

## Formato para la recolección de información Programa de Clases Espejo

Es indispensable que en la siguiente tabla se diligencie la información de manera completa y concisa, una vez este formato sea remitido a AUALCPI se informará el catálogo de clases disponible para el período.

Si tiene alguna inquietud por favor hacémosla llegar al correo: [secretariageneral@ualcpi.org](mailto:secretariageneral@ualcpi.org)

Fecha de diligenciamiento 12/03/2021

### 1. INFORMACIÓN DEL CURSO

Nombre del curso	MARKETING INTERNACIONAL		
Programa Académico	ADMINISTRACION DE EMPRESAS	Nivel	Pregrado
Área del conocimiento	Economía, Administración, Contaduría y afines		
No. de créditos	3	Hora/semana	3
Descripción del curso <i>(resumen max. 150 palabras sobre los objetivos y contenidos del curso)</i>	<p>El programa de la materia explora los mecanismo de inserción de la industria en los mercados internacionales, a través de estrategias de penetración que permitan el cambio paradigmático en la relación de la empresa con sus entornos internacionales: desde una filosofía de simple exportación a otra, mucho más operativa y fértil que es la de la penetración y explotación de los mercados internacionales. De allí nace la necesidad de extender el campo del marketing desde sus posiciones clásicas de análisis y decisiones sobre los mercados domésticos hasta ocuparse de la problemática de los mercados internacionales.</p>		
Horarios de las actividades no prácticas del curso <i>(seleccione los días e indique la hora en cada caso)</i>	<input type="checkbox"/> Lunes <input type="checkbox"/> Martes <input type="checkbox"/> Miércoles <input type="checkbox"/> Jueves <input type="checkbox"/> Viernes <input checked="" type="checkbox"/> Sábado	En el horario de	<p>Haga clic o pulse aquí para escribir texto.</p> <p>Haga clic o pulse aquí para escribir texto.</p> <p>Haga clic o pulse aquí para escribir texto.</p> <p>Haga clic o pulse aquí para escribir texto.</p> <p>Haga clic o pulse aquí para escribir texto.</p> <p style="text-align: center;">MAÑANA</p>
Periodicidad de la oferta del curso <i>(una sola opción)</i>	<input type="checkbox"/> Anual <input checked="" type="checkbox"/> Semestral <input type="checkbox"/> 4 o 3mestral		

Sólo para la opción seleccionada, indique:

Inicio (mes)	Inicio (meses)	Inicio (meses)
Haga clic o pulse aquí para escribir texto.	Haga clic o pulse aquí para escribir texto.	Haga clic o pulse aquí para escribir texto.

Duración del curso (semanas) 5 SEMANAS – TRES HORAS EN CADA ENCUENTRO

## 2. ALCANCE DEL CURSO Y DEL TRABAJO COLABORATIVO

La estrategia de Clases Espejo brinda la oportunidad de actuar con instituciones, profesores y estudiantes de otras áreas del conocimiento que puedan ser complementarias, para enriquecer el desarrollo de actividades y la generación de proyectos y productos. En ese sentido, responda lo siguiente (*seleccione únicamente aquellas opciones que sí aplican para el curso*):

En el abordaje colaborativo de temas y objetivos del curso es posible establecer interacciones con otras áreas del conocimiento y disciplinas

**Si marcó la anterior opción:** indique el(as) área(s) del conocimiento con que se puede realizar trabajo interdisciplinario en el marco de Clases Espejo

Marketing Internacional, Comercio Internacional

El curso se relaciona, por su contenido y objetivos, con uno o más Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

**Si marcó la anterior opción:** Enumere los ODS que aborda el curso

Las empresas deben tener en cuenta la sostenibilidad como una oportunidad de negocios de emprender un nuevo camino para mejorar la vida de las personas que consumen sus productos. Así las organizaciones podrán identificar su impacto social y fortalecer sus grupos de interés.

Con base en el desarrollo del curso, existe potencial para el desarrollo de proyectos/productos interinstitucionales fruto de la interacción entre los estudiantes en una posible Clase Espejo

**Si marcó la anterior opción:** Muy someramente y de manera preliminar, relacione algunas ideas de trabajo colaborativo en una Clase Espejo del curso

MARKETING, COMERCIO INTERNACIONAL, ESTRATEGIAS COMERCIALES, COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS

## 3. DATOS DEL PROFESOR

Nombre Completo CARLOS ACOSTA ORTEGA

Formación académica (títulos obtenidos) ADMINISTRADOR DE EMPRESAS, MAGISTER EN DIRECCION DE EMPRESAS

Experiencia Docente (incluya sólo lo que considere pertinente en relación con el curso y su alcance) EXPERIENCIA EN DOCENCIA UNIVERSITARIA, CON 7 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL CAMPO DEL MARKETING.

Experiencia Investigativa (lo que sea relevante para el desarrollo del curso como Clase Espejo) Haga clic o pulse aquí para escribir texto.

Haga clic o pulse aquí para escribir texto.

Experiencia en Extensión  
*(lo que sea relevante  
para el desarrollo del  
curso como Clase Espejo)*

Manejo de otras  
lenguas

Inglés

Portugués

Francés

Alemán

Nivel de conocimiento

Elija un elemento.

Elija un elemento.

Elija un elemento.

Elija un elemento.

Correo electrónico

[carlos.acostao@cecar.edu.co](mailto:carlos.acostao@cecar.edu.co)

Al adherirse a este programa la Institución se compromete a cumplir con todos los compromisos que permitan el buen funcionamiento del PIED.

---

**Firma responsable del PIED**