



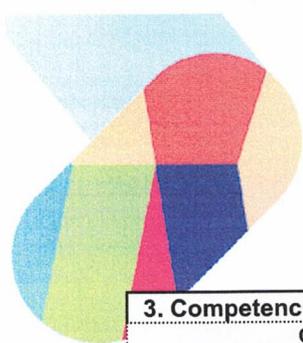
Introducción a los negocios internacionales

| 1. Datos de identificación | | | | |
|---|---|--|---|-----------------------|
| Academia | | Departamento | | |
| Negocios y Gestión Internacional | | Departamento de Estudios Organizacionales | | |
| Carreras | Área de formación | | Tipo | |
| Licenciatura en Negocios Internacionales | Básica particular obligatoria | | Curso – Taller | |
| Modalidad | Ciclo | Créditos | Clave | Prerrequisitos |
| Presencial | 2 | 8 | I5226 | |
| Horas | Relación con otras Unidades de Aprendizaje | | | |
| | <i>En el ciclo que se imparte (Relación horizontal)</i> | | <i>En otros ciclos (Relación vertical)</i> | |
| Teoría (40) Práctica (40) Total (80) | Economía II Empresas Internacionales y su proceso Contable Mercadotecnia | | Economía Internacional para los Negocios Estructura Económica Internacional Comunicación Intercultural en los Negocios Mercadotecnia Internacional | |
| Saberes previos | | | | |
| Generalidades de la Administración, Contabilidad, Economía y Derecho. | | | | |
| Elaboró | Fecha de elaboración | Actualizó | Fecha de actualización | |
| Dra. Luz Elena Machaen López | Enero de 2017 | Mtra. Thania Jiménez Castellanos/Mtra. María de Jesús De La Mora | 25 de Enero de 2023 | |

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Analiza la composición y el entorno de los negocios internacionales con el fin de desarrollar una visión crítica e integradora del papel que juega la economía de México frente a otros países.

| Perfil de egreso |
|--|
| <p>1. Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado</p> <p>a. Mediante conocimientos económicos, Jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento:</p> <p>b. Mediante el dominio de lenguas extranjeras; y</p> <p>c. A partir del reconocimiento de las diferencias culturales</p> <p>2. Desarrollar, implementar y gestionar proyectos de logística internacional</p> <p>a. Mediante el conocimiento de marcos normativos y sus procesos, gestión aduanera, métodos cualitativos y otros elementos de toma</p> <p>b. A partir del uso de TICS y Software especializados: y</p> <p>c. Mediante el conocimiento de geografía, transportes y la estructura económica internacional</p> <p>3. Identificar, diseñar, desarrollar y dar seguimiento a los modelos de internacionalización de empresa. A partir de identificar áreas de oportunidad y generar planes y proyectos de negocios internacionales. Todo lo anterior, lo desarrolla en un ámbito globalizado, mediante principios de ética y responsabilidad social. Además de un espíritu crítico, incluyente, con compromiso social, autogestivo, adaptable, innovador y con una correcta expresión oral y escrita. Mediante una actitud de mejora continua</p> |



3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

| Genéricas | Disciplinares | Profesionales |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Valora la diversidad cultural, étnica, de género, de creencias y política. • Propicia ambientes que favorecen el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad. • Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas. • Es autocrítico y defiende su postura con pensamiento crítico y propositivo. • Trabaja de forma autónoma. • Aplica de forma ética sus conocimientos y habilidades en su campo laboral. • Demuestra capacidad de investigación. • Comprende el impacto que genera la dirección de empresas con base a la Responsabilidad Social Corporativa. (RSC) | <p>Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado</p> <p>a. Mediante conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento:</p> <p>b. Mediante el dominio de lenguas extranjeras; y</p> <p>c. A partir del reconocimiento de las diferencias culturales.</p> | <p>Identifica los diferentes aspectos que intervienen en los Negocios Internacionales, y los aplica en el campo laboral a través del desarrollo de proyectos de comercio.</p> |

4. Contenido temático por unidad de competencia

Unidad de competencia 1: IMPORTANCIA, CONCEPTUALIZACIÓN Y ELEMENTOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

- 1.1 Que son los negocios
- 1.2 Diferencia entre negocios nacionales e internacionales
- 1.3 conceptos básicos de los negocios internacionales
- 1.4. elementos de los negocios internacionales
- 1.5 Importancia de los negocios internacionales en la economía de un país.

Unidad de competencia 2: LA ADQUISICIÓN DE HERRAMIENTAS EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

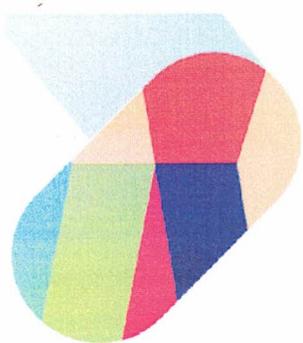
- 2.1. Instancias gubernamentales que figuran en los negocios internacionales
- 2.2. Qué papel juega la secretaria de economía en el área internacional
- 2.3. Qué papel juega la SHCP y el SAT en el área internacional
- 2.4. Instancias internacionales que rigen el comercio internacional

Unidad de competencia 3: GEOGRAFIA NACIONAL E INTERNACIONAL

- 3.1. Ubicación de estado y capital de México
- 3.2. Ubicación de estado y capital del continente Americano
- 3.3. Ubicación de estado y capital del continente Europeo
- 3.4. Ubicación de estado y capital del continente Asiático
- 3.5. Ubicación de estado y capital del continente Africano
- 3.6. Ubicación de estado y capital del continente de Oceanía

Unidad de competencia 4: INCOTERMS

- 4.1. Conceptualización de los términos internacionales del comercio exterior
- 4.2. Sus grupos y modalidades
- 4.3. Responsabilidades y Riesgos.
- 4.4. Descripción de cada uno de los INCOTERMS
- 4.5 Los negocios internacionales y el desarrollo de habilidades para su gerenciamiento.
- 4.6 ¿Porqué, comercian las naciones?
- 4.7 Teorías del comercio internacional: mercantilismo, ventaja absoluta, ventaja comparativa, ciclo de vida del producto, comercio estratégico y ventaja comparativa nacional de las industrias.
- 4.8 Evaluación de las teorías del comercio internacional.
- 4.9 Barreras arancelarias y no arancelarias.
- 4.10 El libre comercio y los argumentos económicos y políticos.



5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

| Metodología | Acción del docente | Acción del estudiante |
|--|--|--|
| La clase se desarrolla mediante la exposición del profesor, quien plantea nuevos conocimientos sometiéndolos a debate, discusión, e investigación, propiciando la construcción de nuevos aprendizajes, haciendo uso de la proyección de diapositivas, lecturas, análisis de casos, y análisis de películas relacionadas a los Negocios Internacionales y uso de plataforma Moodle como repositorio de actividades y sugerencias para exploración, incentivando el trabajo en equipo y la autogestión, para la construcción del proyecto final. | Exposición por parte del Profesor mediante la proyección de diapositivas en Power Point. Investigación y cuestionamiento en clase en base a la información expuesta por el profesor para tema de discusión. | Realización de actividades de aprendizaje: Investigaciones, cuestionarios, participación en discusiones y debates, exposición de algunos temas y realización del proyecto final. |

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

| Actividad | Producto |
|--|---|
| 1. CONOCIMIENTOS 1.1 Evaluaciones parciales (30%) 2. DESEMPEÑOS 2.1. Trabajo en equipo (20%) 2.2. Trabajos individuales (20%) 2.3. Proyecto final (20%) 3. ACTITUDES / HÁBITOS / VALORES 3.1 Respeto, orden y participación (10%) | 1. Evaluaciones parciales 2. Presentación en Power Point, trabajos de investigación, resolución de casos de estudio 3. Trabajos de investigación, ensayos, 4. Proyecto final |

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

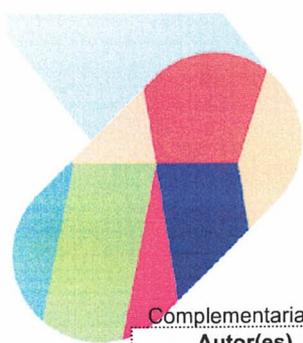
7. Perfil deseable del docente

| Saberes / Profesión | Habilidades | Actitudes | Valores |
|--|---|---|--|
| Licenciado en Negocios Internacionales, Relaciones Comerciales, Comercio Internacional o afín, con grado mínimo de maestría en el área económico administrativa. Experiencia laboral mínima de tres años en el área empresarial. | Habilidades en docencia a nivel licenciatura, manejo de conflictos, administración de negocios. | De compromiso, De liderazgo Responsable | Respeto, Orden, Ética. Responsabilidad social |

9. Bibliografía

Básica del estudiante

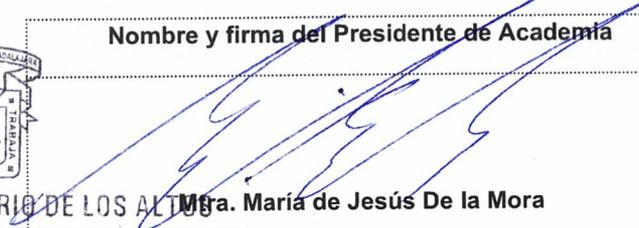
| Autor(es) | Título | Editorial | Año | URL |
|-------------------------|---|------------------|------|---|
| Hill, C. & Hult, T. | International Business: Competing in the Global Marketplace | McGraw-Hill | 2019 | 658.18 HIL 2019 Biblioteca CUALTOS |
| Martínez Valverde, J.F. | Negociación Internacional | Paraninfo | 2019 | 382.1 MAR 2018 Biblioteca CUALTOS |
| Peng, Mike W. | Negocios globales | Cengage Learning | 2018 | 382 PEN 2018 Biblioteca CUALTOS https://latam.cengage.com/ |
| Peña Andrés, C. | Negociación para el comercio internacional | Alfaomega | 2018 | 658.4052 PEN 2018 Biblioteca CUALTOS |



Complementaria

| Autor(es) | Título | Editorial | Año | URL |
|-------------------|---|------------------|------|---|
| Chiavenato, I. | Planeación estratégica fundamentos y aplicaciones | McGraw-Hill | 2017 | 658.4012 CHI 2017 Biblioteca CUALTOS |
| Pride, William M. | Introducción a los negocios | Cengage Learning | 2017 | 650 PRI 2017 Biblioteca CUALTOS https://latam.cengage.com/ |

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, 25 de Enero de 2023

| Nombre y firma del Jefe de Departamento de Estudios Organizacionales | Nombre y firma del Presidente de Academia |
|--|---|
|  Dr. Luis Aguilar Carvajal |  Mtra. María de Jesús De la Mora |

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ORGANIZACIONALES