

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de la Ciénega



Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje						Clave								
INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES						15226								
Programa Educativo en que se imparte				Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje										
Negocios Internacionales				Licenciatura	Maestría	Doctorado								
				X										
Pre-requisitos	Tipo de Unidad de Aprendizaje			Carga Horaria Semanal			Créditos							
Ninguno	☐ Curso	C	☐ Práctica	P	<table border="1"> <tr> <td>Teoría:</td> <td>Práctica:</td> <td>Total:</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> <td>4</td> </tr> </table>			Teoría:	Práctica:	Total:	2	2	4	8
Teoría:	Práctica:	Total:												
2	2	4												
☒ Curso-Taller	CT	☐ Seminario	S											
☐ Laboratorio	L	☐ Clínica	N											
☐ Curso-Laboratorio	CL	☐ Taller	T											
		☐ Módulo	M											
Co-requisitos														
Ninguno														
Área de Formación	División			Departamento			Academia							
BCO	CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS			ESTUDIOS ECONÓMICOS E INTERNACIONALES			ESTUDIOS INTERNACIONALES							
Presentación														
La globalización es un proceso dentro de la historia humana, que ha acercado el mundo a través del intercambio de bienes y productos, información, conocimientos y cultura. Los negocios internacionales son los relacionamientos de las empresas con el mundo y por lo tanto son un vínculo de la globalización. En esta unidad de aprendizaje se muestran las herramientas de los negocios internacionales ya que en cada proceso o producto por pequeño que sea tiene implicaciones en los negocios internacionales.														
Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje														
Comercio exterior														
Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso														
- Deberá tener los conocimientos que le permitan comprender, en lo general, el funcionamiento de los mercados, así como el conocimiento necesario para explicar la forma en que las nuevas tecnologías, computación y telecomunicaciones, operan y se interrelacionan dentro del contexto de la economía global. - Deberá contar con una serie de conocimientos teóricos que le permitan entender los procesos económicos, administrativos, contables y financieros que se														

desarrollan en los sectores público, privado y social, en los contextos nacional e internacional.

- Contará con los conocimientos sobre leyes, normas y procedimientos que rigen las relaciones de intercambio, así como de los sistemas financieros y contables que le permitirán comprender, interpretar e incidir en las relaciones jurídicas en el ámbito nacional y en el contexto de la globalización comercial.
- Deberá poseer los conocimientos técnicos y metodológicos que le permitan profundizar, mediante el autoestudio, en el conocimiento de los fenómenos económicos, contables, financieros y administrativos.

Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Podrá desarrollarse en organismos internacionales, financieros y comerciales con injerencia directa en las negociaciones internacionales (la Organización Mundial del Comercio, OMC, la ALADI, la SGP, el Fondo Monetario Internacional, FMI, y el Banco Mundial) y en dependencias oficiales, la banca comercial y de desarrollo (la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SHCP, el Banco Mexicano de Comercio Exterior, BANCOMEXT, y Nacional Financiera, NAFIN). También tiene grandes expectativas en empresas importadoras y exportadoras, en el sector productivo y como emprendedor de nuevas empresas.

Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Esta unidad de aprendizaje permite que al concluir el estudiante tenga la capacidad de actuar en negocios desde su país hacia otros países, utilizando los conocimientos adquiridos para analizar a través de los distintos tratados internacionales, los convenios de intercambio y los acuerdos económicos el intercambio comercial con una visión globalizada.

Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje

- Entender la dinámica de los negocios internacionales
- Identificar el concepto y el alcance de los negocios internacionales
- Reconocer las diferentes estrategias de penetración de mercados

Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje

- Comprender que se entiende por globalización, sus argumentos principales, efectos y generación de oportunidades y desafíos en el mundo de los negocios internacionales.
- Comprender las teorías clásica y moderna del comercio internacional, la política económica, la inversión extranjera y el sistema monetario.
- Analizar las estrategias dentro de los negocios a través de su formulación, alianzas, corporativos y los procesos estratégicos.
- Comprender la operación de los negocios internacionales por medio de la exportación e importación, la competencia en los negocios y la responsabilidad social corporativa.

Campos Formativos por Competencias: Conocimientos, aptitudes y destrezas, actitudes y valores

Saber Conocer (Saberes teóricos y procedimentales): comprender el de la globalización,

Saber Hacer (Saberes prácticos, habilidades): identificar las principales fuentes de información, datos sobre negociaciones internacionales para visualizar las empresas con mayor flujo de actividades.

Saber ser: detectar, analizar y aprovechar oportunidades de negocios e inversiones entre empresas y países en el mundo, para el desarrollo del país.

Saber convivir (Actitudes, disposición, valores): autonomía e iniciativa en el análisis de información relacionada a los negocios internacionales. Cooperación, trabajo colaborativo, tolerancia, respeto y compromiso en el cumplimiento de actividades para facilitar el aprendizaje.

Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos

Unidades Temáticas	Desglose en Subtemas	No. de Horas de Clase
Unidad de Competencia Tema 1: Introducción a los negocios internacionales	Subtema 1 Antecedentes, concepto y naturaleza de los negocios	4 horas
	Subtema 2 Globalización	4 horas
	Subtema 3 Modalidades o modos de operación de los negocios internacionales	4 horas
	Subtema 4 Ética en los negocios internacionales	4 horas
	Subtema 5 Diferencias culturales en los negocios	4 horas
Unidad de Competencia Tema 2: Entorno internacional	Subtema 1 Teoría del comercio internacional	4 horas
	Subtema 2 Política comercial	4 horas
	Subtema 3 Formas de pago internacional (cobranza de exportación, carta de crédito Cobranza simple, Cuenta abierta, nuevos sistemas de pago)	4 horas
	Subtema 4 Sistema monetario global	4 horas
	Subtema 5 Entorno económico, jurídico y político que enfrentan los negocios	4 horas
Unidad de Competencia Tema 3: Estrategias en los negocios	Subtema 1 Formulación de estrategias en los negocios internacionales	4 horas
	Subtema 2 Alianzas y adquisiciones	4 horas
	Subtema 3 Organización de los negocios internacionales	4 horas
	Subtema 4 Estrategias de entrada y joint ventures	4 horas



internacionales	Subtema 5 Tendencias en los negocios	4 horas
Unidad de Competencia Tema 4: Operación de los negocios internacionales	Subtema 1 Exportación, importación y comercio compensatorio	4 horas
	Subtema 2 Marketing mundial e investigación y desarrollo	4 horas
	Subtema 3 Producción global, subcontratación y logística	4 horas
	Subtema 4 Administración global de la responsabilidad social corporativa	4 horas
	Subtema 5 Nuevas tecnologías dentro de los negocios	4 horas
		Total: 80 Hrs.

ESTRATEGIAS

TEMAS Y SUBTEMAS	Estrategias de enseñanza	Estrategias de aprendizaje en aula	Estrategias de aprendizaje extra-aula
Unidad de Competencia Tema 1: Introducción a los negocios internacionales			
Subtema 1 Antecedentes, concepto y naturaleza de los negocios	Estrategia de enseñanza: el profesor hace una introducción sobre el mundo de los negocios internacionales	Estrategia de Aprendizaje en Aula: los alumnos registran en su libreta una lluvia de ideas de acuerdo a lo platicado	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: investiga en 2 fuentes confiables los conceptos.
Subtema 2 Globalización	Estrategia de enseñanza: expone el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: realiza notas y comenta ejemplos que implique la globalización	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: investiga para elaborar la infografía.
Subtema 3 Modalidades	Estrategia de enseñanza: comienza con	Estrategia de aprendizaje en Aula: hace	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula:

o modos de operación de los negocios internacionales	interrogantes sobre el tema y después lo explica	reflexión sobre las interrogantes partiendo de lo que conoce.	comienza el llenado del SQA, en casa realiza una investigación y lo termina.
Subtema 4 Ética en los negocios internacionales	Estrategia de enseñanza: plantea casos sobre la aplicación de la ética	Estrategia de aprendizaje en Aula: realiza notas y aporta ideas en base a sus conocimientos	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundiza en el tema para contestar el caso.
Subtema 5 Diferencias culturales en los negocios	Estrategia de enseñanza: comienza con interrogantes de cómo son las negociaciones en los países	Estrategia de aprendizaje en Aula: trabaja de manera colaborativa y leen el artículo del país asignado	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundizan en los aspectos culturales del país para compartirlo ante el grupo.
UC Tema 2: Entorno internacional			
Subtema 1 Teoría del comercio internacional	Estrategia de enseñanza: explica de manera general las teorías	Estrategia de aprendizaje en Aula: en equipos leen cada una de las teorías asignadas.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: comienzan a organizar sus ideas para la elaboración del mapa.
Subtema 2 Política comercial	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: toma notas y aporta ideas	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: investiga para profundizar el tema.
Subtema 3 Formas de pago internacional	Estrategia de enseñanza: comienza con interrogantes sobre el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: realizan lluvia de ideas	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: investiga para elaborar su producto.
Subtema 4 Sistema monetario global	Estrategia de enseñanza: presenta video	Estrategia de aprendizaje en Aula: realiza anotaciones	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundiza en el tema.
Subtema 5 Entorno económico, jurídico y político que enfrentan los negocios	Estrategia de enseñanza: explicación del tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: hace comparaciones con los distintos países	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundiza y trabaja en su producto.
UC Tema 3: Estrategias en los negocios internacionales			
Subtema 1 Formulación de estrategias en los	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: hace anotaciones y pregunta inquietudes.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: investiga en 3 fuentes confiables.

negocios internacionales			
Subtema 2 Alianzas y adquisiciones	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: en binas investigan un ejemplo en la web	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundizan en su investigación
Subtema 3 Organización de los negocios internacionales	Estrategia de enseñanza: plantea interrogantes	Estrategia de aprendizaje en Aula: hace retroalimentación	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundiza sobre el tema
Subtema 4 Estrategias de entrada y joint ventures	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: en binas investigan un ejemplo en la web	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundizan en su investigación
Subtema 5 Tendencias en los negocios	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: hace aportaciones según sus conocimientos	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: lectura y análisis de artículos confiables
UC Tema 4: Operación de los negocios internacionales			
Subtema 1 Exportación, importación y comercio compensatorio	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: realiza lectura de artículo	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundiza en el tema
Subtema 2 Marketing mundial e investigación y desarrollo	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: aporta ideas y ejemplo del impacto del tema	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: investiga 3 ejemplos de la aplicación del tema en empresas internacionales
Subtema 3 Producción global, subcontratación y logística	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: analiza casos	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundiza en la lectura
Subtema 4 Administración global de la responsabilidad social	Estrategia de enseñanza: explica el tema	Estrategia de aprendizaje en Aula: aporta ideas y ejemplo del impacto del tema	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: investiga 3 ejemplos de la aplicación del tema en empresas internacionales

corporativa			
Subtema 5 Nuevas tecnologías dentro de los negocios	Estrategia de enseñanza: plantea interrogantes	Estrategia de aprendizaje en Aula: realizan lluvia de ideas en equipo	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: profundizan en el tema

Evaluación

Productos de Aprendizaje sugeridos	Criterios y/o indicadores de Evaluación	Porcentaje
Unidad de Competencia Tema 1: Introducción a los negocios internacionales Subtema 1 Antecedentes, concepto y naturaleza de los negocios Producto: cuadro sinóptico	Criterio: Identifica de manera global el significado de negocios internacionales. Indicadores: demuestra interés en la actividad a desarrollar, relaciona la información con lo que ya conoce, muestra claridad y precisión en la exposición de sus ideas. Incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 2 Globalización Producto: infografía	Criterio: desarrolla la creatividad. Indicadores: expone de manera original puntos de vista sobre el tema, es llamativo, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 3 Modalidades o modos de operación de los negocios internacionales Producto: SQA	Criterio: identifica las diferentes modalidades a través de la investigación. Indicadores: plasma con claridad sus ideas y conocimientos, usa los conceptos de forma adecuada y profundiza sus ideas más importantes, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 4 Ética en los negocios internacionales Producto: caso práctico	Criterio: análisis Indicadores: analiza el caso práctico para resolverlo bajo su pensamiento crítico, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 5 Diferencias culturales en los negocios Producto: reporte de lectura de un país	Criterio: explica la importancia de conocer la cultura en los negocios. Indicadores: identifica los aspectos clave para una negociación a partir de un artículo de revista (https://www.diariodelexportador.com/)	5 %
UC Tema 2: Entorno internacional Subtema 1 Teoría del comercio internacional Producto: mapa conceptual grupal	Criterio: aprendizaje en equipo y creatividad Indicadores: muestra disposición a trabajar junto a otras personas para la	5 %

Subtema 2 Política comercial Producto: resumen	consecución de un bien, sintetiza la información investigada para explicarla con facilidad. Criterio: identifica los aspectos importantes de la PC. Indicadores: relata a manera de resumen como se aplica la política comercial en México, tiene cuidado en la redacción y ortografía además de incluir la bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 3 Formas de pago internacional Producto: mapa conceptual	Criterio: describe la forma de pago más usual. Indicadores: establece los elementos y las características a comparar, esquematiza la información, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 4 Sistema monetario global Producto: síntesis de video	Criterio: evaluación de video Indicadores: participa en la discusión de grupo sintetizando su punto de vista sobre el tema y retroalimentando la participación de un compañero, tiene cuidado en la redacción y ortografía.	5 %
Subtema 5 Entorno económico, jurídico y político que enfrentan los negocios Producto: cuadro doble entrada	Criterio: identificar la aplicación de los entornos Indicadores: registra un ejemplo de cada entorno, esquematiza la información, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
UC Tema 3: Estrategias en los negocios internacionales		
Subtema 1 Formulación de estrategias en los negocios internacionales Producto: ensayo	Criterio: análisis de la información Indicadores: realiza un reporte escrito con la información relevante sobre el tema implementando su pensamiento analítico, tiene cuidado en la redacción y ortografía además de incluir la bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 2 Alianzas y adquisiciones Producto: reporte escrito	Criterio: investiga información Indicadores: realiza un diagrama mostrando un ejemplo de una empresa Nacional y una Internacional donde intervenga la alianza y adquisición, tiene cuidado en la redacción y ortografía además de incluir la bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 3 Organización de los negocios internacionales Producto: infografía	Criterio: desarrolla la creatividad. Indicadores: expone de manera original puntos de vista sobre el tema, es llamativo, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye	5 %

Subtema 4 Estrategias de entrada y joint ventures Producto: reporte escrito	bibliografía en formato APA. Criterio: investiga información Indicadores: realiza un diagrama mostrando un ejemplo de una empresa Nacional y una Internacional donde intervenga la alianza y adquisición, tiene cuidado en la redacción y ortografía además de incluir la bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 5 Tendencias en los negocios Producto: análisis de artículo	Criterio: explica la importancia de estar a la vanguardia en los negocios. Indicadores: identifica los aspectos clave para una negociación exitosa a partir de un artículo de revista, extensión de una cuartilla, tiene cuidado en la redacción y ortografía además de incluir la bibliografía en formato APA.	5 %
UC Tema 4: Operación de los negocios internacionales Subtema 1 Exportación, importación y comercio compensatorio Producto: análisis de lectura	Criterio: explica la diferencia entre los conceptos Indicadores: relaciona la información con lo que ya conoce, muestra claridad y precisión en la redacción de sus ideas. Incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 2 Marketing mundial e investigación y desarrollo Producto: reporte escrito	Criterio: análisis de una marca Indicadores: investigar qué tipo de marketing utiliza una empresa para posicionarse en el mercado, tiene cuidado en la redacción y ortografía además de incluir la bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 3 Producción global, subcontratación y logística Producto: caso práctico	Criterio: análisis Indicadores: analiza el caso práctico para resolverlo bajo su pensamiento crítico, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 4 Administración global de la responsabilidad social corporativa Producto: cuadro de doble entrada	Criterio: identificar la aplicación de la RSC Indicadores: registra la importancia, ventajas y desventajas a diferencia de las empresas que no incorporan la RSC, esquematiza la información, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.	5 %
Subtema 5 Nuevas tecnologías dentro de los negocios Producto: infografía	Criterio: desarrolla la creatividad. Indicadores: expone de manera original puntos de vista sobre el tema, es	5 %

llamativo, incluye datos personales y de la materia, cuida la ortografía e incluye bibliografía en formato APA.

SUMA 100%

Fuentes de Información

Básica

Negocios internacionales, como competir en el mercado global
Charles W.L. Hill (2015)
Mc Graw Hill
658.18 HILL

Negocios globales
Mike W. Peng (2012)
CENGAGE Learning 2a Edición
382 PEN

Complementaria

Tecnologías de la información. Estrategias y transformación en los negocios
Cohen Karen, Daniel
Mc Graw Hill Education 2014
648.4038 COH 2014

Negocios internacionales. Ambientes y operaciones
Daniels, John D.
Pearson Educación de México, S.A. de C.V. 2013
658.18 DAN 2013

Fundamentos de negociación
Roy J. Lewicki
Mc Graw Hill
658.4052 LEW

Negocios internacionales, fundamentos y estrategias
Rozas Gutiérrez Silvia, Corredor Velandia César, Silva Guerra Harold, Castellanos Ramírez Andrés, González Ortiz Jaime.
ECOE Ediciones
658.18 NEG



Páginas web o recursos digitales

<https://www.diariodelexportador.com/>

<http://www.gob.mx/se/>

<wdg.biblio.udg.mx>

www.promexico.mx/es/mx/revista-negocios

<http://www.promexico.mx/es/mx/revista-negocios>

www.revistacomercioexterior.com/

www.revistacomce.mx/

Perfil Docente Deseable

Profesional en Negocios Internacionales, Comercio Internacional, Comercio Exterior y afines con experiencia en temas relacionados a los negocios internacionales, actualidad mundial e interés y análisis por la misma temática, docente con un alto grado de liderazgo, capacidad de análisis, fomento de la investigación y del trabajo en equipo.

Elaborado por

Dra. Araceli Sánchez González

**Fecha**

Julio de 2018

Revisado por

Dra. Araceli Sánchez González
Presidente de la academia de Estudios Internacionales

**Fecha**

Julio de 2018

Autorizado por Colegio Departamental

Dra. Adriana Guzmán Castañeda
Presidente del Colegio Departamental

**Fecha**

Julio de 2018

Perfil del Egresado.

Disponible en <http://www.pregrado.udg.mx/>