

DENOMINACIÓN DE LA ASIGNATURA O UNIDAD DE APRENDIZAJE
GESTIÓN DE NEGOCIOS GLOBALES

CICLO ESCOLAR(SEMESTRE):	5
ÁREA	ÁREA MAYOR
TIPO	OBLIGATORIA
CLAVE DE LA ASIGNATURA:	80399
SIGLA DE LA ASIGNATURA:	NI029
HORAS CON DOCENTE:	4
HORAS INDEPENDIENTES:	2
CRÉDITOS:	6
CARACTERIZACIÓN:	Teórica-Práctica
INSTALACIONES:	AULA
COORDINACIÓN	NEGOCIOS INTERNACIONALES
PRERREQUISITOS	

FINES DEL APRENDIZAJE O FORMACIÓN

- Describir los factores de influencia cultural en los negocios globales para su manejo adecuado en ecosistemas empresariales.
- Comparar los modelos de acceso a los mercados globales, para determinar condiciones de competencia.
- Aplicar los datos sobre riesgo-país e información financiera de economía internacional en casos prácticos de comercio internacional, para comparar y estudiar ventajas competitivas.
- Explicar las cláusulas y periodos de transición de los tratados de libre comercio y de otros acuerdos internacionales, para estudiar beneficios particulares de la apertura comercial.
- Evaluar técnicas de negociación ante situaciones dadas, para determinar la importancia de la cultura, la comunicación y el lenguaje.

CONTENIDO TEMÁTICO (TEMAS Y SUBTEMAS)

- 1.-Introducción al juego de negocios y simuladores.
 - 1.1 Comprensión de la dinámica no-lineal de los negocios.
 - 1.2 Desarrollo y gestión de opciones en condiciones de simulación.
 - 1.3 Trabajo colaborativo en ambientes de juego de roles.
- 2.-Manejo de datos e información sobre riesgo-país, información financiera y de economía internacional.
 - 2.1 Comprensión de la importancia previa de la investigación global de mercados.
 - 2.2 Utilización de datos para toma de decisiones comerciales globales.
 - 2.3 Implicación de las mega-tendencias en los mercados globales. SEPE
- 3.-Teoría y práctica de las reglas de origen dentro de un tratado de libre comercio (TLC).
 - 3.1 Fundamentación de los procesos de Nación Más Favorecida y aplicación de reglas de origen.
 - 3.2 Gestión de procesos aduanales y procesos de internación.
 - 3.3 Comprensión del concepto de contenido regional dentro de los TLC. SEPE
- 4.-Prácticas en cuanto al dominio de cláusulas y periodos de transición que se han adoptado en los distintos tratados de libre comercio y en otros acuerdos celebrados por México con países y con instituciones internacionales.

- 4.1 Fundamentación de la necesidad de equiparación económica y procesos de evolución comercial.
- 4.2 Evolución histórica de los procesos, en la historia comercial de México.
- 4.3 Desarrollo futuro y opciones de integración comercial.

5.-Prácticas en negociaciones internacionales.

- 5.1 Influencia de la cultura en los negocios internacionales
- 5.2 Estrategias de negociación internacional.
- 5.3 Exportación, concesión, franquicia, asociación estratégica, sucursal u oficina de representación.
- 5.4 Instituciones de apoyo a la exportación en México.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE BAJO LA CONDUCCIÓN DE UN ACADÉMICO

- Discusión y análisis de las lecturas especializadas realizadas con antelación a la clase.
- Análisis de casos sobre temas enfocados al comercio global.
- Exposiciones individuales o por equipos sobre casos y actividades de comercio global.
- Simulaciones y juegos de rol aplicados a casos prácticos.
- Supervisión en el desarrollo de un proyecto de consultoría para una empresa en mercados globales.

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE INDEPENDIENTES

- Lectura individual de casos de estudio relacionados con los temas.
- Planeación de la exposición individual o por equipo de proyectos y actividades de comercio global.
- Investigación y actualización de tendencias globales de comercio, para su exposición, simulación o juego de rol en clase.
- Desarrollo de un proyecto de consultoría para una empresa en mercados globales.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

INSTRUMENTO	PORCENTAJE
	La suma de los porcentajes debe representar el 100%
1. Reportes de caso.	10 %
2. Reportes de lectura.	20 %
3. Presentación del proyecto de consultoría.	20 %
4. Simulaciones.	20 %
5. Examen.	30 %
TOTAL:	100%

MODALIDADES TECNOLÓGICAS E INFORMÁTICAS

NO APLICA debido a que el programa es modalidad escolarizada.

BIBLIOGRAFÍA

1. Bartlett, A. y Gohshal, S. (2013). *Transnational Management: Text, Cases and Readings in Cross-Border Management*. Reino Unido: McGraw-Hill.
2. Benítez, A. (2012). *Guía rápida de comercio internacional*. México: Trillas.
3. Helpman, E. (2014). *El comercio internacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
4. Vázquez, M. y Madrigal, R. (2017). *Comercio Internacional*. México: Patria.