

## 1.- DATOS DE LA ASIGNATURA:

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <b>Nombre de la asignatura:</b> | <b>NEGOCIOS INTERNACIONALES</b>          |
| <b>Carrera:</b>                 | <b>Ingeniería en Gestión Empresarial</b> |
| <b>Clave de la asignatura:</b>  | <b>CGD-2203</b>                          |
| <b>Creditos SATCA</b>           | <b>2-3-5</b>                             |

## 2.- PRESENTACIÓN

### **Caracterización de la asignatura.**

Esta asignatura aporta al perfil del Ingeniero en Gestión Empresarial la capacidad para desarrollar habilidades en la toma de decisiones estratégicas en las empresas, considerando el contexto de una economía globalizada, basándose en un análisis exhaustivo y de una manera pragmática del entorno que rodea a las empresas en la actualidad, fundamentar las decisiones sobre la comercialización de los productos de cualquier empresa. La capacidad para conocer y manejar los fundamentos del Comercio Internacional, así como una guía básica para la exportación y manejo de los productos y servicios que ofrece el estado.

### **Intención didáctica.**

Esta materia debe ser impartida por un docente con formación en Comercio Internacional y experiencia en el campo. Los temas buscan el conocimiento del área comercial en general, sus antecedentes y aplicaciones a través de las negociaciones para las empresas. Se incluye un panorama de las actividades indispensables para la comercialización y exportación de los productos.

Entre los temas que incluye la asignatura, atendiendo a la tendencia que justifica como elemento final la exportación. En el desarrollo del programa se incluye, el tratamiento de la mezcla de la negociación y comercialización de los productos, canales de distribución y las operaciones aduaneras.

Con la unidad uno se busca introducir al alumno en el conocimiento de la comercialización y su proceso, el docente debe orientarlo en la búsqueda de información fundamental de las empresas, con el propósito de que el alumno reflexione y sitúe la asignatura en el contexto de su aplicación en la gestión de los negocios. Adicionalmente, el estudiante debe comprender el papel trascendental que juega la negociación como el vínculo de

comunicación entre la organización y sus clientes y el impacto de su comportamiento de distribución como determinante en el éxito de la empresa.

**La unidad I**, está diseñada para que el estudiante conozca las diferentes culturas empresariales de distintos países, aquí se recomienda haga un comparativo con respecto a la de México y reflexione sobre las fortalezas y debilidades que se tienen en el país.

**La unidad II**, se abordan temas relacionados con las nuevas tendencias empresariales, esto está relacionado básicamente con la parte interna de las empresas, como están trabajando con sus activos materiales y humanos para tener éxito, esto es como es que hacen las cosas.

**La unidad III**, se introduce al alumno en el conocimiento de la comercialización y su proceso, el docente debe orientarlo en la búsqueda de información fundamental de las empresas, con el propósito de que el alumno reflexione y sitúe la asignatura en el contexto de su aplicación en la gestión de los negocios. Adicionalmente, el estudiante debe comprender el papel trascendental que juega la negociación como el vínculo de comunicación entre la organización y sus clientes y el impacto de su comportamiento de distribución como determinante en el éxito de la empresa. En esta unidad se trabaja la terminología del Comercio Exterior resaltando la importancia del conocimiento para su aplicación en las empresas. Así como el desarrollo de la logística de sus productos o servicios, los cuales le favorecerán en la obtención de los objetivos empresariales.

**La unidad IV**, se aborda la habilidad para desarrollar un proyecto de exportación para el sector agropecuario e industrial, con la finalidad de que el alumno abra su visión hacia otros mercados y le permita desarrollar su habilidad creativa e innovadora. Lo que permitirá el desarrollo de las empresas productivas del estado.

### 3.- COMPETENCIAS A DESARROLLAR

| <b>Competencias específicas:</b>  | <b>Competencias genéricas</b>  |
|---|--|
| Desarrollar y aplicar los fundamentos de Comercio Internacional, así como la guía para las exportaciones de los productos con la finalidad de que sus empresas tengan un mayor desarrollo y mercado | <b>Competencias instrumentales:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Capacidad de análisis y síntesis.</li><li>▪ Capacidad para planificar y organizar el tiempo</li><li>▪ Habilidad para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas.</li><li>▪ Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.</li><li>▪ Capacidad para tomar decisiones.</li></ul> |

|  |   |
|--|---|
|  | <p><b>Competencias interpersonales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Capacidad crítica y autocrítica</li> <li>▪ Capacidad de trabajo en equipo interdisciplinarias</li> <li>▪ Habilidad de trabajar en contextos internacionales</li> <li>▪ Liderazgo</li> <li>▪ Compromiso ético</li> <li>▪ Búsqueda de logros</li> <li>▪ Actualización permanente</li> </ul> <p><b>Competencias sistémicas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Compromiso con la calidad</li> <li>▪ Capacidad creativa</li> <li>▪ Capacidad para formular, gestionar y aplicar proyectos</li> <li>▪ Compromiso con el medio ambiente</li> <li>▪ Capacidad para adaptarse a nuevas situaciones</li> <li>▪ Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas</li> </ul> |
|--|---|

#### 4.- HISTORIA DEL PROGRAMA

| <b>Lugar y fecha de elaboración o revisión</b>         | <b>Participantes</b>   | <b>Observaciones (cambios y justificación)</b>   |
|--|--|--|
| Instituto Tecnológico de Delicias                      | Integrantes de la Academia de Ciencias Económico-Administrativas.    | Análisis, enriquecimiento y elaboración de los programas de estudio para la especialidad de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial. |
| Instituto Tecnológico de Delicias<br>Noviembre de 2017 | Representantes de la Academia de Ciencias Económico-Administrativas. | Análisis y elaboración de los programas de estudio para la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial.                                     |

## 5.- OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DEL CURSO (competencias específicas a desarrollar en el curso)

Fundamentar el conocimiento de nuevos mercados y tendencias actuales de la economía globalizada, así como aplicarla en el contexto de Comercio Internacional en la exportación de productos con la finalidad de que las empresas obtengan un mayor desarrollo.

## 6.- COMPETENCIAS PREVIAS

- Utilizar las nuevas tecnologías de la información para optimizar los procesos de comunicación y eficientar la toma de decisiones.
- Conocer el entorno interno y externo de las organizaciones
- Saber utilizar la matriz FODA para analizar e interpretar la economía global y aplicar las estrategias competitivas acorde a las tendencias actuales.
- Poseer una actitud emprendedora

## 7.- TEMARIO

| Unidad | Temas                              | Subtemas   |
|--------|------------------------------------|--|
| 1      | Introducción y Cultura Empresarial | 1.1 Cultura empresarial en México y Latinoamérica.<br>1.2 Cultura empresarial en Estados Unidos y Canadá<br>1.3 Cultura empresarial en la Unión Europea<br>1.4 Cultura empresarial en los países Asiáticos<br>1.5 Contrastes y similitudes de las distintas culturas empresariales mundiales<br>1.6 Teorías del Comercio Internacional |
| 2      | Logística Internacional            | 2.1 Generalidades de la logística<br>2.2 Regulaciones<br>2.3 Transporte<br>2.3.1 Transporte Internacional<br>2.3.2 Agente de cargo<br>2.3.3 Mercancías peligrosas<br>2.4 Naturaleza y característica de la carga<br>2.4 Incoterms  |
| 3      | Clasificación Arancelaria          | 3.1 Clasificación y Arancelaria<br>3.2 Operación Aduanera<br>3.3 Régimen de Prohibiciones y restricciones<br>3.3.1 Prohibiciones Absolutas<br>3.3.2 Prohibiciones Relativas<br>3.3.3 Prohibiciones no económicas<br>3.4 Tratados Internacionales<br>3.5 Cadenas productivas  |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 4 | Guía básica para la exportación                     | 4.1 Registros y apoyos fundamentales para las exportaciones<br>4.2 Documentos y trámites de exportación<br>4.3 Diseño en la exportación<br>4.4 Regulaciones Arancelarias<br>4.5 Regulaciones No Arancelarias<br>4.6 Términos de la negociación internacional<br>4.7 Formas de pago<br>4.8 Contratos Internacionales y solución de controversias<br>4.9 Apoyos financieros al exportador   |
| 5 | Relaciones Comerciales y Organismos internacionales | 5.1 La Negociación.<br>5.2 La Mediación.<br>5.3 La Conciliación y el arbitraje<br>5.4 La Organización Mundial de Comercio (OMC)<br>5.5 Organización Mundial de Aduanas (OMA)<br>5.6 Fondo Monetario Internacional (FMI)<br>5.7 Organismos Internacionales aeroportuarios<br>5.7.1 Agencia Internacional de Transporte Aéreo (IATA)<br>5.7.2 Consejo Internacional de Aeropuertos (CIA)<br>5.8 Bancos internacionales<br>5.8.1 Banco Interamericano de Desarrollo (BID)<br>5.8.2 Banco Mundial<br>5.9 Otros organismos internacionales<br>5.9.1 Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)<br>5.9.2 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)<br>5.9.3 World Economic Fórum (WEF) |

### 8.- SUGERENCIAS DIDÁCTICAS (desarrollo de competencias genéricas)

- Fomentar en el alumno el interés por la investigación, desarrollo de temas de amplio conocimiento, capacidad para organizarse en equipos interdisciplinarios, orientar su trabajo a metas previamente establecidas y ser facilitador del conocimiento.
- Propiciar las actividades creativas del estudiante las cuales conlleven a la reflexión y la acción.
- Fomentar los procesos de negociación sobre todo en empresas de otros países.
- Observar y analizar problemas nacionales e internacionales de campo de estudio para conocer las tendencias de comercialización.
- Relacionar los contextos de esta asignatura con otras para que sirvan como soporte para el desarrollo de una visión multidisciplinaria.

- Propiciar el contacto directo en el medio ambiente que viven las organizaciones en su entorno interno y externo.
- Desarrollar actividades de aprendizaje que conlleven a la aplicación de conceptos de Comercio Internacional.
- Realizar invitaciones a profesionistas externos para tratar los temas
- Motivar a los alumnos a conocer otros mercados y culturas de otros países.

## 9.- SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN

La evaluación debe ser continua y cotidiana a lo largo de todas las sesiones considerando el desempeño de cada una de las unidades haciendo énfasis en:

- Reportes escritos como evidencia de la competencia adquirida.
- Desarrollo de prácticas
- Descripción de otras experiencias como temas de discusiones grupales, cuadros sinópticos, mapas conceptuales, resúmenes entre otros.
- Trabajos individuales y grupales, como monografías, resúmenes, esquemas, diagramas de flujo, informes y análisis y síntesis de casos prácticos.
- Exposiciones grupales de temas específicos.
- Exámenes escritos para comprobar el manejo de aspectos teóricos.

## 10.- UNIDADES DE APRENDIZAJE

### Unidad 1: Introducción y Cultura Empresarial

| Competencia específica a desarrollar  | Actividades de Aprendizaje   |
|---|--|
| <p>Conocer la cultura empresarial de México y otros Países y realizar comparaciones.</p> <p>Identificar y analizar los diferentes teoremas del Comercio Internacional y su evolución a través del tiempo.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar investigación documental de la cultura empresarial de México y otros países.</li> <li>▪ Analizar estudio de casos relacionados con el tema.</li> <li>▪ Presentar ante el grupo resultados de las investigaciones y análisis de estudio de casos.</li> <li>▪ Ejecutar una investigación documental de las diferentes teorías en las que se basa el Comercio Internacional y hacer un comparativo de esos resultados con la corriente actual.</li> </ul> |

### Unidad 2: Logística Internacional

| Competencia específica a desarrollar  | Actividades de Aprendizaje  |
|---|---|
| <p>Conocer y establecer la conceptualización y normatividad general de la logística</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar una investigación documental para identificar las definiciones técnicas de la logística internacional y sus regulaciones</li> </ul> |

|               |  |
|---------------|--|
| internacional | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Realizar un ejercicio para reconocer la naturaleza y características de la carga.</li> <li>▪ Analizar la Regulación Nacional e Internacional del transporte de carga.</li> <li>▪ Interfaces en los modos de transporte.</li> <li>▪ Desarrollar casos prácticos a fin de aplicar los INCOTERMS.</li> </ul> |
|---------------|--|

### Unidad 3: Clasificación Arancelaria

| Competencia específica a desarrollar   | Actividades de Aprendizaje   |
|--|--|
| <p>Visualizar quienes están obligados al pago de impuestos y aranceles, así como los beneficios de los tratados de Libre Comercio.</p> <p>Asimilar cuales son las prohibiciones y restricciones en las importaciones y exportaciones</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identificar los tratados de libre comercio que tiene México con otros países.</li> <li>▪ Investigar la clasificación Internacional de productos a comercializar.</li> <li>▪ Conocer los términos y requisitos para la operación de exportación dentro de las diferentes aduanas.</li> <li>▪ Conocer y analizar las prohibiciones y restricciones para importación y exportación</li> <li>▪ Conocer e identificar los diferentes procesos de la cadena productiva</li> </ul> |

### Unidad 4: Guía básica para la exportación.

| Competencia específica a desarrollar   | Actividades de Aprendizaje   |
|--|--|
| <p>Desarrollar y aplicar la guía para las exportaciones de productos.</p> <p>Identificar los apoyos financieros para la exportación en México.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Investigar, analizar y reflexionar los diferentes apoyos gubernamentales y no gubernamentales de exportación.</li> <li>▪ Conocer y comprender los documentos y trámites que se requieren para exportar productos.</li> <li>▪ Definir y comprender el proceso para el diseño de las exportaciones.</li> <li>▪ Conocer e identificar las regularizaciones arancelarias y no arancelarias que tienen los diferentes países para la comercialización de los productos.</li> <li>▪ Investigar y comentar los diferentes términos de negociaciones.</li> <li>▪ Investigar, comprender y analizar los contratos internacionales así como la solución de controversias</li> </ul> |

## Unidad 5: Relaciones Comerciales y Organismos Internacionales

| Competencia específica a desarrollar  | Actividades de Aprendizaje  |
|---|---|
| <p>Desarrollar la habilidad para la toma de decisiones, sobre el medio adecuado en la solución de conflictos y controversias en casos específicos</p> <p>Identificar las funciones de los organismos internacionales y analizar cómo influyen en el comercio internacional.</p> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Investigar y analizar casos reales resueltos, elaborando un reporte sobre la solución encontrada y los organismos involucrados.</li><li>▪ Realizar una investigación documental acerca del funcionamiento de los organismos internacionales para determinar cómo operan y como están reguladas.</li></ul> |

### 11.- FUENTES DE INFORMACIÓN

1. Ansoff, Igor H., La Dirección Estratégica en la Práctica Empresarial, Editorial Wesley Longman de México, S.A de C.V., México: 1998
2. Rosen, Robert y Otros, Éxito Global y Estrategia Local, Ediciones B. Argentina, SA, Argentina 2000
3. Peters, Tom, Reimagina, Editorial Pearson Educación, S.A. España: 2004
4. Vadez, Buratti, Luigui A. Innovación, El Arte de Inventar el Futuro, Edit. Norma, S.A. Colombia 2004
5. Portales Rodríguez, Genaro de Jesús, Transportación Internacional, Trillas, México: 2001
6. Compendio de Comercio Exterior, Ediciones Fiscales, Insef: 2010
7. Reglamento de la Ley Aduanera, Resolución de Comercio Exterior, Ley de Comercio Exterior: 2000
8. Guía de Exportación Sectorial, Banco de Comercio Exterior
9. Acosta, Felipe, Glosario de Comercio Exterior, Ediciones Fiscales, México: 2002
10. Consulta de revistas:
  - Soy Entrepreneur
  - El inversionista
  - Dinero Inteligente
  - Expansión
  - Administrate Hoy
11. Consultas en Internet:
  - [www.logistica.enfasis.com](http://www.logistica.enfasis.com)
  - [www.enfasis.com](http://www.enfasis.com)
  - [www.consumer.org.nx](http://www.consumer.org.nx)
  - [www.consumersunion.org](http://www.consumersunion.org)
  - [www.consumerunioninternational.org](http://www.consumerunioninternational.org)
  - [www.tecnicasdegrupo.com](http://www.tecnicasdegrupo.com)
  - [www.emprendedores.revista.com](http://www.emprendedores.revista.com)
  - [www.bancomext.gob.mx/negocios](http://www.bancomext.gob.mx/negocios)



[www.delegacion-europea.org](http://www.delegacion-europea.org)  
[www.europa.eu.in/news/en.htm](http://www.europa.eu.in/news/en.htm)

**12.- PRÁCTICAS PROPUESTAS** (aquí sólo describen brevemente, queda pendiente la descripción con detalle).

- Discutir en grupo diferentes definiciones
- Identificar empresas con diferentes tipos de comercialización
- Analizar en equipos diferentes resultados de investigaciones referentes a aspectos de cultura empresarial internacional.
- Visitar empresas que estén realizando exportaciones.
- Identificar y proponer diferentes canales de distribución y proceso de comercialización.
- Identificar empresas de la región con necesidades de comercializar internacionalmente sus productos y apoyarlos en la toma de decisiones.
- Conocer y analizar casos de empresas de éxito en el ámbito nacional e internacional.
- Vivenciar casos de exportaciones en las diferentes aduanas de México
- Conocer físicamente los procesos comerciales de empresas nacionales.