

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Negocios Internacionales
Clave de la asignatura:	MTD-2306
SATCA¹:	2 - 3 - 5
Carrera:	Ingeniería en Gestión Empresarial

2. Presentación**Caracterización de la asignatura**

Esta asignatura aporta al del Ingeniero en Gestión Empresarial la capacidad para utilizar de forma adecuada las herramientas del comercio internacional, así como, aplicar los conocimientos de la mercadotecnia estratégica. Esta materia está relacionada con la asignatura de mercadotecnia, sistemas de información de la mercadotecnia y mercadotecnia electrónica, complementando a las materias de Mercadotecnia para enriquecer las capacidades que se requieren hoy en día en este tipo de profesionista, así como la asignatura de gestión estratégica en el marco de un mundo globalizado. • Elaborar diagnósticos y sistemas de apoyo a la empresa que desea incursionar en los mercados internacionales, que le generen a la organización la posibilidad de competir en los negocios y tener una mejor toma de decisiones en comercio exterior. • Establecer mecanismos de acción entre las empresas que requieran llegar a los mercados internacionales por medio de internet y el comercio electrónico. • Diseñar estrategias de negocios internacionales entre las empresas basado en el conocimiento de las fortalezas y debilidades, así como las oportunidades de negocio, enfocado al mercado globalizado. • Desarrollar y emplear las estrategias de exportación e importación para aplicar en los mercados, con la finalidad de resolver situaciones reales en la vida cotidiana y profesional, proponiendo soluciones efectivas.

Intención didáctica

Esta asignatura tiene como propósito que el profesionista cubra las necesidades actuales que exigen los negocios y la sociedad misma. En la actualidad se están experimentando importantes cambios: México ha dejado de ser una economía protegida, para integrarse rápidamente a los flujos comerciales y financieros de una economía global. Esta transformación ha favorecido a las empresas que saben internacionalizarse, pero está dejando en el camino a la gran mayoría de las organizaciones que insisten en mantenerse con una visión y un radio de acción local. En este contexto, los directivos y ejecutivos que buscan superarse tendrán que actualizarse en las áreas de comercio exterior y de negocios internacionales. El Ingeniero en Gestión Empresarial contribuirá, aplicando ese proceso en el nivel de responsabilidad en el que se encuentre, con una conciencia ética y de respeto al medio ambiente. La unidad 1 nos muestra las estrategias para desarrollar con éxito los negocios internacionales; en la unidad 2 el alumno comprenderá todos los aspectos importantes de la comercialización y negociación en el campo de los negocios internacionales; en la unidad 3 se analizarán los medios utilizados en la logística y operación del comercio internacional, en la unidad 4 conocerá el marco legal y los estímulos al comercio internacional; en la 5ª unidad aprenderá acerca de las modalidades de pago y cobro así como de los sistemas de cobertura y fuentes de financiamiento y en la unidad 6 el alumno tendrá las herramientas necesarias para Evaluar un proyecto de negocio internacional y determinar la capacidad de



una empresa para internacionalizarse.

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Evento
Instituto Tecnológico Superior del Sur del Estado de Yucatán, del 30 de julio de 2012 al 7 de enero de 2013.	Docentes Participantes de la academia de Ingeniería en Gestión Empresarial: C.P. Jorge Alfonso Gasque Pereira	Sujeto a evaluación y observaciones.
Instituto Tecnológico Superior del Sur del Estado de Yucatán, del 19 al 23 de septiembre de 2022.	Academia de Ingeniería en Gestión Empresarial: C.P. Porfirio Arturo Santamaría Fuentes, MNI. Selene Magdalena Suárez Baeza, Wender Arcadio Góngora Góngora.	Reunión de actualización de programas de especialidades del programa de estudios de la Ingeniería en Gestión Empresarial.

4. Competencias a desarrollar

Competencias específicas de la asignatura

Utiliza los modelos de negocios internacionales para implementar en las empresas.

5. Competencias previas

- Habilidades en el manejo de la computadora
- Conocimientos de mercadotecnia
- Conocimientos de Software de aplicación específica en el área de negocios internacionales, planes de negocio, mercadotecnia
- Aplicar el método científico para la realización de investigaciones de los entornos de la empresa
- Analizar e interpretar resultados cuantitativos y cualitativos de la operación de la empresa
- Conocimientos de Software de aplicación específica en el área de la mercadotecnia

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1.	Estrategias para desarrollar con éxito los negocios internacionales	1.1. Importancia de los negocios internacionales para la supervivencia de las organizaciones empresariales. 1.2. Opciones en el campo de los negocios internacionales. 1.3. Negocios de exportación: exportación por vía de terceros, exportación por vía de representante y exportación “interna”. 1.4. Franquicias y licencias 1.5. Maquila y subcontratación 1.6. Asociaciones estratégicas, fusiones, adquisiciones y joint ventures 1.7. Inversión directa en el extranjero 1.8. Selección de opciones 1.9. Metodología para elaborar un plan de negocios internacional (PNI) y de comercio exterior

Instituto Tecnológico Superior del Sur del Estado de Yucatán

2.	Comercialización y negociación en el campo de los negocios internacionales.	2.1. Principios básicos de la mercadotecnia internacional 2.2. Selección de mercados y segmentos meta 2.3. Análisis de la competencia y sistemas de comercialización 2.4. Optimización en el uso de ferias y exposiciones 2.5. Internet y otros medios de exposición y venta 2.6. Incoterms 2.7. Determinación de los precios de exportación 2.8. Envase y embalaje. Importancia y opciones
3.	Logística y operación del comercio internacional.	3.1. Mapeo de procesos aplicado a la transportación de mercancías en el comercio internacional 3.2. Ventajas y desventajas de los distintos medios de transporte: marítimo, aéreo, terrestre y otros 3.3. Principales centros de expedición y reexpedición de mercancías. Ventajas y desventajas 3.4. Despacho aduanal. Trámites y requisitos para la exportación e importación de mercancías 3.5. Instituciones y entidades involucradas en la exportación e importación de mercancías 3.6. Seguros utilizados en la práctica del comercio internacional. Ventajas y desventajas 3.7. Resguardo aduanal, empleo discrecional de bodegas, carriers y prácticas generales en la logística del comercio internacional
4.	Marco legal y estímulos al comercio internacional	4.1. Elaboración de contratos internacionales y solución de controversias 4.2. Identificación y análisis de los acuerdos internacionales vigentes. Importancia y aplicación para la empresa 4.3. Esquemas de fomento a las exportaciones. Pitex, Altex, „Draw back“, Ecex y otros 4.4. Prácticas desleales en el comercio exterior 4.5. Medidas de salvaguarda y procedimientos 4.6. El Turismo en la Agenda 2030. 4.7. La ISO 21902 Turismo y servicios relacionados. 4.8. PND 2019-2024 Y PED 2018-2024. 4.9. Protección de marcas, patentes y licencias en el contexto internacional 4.10. Características relevantes de la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera y la Ley Federal sobre Metodología y Normalización en México 4.11. La Ley de Inversión Extranjera y su reglamento

Instituto Tecnológico Superior del Sur del Estado de Yucatán

5.	Modalidades de pago y cobro. Sistemas de cobertura y fuentes de financiamiento.	5.1. Métodos habituales para el pago de las operaciones de comercio internacional. Ventajas y desventajas 5.2. La carta de crédito. Sistema de operación, características, ventajas y desventajas 5.3. Cuenta abierta 5.4. Cobranza documentaria 5.5. Factoraje internacional 5.6. Mecanismos de cobertura contra riesgos de cobro 5.7. Mecanismos de cobertura contra riesgos cambiarios 5.8. Programas de financiamiento al comercio exterior en México 5.9. Programas de financiamiento al comercio exterior en otros países 5.10. Opciones diversas de financiamiento
6.	Evaluación de un proyecto de negocio internacional y evaluación de la capacidad de una empresa para internacionalizarse.	6.1. Metodología para la evaluación de negocios internacionales 6.2. Análisis financiero aplicado a los negocios internacionales 6.3. Estimación de factibilidad y rentabilidad 6.4. Condicionantes en el campo de los negocios internacionales 6.5. Evaluación de capacidades técnicas de la empresa 6.6. Evaluación de capacidades administrativas de la empresa 6.7. Evaluación de capacidades financieras de la empresa 6.8. Cultura y orientación empresarial

7. Actividades de aprendizaje de los temas

Tema 1. Estrategias para desarrollar con éxito los negocios internacionales	
Competencias	Actividades de aprendizaje
Específica: Conocerá las modalidades de exportación, las franquicias más importantes a nivel internacional, las maquilas y tipos de asociación estratégica. Genérica: Capacidad de análisis y síntesis, capacidad de organizar y planificar, conocimientos básicos de la carrera, comunicación oral y escrita, habilidades intermedias de manejo de la computadora, habilidad avanzada en el manejo de Internet, habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes	- Investigar en libros o internet la importancia de los negocios internacionales para la supervivencia de las organizaciones empresariales, e identificará las opciones en el campo de los negocios internacionales. - Visitará la página de Bancomext, para conocer acerca de los negocios de exportación en sus modalidades: exportación por vía de terceros, exportación por vía de representante y exportación “interna”. - Investigará en revistas acerca de las Franquicias y licencias - Elaborar una investigación documental acerca de la Maquila y subcontratación - Seleccionar alguna empresa donde apliquen: las asociaciones estratégicas, fusiones, adquisiciones y joint

Instituto Tecnológico Superior del Sur del Estado de Yucatán

diversas, solución de problemas, toma de decisiones, capacidad crítica y autocrítica, trabajo en equipo, habilidades interpersonales, capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica, habilidades de investigación y capacidad de aprender	ventures, Inversión directa en el extranjero, selección de opciones, y solicitar información acerca de los beneficios de su aplicación. -Investigar en libros o internet, la metodología para elaborar un plan de negocios internacional (PNI) y de comercio exterior
Tema 2. Comercialización y negociación en el campo de los negocios internacionales	
Específica: Aprenderá los principios y características del marketing y el emarketing internacional y de los términos de comercio internacional.. Genérica: Capacidad de análisis y síntesis, capacidad de organizar y planificar, conocimientos básicos de la carrera, comunicación oral y escrita, habilidades intermedias de manejo de la computadora, habilidad avanzada en el manejo de Internet, habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas, solución de problemas, toma de decisiones, capacidad crítica y autocrítica,	-Investigar en libros o internet sobre los Principios básicos de la mercadotecnia internacional y sobre los métodos de selección de mercados y segmentos meta. -Efectuar ejemplos en empresas de la localidad de análisis de la competencia y sistemas de comercialización global. -Revisar en diversas fuentes la factibilidad de que empresas del medio se promocionen en ferias y exposiciones internacionales. -Determinar las características que deben tener las páginas web en Internet y otros medios de exposición y venta en el mercado internacional. -Investigar en fuentes actualizadas los Incoterms y su aplicación en la exportación de un producto de una empresa local, así como la determinación del precio de exportación, el Envase y embalaje.
Tema 3. Logística y operación del comercio internacional	
Específica: Conocer las opciones de logística en los negocios internacionales, agencias y despachos aduanales, seguros, bodegas, carriers etc. Genérica: Capacidad de análisis y síntesis, capacidad de organizar y planificar, conocimientos básicos de la carrera, comunicación oral y escrita, habilidades intermedias de manejo de la computadora, habilidad avanzada en el manejo de Internet, habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas, solución de problemas, toma de decisiones, capacidad crítica y autocrítica,	-Investigar en libros y fuentes confiables de INTERNET acerca del mapeo de procesos aplicado a la transportación de mercancías en el comercio internacional -Elaborar un esquema de las Ventajas y desventajas de los distintos medios de transporte: marítimo, aéreo, terrestre y otros -Investigar y presentar en reporte los principales centros de expedición y reexpedición de mercancías y hacer un esquema de sus ventajas y desventajas -Investigar en una agencia aduanal, acerca del despacho aduanal: Trámites y requisitos para la exportación e importación de mercancías y cuáles son las instituciones y entidades involucradas en la exportación e importación de mercancías, cuales son los seguros utilizados en la práctica del comercio internacional, sus ventajas y desventajas -Elaborar en un reporte, cuales son los Resguardos aduanales de nuestra localidad y sus funciones: empleo discrecional de bodegas, carriers y prácticas generales en la logística del comercio internacional

Tema 4. : Marco legal y estímulos al comercio internacional	
Competencias	Actividades de aprendizaje
Específica: Aprenderá los diversos métodos contractuales, para la exportación e importación, los esquemas de fomento a la exportación y protección. Genéricas: Capacidad de análisis y síntesis, capacidad de organizar y planificar, conocimientos básicos de la carrera, comunicación oral y escrita, habilidades intermedias de manejo de la computadora, habilidad avanzada en el manejo de Internet, habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas, solución de problemas, toma de decisiones, capacidad crítica y autocrítica,	-Investigar en diversos medios el contenido de contratos internacionales y las normas para la solución de controversias, Identificar y analizar los acuerdos internacionales vigentes. -Investigar, determinar y comentar en debate la Importancia y aplicación para la empresa de los esquemas de fomento a las exportaciones: Pitex, Altex, „Draw back”, Ecex y otros. -Investigar acerca de las prácticas desleales en el comercio exterior, así como de las medidas de salvaguarda y procedimientos. -Investigar cuales son los esquemas de protección mediante el uso de aranceles y permisos, el sistema armonizado y clasificación arancelaria y determinar cuáles son los esquemas de protección no arancelaria. -Identificar y analizar la estructura institucional relacionada con el comercio y los negocios internacionales, la protección de marcas, patentes y licencias en el contexto internacional. -En un cuadro sinóptico plasmar las características relevantes de la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera y la Ley Federal sobre Metodología y Normalización en México, y otro de La Ley de Inversión Extranjera y su reglamento.
Tema 5. Modalidades de pago y cobro. Sistemas de cobertura y fuentes de financiamiento.	
Competencias	Actividades de aprendizaje
Específica: Conocer los diversos métodos de pago en el comercio exterior así como los mecanismos de cobertura para riesgos y las diversas opciones de financiamiento al comercio exterior en México.	-Investigar acerca de los métodos habituales para el pago de las operaciones de comercio internacional y cuáles son sus ventajas y desventajas: (La carta de crédito. Sistema de operación, características, ventajas y desventajas • Cuenta abierta • Cobranza documentaria • Factoraje internacional) -Determinar y explicar en un reporte de presentación, cuales son los mecanismos cobertura contra riesgos cambiarios y los programas de financiamiento al comercio exterior.

Genéricas: Capacidad de análisis y síntesis, capacidad de organizar y planificar, conocimientos básicos de la carrera, comunicación oral y escrita, habilidades intermedias de manejo de la computadora, habilidad avanzada en el manejo de Internet, habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas, solución de problemas, toma de decisiones, capacidad crítica y autocrítica,	
Tema 6. Evaluación de un proyecto de negocio internacional y evaluación de la capacidad de una empresa para internacionalizarse	
Competencias	Actividades de aprendizaje
Específica: Evaluar la factibilidad de internacionalización de un proyecto de negocios en el ambiente exterior. Genéricas: Capacidad de análisis y síntesis, capacidad de organizar y planificar, conocimientos básicos de la carrera, comunicación oral y escrita, habilidades intermedias de manejo de la computadora, habilidad avanzada en el manejo de Internet, habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas, solución de problemas, toma de decisiones, capacidad crítica y autocrítica,	-Investigar en diversos medios cual es la Metodología para la evaluación de negocios internacionales: (Aplicar el Análisis financiero en los negocios internacionales • Elaborar la estimación de factibilidad y rentabilidad en empresas de negocios internacionales. • Determinar las condicionantes en el campo de los negocios internacionales • Evaluar las capacidades técnicas de la empresa • Evaluar de capacidades administrativas de la empresa • Evaluar las capacidades financieras de la empresa) -Elaborar un reporte acerca de la cultura y orientación empresarial y Debate en grupo.



8. Práctica(s)

- Realizar investigaciones en diversas fuentes sobre el contenido de cada uno de los temas del curso, y mediante lluvias de ideas obtener definiciones.
- Exposición teórica y práctica usando diferentes estrategias de comercio exterior.
- Organizar mesas redondas sobre los diferentes temas y sacar conclusiones.
- Realizar un glosario de términos sobre los negocios internacionales y comercio exterior.

9. Proyecto de asignatura

Elaborar un proyecto de negocio internacional y evaluación de la capacidad de una empresa de la localidad para internacionalizarse, incluirá el análisis financiero aplicado a los negocios internacionales, la estimación de factibilidad y rentabilidad, los condicionantes en el campo de los negocios internacionales, la evaluación de capacidades técnicas de la empresa, la evaluación de capacidades administrativas de la empresa, la evaluación de capacidades financieras de la empresa y su cultura y orientación empresarial, recomendándose se aplique el cuadro de mando integral. Seguimiento de avances del Proyecto. Presentar proyecto integrador final. Este proyecto reafirma los conocimientos y la práctica de la asignatura plan de negocios, ingeniería económica, investigación de mercados y mercadotecnia electrónica.

10. Evaluación por competencias

Instrumentos

- Reportes de las investigaciones documentales.
- Participación activa del alumno, tanto individual, como grupal.
- Exámenes teóricos y prácticos por unidad
- Investigaciones y análisis de casos de éxito vistos en clase
- Realización de prácticas en el laboratorio de cómputo para comprobación de los conocimientos adquiridos
- Evaluación de la metodología y aplicación de herramientas en el desarrollo de un plan de negocios de exportación

Herramienta

- Rúbrica de mapas conceptuales y mentales
- Rubrica de presentación de reportes escritos
- Rubricas de análisis de casos y videos
- Lista de cotejo
- Bitácora de observación
- Pruebas objetivas
- Pruebas mixtas

- ✓ *Rugman Alan M. Negocios Internacionales. Editorial Mc Graw Hill.*
- ✓ *Tuller Lawrence W. Entorno Internacional de los Negocios. Editorial Mc Graw Hill.*
- ✓ *Siqueiros José Luis. Arbitraje en los Negocios Internacionales de Naturaleza Privada.7.*
- ✓ *Edgar Alfonso Hernández Díaz. Plan de negocios de comercio exterior.*
- ✓ *Bancomext*
- ✓ *Edgar Alfonso Hernández Díaz. Planeación sectorial, un enfoque metodológico. Editorial Trillas*
Salvador Mercado. Comercio Internacional I. Limusa. Salvador Mercado. Comercio Internacional
II. Limusa.
- ✓ *Mike, w. Peng. Estrategia Global. 2ª Edicion, Cengage Learning.*
- ✓ *David W. Eaton. México y la Globalización. Editorial Trillas.*
Organizacion Mundial del Turismo. (2018). Panorama OMT del turismo internacional. World
Turism Organization
Day Jonathon. (2018). Modelos comerciales y soluciones para el desarrollo del turismo sostenible
(PFD file). Recuperado de 51
[https://www.purdue.edu/colombia/partnerships/orinoquia/docs/3242%20Modelos%20](https://www.purdue.edu/colombia/partnerships/orinoquia/docs/3242%20Modelos%20comerciales%20y%20soluciones%20para%20el%20desarrollo%20del%20turismo%20so%20stenible.pdf)
[comerciales%20y%20soluciones%20para%20el%20desarrollo%20del%20turismo%20so](https://www.purdue.edu/colombia/partnerships/orinoquia/docs/3242%20Modelos%20comerciales%20y%20soluciones%20para%20el%20desarrollo%20del%20turismo%20so%20stenible.pdf)
[stenible.pdf](https://www.purdue.edu/colombia/partnerships/orinoquia/docs/3242%20Modelos%20comerciales%20y%20soluciones%20para%20el%20desarrollo%20del%20turismo%20so%20stenible.pdf)
Plan Nacional de Desarrollo 2019-2024 www.presidencia.gob.mx
Plan de Desarrollo Estatal 2018-2024 www.gob.yuc

11. Fuentes de información

