

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Negocios Internacionales I
Clave de la asignatura:	NEQ-1702
SATCA¹:	1-2-3
Carrera:	Licenciatura en Administración

2. Presentación

<p>Caracterización de la asignatura</p> <p>La importancia de integrar las nuevas líneas de desarrollo de las negociaciones internacionales en la formación de los estudiantes, es una forma de generar conocimientos pertinentes y de actualidad, que sirven para enriquecer su acervo en el ámbito de los negocios, cultivando en estrategias útiles para vincular al estudiante con el entorno regional, nacional y mundial.</p> <p>La formación de los negociadores en un mundo globalizado requiere del dominio de herramientas básicas de investigación, que los capacite para gestionar las negociaciones y para acceder a los contenidos de tratados y foros internacionales, dado que ya no es suficiente acumular información sino transformarla, de manera que, pueda ser transferida y aplicada a diferentes contextos de manera exitosa. La asignatura desarrolla competencias genéricas utilizables durante la vida académica, que deberán ser fomentadas en el resto de las asignaturas para llegar a una formación integral.</p> <p>El estudiante conocerá y aplicará el entorno global de las negociaciones internacionales para aplicar y desarrollar planes y programas de exportación e importación.</p> <p>Esta asignatura se relaciona con las siguientes asignaturas: Fundamentos de Derecho, Economía Empresarial, Contabilidad Financiera y Gestión Aduanera.</p>
<p>Intención didáctica</p> <p>Se pretende lograr que el estudiante investigue mercados de exportación y genere proyectos. Incluyendo la planeación de la adaptación de productos; diseñar una logística para el manejo, traslado y salida o introducción de cualquier tipo de mercancías, respetando la legislación de cada país.</p> <p>Proporciona las herramientas que se ofrecen a nivel internacional para un mejor desarrollo del comercio así como los tratados internacionales de los que México forma parte.</p> <p>El docente de esta asignatura debe propiciar actividades orientadas a la búsqueda, selección y análisis de información así como proporcionar escenarios de aprendizaje significativo en los estudiantes, en donde puedan relacionar y aplicar los conocimientos aportados por las asignaturas precedentes y paralelas, integrando los aprendizajes hacia la consolidación de su perfil profesional.</p> <p>En el transcurso de las actividades programadas es muy importante que el estudiante aprenda a valorar las actividades que lleva a cabo y entienda que está construyendo su hacer futuro y en</p>

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

consecuencia actúe de una manera profesional.

De igual manera es necesario que aprecie la importancia del conocimiento y los hábitos de trabajo; desarrolle la precisión, la puntualidad, el entusiasmo, el interés, la tenacidad, y la flexibilidad.

Es necesario que el docente ponga atención y cuidado en estos aspectos en el desarrollo de las actividades de aprendizaje de esta asignatura.

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Bahía de Banderas, Nayarit. Mayo 2017	<p>Instituto Tecnológico de Chihuahua.</p> <p>Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas.</p>	<p>Revisiones:</p> <p>Instituto Tecnológico de Chihuahua, Febrero-Junio 2012.</p> <p>Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas, Enero-Junio 2013</p> <p>Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas, Enero-Junio 2017</p> <p>Taller "Integración del módulo de especialidad de Licenciatura en Administración", Diciembre 2016.</p> <p>Reuniones de la Academia de Ciencias Económico-Administrativas para el Diseño de la Especialidad del programa educativo de Licenciatura en Administración.</p> <p>Se analizó y mejoró la redacción de las competencias, de la caracterización de la asignatura, la intención didáctica, las competencias previas, sugerencias didácticas, de evaluación y las fuentes de información.</p>

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
<ul style="list-style-type: none"> • Identifica qué herramientas, alianzas, acuerdos u organismos se pueden utilizar en la aplicación de planes y programas de exportación e importación basándose en las leyes de operación para negociaciones internacionales. • Aplica los procedimientos, documentos y tramitaciones asociadas a los procesos de importación y exportación.

5. Competencias previas

<ul style="list-style-type: none"> - Conoce el entorno global del comercio. - Distingue las funciones del especialista en comercio internacional. - Distingue la función de los acuerdos y tratados comerciales. - Distingue la repercusión del impacto de exportaciones e importaciones. - Maneja terminología relativa al desarrollo del comercio, tratados de libre comercio y acuerdos comerciales.
--

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	Introducción a los negocios internacionales.	1.1. Globalización y negocios internacionales 1.2. Factores que influyen en la globalización. 1.3. Costos de la globalización. 1.4. Importancia de participar en los negocios internacionales.
2	Tratados y acuerdos internacionales en materia de comercio exterior suscritos por México con otros países.	2.1 Tratados firmados con México. 2.1.1 TLC de México con países de América. 2.1.2 TLC de México con la Unión Europea. 2.1.3 TLC de México con países asiáticos. 2.1.3 Otros tratados.
3	Medios de solución de conflictos en las relaciones comerciales y organizaciones internacionales.	3.1 La negociación. 3.2 La mediación. 3.3 La conciliación. 3.4 El arbitraje. 3.5 Principales Organizaciones Internacionales (Objetivos, estructura, funciones básicas, países firmantes y participación de México: 3.5.1 ONU. 3.5.2 OMC. 3.5.3 Organización mundial de aduanas (OMA). 3.5.4 Fondo monetario internacional (FMI). 3.5.5 Banco Interamericano de Desarrollo.

		<ul style="list-style-type: none"> 3.5.6 Banco Mundial. 3.5.7 Conferencia Naciones Unidas (UNCTAD). 3.5.8 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). 3.5.9 World Economic Forum (WEF).
4	Regulación y trámites de comercio exterior en la Secretaría de Economía	<ul style="list-style-type: none"> 4.1 Permisos de importación y exportación. 4.2 Certificaciones de cupo de importación y exportación. 4.3 Devolución de impuestos por exportación (DRAW BACK). 4.4 Certificados de origen. 4.5 Certificados especiales o certificaciones. 4.6 Presentación de denuncias de prácticas desleales, antidumping y cuotas compensatorias.
5	Facultades de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la Regulación y Trámites de Comercio Exterior.	<ul style="list-style-type: none"> 5.1 Trámites y documentos según régimen aduanero. 5.2 Tránsito de mercancías. 5.3 Zonas libres y franjas fronterizas. 5.4 Trámites de registro de importaciones y del registro federal de contribuyentes en materia de comercio exterior.
6	Decreto IMMEX	<ul style="list-style-type: none"> 6.1 Decreto para el fomento de la industria manufacturera y de servicio de Exportación PROSEC Programa sectorial. 6.2 Antecedentes. 6.3 Objetivo. 6.4 Registro. 6.5 Tipos de maquilas. 6.6 Empresas de servicio. 6.7 Empresas de albergue. 6.8 Controladores de empresas. 6.9 Empresas de terciarización.

7. Actividades de aprendizaje de los temas

1. Introducción a los negocios internacionales	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Conoce e identifica la información básica sobre los negocios internacionales.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos básicos de la Carrera • Habilidades básicas de manejo de la computadora • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Habilidades de investigación • Capacidad de aprender • Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad). • Habilidad para trabajar en forma autónoma. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investiga los términos de globalización y negocios internacionales, los factores y los costos que influyen en la globalización y elabora un mapa conceptual. • Expone en clase la importancia de participar en los negocios internacionales.
2. Tratados y acuerdos internacionales en materia de comercio exterior suscritos por México con otros países.	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Conoce los tratados comerciales firmados por México con otros países y utiliza las ventajas que éstos ofrecen para diseñar estrategias en la resolución de casos prácticos con la aplicación de tratados comerciales y barreras arancelarias.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Uso de TIC's • Trabajo en equipo • Habilidades de investigación • Comunicación oral y escrita • Habilidad para trabajar en equipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Investiga los preceptos de los TLC • En plenaria por equipos intercambia opiniones de la importancia de los tratados internacionales. • Analiza las funciones básicas para la aplicación de dichos tratados. • Identifica la eficacia de los TLC para el buen comercio de bienes.

3. Medios de solución de conflictos en las relaciones comerciales y organizaciones internacionales	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Adquiere elementos teóricos del medio adecuado en la solución de conflictos y controversias e casos específicos de comercio internacional</p> <p>Evaluar las funciones e importancia de las organizaciones internacionales.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Uso de TIC. • Comunicación oral y escrita. • Trabajo en equipo. • Habilidades de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • De manera individual investiga los conceptos los diferentes organismos internacionales • En plenaria grupal discute opiniones de la importancia de las organizaciones internacionales • Expone por equipos el papel del especialista en comercio internacional • Investiga y analiza casos reales resueltos, para los conflictos en relaciones comerciales, elaborando un reporte sobre la solución encontrada, otras posibles soluciones y los organismos involucrados.
4. Regulación y trámites de comercio exterior en la Secretaría de Economía	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Conoce y comprende las facultades de la Secretaría de Economía en la regulación y trámites de comercio exterior</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se expresa en forma oral y escrita. • Analiza información de fuentes diversas. • Analiza datos estadísticos. • Presenta exposiciones de las instituciones que afectan el comercio mundial. • Analizar el impacto del comercio mundial. 	<ul style="list-style-type: none"> • El alumno investiga en la web o el sitio de Internet oficial de la Secretaría de Economía los criterios de regulación y procedimientos de expedición de permisos de importación y exportación ante la Secretaría de Economía y entrega un resumen por escrito. • Selecciona algún producto mexicano, (preferentemente de la región) e investiga el procedimiento de obtención, por parte de alguna empresa exportadora, del cupo de exportación del producto seleccionado y entrega un cuadro sinóptico con la información. • Elabora una monografía sobre los esquemas preferenciales de certificación de origen dentro de los Tratados de Libre Comercio de México. • Elabora un documento de denuncia de prácticas comerciales desleales, tomando como caso práctico la relación comercial de México con China.

5. Facultades de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la Regulación y Trámites de Comercio Exterior.	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Conoce y comprende las facultades de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la regulación y trámites del comercio exterior</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de análisis y síntesis. • Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas. • Uso de TIC. • Comunicación oral y escrita. • Trabajo en equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> • En un mapa de la República Mexicana señala la ubicación geográfica de los recintos fiscalizados estratégicos en el país. • El alumno acude a las oficinas o delegación de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público e investiga la definición de tránsito de mercancías, las rutas fiscales de tránsito, el concepto de zonas libres y franjas fronterizas, así como la ubicación en el territorio nacional. • Entrega un cuadro sinóptico con la información obtenida. • Elabora un documento modelo del trámite de registro de importaciones y el RFC.
6. Decreto IMMEX	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Elabora un proyecto de exportación e importación.</p> <p>Genéricas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se expresa en forma oral y escrita. • Analiza información de fuentes diversas. • Analiza datos estadísticos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora un proyecto de exportación e importación. • Expone en plenaria el proyecto de exportación e importación mediante el uso de las TIC. En consenso grupal se concluye.

8. Práctica(s)

<ul style="list-style-type: none"> • Visitas guiadas a diferentes organismos relacionados con el ámbito de los negocios internacionales. • Realiza entrevistas o asistir a conferencias de expertos en donde apliquen sus conocimientos. • Participar en actividades académicas tales como: congresos, foros, seminarios, etc. • Revisión de la legislación relacionada con los negocios internacionales.

- Ensayo: Estrategias y tendencias mundiales de la globalización comercial mediante tratados internacionales.
- Detectar y gestionar visitas a empresas con producción limpia.
- Participar en un evento de simulación de exportación e importación.

9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que plantee el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

- **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
- **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
- **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
- **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

- Evaluación diagnóstica general y por cada unidad temática.
- Evaluación de competencias en actividades sugeridas.
- Resolución de problemas por tema.
- Evaluación de competencias, actitudinales, desempeño y comportamiento grupal.
- Proyecto de trabajo de exportación aplicando los conocimientos adquiridos en el curso.

11. Fuentes de información

1. Berumen, S. A. y, Arriaza, I. K. (2004). *Negocios internacionales en un mundo globalizado*. México: Grupo patria cultural.
2. Camaras, H. (2011). *Procedimientos del Comercio Internacional*. Red Tercer Milenio. México D.F.
3. Cateora, P. R, Gilly, M. E., Graham, J. L. (2010). *Marketing Internacional*. 14ª ed. México: McGraw-Hill.
4. Czinkota, M. R. y, Rockainen, I. A. (2013). *Marketing Internacional*, 10ª ed. México: Thomson.
5. Charles, W.L.H. (2007). *Negocios internacionales: competencia en el mercado global*. 6ª ed. México. McGraw-Hill.
6. Daniels, J., Radebaugh, L. H. y, Sullivan, D. P. (2004) *Negocios internacionales, ambientes y operaciones*. México: Pearson, Prentice Hall.
7. Gitman, L. J. , y McDaniel, C. (2006). *El futuro de los negocios*. 5ª ed. México: Cengage learning editores.
8. Hollensen, S., y Arteaga, O. J. (2010). *Estrategias de marketing internacional*, México: Pearson.
9. Reyes, D. E. (2016). *Sistema aduanero Mexicano*. 22ª. México: Bufete internacional consultores y abogados.

Portales electrónicos de búsqueda sugeridos:

1. http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Procedimiento_de_comercio_internacional.pdf
2. http://www.sat.gob.mx/aduanas/importando_exportando/Paginas/default.aspx
3. <http://www.siicex.gob.mx/portalsiicex/>