

PLAN DE TRABAJO DE LA ASIGNATURA NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Asignatura	Negocios Internacionales	Periodo lectivo	2018-2
Nombre del asesor	Verónica Gpe. Maldonado Pérez	Semestre	Octavo

DATOS DE CONTACTO Y HORARIOS

Teléfonos SUAyED	56231617 y 56231571	Teléfono particular (opcional)	5525127746
Correo electrónico	siceverom@hotmail.com		
Periodicidad con la que se revisará el correo electrónico	<input type="checkbox"/> Diario, excepto sábado y domingo <input type="checkbox"/> Cada tercer día <input checked="" type="checkbox"/> Dos veces a la semana <input type="checkbox"/> Una vez a la semana <input type="checkbox"/> Otro:		
Asesoría en salón	Horario: martes de 19:00 a 21:00 hrs.		
Asesoría en cubículo	<input checked="" type="checkbox"/> Presencialmente Horario: Jueves de 17 a 19 hrs. <input checked="" type="checkbox"/> Por el SAE		

NO ESCRIBA EN ESTE RECUADRO

INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASIGNATURA

Objetivo general	El alumno explicará las diferentes alternativas de negocios internacionales a fin de determinar las oportunidades comerciales y de inversión existentes para las empresas mexicanas en el marco de la apertura económica de nuestro país y la globalización económica mundial.		
Área	Economía Internacional	Seriada con	

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

ACREDITACION DE LA ASIGNATURA

La calificación final se integrará de la siguiente manera:

- Evaluaciones parciales: 40 puntos
- Examen final (1ª ó 2ª vuelta): 60 puntos

EVALUACIÓN PARCIAL					
Unidad(e s)	Tipo de evaluación ¹	Puntos	Fecha de aplicación o entrega	Fecha de retroalimentación	Indicaciones
I Introducción a los negocios internacionales	Diferentes controles de lectura en forma de mapas mentales y/o análisis de los temas para determinar los conceptos básico.	3puntos.	<u>Fechas límites de entrega:</u> Lunes 12 de febrero de 2017 a las 22:00 hrs.	13febrero	<ul style="list-style-type: none"> • Se realizará una actualización de la situación general de Euro y como ha logrado mantenerse abierto. Detalles y entrega en y por SAE..
	<u>Análisis y actualización de casos prácticos “Euro Disney” y “Blockbuster”.</u>	3 puntos	Lunes26 de febrero de 2017 a las 22:00 hrs. Por SAE	27 febrero	<ul style="list-style-type: none"> • Después de la lectura del caso Blockbuster, se contestara un cuestionario y se realizarán las actualizaciones del caso. Detalles y entrega por SAE.
2 El sector empresarial frente a la dinámica actual de	Se realizaran diversas estrategias de aprendizaje como mapas mentales y ensayos para la adquisición de los conceptos clave, posteriormente se desarrollaran ejercicios.	6 puntos.	<u>Fecha límite de entrega:</u> 12marzo Lectura 1 del PEG	13 de marzo	Ver detalles en SAE.

¹Monografías, cuestionarios, ensayos, control de lectura, examen, participación en foro, etc.

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

los negocios internacionales.	Ver la película EL CLUB DE LA PELEA.	4 puntos	Foro de discusión de la Película el club,9 de abril. Por SAE		
3 Experiencias empresariales en el ámbito de los negocios internacionales	Con las lecturas se reconocerán. Se realizaran	6 puntos. 4 puntos	Fecha <u>límite</u> de entrega: 23 de abril Reporte de lectura 2 del PEG Foro de discusión de la película The corporation. Fecha <u>límite</u> de entrega: lunes7de mayo Por SAE		Ver detalles, lecturas y cuestionarios por SAE.
4 Mercado tecnia internacional y desarrollo de		5 puntos.	Foro 3, 14 mayo del PEG	16 mayo	Se analizaran casos prácticos y se confrontaran con situaciones cotidianas del alumno Ver detalles en SAE.

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

estrategias de comercialización externa					
5 Mercados financieros y negocios internacionales	Exposición o discusión en salón (o en cubículo) del trabajo final, por equipo o tema.	9 puntos	Exposición y entrega del trabajo final 14 de mayo n plataforma o en salón el 22 de mayo		En caso de que no se pueda presentar el alumno en alguno de esos dos días para la exposición de su tema, favor de entregar el trabajo vía SAE a más tardar el lunes 16 de noviembre. Solamente los que expongan el 14 y/o el 21 podrán entregar el trabajo final el sábado 21 de noviembre, por SAE.

Total: 40 puntos

FORMA GENERAL DE TRABAJO

- **Trabajo individual y en equipo:** Los ejercicios en SAE se realizaran de manera individual. Al finalizar el semestre se realizara un trabajo de plan de negocios internacionales o una investigación de negocios internacionales en equipo (preferentemente), el número de integrantes será de 5 alumnos y solo uno de ellos subirá en SAE el trabajo completo para su revisión, sin embargo, cada alumnos deberá entregar la parte que realizo para su evaluación en SAE mediante la wiki correspondiente. En caso de no poder trabajar en equipo se podrá entregar de manera individual, sin embargo, las actividades programadas para la realización de dicho plan son extensas y la entrega individual será revisada bajo los mismos criterios que el trabajo en equipo. Para ver los detalles consultar SAE.
- **Entrega de trabajos y/o aplicación de exámenes:** Todos los trabajos deberán ser colocados en SAE en tiempo y forma marcados en el mismo sistema.
- **Penalización por entrega tardía:** No existen, bajo ninguna circunstancia, entregas extemporáneas de trabajos y/o ejercicios, esto porque desde que inicia el semestre están abiertas todas las actividades del semestre y existen los tiempos suficientes para su entrega, favor de revisar SAE de manera oportuna. **No se aceptaran trabajos extemporáneos, la entrega es por SAE y el sistema se cierra de manera automática y las fechas marcadas son límites.**
- **Comunicación con alumnos:** Estaremos en contacto mediante el mensajero de SAE que será revisado dos veces a la semana, y el número celular que se encuentra en este mismo plan de trabajo, no llamar después de las 9:30 de la noche. Favor de tomar sus tiempos para poder ser

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

atendidos y solucionar problemas existen. Cualquier tipo de duda será atendida vía telefónica en horarios de SUA, y vía SAE. . En caso de ser muy “urgente” tiene el celular del asesor para enviar mensajes de texto. Para comunicados generales es importante que el asesor cuente con tu correo electrónico para que pueda enviarte la información pertinente, y este correo solo lo podrá proporcionar el alumno de manera personal al asesor, por eso es recomendable que por lo menos dos veces al semestre se vea al asesor.

- **Política contra el plagio:** Todo trabajo escrito debe ser consecuencia de una lectura cuidadosa del material provisto, de una investigación complementaria y debe ser original.

A este respecto, deben notar que el plagio es una ofensa académica grave y los estudiantes que lo cometan serán sancionados dependiendo de la extensión de la falta. El plagio es una forma de deshonestidad que ocurre cuando una persona pasa como propio el trabajo de alguien más. Esto varía desde no citar a un autor (persona o institución) cuyas ideas se incorporaron al trabajo, o bien copiar y pegar párrafos sacados de libros, artículos o páginas diversas en la Web, hasta la descarga o copia de escritos enteros. Las sanciones pueden variar desde la calificación de cero en la actividad en la que fue sorprendido el plagio hasta reprobar el curso completo e incluso el alumno que cometa esta falta podría ser sujeto de proceso en la oficina de Asuntos Jurídicos de Acatlán.

- **Redondeo de calificaciones finales:** Para la calificación final las decimas terminadas en 4 o menos se redondeara hacia el número inferior anterior, si las decimas son de 5 o mayores se redondeara a la calificación superior siguiente.

ORIENTACIONES BÁSICAS PARA EL ESTUDIO INDEPENDIENTE

Unidad temática	Fuentes de consulta básica-obligatoria	Temas que se abordan en la lectura	Orientaciones para el estudio
1 Introducción a los negocios internacionales.	• J. Daniels y L. Radebaugh. <i>Negocios Internacionales</i> . Ed. Pearson. 8° edición. Págs. 3-37	Conceptos básicos y ejercicios.	Lectura comprensión y ejercicios relacionados a los temas para aterrizar conceptos.
	Fred R. David. <i>Conceptos de administración estratégica</i> . Ed. Pearson. 9° edición. Págs.5-29, 56-73	Elementos necesarios para los negocios internacionales	Lectura comprensión y ejercicios relacionados a los temas para aterrizar conceptos

Unidad temática	Fuentes de consulta básica-obligatoria	Temas que se abordan en la lectura	Orientaciones para el estudio
2 El sector empresarial frente	• Robert M. Grant. <i>Dirección estratégica</i> . Ed. Civitas. Madrid 2002. Capítulo 1, págs. 27-55	Defición de estrategia y formas de desarrollar	Lectura comprensión y ejercicios relacionados a los temas para aterrizar conceptos

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

a la dinámica actual de los negocios internacionales		estrategias internacionales.	
	• Constantinos Markides. <i>En la estrategia está el éxito.</i> Ed. NORMA. Colombia 2000. Cap 1	Conocimiento interno de la empresa para desarrollar un plan de NI exitoso.	Lectura comprensión y ejercicios relacionados a los temas para aterrizar conceptos

Unidad temática	Fuentes de consulta básica-obligatoria	Temas que se abordan en la lectura	Orientaciones para el estudio
3 Experiencias empresariales en el ámbito de los negocios internacionales	William Duggan. <i>Intuición estratégica.</i> Ed. NORMA. Colombia 2009. Capítulo 5 y 6 págs. 87-122	Desarrollo de habilidades mentales para el desarrollo del plan de NI.	Lectura comprensión y ejercicios relacionados a los temas para aterrizar conceptos
	• W.Chan Kim, Renée Mauborgne. <i>La estrategia del océano azul.</i> Ed NORMA. Colombia 2005. Págs. 136-141. Pioneros, emigrantes y colonos.	Tipos de consumidores y productos.	Lectura comprensión y ejercicios relacionados a los temas para aterrizar conceptos

Unidad temática	Fuentes de consulta básica-obligatoria	Temas que se abordan en la lectura	Orientaciones para el estudio
4 Mercadotecnia internacional y desarrollo de estrategias de comercialización externa	W. Zikmund, M. D´amico. <i>Mercadotecnia. Marketing universitario.</i> Ed. CECSA. México 1998. Capítulo 3. Págs. 59-84	Conceptos de mercadotecnia internacional y su aplicación al plan de NI.	Lectura comprensión y ejercicios relacionados a los temas para aterrizar conceptos
	José Antonio París. <i>Segmentación significativa.</i> Ediciones HABER, ciencias económicas. Buenos Aires 2014. Capítulo 1 y 2.	Definición y bases para la segmentación de mercado así como las nuevas formas de segmentarlo.	Definición de segmento, nicho, células de mercado. Segmentos globales, tendencias del mercado y la segmentación actual. Usos y aplicaciones. Bases para segmentar los mercados.
	José Antonio París . <i>La Marca y sus significados.</i> Ediciones HABER, ciencias económicas. Argentina 2012. Capítulos 1, 2 y 3.	Definición de marca y como se construye la misma en el mercado. Branding.	Impacto de la marca. Aspectos formales de la marca. Su significado.

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

5 Mercados financieros y negocios internacionales	“El próximo escenario Global” de Kenichi Ohmae, editorial Norma.	Logística, cadenas de abastecimiento, e-business, e-commerce. Nuevas formas de hacer NI.	Ver detalles en SAE.
--	--	--	----------------------

FUENTES DE CONSULTA COMPLEMENTARIAS

Unidad temática	Fuentes de consulta Complementarias-opcionales	Temas que se abordan en la lectura
1 Introducción a los negocios internacionales.	Charles W. L. Hill. <i>Negocios Internacionales</i> . Ed. Mc Graw Hill. Mexico 2001.	Definiciones y entorno de los Negocios internacionales.

Unidad temática	Fuentes de consulta Complementarias-opcionales	Temas que se abordan en la lectura
2 El sector empresarial frente a la dinámica actual de los negocios internacionales	Jason Jennings y Laurence Houghton. <i>No son los grandes los que se comen a los pequeños...son los veloces los que se comen a los lentos</i> . Ed. Norma. Colombia 2008.	Aspectos para desarrollar la competitividad.

Unidad temática	Fuentes de consulta Complementarias-opcionales	Temas que se abordan en la lectura
3 Experiencias empresariales en el ámbito de los negocios internacionales	C.K. Prahalad. <i>La oportunidad de negocio en la base de la pirámide</i> . Ed. Norma. Colombia 2005.	Casos de negocios exitosos.

Unidad temática	Fuentes de consulta Complementarias-opcionales	Temas que se abordan en la lectura
4 Mercadotecnia internacional	Terpstra & Russow. <i>Introducción a la Mercadotecnia internacional</i> . Ed.	Conceptos clave de la mercadotecnia

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

y desarrollo de estrategias de comercialización externa	Thomson editores. Mexico 2000.	internacional.
	<ul style="list-style-type: none"> Morales Troncoso Carlos. <u>Plan de exportación</u>. Ed. Pearson educación. México 2000. 	

Unidad temática	Fuentes de consulta Complementarias-opcionales	Temas que se abordan en la lectura
5 Mercados financieros y negocios internacionales	Eiteman. Stonehill. Moffett. <u>Las finanzas en las empresas multinacionales</u> . Ed. Prentice hall. (HG4027.5/E51718) Parte 5. Decisiones de Inversiones Extranjeras. Pág. 505-537.	

CALENDARIO

Sesión/ Semana	Semana (fecha)	Unidad	Indicaciones para la asesoría (temas, lecturas y/o actividades)
1	30-Ene-18	1	<ul style="list-style-type: none"> Presentación del programa y temas. Identificación de los conceptos base para todo el semestre, organización de las actividades. Definición de Negocios Internacionales
2	6-Feb-18	1	<ul style="list-style-type: none"> J. Daniels y L. Radebaugh. <i>Negocios Internacionales</i>. Ed. Pearson. 8° edición. Págs. 3-37 Caso práctico Blockbuster. Modalidades de los negocios internacionales.
3	13-Feb-18	1	<ul style="list-style-type: none"> Fred R. David. <i>Conceptos de administración estratégica</i>. Ed. Pearson. 9° edición. Págs.5-29, 56-73
4	20-Feb-18	2	<ul style="list-style-type: none"> Robert M. Grant. <i>Dirección estratégica</i>. Ed. Civitas. Madrid 2002. Capítulo 1, págs. 27-55
5	27-Feb-18	2	<ul style="list-style-type: none"> Constantinos Markides. <i>En la estrategia está el éxito</i>. Ed. NORMA. Colombia 2000. Cap 1
6	6-Mar-18	2	<ul style="list-style-type: none"> William Duggan. <i>Intuición estratégica</i>. Ed. NORMA. Colombia 2009. Capítulo 5 y 6 págs. 87-122.
7	13-Mar-18	3	<ul style="list-style-type: none"> Constantinos Markides. <i>En la estrategia está el éxito</i>. Ed. NORMA. Colombia 2000. Cap 2 y 3
8	20-Mar-18	3	<ul style="list-style-type: none"> W.Chan Kim, Renée Mauborgne. <i>La estrategia del océano azul</i>. Ed NORMA. Colombia 2005. Págs. 136-141. Pioneros, emigrantes y colonos. Capítulo 5.Ir más allá de la demanda existente. Págs. 143-164
9	3-Abr-18	3	<ul style="list-style-type: none"> Control de lectura 1.
10	10-Abr-18	4	<ul style="list-style-type: none"> Entrega del cuestionario de la película “El club de la pelea” (por SAE)
11	17-Abr-18	4	<ul style="list-style-type: none"> Constantinos Markides. <i>En la estrategia está el éxito</i>. Ed. NORMA. Colombia 2000. Segunda parte, cap 8
12	24-Abr-18	4	<ul style="list-style-type: none"> W. Zikmund, M. D’amico. <i>Mercadotecnia. Marketing universitario</i>. Ed. CECSA. México 1998. Capítulo 3. Págs. 59-84. Capítulo 21. Págs.719-750

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

13	1-May-18	4	• Día Inhábil Película The corporation.
14	8-May-18	5	° José Antonio Paris. Segmentación significativa. Ediciones HABER. Argentina 2014. Cap 1, 2 y 3.
15	15-May-18	5	• Día Inhábil. José Antonio Paris. La Marca y sus significados. Ediciones HABER. Argentina 2012. Cap. 1, 2 y 3.
16	22-May-18	5	• Entrega del proyecto de NI