

1.- DATOS DE LA ASIGNATURA.

Nombre de la asignatura	Comercio y Negocios Internacionales.
Carrera:	Ingeniería en Gestión Empresarial.
Clave de la asignatura:	TDF-1501
(Créditos) SATCA:	3-2-5

2. PRESENTACIÓN.

Caracterización de la asignatura:

El programa de la asignatura de Comercio y Negocios Internacionales, corresponde al Módulo de Especialidad, está diseñado para contribuir en la formación integral de los estudiantes del Sistema Nacional de Educación Superior Tecnológica (SNEST), por que proporciona las competencias necesarias para manejar conceptos y herramientas propias para el diseño, desarrollo y mejoramiento de las estrategias para poder implementar negocios con el exterior, aprovechando las oportunidades de los tratados comerciales y generando en los alumnos las aptitudes y actitudes para mejorar el buen desempeño de sus futuros cargos o la gestión de sus propias empresas.

En el contexto globalizador que vive nuestro país y ante los tratados de libre comercio firmados por diversos países en todo el mundo es inminente la necesidad de reactivar el crecimiento económico del país de una manera productiva, para lograrlo se están buscando mecanismos que se conviertan en vías para superar los obstáculos. Por lo que ésta asignatura gira entorno a dicha necesidad.

En esta institución educativa de nivel superior, conocedores del papel que juega la educación en lo anteriormente expuesto, se ha incluido en la curricula de estudios de la Ingeniería en Gestión Empresarial dentro de las asignaturas del módulo de Especialización la materia de Comercio y Negocios Internacionales, la cual brindará una visión general de los pasos para desarrollar proyectos fuera del país y aprovechar así las ventajas y oportunidades que los tratados comerciales nos brindan.

Intención Didáctica:

El temario está compuesto por cinco unidades, en la primera titulada estrategias para desarrollar con éxito los negocios internacionales, se trata de dar una visión integral del conjunto de opciones existentes en materia de negocios fuera del país, a fin de que los estudiantes evalúen las diferentes posibilidades que su futura empresa pueda desarrollar en este campo y a la evolución a la que puede conducirla.

En la segunda unidad titulada comercialización y negociación en el campo de los negocios Internacionales, se busca ofrecer a los alumnos el conocimiento necesario y las herramientas más utilizadas para facilitar la comercialización internacional de los productos de la empresa, así como los métodos, las técnicas y las habilidades requeridas para negociar de manera exitosa en un entorno multicultural.

En la tercera unidad denominada logística y operación del comercio internacional, se trata de ofrecer a los alumnos un conocimiento detallado sobre los mecanismos requeridos para operar con éxito los procesos de importación y exportación de las empresas en México.

En la cuarta unidad titulada marco legal y estímulos al comercio internacional, se enfoca a dar a conocer a los alumnos el marco legal y la estructura promocional disponible en materia de estímulos al comercio exterior, a fin de que eviten errores drásticos y aprovechen las ventajas fiscales y financieras que se ofrecen en este campo.

En la quinta unidad titulada modalidades de pago y cobro, sistemas de cobertura y fuentes de financiamiento, en ella se presenta a los alumnos participantes las diversas opciones existentes para asegurar las operaciones de pago, cobro y financiamiento en los negocios de comercio internacional.

3.- COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Competencias específicas	Competencias genéricas
<p>Capacidad para demostrar el conocimiento y comprensión de los hechos esenciales, y conceptos, principios y teorías relacionadas con la toma de decisiones en el área de comercio internacional.</p> <p>Reconocer y aplicar la toma de decisiones en casos reales.</p>	<p>Competencias instrumentales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis, síntesis y abstracción. • Capacidad de comunicación oral y escrita. • Habilidad en el uso de tecnologías de información y comunicación. • Capacidad para indentificar, plantear y resolver problemas. <p>Competencias interpersonales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para trabajar en equipo. • Capacidad crítica y autocrítica. • Apreciación de la diversidad y la multiculturalidad.

	<p>Competencias sistémicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Habilidades de investigación. • Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. • Capacidad de aprender. • Capacidad de adaptarse a nuevas situaciones. • Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad). • Búsqueda de logro. • Sencibilidad hacia temas multiculturales.
--	---

4.- HISTORIA DEL PROGRAMA.

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones (cambios y justificación)
Instituto Tecnológico de Orizaba, Septiembre 2012.	Academia Ciencias Económico Administrativas.	Evaluación curricular de las especialidades.
Instituto Tecnológico de Orizaba, Septiembre 2014.	Academia Ciencias Económico Administrativas.	Evaluación curricular de las especialidades.

5. UBICACIÓN DE LA ASIGNATURA.

a) Relación con otras asignaturas del plan de estudio.

Anteriores	
Asignaturas	Temas
Todas	Todas

Posteriores	
Asignaturas	Temas

b) Aportación de la asignatura al perfil del egresado

- Aportar las herramientas básicas y elementales para realizar comercio y negocios internacionales, considerando los factores principales que dan origen a las negociaciones, logrando eficientar la propia función y sus resultados.
- Desarrolla habilidades propias de su actividad profesional con apego a la visión empresarial para la gestión de negocios.
- Aplicar los principios de la administración que rigen las actividades comerciales y de negocios.
- Desarrollar en el alumno habilidades necesarias para comprender su relación con respecto a Comercio y Negocios Internacionales.
- Despertar en los alumnos la actuación de todas las actividades que se deriven de ésta asignatura de una manera ética, honrada y con responsabilidad social.

6.- OBJETIVO(S) GENERAL(ES) DEL CURSO

Comprender y analizar los conceptos básicos del comercio y negocios internacionales con una visión integral, para que los alumnos desarrollen y operen estrategias sobre los conceptos que integran los contenidos de ésta área.

Conocer y aplicar de manera estratégica las herramientas que se utilizan en las cuestiones de comercio exterior.

Ejecutar con éxito todos los mecanismos y procesos que se conocen para las exportaciones e importaciones de nuestro país.

Conocer, analizar y considerar los aspectos legales y promocionales para su aplicación en las negociaciones internacionales.

Dirigir adecuadamente las modalidades de pago y cobro para el aseguramiento de las operaciones en las negociaciones internacionales.

7.- TEMARIO

Unidad:	Temas	Subtemas
1	ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR 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 Maquila y subcontratación. 1.5 Asociaciones estratégicas, fusiones, adquisiciones y joint ventures. 1.6 Inversión directa en el extranjero. 1.7 Selección de opciones. 1.8 Metodología para elaborar un plan de negocios internacional (PNI) y de comercio exterior.
2	COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN EL CAMPO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.	2.1 Principios básicos de la mercadotecnia internacional. 2.2 Análisis de la competencia y sistemas de comercialización. 2.3 Incoterms. 2.4 Determinación de los precios de exportación. 2.5 Envase y embalaje. Importancia y opciones. 2.6 Negociación internacional. Métodos, estilos y habilidades. 2.7 La negociación culturalmente diferenciada.
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.
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 Prácticas desleales en el comercio exterior. 4.4 Protección de marcas, patentes y licencias en el contexto internacional.
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.

8. APRENDIZAJES REQUERIDOS.

- Conocer y aplicar diferentes tipo de planes estratégicos, tácticos y operativos.
- Conocer las leyes de oferta y demanda.
- Conocer la metodología para la formulación de planes de negocio.
- Explicar las características y diferencias de la competencia perfecta e imperfecta.
- Relacionar las variables macroeconómicas con el comportamiento de los mercados.
- Explicar las funciones de logísticas y sus aportes a la cadena de suministro.

9.- SUGERENCIAS DIDÁCTICAS. (desarrollo de competencias genéricas)

El profesor debe:

Ser conocedor de la disciplina que esta bajo su responsabilidad, conocer su origen y desarrollo histórico para considerar este conocimiento al abordar los temas. Desarrollar la capacidad para coordinar y trabajar en equipo, orientar el trabajo del estudiante y potenciar en él la autonomía, el trabajo cooperativo y propiciar la interacción entre los estudiantes. Tomar en cuenta el conocimiento de los estudiantes como punto de partida para la construcción de nuevos conocimientos.

- Propiciar actividades de búsqueda, abstracción, análisis y síntesis de la información en diferentes fuentes.
- Propiciar actividades de metacognición, antes de la ejecución de una actividad, señalar o identificar el tipo de proceso intelectual que se realizó.
- Fomentar actividades grupales que propicien la comunicación, el intercambio, argumentación de ideas, de reflexión, la integración y la elaboración de los estudiantes.
- Observar y analizar las problemáticas propias del campo comercio internacional.
- Relacionar los contenidos de esta asignatura con las demás del plan de estudios a las que ésta da soporte para desarrollar una visión interdisciplinaria del estudiante.
- Propiciar el desarrollo de capacidades intelectuales relacionadas con la lectura, la escritura y la expresión oral.
- Propiciar el desarrollo de actividades intelectuales de inducción-deducción y análisis-síntesis que encaminen hacia la comprensión mas clara de los conceptos de comercio internacional.
- Desarrollar actividades de aprendizaje que propicien la aplicación de los conceptos, modelos y metodologías que se van estableciendo en el desarrollo de esta asignatura.
- Proponer ejemplos sobre problemáticas internacionales que permitan al alumno la integración de contenidos de la asignatura para su análisis y solución.
- Relacionar los contenidos de la asignatura con la ética y el cuidado de medio ambiente.
- Propiciar el uso de nuevas tecnologías en el desarrollo de la asignatura (procesadores de texto, hojas de cálculo, bases de datos, graficador, internet, etc.).

10.- SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN.

La evaluación debe ser continua y cotidiana por lo que se debe considerar el desempeño en cada una de las actividades de aprendizaje, haciendo especial énfasis en:

- Reportes escritos de las ideas y soluciones creativas encontradas durante el desarrollo de las actividades.

- Reportes de las actividades metacognitivas (tablas comparativas, mapas mentales, investigaciones de campo, etc.), que consisten en el registro de las observaciones hechas durante las actividades, así como de las conclusiones obtenidas de éstas.

11.- UNIDADES DE APRENDIZAJE.

Unidad 1: ESTRATEGIAS PARA DESARROLLAR LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<p>Presentar a los alumnos participantes una visión integral del conjunto de opciones existentes en materia de negocios internacionales, a fin de que puedan evaluar las diferentes posibilidades que su futura empresa puede desarrollar en este campo y la evolución a la que pueden conducirla.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar una investigación sobre los conceptos de los negocios internacionales así como el éxito que se desarrollan en un mundo globalizado. • Investigar en la rama industrial empresas mexicanas que se dediquen a la maquila y la subcontratación. • Elaborar un trabajo escrito sobre una investigación de campo acerca de una fusión que se haya dado en la actualidad. • Elaborar un caso acerca de alguna empresa nacional que haya invertido en el extranjero.

Unidad 2: COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN EL CAMPO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<p>Ofrecer a los alumnos el conocimiento necesario y las herramientas más utilizadas para facilitar la comercialización internacional de los productos de la empresa, así como los métodos, las técnicas y las habilidades requeridas para negociar de manera exitosa en un entorno multicultural.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar los principios básicos de la mercadotecnia internacional. • Elaborar una tabla comparativa de los diferentes tipos de los sistemas de comercialización en países desarrollados. • Hacer grupos de discusión sobre la importancia del diseño del envase y

	<p>embalaje en la comercialización internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Realizar trabajo escrito sobre cómo se determinan los precios de exportación.
--	---

Unidad 3: LOGÍSTICA Y OPERACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<p>Ofrecer a los alumnos un conocimiento detallado sobre los mecanismos requeridos para operar con éxito los procesos de importación y exportación de las empresas en México.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar los diferentes medios de transporte para las operaciones de comercio internacional, así como sus ventajas y desventajas. • Realizar una investigación de campo en una agencia aduanal, para conocer los trámites y requisitos para la exportación e importación de mercancías. • Elaborar y analizar una síntesis de las principales instituciones y entidades involucradas en la exportación e importación de mercancías. • Elaborar en equipo un diagrama de operación del proceso de exportación de un producto en un país determinado (Asiático, Americano y Europeo). • Realizar un reporte acerca de los seguros utilizados en el comercio internacional.

Unidad 4: MARCO LEGAL Y ESTÍMULOS AL COMERCIO INTERNACIONAL.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
<p>Dar a conocer a los alumnos el marco legal y la estructura promocional disponible en materia de estímulos al comercio exterior, a fin de que eviten errores drásticos en este campo y aprovechen las ventajas fiscales y financieras que éste ofrece.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigar y elaborar ejemplos de contratos internacionales y de solución de controversias. • Identificar y analizar los diferentes tratados comerciales vigentes. • Exponer en equipo ejemplos de prácticas desleales en el comercio exterior en México y en otros países y las consecuencias locales e internacionales.

Unidad 5: MODALIDADES DE PAGO Y COBRO, SISTEMAS DE COBERTURA Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

Competencia específica a desarrollar	Actividades de aprendizaje
Presentar a los alumnos participantes las diversas opciones existentes para asegurar las operaciones de pago, cobro y financiamiento en los negocios de comercio internacional.	<ul style="list-style-type: none">• Realizar una investigación acerca de los métodos para el pago de operaciones de comercio internacional.• Elaborar un reporte sobre las ventajas y desventajas de los diferentes métodos de pago de operaciones de comercio internacional.• Investigar las características de la Carta de Crédito así como sus ventajas y desventajas.• Investigar los siguientes conceptos: Cuenta abierta, cobranza documentaria, factoraje internacional, mecanismos de cobertura cobertura contra riesgos de cobro y riesgos cambiarios.• Exponer en equipo los diferentes programas de financiamiento al comercio exterior en México, características, procesos y beneficios.• Realizar un cuadro sinóptico de las opciones de financiamiento para el comercio internacional.

12.- FUENTES DE INFORMACIÓN.

1. Cateora P. / Gilly M. / Graham J. *Marketing Internacional 2010*: Editorial Mc Graw Hill.
2. Ledezma Carlo Alberto. *Nuevos principios y fundamentos del comercio internacional e intercultural 2011*. Editorial Mc Graw Hill.
3. Martinez Vera Rogelio. *Legislación del Comercio Exterior 2006*. Editorial Mc Graw Hill.
4. Mercado H. Salvador. *Comercio Internacional I: Mercadotecnia Internacional: 2000*, Editorial Limusa.
5. Mercado H. Salvador. *Comercio Internacional II: Mercadotecnia Internacional: 2000*, Editorial Limusa.
6. Publicaciones de CANACINTRA, CONCAMIN, NAFIN, BANCOMEXT
7. Salgado Rabadan Abel. *Aspectos fundamentales del comercio internacional 2002*. Editorial IPN.

8. Torres Gaytan, Ricardo. *Comercio Internacional*. 2002, Editorial Siglo XXI.
9. Villalobos Lourdes Rocío. *Fundamentos de comercio internacional 2006*. Editorial Porrúa.

10. Consultas internet:

www.economia.gob.mx

www.emprendedores.revista.com

www.delegacion-europea.org

www.europa.eu.int/news-en.htm

www.foromarketing.com

www.soyentrepreneur.com

www.entrepreneur.com

www.sre.gob.mx/tratados/

www.bancomext.gob.mx

<http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=218> (Derecho tributario aduanero)

13.- PRÁCTICAS PROPUESTAS.

- Revisar los principales tratados comerciales que tiene México: Tratado de libre comercio con América del Norte, TLC-G3, TLC-Costa Rica, TLC-Israel, etc.
- Resultar consultas en las páginas de BANCOMEXT para conocer las necesidades y oportunidades de negocio en el exterior.
- Búsqueda en diferentes fuentes bibliográficas y/o electrónicas, sobre temas relacionados con la materia, elaboración de ensayos y/o mapas conceptuales sobre la temática investigada.
- Discutir sobre las implicaciones de los procedimientos del comercio internacional.
- Realizar en equipos de trabajo el análisis de los procedimientos para desarrollar las gestiones y trámites necesarios para el libre flujo de mercancías entre los países.
- Análisis y discusión en clase de casos exitosos y/o fracasos en aplicación del comercio internacional.
- Elaborar un reporte de las posibles demandas de los productos en mercados internacionales y proponer estrategias acordes a éstas.