión política, en donde los países adoptan una moneda común, y de ahí la Integración Total. Aquí los países no sólo unifican sus economías, sino las demás instancias políticas de las naciones y renuncian a su soberanía.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

13.- ESTADIOS DE INTEGRACIÓN



Otras formas de integración

1.- Promoción y protección de inversiones entre países:

Facilita el flujo de capitales y define unas reglas de juego claras para los inversionistas. Se pueden incluir como capítulos dentro de los Acuerdos de Libre comercio o suscribir de forma independiente:

2.- Acuerdos de Doble Tributación:

Éstos buscan evitar que los inversionistas (personas o empresas) paguen impuestos dos veces: en el país de origen de la inversión y después en el país destino. Es por ello que con la firma del ADT, el inversionista define dónde quiere pagar impuestos sobre los bienes e inversiones que tiene en un país.

3.- Acuerdos de Cooperación Internacional:

Se pueden firmar en diferentes temas como seguridad, ciencia y tecnología, en materia judicial, medio ambiente, interconexión eléctrica, educación, migración etc. Su principal objetivo es compartir información y generar mecanismos de apoyo conjunto para mejorar las prácticas o promover mejoras en un sector o tema específico.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

14.- FINANZAS INTERNACIONALES .

INTRODUCCIÓN

Características de los mercados financieros internacionales.

Mercados bancarizados y no bancarizados.

Banca de inversión internacional.
Emisiones de títulos.

Over - the - counter. Tipos de operadores

SWAPS

Argumentos de la ventaja comparativa.

Swaps de tasas de interés.

Swaps de divisas.

Valoración de swaps

CONTRATOS FORWARD Y FUTUROS

Funcionamiento de los mercados de futuros y a plazo.

Determinación de precios a plazo y precios de futuros.

Estrategias de coberturas con contratos de futuros.

Contrato de futuros de tasas de interés.

CONTRATO DE OPCIONES

Funcionamiento de los mercados de opciones.

Opciones sobre acciones.

Estrategias especulativas usando opciones.

Introducción a los arboles binomiales

El modelo de Black - Scholes



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

14.- RIESGO PAÍS. Calificadoras de riesgo

PRESENTACION RIESGO PAIS



¿Que es una calificadora de riesgo y cual es su función en el mercado?

¿Que es una calificación?

¿Que títulos valores requieren de una calificación obligatoria?

¿Además de los títulos valores, las personas jurídicas requieren de una calificación?

¿Qué diferencias hay entre una calificación de corto plazo y una de largo plazo?

¿Cual es la escala de calificación de corto plazo y cual es su definición?

¿Cual es la escala de calificación de largo plazo y cual es su definición?

¿Que es una perspectiva y cuando se asigna?

¿Que es una lista de CREDITWATCH y cuando se asigna?



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

**NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

16.- ENTIDADES NACIONALES DE APOYO A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO.



PROCOLOMBIA.



BANCOLDEX.



BANCO DE LA REPUBLICA.



FIDUCOLDEX.



SEGUREXPO.



HELMAN QUESADA MÉNDEZ

DOCENTE

NEGOCIOS
INTERNACIONALES