

# **Fundamentos de Negocios Internacionales**



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



#### PROGRAMA SINTÉTICO

**UNIDAD ACADÉMICA:** ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN

**Programa Académico** Licenciatura en Negocios Internacionales

**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Fundamentos de Negocios Internacionales **NIVEL:** II

**OBJETIVO GENERAL:** Desarrollar estrategias de negociación internacional a través del análisis del entorno político, económico y cultural, para enfrentar los retos comerciales que afrontan las empresas mexicanas e internacionales mediante la resolución de un estudio de caso con el fin de tomar decisiones en el ámbito de los negocios.

#### CONTENIDOS:

- I. Marco teórico conceptual de los negocios internacionales.
- II. El entorno nacional.
- III. El entorno internacional y los organismos multilaterales.
- IV. Relaciones entre el sector público y el sector privado.
- V. La estrategia de los negocios internacionales.

#### ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

Basados en competencias educativas asociadas al constructivismo y a la enseñanza, se desarrolla esta unidad de aprendizaje, partiendo de que el estudiante aprenderá, siguiendo un proceso de construcción y reconstrucción de los conocimientos adquiridos. Esto se logrará a través de estrategias de aprendizaje como: la búsqueda de información, mapas mentales, ensayos, lecturas dirigidas, desarrollo y análisis de casos prácticos y discusiones grupales.

#### EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Se aplicará una evaluación diagnóstica por escrito al iniciar el semestre.

Se realizarán evaluaciones periódicas por avance programático, simultáneamente el estudiante deberá cumplir con la entrega del portafolio de evidencias con las estrategias de aprendizaje aplicadas en cada unidad temática. La evaluación sumativa consistirá en la resolución de un estudio de caso para desarrollar estrategias de negocios internacionales.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por competencia demostrada aplicando los criterios de la evaluación sumativa antes mencionada.

#### BIBLIOGRAFÍA:

- Corchado, Reyes, Ma. del Carmen. Formas de Integración Económica. Editorial Limusa.
- Hill, Charles. Negocios Internacionales. Competencia del Mercado Global. Editorial Mc Graw Hill. Sexta Edición. México 2007. ISBN-13: 978-970-10-6235-7. ISBN-10: 970-10-6235-3.
- Daniel, John. Radebaugh, Lee. Sullivan, Daniel. Negocios Internacionales: Ambiente y Operaciones. Editorial Pearson Prentice Hall. Décima Edición. México 2007. ISBN 970-26-0527-X.
- Oatley, Thomas. International Political Economy: Interests and Institutions of the Global Economy. Editorial Longman. Tercera Edición. EUA 2007. ISBN: 9780205559916.
- Czinkota, Michael R. Negocios Internacionales. Editorial Internacional Thomson Editores. Séptima Edición. México 2007. ISBN: 9789706866103.

#### Páginas WEB:

- [www.sre.gob.mx](http://www.sre.gob.mx), marzo 2009.
- [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx), marzo 2009.
- [www.hacienda.gob.mx](http://www.hacienda.gob.mx), marzo 2009.



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



**UNIDAD ACADÉMICA:** ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN.  
**PROGRAMA ACADÉMICO:** Licenciatura en Negocios Internacionales  
**PROFESIONAL ASOCIADO:** En Logística Internacional  
**ÁREA FORMATIVA:** Profesional  
**MODALIDAD:** Presencial

**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Fundamentos de Negocios Internacionales

**TIPO DE UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Teórico-Práctica Obligatoria

**VIGENCIA:** 2009.

**NIVEL:** II

**CRÉDITOS:** 8.00 Tepic 5.18 (SATCA).



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
 E. S. C. A. TEPEPAN

### PROPÓSITO GENERAL

Debido a los constantes cambios en el ámbito globalizado, en el que se desarrollan los Negocios Internacionales resulta indispensable conocer el marco de referencia en el que el Licenciado en Negocios Internacionales debe interactuar, considerando los factores endógenos (la empresa en que se desempeña), y exógenos (políticas y prácticas nacionales e internacionales). La importancia de esta unidad de aprendizaje dentro de la formación profesional recae en la correcta toma de decisiones en el ámbito de los negocios internacionales.

Las competencias específicas que desarrollará el estudiante al terminar la unidad de aprendizaje son:

- Dominar los conceptos básicos de las principales teorías del Comercio Internacional.
- Analizar la relación entre las entidades y organismos nacionales que regulan y participan en el desarrollo de la política comercial de México.
- Analizar el entorno de los negocios internacionales.
- Analizar las diferentes políticas y programas que ofrece el sector público.
- Crear estrategias mercadológicas para identificar oportunidades comerciales en un contexto globalizado.
- Analizar situaciones e identificar oportunidades comerciales en un contexto globalizado.
- Trabajar en equipo.

Tiene relación horizontal con las siguientes unidades de aprendizaje en: Análisis de Mercados Internacionales, Marco Legal del Comercio Exterior, Crédito y Cobranzas Internacionales y en forma vertical con: Fundamentos de Economía, Estructura Económica Internacional, Geografía y Cultura Mundial y Escenarios Internacionales.

### OBJETIVO GENERAL

Desarrollar estrategias de negociación internacional a través del análisis del entorno político, económico y cultural, para enfrentar los retos comerciales que afrontan las empresas mexicanas e internacionales mediante la resolución de un estudio de caso con el fin de tomar decisiones en el ámbito de los negocios.

### TIEMPOS ASIGNADOS

**HORAS TEORÍA/SEMANA:** 3.0

**HORAS PRÁCTICA/SEMANA:** 2.0

**HORAS TEORÍA/SEMESTRE:** 54.0

**HORAS PRÁCTICA/SEMESTRE:** 36.0

**HORAS TOTALES/SEMESTRE:** 90.0

### UNIDAD DE APRENDIZAJE REDISEÑADA POR:

Academias de Comercialización Internacional de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan.

### REVISADA POR:

Subdirección Académica de la ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan.

**APROBADA POR:** Consejo Técnico Consultivo Escolar Santo Tomás y Tepepan, Presidentes: C.P. Norma Cano Olea y C.P. G. M. en C. Jaime V. Sanchis Cuevas.

**AUTORIZADO POR:** Comisión de Programas Académicos del Consejo General Consultivo del IPN.

Dr. David Jaramillo Vigueras  
 Secretario Técnico de la Comisión de Programas Académicos

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA  
 INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
 DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**  
**SECRETARÍA ACADÉMICA**



**DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Fundamentos de Negocios Internacionales **HOJA:** 3 **DE** 11

<b>N° UNIDAD TEMÁTICA: I</b>		<b>NOMBRE:</b> Marco teórico conceptual de los Negocios Internacionales.				
<b>OBJETIVO PARTICULAR</b>						
Dominar los conceptos básicos de las principales teorías del Comercio Internacional para ubicar su contexto actual en los negocios internacionales, mediante la realización de una síntesis en trabajo colaborativo.						
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS T A A Actividades de aprendizaje autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	T	P	
1.1	Antecedentes y Conceptos básicos.	2.0		3.0		3B 7C 8C
1.1.1	Esbozo histórico.					
1.1.2	Relaciones comerciales.					
1.1.3	Comercio Internacional.					
1.1.4	Negocios Internacionales.					
1.1.5	Comercio.					
1.1.6	Inversión.					
1.1.7	Alianza estratégica.					
1.1.8	Política Comercial.					
1.1.9	Prácticas comerciales.					
1.1.10	Medidas arancelarias y no arancelarias.					
1.2	Teorías del Comercio Internacional.			3.0		
1.2.1	Teoría sobre el Comercio Internacional.	1.0				
1.2.2	Teoría del Superávit Comercial/Mercantilista.	2.0				
1.2.3	La ventaja absoluta.	2.0				
1.2.4	La ventaja comparativa.	2.0				
1.2.5	El modelo Heckscher-Ohlin.	2.0				
1.3	Contexto Actual de los Negocios Internacionales.	2.0				
1.3.1	Globalización.	2.0		1.0		
<b>Subtotales por Unidad temática:</b>		15.0		7.0		
<b>ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuadre.</li> <li>• Investigación documental individual en diferentes medios y fuentes de todos los temas vistos en la unidad.</li> <li>• Elaboración en equipo de una línea de tiempo sobre antecedentes del comercio internacional.</li> <li>• Realización en forma individual de un glosario básico.</li> <li>• Realización de un debate por equipo sobre las teorías del comercio internacional.</li> <li>• Búsqueda de un ejemplo de globalización de una empresa mexicana.</li> </ul>						
<b>EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Línea del tiempo 20 %.</li> </ul> <p>Que refleje las etapas por las que ha atravesado el comercio internacional desde sus inicios hasta la globalización.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Glosario 10%.</li> </ul> <p>Deberá contener todos los conceptos del tema 1.1 en forma correcta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reporte del debate 20%.</li> </ul> <p>Cada equipo deberá defender su posición acerca de las teorías del comercio internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejemplo 10%.</li> </ul> <p>Deberá contener los elementos de fuente, actualización y éxito de la operación internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Síntesis 40%.</li> </ul> <p>Deberá contener las ideas claves de la unidad temática como: antecedentes, conceptos y teorías del comercio internacional.</p>						



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Fundamentos de Negocios Internacionales HOJA: 4 DE 11

N° UNIDAD TEMÁTICA: II NOMBRE: El entorno nacional

#### OBJETIVO PARTICULAR

Analizar la relación entre las entidades y organismos nacionales que regulan y participan en el desarrollo de la política comercial de México que fomentan el comercio internacional y la inversión para alcanzar los objetivos de las empresas en los negocios internacionales, a través de la elaboración de un reporte de indagación de campo.

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS T A A Actividades de aprendizaje autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	T	P	
2.1	Marco institucional.	2.0		2.0	4.0	1B 4C 2B
2.1.1	La política comercial en México. Proteccionismo vs. Libre Comercio.	1.0				
2.1.2	La Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.					
2.1.3	El Plan Nacional de Desarrollo.	1.0				
2.1.4	El Sistema Financiero.	1.0				
2.2	Organismos del sector público.				4.0	
2.2.1	Secretaría de Relaciones Exteriores.					
2.2.2	Secretaría de Economía.					
2.2.3	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.					
2.2.4	Secretaría de Salud.					
2.2.5	Secretaría de la Defensa Nacional.					
2.2.6	Procuraduría General de la República.					
2.2.7	Proméxico.					
2.2.8	Nacional Financiera.					
2.2.9	La Función del Congreso.					
2.2.10	Otros organismos del Sector Público (Federal y Estatal) que participan.					
2.3	Panorama de la política comercial en México	1.0				
2.3.1	La formulación de la Política Comercial.	1.0				
2.3.2	Las negociaciones comerciales internacionales.	1.0				
2.3.3	Negociaciones y diplomacia.	1.0				
Subtotales por Unidad temática:		9.0		2.0	8.0	

#### ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Elaboración en equipo de un cuadro sinóptico sobre todos los temas de la unidad.
- Realización en equipo de un mapa conceptual sobre el comercio internacional y las funciones de los organismos que intervienen en los negocios.
- Realización en equipo de la práctica 1, "Visita a Organismos del Sector Público".
- Investigación documental electrónica e impresa acerca de la política comercial en México.
- Realización de corrillos sobre el panorama de la política comercial en México.

#### EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

- Cuadro sinóptico 20%,  
Donde se manifieste el contenido de todos los temas vistos en la unidad.
- Mapa conceptual 20%,  
Que incluya un análisis sobre el papel de las instituciones nacionales que intervienen en el Comercio Internacional.
- Reporte de la práctica 1, 40%,  
En esta actividad el estudiante debe realizar una visita al organismo que le sea asignado, aplicando las estrategias necesarias para conocer las funciones específicas de cada uno y su relación con el comercio internacional.
- Reporte de la investigación 10%,  
A través de una síntesis de 2 cuartillas como mínimo y que contenga lo más actual sobre política comercial.
- Reporte de corrillos sobre el panorama de la política comercial en México 10%,  
Presentación de conclusiones.



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**  
**SECRETARÍA ACADÉMICA**  
**DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**



**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Fundamentos de Negocios Internacionales \_\_\_\_\_ **HOJA:** 5 **DE** 11

<b>N° UNIDAD TEMÁTICA:</b> III	<b>NOMBRE:</b> El entorno internacional y los organismos multilaterales
<b>OBJETIVO PARTICULAR</b>	
Analizar el entorno de los negocios internacionales a través del estudio de las organizaciones que integran el sistema multilateral de comercio para determinar la forma en que se desarrollan las políticas comerciales, por medio de la realización en equipo de una investigación documental.	

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS T A A Actividades de aprendizaje autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	T	P	
3.1	El entorno internacional	2.0				1B, B2, B5,
3.1.1	Geopolítica y geoeconomía.	1.0				
3.1.2	El entorno político y legal.	1.0				
3.1.3	La política económica internacional.	1.0				
3.1.4	El ambiente financiero mundial.					
3.2	El sistema multilateral de comercio	1.0		1.0		
3.2.1	Organización Mundial de Comercio.	1.0				
3.2.2	Organización para la cooperación y el desarrollo económico.			1.0		
3.3	Cooperación para el desarrollo social y político.	1.0				
3.3.1	Definición					
Subtotales por Unidad temática:		8.0		2.0		

**ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE**

- Realización individual de lectura de las unidades 2, 3 y 4 del libro "Formas de Integración Económica".
- Elaboración en equipo de un cuadro sinóptico de los organismos multilaterales.
- Realización en equipo de una Investigación documental sobre las organizaciones que integran el sistema multilateral de comercio.

**EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES**

- Reporte de lectura 10%,  
A través de una síntesis que incluya los capítulos leídos en un mínimo de 4 cuartillas.
- Cuadro sinóptico 10%,  
Donde se presenten todos los organismos multilaterales de comercio.
- Reporte escrito de investigación 40%.  
Contendrá: carátula, desarrollo de trabajo abarcando todos los temas de la unidad y conclusiones.
- Presentación del reporte de investigación 40%.  
Utilizando las TIC'S y esté acorde con el reporte escrito de la investigación.



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**  
**SECRETARÍA ACADÉMICA**



**DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Fundamentos de Negocios Internacionales **HOJA:** 6 **DE** 11

<b>N° UNIDAD TEMÁTICA:</b> IV		<b>NOMBRE:</b> Relaciones entre el sector público y el sector privado				
<b>OBJETIVO PARTICULAR</b>						
Analizar las diferentes políticas y programas que ofrece el sector público como fomento y promoción para el sector privado en los intercambios económicos con el comercio exterior, mediante la resolución en equipo de casos prácticos.						
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS T A A Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	T	P	
4.1	Política comercial en México.					B1, B2, B5
4.1.1	Fuerza del gobierno y la empresa en las negociaciones.	4.0		2.0	10.0	
4.1.2	Consulta y cabildeo.					
4.1.3	Formulación de la política comercial con la participación del sector público.					
4.1.4	El papel de los medios de comunicación.					
4.2	Cámaras de Comercio y grupos sectoriales.	4.0			10.0	
4.2.1	La participación de la iniciativa privada en la toma de decisiones.					
4.2.2	Grupos de poder.					
4.2.3	El Consejo Coordinador Empresarial (CCE).					
4.2.4	Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana.					
4.2.5	Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.					
4.2.6	Cámara Nacional de Autotransportes de Carga.					
4.2.7	Cámaras y Confederaciones Sectoriales.					
4.2.8	Cámaras de Comercio Extranjeras.					
4.2.9	La vinculación entre instituciones de educación superior y la empresa.	1.0				
4.3	La inversión extranjera directa en México.					
4.3.1	Definición.					
4.3.2	Importancia.					
Subtotales por Unidad temática:		9.0		2.0	20.0	
<b>ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigación documental por equipo en diferentes medios y fuentes de todos los temas de la unidad.</li> <li>• Elaboración en equipo de un ensayo sobre la política comercial en México.</li> <li>• Realización en equipo de la práctica 2, "Visita a Cámaras de Comercio y organismos sectoriales".</li> <li>• Realización en equipo de la práctica 3, "Bolsa Mexicana de Valores".</li> <li>• Discusión en equipos sobre la importancia de la Inversión Extranjera Directa (IED).</li> </ul>						
<b>EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reporte de la investigación 10%, Deberá incluir el desarrollo de todos los temas vistos en la unidad.</li> <li>• Ensayo 10%, Deberá presentar la importancia de la política comercial y cómo influyen los organismos sectoriales en la misma.</li> <li>• Reporte escrito por equipo de la práctica 2 y su presentación, 30%. El estudiante visitará uno de los organismos sectoriales que le sea asignado para conocer su funcionamiento y su influencia en el comercio internacional.</li> <li>• Reporte escrito de la práctica 3 y su presentación, 30%. En esta actividad el estudiante deberá explicar las funciones de la BMV y su contribución en el desarrollo de la IED.</li> <li>• Reporte de la discusión 20%, Consiste en la presentación de una síntesis resaltando la importancia de la IED en México.</li> </ul>						



**INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**  
**SECRETARÍA ACADÉMICA**  
**DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**



**UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Fundamentos de Negocios Internacionales **HOJA:** 7 **DE** 11

<b>N° UNIDAD TEMÁTICA:</b> V	<b>NOMBRE:</b> La estrategia de los negocios internacionales
<b>OBJETIVO PARTICULAR</b>	
<p>Crear estrategias mercadológicas para identificar oportunidades comerciales en un contexto globalizado analizando el entorno donde se desarrollan los negocios internacionales, a través de la resolución en equipo de un caso práctico.</p>	

No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS T A A Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	T	P	
5.1	La estrategia y estructura de los negocios internacionales.	4.0			4.0	1B, 2B, 5B
5.1.1	La estrategia y cultura de los negocios internacionales.					
5.1.2	Organización de los negocios internacionales.					
5.1.3	Estrategia de entrada y alianzas estratégicas.					
5.2	La operación de los negocios internacionales	3.0	1.0			
5.2.1	Exportación, importación e intercambio.		1.0			
5.2.2	Fabricación mundial y subcontratación.		1.0			
5.2.3	Marketing mundial.		1.0			
5.2.4	Administración de los recursos humanos.					
5.2.5	Administración financiera.					
Subtotales por Unidad temática		7.0	4.0		4.0	

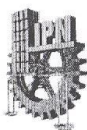
**ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE**

- Realización por equipo de la práctica 4, "Estrategias Mercadológica". Que consiste en el desarrollo de un caso práctico para crear una estrategia mercadológica de negocios internacionales.

**EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES**

- Reporte escrito del caso práctico 50%.  
Deberá contener los siguientes elementos: carátula empresarial, desarrollo del contenido donde se observe la relación correcta entre la estrategia creada y la empresa asignada ofreciendo la solución al problema presentado, fuentes fidedignas y actualizadas, conclusiones y recomendaciones en un mínimo de 10 cuartillas.
- Presentación de los resultados del caso 50%.  
Utilizando las TIC'S y que esté acorde con el reporte escrito de la investigación.





# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Fundamentos de Negocios Internacionales

HOJA: 8

DE 11

#### RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	"Visita a Organismos del Sector Público" Objetivo: Identificar las formas en las que se establecen las políticas comerciales.	II	8.0	Organismo del sector público asignado.
2	"Visita a Cámaras de Comercio y organismos sectoriales": Objetivo: Identificar las principales funciones de las cámaras de comercio y grupos sectoriales.	IV	10.0	Organismos sectoriales asignados.
3	"Visita a la Bolsa Mexicana de Valores" Objetivo: identificar las funciones de la BMV y su contribución en el desarrollo de la IED.	IV	10.0	Bolsa Mexicana de Valores.
4	"Estrategias Mercadológicas". Objetivo: Crear una estrategia mercadológica de negocios internacionales.	V	8.0	Fuera del aula
		<b>TOTAL DE HORAS</b>	36.0	

#### EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Los porcentajes de acreditación para cada práctica son los siguientes:

Práctica 1, 40 %.

Práctica 2, 30%.

Práctica 3, 30%.

Práctica 4: 100%



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL  
SECRETARÍA ACADÉMICA  
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Fundamentos de Negocios Internacionales

HOJA: 9

DE 11

**PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**

Unidad temática I: Marco teórico conceptual de los negocios internacionales. 20%  
Unidad temática II: El entorno nacional. 10%  
Unidad temática III: El entorno internacional y los organismos multilaterales. 15%  
Unidad temática IV: Relaciones entre el sector público y el sector privado. 15 %  
Unidad temática V: La estrategia de los negocios internacionales. 40%

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Competencia demostrada durante las primeras tres semanas a partir del inicio del curso y se evaluará a través de la resolución de un caso práctico donde se observe que posee como mínimo el 80% del dominio de las competencias principales para desarrollar estrategias de negocios internacionales utilizando el marco referencial del comercio internacional, aprovechando los programas de apoyo y fomento que ofrece el gobierno mexicano.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre las ESCA's de acuerdo a la capacidad de atención de cada unidad académica.
- Movilidad entre modalidades, de acuerdo a la capacidad de atención.



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Fundamentos de Negocios Internacionales HOJA:10 DE 11

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Hill, Charles. <u>Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global</u> . Sexta Edición. Editorial Mc Graw Hill. México 2007. ISBN-13: 978-970-10-6235-7. ISBN-10: 970-10-6235-3.
2	X		Daniels, John. Radebaugh, Lee Sullivan, Daniel. <u>Negocios Internacionales: Ambiente y Operaciones</u> . Décima Edición. Editorial Pearson Prentice Hall. México 2007. ISBN 970-26-0527-X.
3	X		Berúmen, Sergio A. <u>Economía Internacional</u> . Primera Edición. Editorial CECSA. México 2007.. ISBN 970-24-0266-2.
4		X	Torres Gaytán. <u>Teoría del Comercio Internacional</u> . Editorial Siglo XXI. ISBN968-23-1666-9.
5	X		Daniels, John D. <u>Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones</u> . Editorial Prentice Hall. Primera Edición. México 2007. ISBN 970260527X.
6		X	Czinkota, Michael R. <u>Negocios Internacionales</u> . Séptima Edición. Editorial Internacional Thomson Editores. México 2007. ISBN: 9789706866103.
7		X	Arriaza Ibarra, Karen. <u>Negocios Internacionales en un Mundo Globalizado: Teoría y Práctica</u> . Primera Edición. Editorial CECSA. México 2007. ISBN: 970240598X.
8		X	Huerta, Juan José. <u>La política comercial mexicana frente al exterior</u> . Editorial Fondo de Cultura Económica. ISBN: 968161268X.
9	X		Villarreal, Corrales Lucinda. <u>TLC: Las Reformas Legislativas para el Libre Comercio 1991-2007</u> . Tercera Edición. Editorial Porrúa. México 2001. ISBN: 9700729257.
10	X		Flores, Quiroga Aldo. <u>Proteccionismo versus libre comercio</u> . Editorial FCE. ISBN: 9681657934.
11	X		Blanco, Mendoza Herminio. <u>Las negociaciones comerciales de México con el mundo</u> . Editorial FCE. ISBN: 9681643461.
12	X		Oatley, Thomas. <u>International Political Economy: Interests and Institutions of the Global Economy</u> . Editorial Longman. Tercera Edición. EUA 2007. ISBN: 9780205559916.
			<b>Páginas Web:</b>
13	X		Para Plan Nacional de Desarrollo: <a href="http://www.pnd.gob.mx">www.pnd.gob.mx</a>
14	X		Secretaría de Relaciones Exteriores: <a href="http://www.sre.gob.mx">www.sre.gob.mx</a>
15	X		Secretaría de Economía: <a href="http://www.economia.gob.mx">www.economia.gob.mx</a>
16	X		Secretaría de Hacienda: <a href="http://www.hacienda.gob.mx">www.hacienda.gob.mx</a>
17	X		Secretaría de Salud: <a href="http://www.salud.gob.mx">www.salud.gob.mx</a>
18	X		Secretaría de la Defensa Nacional: <a href="http://www.sedena.gob.mx">www.sedena.gob.mx</a>
19	X		Procuraduría General de la República: <a href="http://www.pgr.gob.mx">www.pgr.gob.mx</a>
20	X		ProMéxico: <a href="http://www.promexico.gob.mx">www.promexico.gob.mx</a>
21	X		Nacional Financiera: <a href="http://www.nafin.gob.mx">www.nafin.gob.mx</a>
22	X		Cámara de Diputados: <a href="http://www.diputados.gob.mx">www.diputados.gob.mx</a>
23	X		Cámara de Senadores: <a href="http://www.senado.gob.mx">www.senado.gob.mx</a>



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

## SECRETARÍA ACADÉMICA

### DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



#### PERFIL DOCENTE POR UNIDAD DE APRENDIZAJE

##### 1. DATOS GENERALES

**UNIDAD ACADÉMICA:** ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN

**PROGRAMA ACADÉMICO:** Licenciatura en Negocios Internacionales **NIVEL:** II

<b>ÁREA DE FORMACIÓN:</b>	<b>Institucional</b>	<b>Científica Básica.</b>	<b>Profesional</b>	<b>Terminal y de Integración</b>
---------------------------	----------------------	---------------------------	--------------------	----------------------------------

**ACADEMIA:** Economía Internacional **UNIDAD DE APRENDIZAJE:** Fundamentos de negocios Internacionales

**ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO:** Licenciado en Negocios Internacionales

##### 2. OBJETIVO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Desarrollar estrategias de negociación internacional a través del análisis del entorno político, económico y cultural, para enfrentar los retos comerciales que afrontan las empresas mexicanas e internacionales mediante la resolución de un estudio de caso con el fin de tomar decisiones en el ámbito de los negocios.

##### 3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	HABILIDADES	ACTITUDES
<ul style="list-style-type: none"> <li>En negocios y comercio internacional y economía.</li> <li>Del sector gobierno mexicano y los organismos multilaterales.</li> <li>Económico, político y de la cultura de negocios.</li> <li>Del modelo educativo del IPN.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Participación en el ámbito productivo: gubernamental y empresarial.</li> <li>En docencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cognitivas.</li> <li>Capacidad de análisis, síntesis y toma de decisiones.</li> <li>Liderazgo.</li> <li>Manejo de grupos de trabajo.</li> <li>Comunicación.</li> <li>Creatividad.</li> <li>Facilidad.</li> <li>Detectar oportunidades comerciales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sociable.</li> <li>Buen trato.</li> <li>Ético.</li> <li>Responsable.</li> <li>Comprometido.</li> <li>Respetuoso.</li> <li>Con autonomía de criterio.</li> </ul>

ELABORÓ

REVISÓ

AUTORIZÓ

Lic. LRC y CI Miriam Álvarez Hernández  
Presidentes de Academia de  
Asignaturas Afines de Comercialización  
Internacional de la ESCA Unidades  
Santo Tomás y Tepepan.

M. en C. Delia Carolina Urbano Sánchez y  
M. en A. María Estela Casas Hernández  
Subdirector Académico de la ESCA  
Unidades Santo Tomás y Tepepan.

C.P. Norma Cano Olea y  
C.P.C. y M. en C. Jaime Sánchez  
Cuevas.  
Directores de la ESCA Unidades Santo  
Tomás y Tepepan.



FECHA: 2009.