



Universidad Guadalajara

Centro Universitario del Sur

## UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA CENTRO UNIVERSITARIO DEL SUR

**DIVISIÓN DE CIENCIAS ARTES Y HUMANIDADES**  
**DEPARTAMENTO DE SOCIEDAD Y ECONOMÍA**  
**CARRERA LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**



**CENTRO UNIVERSITARIO DEL SUR**  
DEPTO DE SOCIEDAD Y ECONOMÍA



17 AGO. 2017

**VIGENCIA**

PROGRAMA DE ESTUDIO POR COMPETENCIAS

### **COMUNICACIÓN INTERCULTURAL EN LOS NEGOCIOS** (COINNE\_16B)

**Mtro. Lenin A. Aceves Díaz**  
Presidente de la Academia de Negocios  
Internacionales

**Dra. Berta Ermila Madrigal Torres**  
Jefe del Departamento de Sociedad y Economía

**Mtro. Pedro Pablo Villafania Góngora**  
Profesor de la Unidad de Aprendizaje

**PROGRAMA DE ESTUDIO POR COMPETENCIAS**  
**Formato Base**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE**

Centro Universitario del Sur

**1.1 DEPARTAMENTO:**

Sociedad y Economía

**1.2 ACADEMIA:**

Comunicación Intercultural en los Negocios(matutino)

**1.3 NOMBRE DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:**

**Nota: Estos datos se encuentran en el Plan de Estudios derivados del dictamen.**

Clave de la Unidad de Aprendizaje	Horas de teoría	Horas de práctica	Total de horas	Valor de créditos
I5432	40	40	80	8

Tipo de curso:	Nivel en que se ubica			Prerrequisitos	Correquisitos
C= curso		Técnico			
CL= clínica		Técnico superior			
N= práctica		Licenciatura	X		
T= taller		Especialidad			
CT= curso-taller	X	Maestría			
		Doctorado			

**1.4 ELABORADO POR:**

Academia Negocios Electrónicos de CUCEA

**1.5 FECHA DE ELABORACIÓN:**

Julio 2014

**1.6 PARTICIPANTES:**

**1.7 FECHA DE APROBACIÓN POR LA INSTANCIA RESPECTIVA:**

Julio 2016

Evaluado y actualizado por:

Mtro. Pedro Pablo Villafania Góngora

## 2. UNIDAD DE COMPETENCIA

### Unidad de competencia

El curso de Comunicación Intercultural en los Negocios está formado por 5 unidades que van de lo general a lo particular, iniciando con el estudio de la diversidad intercultural, las brechas culturales el lenguaje y estrategias de comunicación en los negocios y concluyendo con la identificación y análisis de las características culturales y estilos en las negociaciones internacionales.

Que el alumno conozca los retos de vivir en un mundo en el que tendrá que relacionarse, cada vez más, con personas que en aspectos fundamentales son diferentes. Los objetivos principales son ayudarle a tener muy presente las diferencias que se dan en la comunicación intercultural y facilitarle el conocimiento y las habilidades que le permitirán tener éxito al interaccionar con personas de culturas diferentes a la suya.

La unidad de aprendizaje de Comunicación intercultural en los negocios aportará a la capacidad de observar, analizar, interpretar y explicar las relaciones de intercambio nacional e internacional de bienes y servicios, así como interpretar las aplicaciones en las organizaciones de los componentes del macro ambiente nacional e internacional, para que la herramienta de la planeación proponga alternativas de acción que permita enfrentar y mejorar la competitividad internacional. Además de fortalecerá la honradez, respeto a la dignidad humana, aprecio de los valores culturales, históricos y sociales de la comunidad y del país; espíritu emprendedor, liderazgo, cultura de calidad.

## 3. ATRIBUTOS O SABERES

Especifique los saberes que integran la Unidad de Aprendizaje descrita en el punto anterior.

Saberes	Descripción
Teóricos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saber Características culturales.</li><li>• Saber las diferentes formas de comunicación.</li><li>• Investigar las brechas culturales entre México y el país con el que se desea entablar una negociación.</li><li>• Saber las diferencias semánticas entre México y el país con el que se desea entablar una negociación.</li></ul>
Técnicos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Saber los estilos en las negociaciones internacionales.</li><li>• Investigar los protocolos de negociación del país con el que se va a negociar.</li><li>• Aplicar las diferentes maneras de comunicación.</li><li>• Investigar la importancia de las culturas existentes en México y el mundo.</li></ul>

Saberes	Descripción
<i>Metodológicos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saber el proceso de negociación de los diferentes continentes.</li> <li>• Conocer los diferentes continentes y aplicar los modelos de negociación.</li> <li>• Realizar diagnóstico de las diferentes culturas de cada uno de los continentes.</li> <li>• Analizar las barreras de comunicación que puedan existir al momento de una negociación.</li> </ul>
<i>Formativos</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Trabajo en equipo.</li> <li>• Respeto a los diferentes pensamientos.</li> <li>• Responsabilidad.</li> <li>• Compañerismo</li> <li>• Ética</li> </ul>

#### 4. CONTENIDO TEÓRICO PRÁCTICO

Se especifican los contenidos (temas, subtemas y carga horaria)

Contenido Teórico Práctico
<p>1. Diversidad intercultural en los negocios</p> <p>2. Brechas culturales en los negocios</p> <p>3. Lenguaje en los negocios globales</p> <p>4. Estrategias de comunicación en los negocios</p> <p>5. Características culturales y estilos en las negociaciones internacionales</p> <p>Contenido desarrollado</p> <p>1. Diversidad intercultural en los negocios</p> <p>1.1 Cultura, enculturación, aculturación y etnocentrismo.</p> <p>1.2 Subcultura y subgrupos.</p> <p>1.3 Mentalidad global.</p> <p>2. Brechas culturales en los negocios.</p> <p>2.1 Valores,</p> <p>2.2 Diferencias semánticas.</p> <p>2.3 Actitudes y conductas culturales.</p> <p>2.4 Influencia religiosa.</p> <p>2.5 Individualismo y colectivismo.</p> <p>3. Lenguaje en los negocios globales.</p> <p>3.1 Lenguaje de alto y bajo contexto.</p> <p>3.2 Diversidad lingüística.</p> <p>3.3 Lenguaje lineal y no lineal.</p> <p>3.4 Lenguaje y la interacción cultural.</p> <p>3.5 Barreras de comunicación.</p> <p>4. Estrategias de comunicación en los negocios.</p> <p>4.1 Verbales y no verbales</p> <p>4.2 Modelos de comunicación</p> <p>4.3 Costumbres y protocolo en comunicaciones orales y escritas</p>

### Contenido Teórico Práctico

#### 5. Características culturales y estilos en las negociaciones internacionales.

- 5.1 Características de negociación en América.
- 5.2 Características de negociación en Europa.
- 5.2 Características de negociación en Oriente.
- 5.2 Características de negociación en Oceanía.
- 5.2 Características de negociación en África

### 5. TAREAS O ACCIONES

Se describen en la planeación didáctica/programación académica

#### Tareas o acciones

El desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje, se sustenta en:

- Selección de un país con el cual se quiera negociar para analizar cada uno de los temas de cómo se aplica a su país.
- Tiempos por sesión: 50% teoría sustentada por el profesor y 50% práctica sustentada por: discusión en panel por equipos, debates, juegos de roles, simulación, discusión What If, así como revisión de avances de proyecto final de un caso real y exposición de un protocolo de negociación del país que haya escogido para realizar una negociación como mexicano.
- Recursos Didácticos basados en la plataforma Moodle con bibliografía base y de consulta.

### 6. EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

Se describen las evidencias

Evidencias de desempeño	Criterios de desempeño profesional	Campo de aplicación
<p>La entrega oportuna de los trabajos.</p> <p>La asistencia participativa en clases.</p> <p>La asistencia puntual a clases.</p> <p>La calidad de exposiciones y presentaciones.</p> <p>Actitud colaborativa del estudiante.</p> <p>Evidencia de aprendizaje sobre cómo trabajar mejor en equipo.</p>	Como actividad final el estudiante presentará un ejemplo de protocolo de negociación entre México y un país. Además de un ensayo desarrollando los diferentes contenidos temáticos escogiendo un país para su aplicación.	En el contexto nacional e internacional al momento de querer entablar una negociación entre compra y venta de productos o servicios que ofrece o necesita su empresa.

## 7. CALIFICACIÓN

Se describen los elementos y porcentajes (Conceptualizar lo referido por normatividad)

Unidad de competencia

Los criterios de evaluación del curso se definen por los miembros de la academia y considerándose los siguientes elementos:

Ponderación:

Participación en clase 15%.

Tareas 30%.

Trabajo en equipo y su exposición respetando las citas del APA 30%.

Exposición de su protocolo de negociación 20%

Formación Integral 5%

## 8. ACREDITACIÓN

Se describe lo marcado por la normatividad universitaria

Para acreditar la materia, el alumno deberá de cumplir con:

De conformidad a lo que establece el Art. 20 del Reglamento General de Evaluación y Promoción de Alumnos de la U. De G.

Estar inscrito en el plan de estudios y curso correspondiente, y tener un mínimo de asistencia del 80% a clases y actividades registradas durante el curso.

De la evaluación en periodo extraordinario se calificará atendiendo a los siguientes criterios (Art. 25 y 27 del reglamento)

I. La calificación obtenida en periodo extraordinario, tendrá una ponderación del 80% para la calificación final

II. La calificación obtenida por el alumno durante el periodo ordinario, tendrá una ponderación del 40% para la calificación en periodo extraordinario, y

III. La calificación final para la evaluación en periodo extraordinario será la que resulte de la suma de los puntos obtenidos en las fracciones anteriores.

La fracción III del Artículo 27 de Reglamento establece:

Tener un mínimo de asistencia del 65% a clases y actividades registradas durante el curso.

## 9. BIBLIOGRAFÍA

### 9.1 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA (actualizada de acuerdo a la base de datos proporcionada por la Unidad de Biblioteca del Centro Universitario del Sur y a la Biblioteca Digital de la UDG).

- Libros / Revistas Libro: Interactual Business Communication.  
Chaney, Lillian H., Martin, Je (2007) (2007) Pearson/Prentice H No. Ed 6
- Libro: Tácticas para la negociación internacional las diferencias culturales.  
Ávila, Felipe. ((2008) ) Trillas.
- Libro: EL hombre light, una vida sin valores.  
Rojas, Enrique. ((2002)) Booket. No. Ed
- Libro: Comportamiento del consumidor  
Schiffman, Leon G. ((2005)) Pearson Educación No. Ed
- Libro: Comportamiento del consumidor  
Solomon, Michael R., Pineda, L ((2008) ) Pearson Educación No. Ed
- Libro: Técnica de Negociación. Como negociar eficaz y exitosamente.  
Anastasio, Ovejero ((2004)) Mc Graw Hill Interamerica No. Ed
- Libro: Psicología del mexicano en el trabajo.  
Rodríguez, Mauro, Ramírez Pa ((2004) ) Mc Graw Hill Interamerica No. Ed
- Libro: Colección de Lonely Planet.  
Varios. () Biblioteca Benjamin Frank No. Ed
- Libro: Communication Between Cultures.  
Samovar, Porter, McDaniel. ((2007) ) Cengage Learning No. Ed Seventh.

### 9.2 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA (actualizada de acuerdo a la base de datos proporcionada por la Unidad de Biblioteca del Centro Universitario del Sur y a la Biblioteca Digital de la UDG).

- International Journal of Organizational Innovation: Intercultural Communication Challenges and Multinational  
Descripción:  
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=16&sid=75828692-285d-435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101>
- Intercultural Communication Studies XXIII: 1 (2014: Globalization, Networking and Intercultural Communication  
Descripción:  
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=3&sid=75828692-285d-435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101>
- Mark Zachry, Editor: Five Perspectives on Intercultural Business Communication  
Descripción:  
<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=25&sid=75828692-285d-435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101>

## FICHA BIOGRÁFICA DE LA PROFESOR

### 10. CURRICULUM VITAE DEL PROFESOR



Universidad de Guadalajara

#### DATOS GENERALES:

Nombre: **Pedro Pablo Villafania Góngora**

Correo electrónico: [pedro.villafania@cusur.udg.mx](mailto:pedro.villafania@cusur.udg.mx)

FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA: Ingeniero en Sistemas Computacionales

ESTUDIOS DE POSTGRADO: **Maestría en Administración**

#### CERTIFICACIONES:

- Diplomado en competencias Docentes. Inducción al Bachillerato General por competencias. Impartido por la dirección de formación docente del SEMS
- Diplomado en competencias docentes en el nivel medio superior por CERTIDEMS.
- Diplomado en Competencias Docentes para el siglo XXI reconocido por el Tecnológico de Monterrey.

NOMBRAMIENTOS ACADÉMICOS ACTUAL: Profesor de Carrera Asociado "B" T/C

CENTRO LABORAL ACTUAL: Centro Universitario del Sur

#### CARGOS ADMINISTRATIVOS DESEMPEÑADOS:

- Presidente de la academia de matemáticas.
- Jefe de Departamento de ciencias formales.
- Miembro de Consejo de Escuela.
- Miembro del Consejo CUEMS.
- Secretario del Comité de Titulación de la Licenciatura en Desarrollo Turístico Sustentable.

435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101

Articulo: Intercultural Organizational Communication

Descripción:

<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=75828692-285d-435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101>

Daphne A. Jameson Cornell University: Reconceptualizing Cultural Identity And Its Role

Descripción:

<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=14&sid=75828692-285d-435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101>

An Instructional Innovation: A Proposal For Transcending Barriers Of Intercultur

Descripción:

<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=37&sid=75828692-285d-435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101>

Australian Journal of Linguistics Vol. 29, No. 1, : Communication as Culturally Contexted Practice: A

Descripción:

<http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=41&sid=75828692-285d-435f-9ad0-f2a26b361e04%40sessionmgr4002&hid=4101>

University of Ottawa: Intercultural Conflict and Mediation: An Intergroun

Descripción: Language Learning ISSN 0023-8333