



UNIVERSIDAD CAECE
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACION

PROGRAMA DE: DESARROLLO DE UN PROYECTO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.		
CODIGO DE LA CARRERA 117	PLAN DE LA CARRERA 06X	CODIGO ASIGNATURA 1967/06X
AÑO 4º	CUATRIMESTRE 2º	VIGENCIA 2006
CARRERA: LICENCIATURA EN COMERCIO INTERNACIONAL		
Nº DE RESOLUCIÓN MINISTERIAL 1404/06		Nº DE RESOLUCIÓN INTERNA 901/05 – 265/06

OBJETIVOS

Formar profesionales capaces de anticiparse a las acciones de los mercados internacionales, identificar oportunidades competitivas y desempeñarse con eficiencia en situaciones problemáticas concretas en el campo de los Negocios Internacional o entornos vinculantes.

Capacitar a los alumnos para incursionar en nuevos mercados, con orientación hacia la problemática de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) o proyectos económicos específicos de la zona.

CONTENIDOS MINIMOS

Curso concebido a integrar totalmente los conocimientos adquiridos desde una óptica comercial aplicada. El alumno asesor integral de comercio internacional deberá coronar su carrera presentando un proyecto que comprenda la detección de una oportunidad de mercado, clasificación de las mercaderías, la redacción de contratos y la obtención de la documentación necesaria, gestión de los aspectos bancarios, aduaneros, logísticos y legales. Esta materia deberá considerarse en la práctica como un trabajo de aplicación concreta de las capacidades adquiridas durante la carrera.

PROGRAMA ANALÍTICO

UNIDAD 1

QUE ES UN PROYECTO

Ajuste de la información obtenida

Replanteo del trabajo a realizar

Definir los objetivos del proyecto Investigación de Mercado Internacional

Aplicación de inteligencia estratégica para el desarrollo del negocio.

Informe de investigación de Mercado Internacional.
Herramientas e instrumentos para el análisis del mercado objetivo

UNIDAD 2

EL DESARROLLO DEL PROYECTO. Informe de la investigación de mercado internacional
Sistemas de Información de Marketing.
Variables que intervienen.
Formas de Internacionalización.
Alianzas estratégicas.
Entregar Primera Etapa del Informe de la investigación de mercado internacional.

UNIDAD 3

DIRECCIÓN DE PROYECTO. Desarrollo del plan de exportación
Aplicación de las herramientas seleccionadas para cada caso en especial.
Sistema de Control del Plan de exportación
Redacción adecuada para presentar un proyecto de negocio internacional.

UNIDAD 4

ADMINISTRACIÓN DE PROYECTO
Ajuste final de cada proyecto de negocio internacional.
Consultas y revisiones
Presentación previa ultima revisión
Practicas de presentaciones
Presentación y exposición de los proyectos Plan de exportación de negocio.
Se presenta y expone cada uno de los trabajos realizados ante el público presente;
empresarios, autoridades, docentes, estudiantes,
Fin de Curso reflexión, encuestas de satisfacción a los empresarios y evaluación final

BIBLIOGRAFIA

Ledesma, Carlos A. Nuevos Principios y Fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural. Buenos Aires Editorial Osmar D. Buyatti, 2004
Ledesma, Carlos A. Nueva Economía Internacional. Buenos Aires Editorial Osmar D. Buyatti, 2005
Ledesma; Gnazzo; Domínguez; Elaskar. Consorcios de Exportación. El despegue regional. Buenos Aires Editorial Osmar D. Buyatti, 2004
Chun Wei Choo La organización Inteligente. Oxford University Press México 1999
Stutely, Richard. Plan de Negocios: La Estrategia inteligente. México: Prentice Hall, 2000.
McCarthy, E. Jerome; Perreault, William D. Jr. Marketing, un enfoque global. 13a ed. México: Mc Graw-Hill, 2000
Ballve, Alberto - Tablero de Control. Buenos Aires, Macchi Grupo Editor SA. 2000

METODOLOGÍA

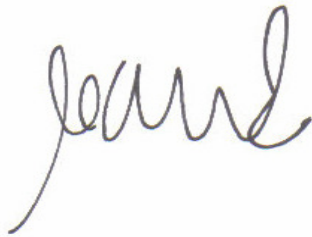
La metodología aplicada en esta materia es la de extensión universitaria, convenios mediante; en un programa de articulación Universidad – Empresa, donde los alumnos realizan una práctica profesional supervisada en empresas reales.

APROBACIÓN DEL CURSADO DE LA ASIGNATURA

Deberán aprobarse al menos 2 (dos) adelantos de proyectos solicitados oportunamente en las clases virtuales.

EVALUACIÓN FINAL: REGIMEN DE APROBACIÓN DE LA MATERIA

Los alumnos deberán desarrollar el Proyecto de Negocios Internacionales en la empresa que les resulta asignada cumplimentando las etapas previstas en el presente programa presentando el plan de exportación a los integrantes de la cátedra, autoridades universitarias y directivos de la empresa que les fue asignada y entregar un ejemplar del proyecto a la empresa con copia para archivo en biblioteca.



RICARDO CALVI
Coordinador



MARIANA ORTEGA
Secretaria Académica