

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

TRONCO COMÚN

PROGRAMA DE ESTUDIOS

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

UNIDAD DE APRENDIZAJE:	INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES		
Clave:	7102		
Ubicación	Primer Semestre Área: Negociación Comercial Internacional Ubicación: Comercio Internacional		
Horas y créditos:	Teóricas: 48	Prácticas: 32	Estudio Independiente: 32
	Total de horas: 112		Créditos: 7
Competencia (s) del perfil de egreso a las que aporta:	<p>Comprende el funcionamiento de las instituciones internacionales económicas de cooperación para vincular las actividades de la organización, a partir del aprovechamiento de programas de apoyo, tratados y convenios internacionales, apegándose a códigos de ética (LNCI).</p> <p>Brinda asesorías y consultorías externas a empresas locales, nacionales e internacionales, para favorecer la mejora continua en diferentes sectores empresariales, con responsabilidad y atención a normas internacionales de calidad (LM).</p> <p>Aplica el proceso administrativo para el logro de los objetivos organizacionales con enfoque analítico, crítico y propositivo, con un desempeño ordenado y constante (LAE).</p> <p>Utiliza herramientas administrativas para prever y planear financieramente el futuro de las entidades económicas (LCP).</p>		
Componentes de la competencia que se desarrollan en la Unidad de Aprendizaje:	E.2.1. Comprende la naturaleza de los negocios internacionales, a través de la identificación de las herramientas teóricas necesarias para iniciar con el estudio de los mismos.		
Unidades de aprendizaje relacionadas:	Proporciona bases para las unidades de aprendizaje: Panorama Internacional, Teoría del Comercio Internacional, Comercio Exterior, Organismos e Instituciones Internacionales, Competitividad global.		
Responsables de elaborar el programa:	MC. Beatriz Carolina Romero Medina MC. Margarita Aguilera Verdugo Lic. Ereyda Moreno Aguirre LAE. Selene Villalobos Pereda M.C. María Magdalena Rodríguez Murillo MC. Daniela Uriarte Soto Lic. Mariela Sánchez Michel Sánchez MC. Felipe Ruiz Madero LNCI. Francisco Javier Corvera DRA. Doris Teresita Mendoza López		Fecha: 15/07/2015

Responsables de actualizar el programa:	MC. Margarita Aguilera Verdugo Lic. Selene Villalobos Pereda MC. Ereyda Moreno Aguirre Lic. Mariela Sánchez Michel Sánchez Lic. Jorge Enrique Soria Villanueva MC. María Magdalena Rodríguez Murillo MC. Francisco Javier Corvera MC. Gregorio Guzmán Lares LNCI. José Abel Álvarez Castro DR. Aldo Alán Cuadras Berrelleza	Fecha: 23/08/2021
--	--	--------------------------

2. PROPÓSITO

Orientar el aprendizaje hacia la comprensión del funcionamiento de los organismos internacionales para vincular las actividades de la organización, a partir del aprovechamiento de programas de apoyo, acuerdos internacionales, apegándose a códigos de ética.

3. SABERES

Teóricos:	<ul style="list-style-type: none"> • Comprende la naturaleza y las tendencias de los negocios internacionales a partir de la identificación de las teorías para su mejor aprovechamiento. • Comprende el proceso de globalización, así como de sus actores principales. • Interpreta, analiza y contrasta las teorías de comercio internacional y de la internacionalización de la empresa. • Identifica las diferentes formas de realizar negocios internacionales. • Define la importancia del comercio internacional, así como sus ventajas y desventajas e identifica el papel de las aduanas en esta actividad. • Reconoce la importancia de la ética y de las diferencias culturales en el comercio internacional.
Prácticos:	<ul style="list-style-type: none"> • Emplea las herramientas teóricas básicas adquiridas para evaluar las tendencias de los negocios internacionales y su aplicación. • Evalúa el impacto de la globalización a nivel económico, político, social, tecnológico y religioso en México. • Evalúa los beneficios de una economía al ser miembros de organismos internacionales. • Verifica el comportamiento del comercio exterior de México al analizar su balanza comercial.
Actitudinales:	<ul style="list-style-type: none"> • Respeta las diferencias culturales en los negocios internacionales y asume una posición imparcial. • Acepta y toma conciencia del papel que juega México en el contexto internacional. • Se interesa en equilibrar el nivel de comercio exterior de México.

4. CONTENIDOS

I. NEGOCIOS INTERNACIONALES

- Los estudios de los Negocios: ¿Por qué estudiar los Negocios?
- La naturaleza de los Negocios Internacionales
- Antecedentes teóricos del Comercio Internacional
 - Mercantilismo

- Teoría de la ventaja absoluta (Adam Smith)
- Teoría de la ventaja comparativa (David Ricardo)
- Teoría de la demanda recíproca (John Stuart Mill)
- Teoría de la ventaja competitiva (Michael Porter)
- Nuevas teorías de Comercio Internacional (Joseph Stiglitz, Paul Krugman)

II. CONSIDERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

- a) Diferencias entre comercio internacional y comercio exterior
- b) Aspectos básicos del comercio exterior
- c) Proceso de importación y exportación
 - Formalidades ante el Servicio de Administración Tributaria
 - Aduana y agente aduanal
 - Barreras arancelarias y no arancelarias.
 - Despacho aduanero

III. INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS E INTEGRACIÓN ECONÓMICA

- a) La internacionalización de la empresa.
- b) Formas de realizar Negocios Internacionales
 - Exportaciones e Importaciones de mercancías y servicios.
 - Inversiones
 - Alianzas estratégicas
 - * Franquicias
 - * Licencias
 - * Joint Venture
 - * Subcontratación o maquila de exportación
 - * Distribución cruzada
 - * Contratos “llave en mano”
- c) Procesos de integración económica
- d) Tratados de Libre Comercio de México.

IV. INFLUENCIA CULTURAL EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

- a) Multiculturalidad
- b) Ética y Responsabilidad Social
- c) Sustentabilidad
- d) Inclusión

V. TENDENCIAS ACTUALES DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

- a) La Economía Global: Situación actual y perspectivas.
- b) Política nacional sobre comercio exterior.
- c) La evolución de los negocios internacionales a través del uso de las TIC's.
- d) E-commerce
- e) Afectación a los negocios internacionales por fenómenos globales como: Pandemia, guerras, geopolíticos, sociales, económicos, etc.

5. ACTIVIDADES PARA DESARROLLAR LAS COMPETENCIAS

Actividades del docente:

- Presentación de planeación al inicio del curso.
- Uso de presentaciones Power Point para la presentación de los temas.
- Coordinación de actividades individuales, grupales y en equipo.
- Análisis de caso (El arte de la Guerra de Sun Tzu).

- Coordinación de trabajo para el análisis e interpretación de lecturas en relación a las diferentes teorías de comercio internacional.
- Análisis de la balanza de pagos de México.
- Proyección de videos, uso de revistas especializadas.
- Análisis de los TLC con los que México cuenta.
- Asignación de temas para exposición por equipos.

Actividades del estudiante:

- Exposiciones de temas asignados.
- Lectura de las etapas de los negocios internacionales.
- Análisis y elaboración de cuadro comparativo de las diferentes teorías de comercio internacional.
- Reporte de la balanza comercial de México.
- Elaboración de análisis sobre las estadísticas de Comercio Internacional (según la OMC) y del comercio exterior de México (según la Secretaría de Economía.)
- Selección, investigación y exposición de acuerdos económicos.
- Elaboración de esquema cronológico y cuadro comparativo de tendencias sociales.
- Análisis de la balanza comercial de México respecto a sus principales socios comerciales y análisis del desarrollo del Comercio Exterior de México en los últimos 10 años.

6. EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS

6.1. Evidencias	6.2. Criterios de desempeño	6.3. Calificación y acreditación
Participación en debate, dos evaluaciones parciales, elaboración de ensayos, dos evaluaciones parciales, exposiciones por parte del grupo, entrega física de trabajos (reportes de lectura, análisis de caso, mapas mentales y conceptuales, resúmenes).	Ortografía, formato, citación, redacción, exposición de ideas.	Ponderación: Dos exámenes escritos (35%), trabajo final integrador (35%), trabajos de investigación y exposiciones (20%), participación (10).

6.4. Medios de control de calidad.

Lista de asistencia, lista de cotejo, portafolio de trabajo.

7. FUENTES DE INFORMACIÓN

Básica

Hill Charles W.L. (2011). Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global, Mcgraw Hill, México.
Peng, M.W. (2012). Negocios globales. (2ª. Ed). México: Cengage Learning.
John D, Daniels, (2016) Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones, 14va Edición.

Complementaria

Daniels John D., Radebaugh y Sullivan Daniel P. (2013). Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones, Ed. Pearson/Prentice Hall, México, 14va edición.
Segura, Juan Carlos (2014). El proceso de internacionalización de la pequeña y mediana empresa. Ed. Universidad de Occidente

8. PERFIL DEL PROFESOR

Contar con estudios de licenciatura, preferentemente estudios de posgrado en el área de Negocios Internacionales; ser titulado, contar con cédula profesional, de preferencia con experiencia en el área, que tenga facilidad de palabra, dominio básico de computación y buena presencia.