UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Centro Universitario de la Ciénega

Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje	Clave
SOFTWARE PARA LA OPERACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	I5432

Programa Educativo en que se imparte	Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje		
	Licenciatura	Maestría	Doctorado
NEGOCIOS INTERNACIONALES	X		

Pre-requisitos	Tipo de Unidad de Aprendizaje				Carga Horaria Semanal			Créditos
Ninguno		Curso	C		Práctica	P	Teoría:	Práctica:	Total:	8
	X	Curso-Taller	CT		Seminario	S	2	2	4	
Co-requisitos		Laboratorio	L		Clínica	N				
		Curso-Laboratorio	CL		Taller	T				
					Módulo	M				

Área de Formación	División	Departamento	Academia
Básica común obligatoria	División de Ciencias Económico Administrativas	Estudios Económicos e Internacionales	Estudios Internacionales

Presentación

La Unidad de Aprendizaje "Software para la Operación de Negocios Internacionales", aporta a los estudiantes de negocios internacionales las herramientas basadas en tecnologías de información y comunicaciones (TIC), que les permite agilizar sus procesos de forma óptima, con altos índices de eficiencia y eficacia. Permite al estudiante identificar los principales procesos de negocios, la jerarquización y disponibilidad de datos e información en tiempo real. Su objetivo es desarrollar la habilidad sobre el proceso comercial para realizar propuestas de toma de decisiones, optimizar los recursos con los que cuenta la organización, logrando con esto oportunidades de negocios.

Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje

La Unidad de Aprendizaje "Software para la Operación de Negocios Internacionales", se apoya de los conocimientos adquiridos en las unidades de aprendizaje: Inteligencia comercial, Tecnologías de la información, Empresas internacionales.

Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso

La unidad de aprendizaje abona al perfil de egreso en "Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado" podrá identificar, analizar y llevar a cabo control sobre los procesos relacionados con clientes, proveedores, costos e inventarios para la toma de decisiones en una empresa.

Demostrar los conocimientos adquiridos, la información comercial relacionada con el funcionamiento administrativo de la empresa para la toma de decisiones de forma correcta y en beneficio de la misma empresa.

Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje

La Unidad de Aprendizaje contribuye al fortalecimiento de la formación profesional del licenciado en negocios internacionales al concentrar los conocimientos sobre el manejo del programa Contpaq i Comercial (Adminpaq) que permite administrar e integrar procesos de venta, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, así como también la facturación electrónica para la toma de decisiones en beneficio de la organización.

Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Esta Unidad de Aprendizaje coadyuva a que el profesionista pueda desempeñarse de manera eficiente en las diferentes instituciones del ámbito público y privado desempeñándose como consultor y gestor de proyectos de comercialización internacional.

Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje

- Interpreta la estructura y organización funcional del proceso de un negocio y retos en la planeación de negocios para su correcta identificación.
- Identifica los conocimientos teóricos prácticos de diversas plataformas que las TIC ofrecen a través de diferenciar la existencia de distintos tipos de sistemas empresariales.

Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje

- Analiza los procesos de una empresa desde el punto de vista administrativo, a fin de realizar propuestas de mejora que permita elevar el desempeño en forma eficaz y eficiente de la organización.
- Comprende el funcionamiento del programa Contpaq i Comercial (Adminpaq) desde el punto de vista de producción, compras, inventarios, ventas, clientes, almacén a fin de realizar propuestas de mejora dentro de la empresa.

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

Saber Conocer (Saberes teóricos y procedimentales)
Proceso de negocios
Sistemas empresariales
Instalación de una empresa en Compaq i Comercial
Definir y configurar catálogos de la empresa
Captura de Información
Obtención de movimientos y reporte
Saber Hacer (Saberes prácticos, habilidades)

Identificar el proceso de negocios y sistemas empresariales
Implementar la instalación de la empresa mediante software comercial
Evaluar la información contenida en el software comercial
Interpretar datos para la toma de decisiones.

Saber ser (Actitudes y Valores, Ser creativo)
Respeto a la diversidad cultural
Tolerancia a posturas y perspectivas culturales diferentes
Proactividad y creatividad en su actuar profesional
Confidencialidad en el uso de la información

Saber convivir (Aprender a vivir en sociedad, a vivir con los demás, Ser comprensivo y tolerante)
Trabajo colaborativo
Respeto al ser, pensar y sentir
Flexibilidad a nuevas ideas.

Ca

Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos		
Unidades Temáticas	**Desglose en Subtemas**	**No. de Horas de Clase**
Unidad de Competencia 1: Introducción al proceso de negocios	Subtema 1.1 La Estructura y la Organización Funcional Subtema 1.2 El Proceso de Negocio Subtema 1.3 Sistemas empresariales	4 4 8
Unidad de Competencia 2: Instalación de una empresa	Subtema 2.1 Instalación de una empresa (Datos generales, Ubicación, Periodos) Subtema 2.2 Manipular empresas instaladas (Respaldar, Restaurar, Borrar) Subtema 2.3 Configuración de la empresa (Precios, Impuestos, Retenciones, Descuentos)	6 6 8
Unidad de Competencia 3: Personalización de la empresa	Subtema 3.1 Clasificaciones Subtema 3.2 Catálogos Subtema 3.3 Saldos iniciales (Clientes, Proveedores, Inventarios) Subtema 3.4 Alta de movimientos (Entrada, Salida, Traspasos)	4 8 6 6
Unidad de Competencia 4: Captura de movimientos y reportes	Subtema 4.1 Movimientos compras (Ordenes, Devoluciones, Saldos) Subtema 4.2 Movimientos ventas (Pedidos, Remisiones, Facturas, Devoluciones, Saldos) Subtema 4.3 Reportes del sistema	8 8 4
		Total: 80 Hrs.

ESTRATEGIAS			
TEMAS Y SUBTEMAS	**Estrategias de enseñanza**	**Estrategias de aprendizaje en aula**	**Estrategias de aprendizaje extra-aula**
TEMA 1 Introducción al proceso de negocios			
Subtema 1.1 La Estructura y la Organización Funcional Subtema 1.2 El Proceso de Negocio Subtema 1.3 Sistemas empresariales	1.1 Método expositivo por profesor y alumnos utilizando el proyector de diapositivas con ayuda del pintarrón. 1.2 Método expositivo por profesor y alumnos utilizando el proyector de diapositivas con ayuda del pintarrón. 1.3 Exposición por el profesor y alumnos utilizando pintarrón y video proyector.	1.1 El alumno toma nota de los puntos más importantes sobre el tema al mismo tiempo que hace participaciones para aportar y/o aclarar sus dudas. 1.2 Preguntas exploratorias y lluvia de ideas. 1.3 Fomento de participación y discusión en clase.	1.1 Realiza una presentación digital del subtema. 1.2 Realiza un mapa conceptual del subtema a desarrollar. 1.3 Realiza una investigación en la web de los sistemas informáticos empresariales.
TEMA 2 Instalación de una empresa			
Subtema 2.1 Instalación de una empresa (Datos generales, Ubicación, Periodos) Subtema 2.2 Manipular empresas instaladas (Respaldar, Restaurar, Borrar) Subtema 2.3 Configuración de la empresa (Precios, Impuestos, Retenciones, Descuentos)	2.1. Exposición por profesor del tema con el uso del software especializado Adminpaq en la computadora. 2.2. Exposición e interrogación por el profesor del tema. 2.3. Identificar los elementos necesarios para llevar a cabo la instalación de manera correcta y manipulación de datos en una empresa.	2.1. Realiza práctica en el equipo de cómputo y captura de pantallas. 2.2. Desarrollo de práctica y captura de pantallas. 2.3. Realiza práctica en el software y captura pantallas.	2.1. Elabora un manual práctico en un editor de texto con las capturas de las pantallas del software. 2.2. Continua con el manual de prácticas agregando las capturas de pantalla del tema 2.3. Da continuidad con el manual de prácticas y envía al profesor para su evaluación hasta esta etapa.

TEMA 3 Personalización de la empresa Subtema 3.1 Clasificaciones Subtema 3.2 Catálogos Subtema 3.3 Saldos iniciales (Clientes, Proveedores, Inventarios) Subtema 3.4 Alta de movimientos (Entrada, Salida, Traspasos)	3.1 Explicación por el profesor en el software con ayuda del pintarrón y proyector. 3.2 Exposición por el profesor con ayuda del software y proyector. 3.3 Dar a conocer verbalmente el tema y desarrollo de práctica. 3.4 Exposición por el profesor en el software con apoyo del pintarrón y video proyector.	3.1. Sigue las indicaciones del profesor para realizar la práctica y captura las pantallas. 3.2. Agrega a tu empresa los productos, clientes y proveedores necesarios sin olvidar capturar pantallas de la evidencia. 3.3. Captura la información para saldos iniciales e imprimir pantallas. 3.4. Desarrollo de práctica y captura de pantallas.	3.1. Continua con la nueva versión de manual de prácticas y agrega esta práctica. 3.2. Da continuidad al manual de prácticas agrando esta actividad. 3.3. Sigue agregando datos al manual de prácticas. 3.4. Ingresa al manual práctico la evidencia de este tema y envía al profesor para su evaluación.
TEMA 4 Captura de movimientos y reportes Subtema 4.1 Movimientos compras (Ordenes, Devoluciones, Saldos) Subtema 4.2 Movimientos ventas (Pedidos, Remisiones, Facturas, Devoluciones, Saldos) Subtema 4.3 Reportes del sistema	4.1. Presentación por el profesor en el software con apoyo del pintarrón y video-proyector. 4.2. Exposición por el profesor con ayuda del proyector y pintarrón. 4.3. Muestra a través del software los reportes más importantes que se pueden generar con el uso del software.	4.1. Realiza práctica acorde al tema propuesto y guarda las pantallas como evidencia. 4.2. Desarrolla práctica en el software y captura pantallas para el manual. 4.3. Genera diversos reportes de la empresa y captura pantallas.	4.1. Continúa trabajando con el manual en la nueva versión. 4.2. Actualiza el manual agregando la práctica de este tema. 4.3. Concluye el manual de prácticas con este tema para entregar.

Evaluación		
Productos de Aprendizaje sugeridos	**Criterios y/o indicadores de Evaluación**	**Porcentaje**
TEMA 1 Introducción al proceso de negocios Subtema 1.1 La Estructura y la Organización Funcional. Producto: Presentación digital. Subtema 1.2 El Proceso de Negocio. Producto: Mapa conceptual. Subtema 1.3 Sistemas empresariales. Producto: Investigación del tema en un editor de texto.	Criterio: (Subtemas 1.1, 1.2 y 1.3) deberá ser original, limpio, coherente, creatividad (en caso que aplique) apegándose al producto solicitado. Indicadores: debe incluir datos de la materia, carrera, nombre del alumno, tema, subtema, sin faltas de ortografía, entrega en plataforma o impreso según lo indique el profesor, interés y actitud.	10%
TEMA 2 Instalación de una empresa Subtema 2.1 Instalación de una empresa (Datos generales, Ubicación, Periodos) Subtema 2.2 Manipular empresas instaladas (Respaldar, Restaurar, Borrar) Subtema 2.3 Configuración de la empresa (Precios, Impuestos, Retenciones, Descuentos)	Criterio: (Subtemas 2.1, 2.2 y 2.3) realización de prácticas individuales de cada tema en clase y elaboración del manual versión 1. Indicadores: debe incluir datos de la materia, carrera, nombre del alumno, tema, subtema, sin faltas de ortografía, entrega en plataforma o impreso según lo indique el profesor, interés y actitud	30%
TEMA 3 Personalización de la empresa Subtema 3.1 Clasificaciones Subtema 3.2 Catálogos Subtema 3.3 Saldos iniciales (Clientes, Proveedores, Inventarios) Subtema 3.4 Alta de movimientos (Entrada, Salida, Traspasos)	Criterio: (Subtemas 3.1, 3.2, 3.3 y 3.4) realización de prácticas de cada tema en clase y elaboración del manual versión 2. Indicadores: debe incluir datos de la materia, carrera, nombre del alumno, tema, subtema, sin faltas de ortografía, entrega en plataforma o impreso según lo indique el profesor, interés y actitud.	30%

TEMA 4 Captura de movimientos y reportes Subtema 4.1 Movimientos compras (Ordenes, Devoluciones, Saldos) Subtema 4.2 Movimientos ventas (Pedidos, Remisiones, Facturas, Devoluciones, Saldos) Subtema 4.3 Reportes del sistema	Criterio: (Subtemas 4.1, 4.2 y 4.3) realización de prácticas de cada tema en clase y elaboración final del manual versión 3. Indicadores: debe incluir datos de la materia, carrera, nombre del alumno, tema, subtema, sin faltas de ortografía, entrega en plataforma o impreso según lo indique el profesor, interés y actitud.	30% **SUMA 100%**

Fuentes de Información

Básica
Manual de ayuda del programa de Adminpaq.

Páginas web o recursos digitales.
https://www.contpaqi.com/CONTPAQi/index.aspx

Perfil Docente Deseable

Contar con licenciatura en: Negocios Internacionales / Contaduría / Computación.
Contar con experiencia en el área laboral de los negocios y manejo de sistemas de comercialización.
Contar con experiencia en la docencia.

Elaborado por	**Fecha**
Mtro. Juan Alberto Delgado Arámbula	23 de julio de 2018
Revisado por	**Fecha**
Nombre del presidente de la academia Dra. Araceli Sánchez González	
Autorizado por Colegio Departamental de	**Fecha**
Dra. Adriana Guzmán Castañeda Presidente del Colegio Departamental	

Perfil del Egresado.
Disponible en http://www.pregrado.udg.mx/