

Universidad Autónoma del Estado de México
Unidad Académica Profesional Cuautitlán Izcalli
Licenciatura en Negocios Internacionales



Guía pedagógica
Negocios Internacionales

Elaboró: MANI Ma. Teresa Medina Farfán Fecha: 23 /03/ 2018

Fecha de aprobación H. Consejo Asesor de la Administración Central



Índice

	Pág.
I. Datos de identificación	3
II. Presentación de la guía pedagógica	4
III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular	4
IV. Objetivos de la formación profesional	5
V. Objetivos de la unidad de aprendizaje	6
VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje, y su organización	6
VII. Acervo bibliográfico	20
VIII. Mapa curricular	21



I. Datos de identificación

Espacio educativo donde se imparte

Licenciatura

Unidad de aprendizaje Clave

Carga académica

Horas teóricas Horas prácticas Total de horas Créditos

Período escolar en que se ubica

Seriación

UA Antecedente

UA Consecuente

Tipo de Unidad de Aprendizaje

Curso Curso taller

Seminario Taller

Laboratorio Práctica profesional

Otro tipo (especificar)

Modalidad educativa

Escolarizada. Sistema rígido No escolarizada. Sistema virtual

Escolarizada. Sistema flexible No escolarizada. Sistema a distancia

No escolarizada. Sistema abierto Mixta (especificar)

Formación común

Actuaría Negocios Internacionales

Derecho Internacional

Logística

Formación equivalente

Unidad de Aprendizaje

UA

Actuaría

Derecho Internacional

Logística

Negocios Internacionales



II. Presentación de la guía pedagógica

La guía pedagógica es un documento que complementa al programa de estudios y no tiene carácter normativo. Proporcionará recomendaciones para la conducción del proceso de enseñanza aprendizaje. Su carácter indicativo otorgará autonomía al personal académico para la selección y empleo de los métodos, estrategias y recursos educativos que considere más apropiados para el logro de los objetivos.

Con base en la modalidad educativa en que se ofrezca cada plan y/o programa de estudios, las unidades de aprendizaje contarán con una guía pedagógica institucional que será aprobada previamente a su empleo.

La guía pedagógica de la UA **Negocios Internacionales** será un referente para el personal académico que desempeña docencia, tutoría o asesoría académicas, o desarrolle materiales y medios para la enseñanza y el aprendizaje. En particular para el docente la guía será un instrumento que le oriente de forma sencilla en el desarrollo de sus actividades de enseñanza, así como de algunas estrategias didácticas que permitirán, que los estudiantes desarrollen las competencias propias de la UA.

El enfoque y los principios pedagógicos que guían el desarrollo de la Guía Pedagógica de la UA **Negocios Internacionales**, corresponden a la corriente constructivista del aprendizaje y la enseñanza, según la cual el aprendizaje es un proceso constructivo interno que realiza el estudiante a partir de su actividad interna y externa y, por intermediación del profesor –facilitador-, que propicia diversas situaciones de aprendizaje para facilitar la construcción de aprendizajes significativos y contextualizar el conocimiento.

Por tanto, los métodos, estrategias y recursos de enseñanza – aprendizaje está enfocada a cumplir los siguientes principios: El uso de estrategias motivacionales para influir positivamente en la disposición de aprendizaje de los estudiantes; la activación de los conocimientos previos de los estudiantes a fin de vincular lo que ya sabe con lo nuevo que va a aprender; diseñar diversas situaciones y condiciones que posibiliten diferentes tipos de aprendizaje; proponer diversas actividades de aprendizaje que brinden al estudiante diferentes oportunidades de aprendizaje y representación del contenido.

Para facilitar el aprendizaje de los contenidos y lograr los objetivos educativos, se diseñó una metodología de enseñanza centrada en el aprendizaje, para lo cual en cada una de las secuencias didácticas que integran esta guía, se incluyeron diferentes actividades de aprendizaje para que el estudiante tenga oportunidad de integrar, practicar o transferir los conocimientos adquiridos en cada unidad temática.

Asimismo, se seleccionaron los métodos, técnicas estrategias y recursos de enseñanza que se consideraron más adecuados para crear diferentes situaciones de aprendizaje con el apoyo de diferentes estímulos que incidan positivamente en la motivación del estudiante para aprender.

III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular

Núcleo de formación:	Integral
Área Curricular:	Negocios Internacionales
Carácter de la UA:	Obligatoria



IV. Objetivos de la formación profesional.

Objetivos del programa educativo:

- Analizar el contexto de los negocios internacionales, los factores determinantes, de su práctica y los mercados de oportunidad para invertir.
- Fomentar acciones de inversión extranjera directa de negocios nacionales mediante un adecuado estudio de los mercados internacionales.
- Promover operaciones de intercambio internacional de bienes y servicios en las organizaciones, procurando la optimización de recursos.
- Implementar proyectos de negociaciones internacionales socialmente sostenibles y sustentables en beneficio de las organizaciones.
- Guiar los procesos empresariales y diversificar sus opciones de inversión con apoyo de instrumentos financieros.
- Orientar estratégicamente negocios internacionales para aprovechar oportunidades que contribuyan al progreso del país y a la organización.
- Desarrollar programas de comercialización en ámbitos de los mercados internacionales, incorporando aspectos normativos aduaneros, logísticos, bancarios y financieros.
- Facilitar las transacciones internacionales con apoyo de las nuevas tecnologías de comunicación y uso de capacidades lingüísticas e interculturales.
- Colaborar en el diseño de estrategias relacionados con la producción, el financiamiento y la comercialización de la empresa con el exterior.
- Investigar los principales problemas que enfrenta la gestión internacional de las organizaciones e identificar estrategias apropiadas para la inserción internacional de las mismas.

Objetivos del núcleo de formación:

- Proveerá al alumno de escenarios educativos para la integración, aplicación, y desarrollo de los conocimientos, habilidades y actitudes que le permitan el desempeño de las funciones, tareas y resultados ligados a las dimensiones y ámbitos de intervención profesional o campos emergentes de la misma.
- Brindará elementos prácticos al alumno para que sugiera una estrategia de incursión de una empresa en una negociación exitosa en el extranjero.



Objetivos del área curricular o disciplinaria:

- Proponer escenarios óptimos de inversión y comercialización de productos, utilizando eficientemente la infraestructura administrativa y tecnológica que poseen los negocios internacionales, procurando la eficiente utilización de recursos y el abatimiento de costos.
- Conocer el funcionamiento, operación y la normativa legal con la que se rige el Comercio Internacional, la inversión extranjera, importaciones, exportaciones y mercados financieros internacionales en el mundo globalizado y en vinculación con la adecuada aplicación de acuerdos y tratados internacionales con el objetivo de identificar oportunidades de crecimiento.
- Comprender la estructura de los mercados internacionales más importantes para formular iniciativas de negocios y analizar el funcionamiento de los organismos económicos internacionales.
- Identificar los diversos medios de penetración en los mercados extranjeros que utilizan las empresas mediante un análisis de inversión para evaluar la conveniencia económica, política, social, cultural y de desarrollo sustentable, en un contexto cambiante.

V. Objetivos de la unidad de aprendizaje.

Analizar el ambiente global del Comercio Internacional, la estructura y el funcionamiento de las empresas de clase mundial y mexicanas capaces de penetrar en mercados internacionales.

Analizar los elementos que necesita un negociador exitoso para lograr una buena negociación con un país extranjero.

Comprender las necesidades que se requiere satisfacer para el buen funcionamiento de un programa exitoso de incursión en el mercado extranjero.

VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje, y su organización.

Unidad 1. Fundamentos de los Negocios Internacionales
Objetivo: Identificar los factores económicos, políticos y monetarios globales, por medio del estudio de casos, para comprender su incidencia en la internacionalización de los negocios.
Contenidos: 1.1 Procesos de internacionalización de los Negocios



- 1.2 La globalización Económica
- 1.3 El sistema político, monetario y económico actual
- 1.4 El nuevo comercio internacional

Métodos, estrategias y recursos educativos

Métodos

- Inductivo
- deductivo
- Simbólico.
- Analítico
- Activo
- Lluvia de ideas
- Encuadre
- Demostrativa

Estrategias

- Preguntas exploratorias
- Discusión en pequeños grupos
- Experiencia estructurada
- Investigación documentada
- Lectura comentada
- Mesa redonda
- Videoforo
- Investigación documental
- Foro
- Seminario
- Panel

Recursos educativos:

- Biblioteca
- Diapositivas
- Computadora
- Proyector
- Pantalla
- Aula
- Sala de Informática
- Videos

En este apartado se ha propuesto un conjunto de métodos, estrategias y técnicas para que los docentes puedan lograr aprendizajes significativos en los alumnos. Se ha demostrado que al mezclar diferentes métodos, dentro de la planeación didáctica, ayuda a cumplir con un el modelo educativo centrado en el estudiante.



Actividades de enseñanza y de aprendizaje

Comentado [D1]:

Inicio	Desarrollo	Cierre
<p>Lluvia de ideas: para presentar los temas de la unidad.</p> <p>A1 Revisar el programa, cuestiona y toma notas</p>	<p>Exposición sobre el tema: Se hace una presentación general sobre los fundamentos de los negocios internacionales</p> <p>A2 Investigar y exponer los principales conceptos</p> <p>Mesa redonda: Determinar objetivos. Elegir moderador e interrogadores.</p> <p>A3: Iniciar la discusión con el planteamiento de una pregunta general. Intervenir cuando sea preciso. Cerrar el interrogatorio, presentar un resumen final con un estudio de caso</p> <p>Exposición sobre lo que implica el sistema político</p> <p>A4 Relaciona los factores económicos y políticos, por medio de un ensayo. Presentar conceptos y ejemplos del tema</p> <p>Discusión en pequeños grupos: Definir el tema. Nombrar secretario.</p> <p>A5 Analizar y agrupar ideas, dar conclusiones</p>	<p>Formular preguntas sobre los temas estudiados</p> <p>A6 Responde preguntas, reflexiona, argumenta</p>
(40 min.)	(10Hrs.)	(1Hrs.)



Escenarios y recursos para el aprendizaje (uso del alumno)	
Escenarios	Recursos
Aula, biblioteca	Pizarrón, libros, internet, cuaderno de notas

Unidad 2. Aspectos básicos de la negociación internacional (conceptualización).
Objetivo: Analizar los diferentes elementos que forman parte de los negocios internacionales, para mostrar la importancia de una buena organización de la empresa, desarrollar las habilidades en la negociación que le permitirán una negociación exitosa en el extranjero.
Contenidos: 2.1 Organización de los negocios internacionales 2.1.1 Marco jurídico de las negociaciones 2.2 Estrategias de los negocios internacionales 2.2.1 Estrategias específicas de empresas exitosas en el extranjero. 2.3 La negociación exitosa 2.3.1 Ventajas y desventajas 2.4 Las TICs en los negocios 2.4.1 Importancia de las empresas en la negociación
Métodos, estrategias y recursos educativos
Métodos <ul style="list-style-type: none">• Inductivo• Deductivo• Simbólico• Analítico• Activo• Encuadre• Lluvia de ideas• Demostrativa Estrategias <ul style="list-style-type: none">• Preguntas exploratorias• Discusión en pequeños grupos• Experiencia estructurada• Investigación documentada• Lectura comentada• Mesa redonda• Videoforo• Investigación documental



- Foro
- Seminario
- Panel

Recursos educativos

- Biblioteca
- Diapositivas
- Computadora
- Proyector
- Pantalla
- Aula
- Sala de Informática
- Videos

En este apartado se ha propuesto un conjunto de métodos, estrategias y técnicas para que los docentes puedan lograr aprendizajes significativos en los alumnos. Se ha demostrado que al mezclar diferentes métodos, dentro de la planeación didáctica, ayuda a cumplir con un el modelo educativo centrado en el estudiante.

Actividades de enseñanza y de aprendizaje

Inicio	Desarrollo	Cierre
<p>Recuperación de conocimientos</p> <p>Encuadre: Presentación del objetivo de la unidad y el contenido de los temas y subtemas</p> <p>A7 Reflexiona, pregunta</p>	<p>Experiencia estructurada Diseñar o seleccionar la experiencia apropiada para enfatizar el tema solicitar al grupo los comentarios y reflexiones sobre el tema. A8 Destacar lo aprendido en la experiencia.</p> <p>Investigación documentada: Describir las fases que se proponen para desarrollar la investigación. Determinar las condiciones internas y externas requeridas.</p> <p>A9 Buscar información sobre el tema y cotejarla en el salón de clases.</p>	<p>Mapa cognitivo tipo sol</p> <p>A16 Colocar en el mapa las ideas principales sobre la unidad En el círculo del sol, se anota el título de la unidad. En las líneas o rayos se añaden ideas obtenidas sobre el tema</p>



	<p>Por medio de una plenaria</p> <p>Lectura comentada Selecciona el documento. Propiciar la reflexión y el análisis de la información.</p> <p>A10. Leer el documento Formular conclusiones</p> <p>Lluvia de ideas. Hacer introducción al tema. Nombrar secretario. Promover la búsqueda de soluciones distintas.</p> <p>A11 Participa, toma notas, descubre las estrategias</p> <p>Técnica demostrativa. Ordenar y segmentar la actividad</p> <p>A12 Describir verbalmente la actividad. Investigar. Corregir errores</p> <p>Mesa redonda. Determinar objetivos. Escoger moderador</p> <p>A13 Identificar los elementos de una negociación exitosa. Analizar preguntas y responderlas</p> <p>Lluvia de ideas: Hacer introducción. Nombrar secretario. Elabora</p>	
--	--	--



	preguntas guía. A14 Expresar libre y espontáneamente las ideas que se le van ocurriendo en relación con el tema. Crítica, sintetiza y hace conclusiones. Videoforo: Presentar información relevante por medios audiovisuales para su posterior análisis y discusión con preguntas guía A15 Contestar preguntas guía Conclusiones	
(40Hrs.)	(18Hrs.)	(1Hrs.)
Escenarios y recursos para el aprendizaje (uso del alumno)		
Escenarios		Recursos
Aula, sala de computo		Pizarrón, pantalla, computadora, video, presentación power point

Unidad 3. El Rol Ético de la Negociación
Objetivo: Demostrar la importancia de las políticas gubernamentales y sus leyes, para la elaboración de un plan de negocios internacional, que contemple los diferentes estilos de negociación y emplearlos en la solución de problemas reales, en diferentes escenarios

Contenidos:
3.1 Diferencias nacionales de política económica
3.2. Políticas gubernamentales
3.2.1. Leyes y reglamentos reguladores del gobierno.
3.3. Requisitos para una negociación en el extranjero.
3.3.1 Estilos de Negociadores



3.4 Negociaciones con oficiales del gobierno

3.4.1 Alianzas y Adquisidores

3.4.2 Diplomacia

3.5 El Negociador Mexicano

3.5.1. Negociadores mexicanos exitosos.

3.6 Organismos gubernamentales dedicados a apoyar la exportación de productos.

Métodos, estrategias y recursos educativos

Métodos

- Inductivo
- Deductivo
- Simbólico
- Analítico
- Activo
- Lluvia de ideas
- Encuadre
- Demostrativa

Estrategias

- Preguntas exploratorias
- Discusión en pequeños grupos
- Experiencia estructurada
- Investigación documentada
- Lectura comentada
- Mesa redonda
- Videoforo
- Investigación documental
- Foro
- Seminario
- Panel

Recursos educativos

- Biblioteca
- Diapositivas
- Computadora
- Proyector
- Pantalla
- Aula
- Sala de Informática
- Videos

En este apartado se ha propuesto un conjunto de métodos, estrategias y



técnicas para que los docentes puedan lograr aprendizajes significativos en los alumnos. Se ha demostrado que al mezclar diferentes métodos, dentro de la planeación didáctica, ayuda a cumplir con un el modelo educativo centrado en el estudiante

Actividades de enseñanza y de aprendizaje

Inicio	Desarrollo	Cierre
<p>Presentación de los temas de la unidad</p> <p>Preguntas Exploratorias: analizar, razonar y reflexionar sobre los temas presentados de la unidad.</p> <p>A17 Descubrir los propios pensamientos o inquietudes sobre los temas planteados</p>	<p>Lluvia de ideas. Hacer introducción. Nombrar secretario. Elabora preguntas guía sobre el tema.</p> <p>A18 Expresar espontáneamente las ideas sobre el tema. Criticar, sintetizar y hacer conclusiones.</p> <p>Discusión en grupos pequeños. Definir el tema. Nombrar un secretario.</p> <p>A19 Expresar ideas sobre el tema. Sintetizar conclusiones</p> <p>Experiencia estructurada. Diseñar y seleccionar la experiencia apropiada, para enfatizar el tema.</p> <p>A20 Destacar lo aprendido en la experiencia</p> <p>Investigación documental. Describir las fases que se proponen para desarrollar la investigación. Determinar las condiciones internas y externas requeridas.</p>	<p>Cuadro sinóptico</p> <p>Organizar y clasificar de manera lógica los conceptos y sus relaciones, de los temas más importantes de la unidad</p> <p>A28 Elaborar un cuadro sinóptico destacando los temas más importantes</p>



	<p>A21 Buscar información sobre el tema y cotejarla en el salón de clases. Por medio de una plenaria</p> <p>Videoforo: Utilizar preguntas guía para orientar la percepción y la atención del video.</p> <p>A22 En parejas retomar las preguntas guía y discutir las. Dar conclusiones</p> <p>Lectura dirigida: Escoger la lectura. Leer párrafo por párrafo y destacar las ideas principales</p> <p>A23 Lectura dirigida Comentar y hacer una síntesis</p> <p>Foro: proponer el objetivo del tema. Nombrar un secretario. Verificar información sobre las alianzas. Hacer preguntas, para propiciar y coordinar la discusión.</p> <p>A24 Participar activamente. Hacer resumen y conclusiones</p> <p>Seminario: organizar la agenda de trabajo. Formar equipos para distribuir la investigación sobre la negociación en la diplomacia.</p>	
--	---	--



	<p>A25 Investiga, formula conclusiones para participar en el seminario</p> <p>Exposición: Elaborar el proceso de inducción, introducción, desarrollo y síntesis. Precisar el tema a tratar. Formar equipos. Tomar el tiempo.</p> <p>A26 Philips 6-6: Designar coordinador y secretario. Formular preguntas sobre el tema expuesto. Exponer un resumen por equipos</p> <p>Investigación documental: Describir las fases que se proponen para desarrollar la investigación. Determinar las condiciones internas y externas requeridas.</p> <p>A27 Buscar información sobre el tema y cotejarla en el salón de clases. Por medio de una plenaria</p>	
(40min.)	(23Hrs.)	(1Hrs.)
Escenarios y recursos para el aprendizaje (uso del alumno)		
Escenarios	Recursos	
Aula, Biblioteca, Sala de computo	Libros, apuntes, cuaderno computadora, pantalla, información de internet	

Unidad 4. La Cultura y Negocios Internacionales



Objetivo: Comprobar que la comunicación intercultural determina el contexto en el que se realizan las negociaciones internacionales, mediante el estudio de la noción de negociación según las diferentes culturas, que le permitan diseñar las estrategias necesarias para el logro de los objetivos de la empresa

Contenidos:

4. La Cultura y Negocios Internacionales

4.1 Diferencias culturales

4.1.1 tendencias de cooperación económica y cultural

4.1.2 Sociedad y subcultura.

4.1.3 Similitudes a analizar para una negociación exitosa.

4.2 La negociación y la comunicación intercultural

4.2.1. Sistema sociocultural que interfiere en una negociación.

4.2.2. Competencias necesarias para realizar una buena negociación.

4.2.3. Características de las empresas interesadas en exportar

Métodos, estrategias y recursos educativos

Métodos

- Inductivo
- Deductivo.
- Simbólico.
- Analítico
- Activo.

Estrategias

- Preguntas exploratorias
- Discusión en pequeños grupos
- Encuadre
- Experiencia estructurada
- Investigación documentada
- Lectura comentada
- Lluvia de ideas
- Técnica demostrativa
- Mesa redonda
- Videoforo
- Investigación documental
- Foro
- Seminario
- Panel

Recursos educativos:

- Biblioteca
- Diapositivas
- Computadora



- Proyector
- Pantalla
- Aula
- Sala de Informática
- Videos

En este apartado se ha propuesto un conjunto de métodos, estrategias y técnicas para que los docentes puedan lograr aprendizajes significativos en los alumnos. Se ha demostrado que al mezclar diferentes métodos, dentro de la planeación didáctica, ayuda a cumplir con un el modelo educativo centrado en el estudiante

Inicio	Desarrollo	Cierre
<p>Encuadre Preguntas exploratorias: establecer el alcance de la acción formativa explicitando los objetivos, contenidos y actividades, por medio de preguntas</p> <p>A29 Contestar las preguntas ¿Qué significa.....? ¿Cómo se relaciona con....?</p>	<p>Exposición: Elaborar el proceso de inducción, introducción, desarrollo y síntesis. Precisar el tema a tratar.</p> <p>A30 Elaborar diagrama radial sobre el tema</p> <p>Investigación documental: Describir las etapas que se proponen para desarrollar la investigación. Determinar las condiciones internas y externas requeridas.</p> <p>A31 Buscar información sobre el tema y cotejarla en el salón de clases. Por medio de una plenaria</p> <p>Panel: Información previa. Seleccionar participantes con mayor conocimiento del tema. Hacer resumen</p> <p>A32 Participar con preguntas.</p> <p>Experiencia estructurada. Diseñar</p>	<p>Resumir el tema Lluvia de ideas, para establecer los principales conceptos vistos en la unidad.</p> <p>A38 Elaborar un resumen analítico con la lluvia de ideas</p>



	<p>actividades y seleccionar la experiencia apropiada, para facilitar la comprensión del tema. Diseñar preguntas literales, cuadro comparativo.</p> <p>A33 Destacar lo aprendido en la experiencia.</p> <p>Discusión en pequeños grupos: Definir el tema. Dar a conocer los propósitos de la actividad. Nombrar secretario.</p> <p>A34 Expresar ideas, para producir el mayor número de datos, opiniones o soluciones</p> <p>Preguntas guía: Elegir una lectura. Formular preguntas literales (qué, cómo, cuándo, dónde, y por qué). Definir el esquema de trabajo.</p> <p>A35 Hacer la lectura. Contestar las preguntas literales. Elaborar el esquema contestado con las preguntas literales.</p> <p>Discusión en pequeños grupos: Definir el tema. Dar a conocer los propósitos de la actividad. Nombrar secretario.</p> <p>A36 Expresar ideas, para producir el mayor número de datos, opiniones o</p>	
--	---	--



	soluciones Panel: Información previa. Seleccionar participantes con mayor conocimiento del tema. Hacer resumen A37 Participar con preguntas.	
(40 mins.)	(10Hrs.)	(1Hrs.)
Escenarios y recursos para el aprendizaje (uso del alumno)		
Escenarios		Recursos
Aula, sala de computo		Pizarrón, pantalla, presentación en power point

VII. Acervo bibliográfico

Hill L.W., Charles. (2007), **Negocios Internacionales: Competencia en el mercado global**. MCGRAW-HILL INTERAMERICANA. México. ISBN: 9701062353

Daniels D., John. (2009), **Negocios Internacionales**. PearsonPrentice Hall.

México. ISBN: 9786074423877

Ávila Marcué, Felipe. (2009), **Tácticas para la Negociación Internacional- Las diferencias culturales**. Ed. Trillas. México. ISBN: 9789682480843

Czinkota R. Michael. (2007), **Negocios Internacionales**. International Thomson Editores. México. ISBN: 9789706866103

Rodríguez, Claudio. (2008), **Derecho de los Negocios Internacionales**. Ed.

Porrúa. México.

Mora a. Luis. (2009), **Diccionario de Logística y Negocios Internacionales**.

ECO Ediciones. Colombia.

Acerenza, Miguel Angel (2007) **Marketing Internacional**. Edit. Trillas. México.

www.banxico.gob.mx



VIII. Mapa curricular

3.9 Mapa curricular de la Licenciatura en Negocios Internacionales (2010)

