



SOFTWARE PARA LA OPERACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. Datos de identificación

Academia		Departamento			
Sistemas Digitales y de Información		Departamento de Ingenierías			
Carreras	Área de formación			Tipo	
Licenciatura en Negocios Internacionales	Básica común obligatoria			Curso - Taller	
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos	
Presencial	2017A	8	15432	NA	
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje				
Teoría [30] Práctica [50] Total [80]	En el ciclo que se imparte (relación horizontal)		En otros ciclos (relación vertical)		
	Saberes previos				
Conocimientos de logística, gestión aduanera, derecho internacional, derecho mercantil, tratados internacionales, así como negociación internacional.					
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó		Fecha de actualización	
MTRA. THANIA JIMENEZ CASTELLANOS	13 ENERO DE 2014	MTRA THANIA JIMENEZ CASTELLANOS		17 de enero de 2017	

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Desarrollar sus capacidades y habilidades en el uso de las herramientas de alta tecnología como son las plataformas y links donde buscar información para su crecimiento profesional, así como también la investigación en diferentes disciplinas de su carrera.

Desarrollarán las siguientes habilidades:

- Analiza los pasos para realizar una Negociación Internacional.
- Investiga páginas en línea donde se da información pertinente a la exportación e importación para la realización previa; de una Negociación.
- Toma decisiones que tengan un impacto en el comercio exterior de su región
- Indaga y Analiza dentro de una exportación, todo lo que implica el canal de suministros
- Trabajar en Equipo

Actitudes y valores :

- Iniciativa para dirigir y opinar dentro de los círculos de trabajo.
- Libertad de pensamiento al comentar sus puntos de vista, lo que permita integrarse y tener una comunicación para retroalimentar sus conocimientos.
- Tolerancia y respeto ante posturas diferentes.

Ética profesional



Perfil de egreso

Contribuye en la toma de decisiones y resolución de problemas en el ámbito de comercio exterior conforme a la ética profesional, moral, de las entidades económicas tanto nacionales como internacionales mediante la utilización de las tecnologías de información y comunicación.

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<ul style="list-style-type: none"> • Escucha y pondera situaciones para accionar de forma tolerante, asertiva y afectiva. • Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas. • Es autocrítico y defiende su postura con pensamiento crítico y propositivo. • Aplica de forma ética sus conocimientos y habilidades en su campo laboral. • Demuestra capacidad de investigación. • Aplica destrezas digitales en el desarrollo de actividades cotidianas. • Propone procedimientos y resuelve problemas de la esfera laboral y en nuevas situaciones. 	<p>Elaborar un plan de internacionalización</p> <p>Analizará y realizará una síntesis de los mismos.</p> <p>Evaluando y tomando decisiones mediante un pensamiento crítico en favor de las organizaciones</p>	<p>Contribuirá en la importancia del análisis e interpretación de documentos de comercio exterior para la toma de decisiones dentro de las organizaciones y en su vida profesional</p>

4. Contenido temático por unidad de competencia

<p>Unidad de competencia 1: ELABORA TRAMITOLOGÍA DE EXPORTACIÓN</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Conoce los Documentos y procedimientos necesarios para la exportación • Identifica las etapas que conllevan realizar la tramitología • Analiza la planeación internacional de un producto a comercializar. • Entiende El Rol que debe de jugar dentro del comercio internacional • Investiga las certificaciones correspondientes para entrar a un país determinado (FDA)
<p>Unidad de competencia 2: IDENTIFICA LOS APOYOS GUBERNAMENTALES Y EL TRÁFICO INTERNACIONAL EN PRODUCTOS Y SERVICIOS</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Identificar como y cuáles son las exportaciones de servicios. • Conocer e identificar los apoyos gubernamentales que se ofrecen para la exportación • Investigar los tipos de contenedores para la exportación • Analiza la cadena de suministros
<p>Unidad de competencia 3: ANALIZAR LAS ESTRATEGIAS PARA LOS MERCADOS INTERNACIONALES</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Conoce el proceso de negociación internacional • Analiza los países correspondientes • Identifica las técnicas y tácticas de la negociación internacional • Comprende las limitaciones en la negociación Internacional • Identifica la intermediación en la negociación internacional



- Analiza las técnicas en la negociación internacional
- Identifica las tácticas y estrategias en la negociación internacional
- Reconoce las Limitaciones al negociar internacionalmente
- Aprende a Organizar, una negociación con otras culturas.
- Investiga los INCOTERMS

Unidad de competencia 4: **REALIZA ANÁLISIS DE SEGUIMIENTO A DEMANDAS EMPRESARIALES PARA LA EXPORTACIÓN**

- Conoce Ferias Internacionales
- Analiza Misiones Comerciales
- Investiga la Formulación del Precio de Exportación

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
<ul style="list-style-type: none"> • Exposición magistral • Investigación bibliográfica documental • Mesa redonda de discusión • Elaboración de un pronóstico financiero en diferentes métodos y Presupuesto. • Redacción de un escrito del análisis e interpretación del pronóstico financiero y Presupuesto 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyará y guiará en la investigación • Contribuirá con casos prácticos para la elaboración de pronósticos y presupuestos • Guiará en el análisis e interpretación de los mismos <p>Motivará a que realicen una toma de decisiones con respecto a la información elaborada</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Asumirá una actitud reflexiva y crítica con respecto a la importancia de elaborar un pronóstico y presupuesto • Asume una postura crítica para definir cuál método es mejor aplicar según la empresa. <p>Elaborará un juicio personal de análisis e interpretación de un pronóstico financiero y un presupuesto</p>

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
a) Evaluaciones parciales 35% b) Actividades de investigación 30% c) Resolución de casos prácticos, Ejercicios y tareas 35% Total 100%	Plan de Internacionalización.

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
El docente debe ser un profesionista competente con habilidades en las áreas económicas administrativas: administración, negocios internacionales o economía), además de experiencia en algunos de los siguientes campos: docente, empresarial,	Con habilidades de Comunicación, Pensamiento crítico, solución de problemas Toma de decisiones. Con capacidad de análisis, síntesis y evaluación	Disponibilidad para resolver dudas. Mente abierta para otro tipo de opiniones Cultura de trabajo dentro del aula	Honestidad Ética Responsabilidad Tolerancia Paciencia Entusiasmo Creatividad



8. Bibliografía

Básica para el alumno


Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Méndez Castro, Ricardo	Contribuciones al comercio exterior	Ediciones Fiscales	2014	
Álvarez Villagómez, Juan	Reglamento de la Ley Aduanera: comentado 2015	Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.	2015	
Acosta Roca, Felipe	Trámites y documentos en materia aduanera	Ediciones Fiscales ISEF	2104	
Pereznieto Castro, Leonel	Derecho internacional privado: parte general	Oxford University	2015	

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
<ul style="list-style-type: none"> • www.yoexporto.mx • www.ventanillaunica.gob.mx • www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/comercio-externo • www.impi.gob.mx • www.ups.com • www.cinopolisindia.com • www.trademap.org • geert-hofstede.com/argentina.html • www.trademap.org • www.economia.gob.mx/comunidad-negocios • www.bancomext.com/bancomext/secciones/perfiles/exportadores-contenido.html • www.aserca.gob.mx/artman/publish/article_1646.asp • www.access.fda.gov 				

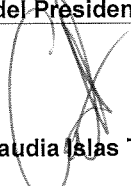
Tepatitlán de Morelos, Jalisco, a 21 de marzo de 2017.

Nombre y firma del Jefe de Departamento



Dr. Sergio Franco Casillas

Nombre y firma del Presidente de Academia



Dra. Claudia Rojas Torres