



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

R-OP-01-06-16

ADMINISTRACIÓN INTERNACIONAL

Unidad de Enseñanza Aprendizaje

Firma y sello de aprobación
por la DES

PROGRAMA EDUCATIVO: LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

MODALIDAD: PRESENCIAL

MODELO DE FORMACIÓN: EN COMPETENCIAS

TIPO: COMÚN

Dirección de Desarrollo Curricular

Matamoros 8 y 9 Edificio Rectoría. C.P. 87000, Cd. Victoria, Tamaulipas.
Teléfono directo: (834)318 18 19 conmutador: (834)3181800, ext. 1272 y 1274.

Versión 2
ACT. 16/05/2018



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE										
FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:		FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO								
PROGRAMA EDUCATIVO:		LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN								
DATOS GENERALES:										
ASIGNATURA:		ADMINISTRACIÓN INTERNACIONAL			NÚCLEO DE FORMACIÓN:		NFD		PERIODO ESCOLAR:	
CLAVE:		HTC	HTI:	TH:	TC:	MATERIA ANTECEDENTE	MATERIA CONSECUENTE	TIPO:		
G.SA35.269.06-06		5	0	5	5	Enfoques Modernos de Administración	Administración Estratégica	OBLIGATORIA (X)	OPTATIVA ()	
CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN EL PERFIL DE EGRESO INSTITUCIONAL		<p>Conocimientos básicos generales y específicos de la profesión. Habilidad para trabajar en un contexto internacional. Capacidad para trabajar con grupos interdisciplinarios diferentes.</p>								
ATRIBUTOS DEL PERFIL DE EGRESO		<p>Economía nacional e internacional Analiza los fundamentos esenciales de los negocios internacionales. Elabora propuestas innovadoras en trabajo en el ámbito internacional Respeto por las políticas y procedimientos de las empresas donde labora.</p>								
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO GENERAL DE LA UEA		<p>Aplica las funciones administrativas en el contexto internacional de una organización, para lograr una ventaja competitiva en un entorno globalizado.</p>								

ATRIBUTOS		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS DE LA UEA			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
		Estrategias	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje	
SABER	<p>Conocimientos/ Competencias Cognitivas Conoce los aspectos generales del comercio internacional (Módulo I). Conoce las diferencias culturales en el ambiente internacional (Módulo II). Identifica las estrategias utilizadas en la administración internacional (Módulo III). Analiza el riesgo político y las estrategias de negociación (Módulo IV).</p>	1. Mapas conceptuales	1. Encuadre	<p>Apertura: 1. Elaborar un organizador gráfico con palabras clave Desarrollo: 2. Realizar lectura de textos y lectura comentada y analizarlos. 3. Elaborar mapas conceptuales 4. Investigar en fuentes documentales y/o digitales 5. Desarrollar análisis de textos. 6. Trabajar colaborativamente</p>	<p>1. Lista de cotejo 2. Rúbricas 3. Guías de observación 4. Autoevaluación 5. Coevaluación</p>
		2. Aprendizaje colaborativo	2. Proporcionar textos y bases de datos académicos para la lectura, análisis y construcción de conceptos.		
		3. Caso práctico	3. Establecer lineamientos para la elaboración de mapas, resúmenes.		
		4. Debates	4. Establecer lineamientos para investigaciones		
		5. Síntesis	5. Proporcionar las directrices para el estudio de la administración internacional		
		6. Investigación			
		7. Lecturas guiadas			
		8. Análisis de textos			
SABER HACER	<p>Habilidades/ Competencias Instrumentales y aptitudinales Elabore un proyecto para que una empresa nacional incurriere en los</p>				



SABER SER	mercados internacionales	9. <i>Análisis de películas</i>	6. <i>Supervisar el trabajo en equipo.</i> 7. <i>Establecer lineamientos para el desarrollo de casos prácticos.</i> 8. <i>Dirigir la construcción de normas de convivencia</i> 9. <i>Elaborar formatos de autoevaluación y coevaluación</i> 10. <i>Dirigir los trabajos colaborativos.</i> 11. <i>Establecer lineamientos para el desarrollo del proyecto.</i>	7. <i>Desarrollar análisis de películas o videos</i> 8. <i>Desarrollar Casos prácticos</i> 9. <i>Redactar sus compromisos en el aula.</i> Cierre: 10. <i>Participar en la autoevaluación y coevaluación</i> 11. <i>Reflexión grupal</i>
	<i>Actitudes y valores/ Competencias interpersonales y actitudinales</i> <i>Se compromete con los valores institucionales.</i> <i>Muestra disposición y apertura al conocimiento y nuevas ideas.</i> <i>Respeta las ideas y la pluralidad.</i> <i>Abierto a la crítica y evaluación de sus trabajos.</i> <i>Tiene disposición al trabajo colaborativo.</i> <i>Es responsable con el trabajo independiente.</i>			

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UEA			
PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UEA	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<i>Proyecto: Incursión de una empresa nacional en los mercados internacionales</i>	10	Competente	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 100%</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i> <i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i> <i>Calidad en la presentación.</i> <i>Congruencia en la presentación de la información.</i> <i>Empleo de estrategias creativas en la resolución de problemas</i>
	9	Satisfactorio	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 90%</i> <i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i> <i>Calidad en la presentación.</i> <i>Congruencia en la presentación de la información.</i> <i>Empleo de estrategias creativas en la resolución de problemas</i>
	8	Suficiente	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 80%</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i> <i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i> <i>Calidad en la presentación del proyecto.</i> <i>Congruencia en la presentación de la información.</i>
	7	Básico	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 70%</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i> <i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

**Secretaría
Académica**

			<p><i>Calidad en la presentación del proyecto.</i> <i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p>
	6	Elemental	<p><i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 60%</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i> <i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i> <i>Calidad en la presentación del proyecto.</i> <i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p>
	5	Aún no competente	<p><i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 50%</i> <i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i> <i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i> <i>Calidad en la presentación del proyecto.</i> <i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p>

PERFIL DOCENTE			
EXPERTISE	SABER	SABER HACER	SABER SER
		<i>Licenciatura en Administración o afines.</i>	<i>Experiencia laboral en Administración de Empresas, con énfasis en comercio internacional, principalmente en áreas de: finanzas, recursos humanos, producción y mercadotecnia. (2 años).</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO				
PROGRAMA EDUCATIVO:	LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN				
NÚMERO Y NOMBRE	I. Aspectos generales del comercio internacional				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Analiza y distingue el comercio internacional y las relaciones de México con el extranjero.				
TIEMPO/DURACIÓN	15 horas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
1.1 Concepto de comercio internacional 1.2 México y sus relaciones comerciales con otros países	<ol style="list-style-type: none"> Análisis de textos Mapas conceptuales Investigación Lecturas guiadas 	<ol style="list-style-type: none"> Proporcionar textos y bases de datos académicos para la lectura, análisis y construcción de conceptos, guiar al alumno. Exposición, revisión y retroalimentación del reporte de lectura. 	<p>Apertura:</p> <ol style="list-style-type: none"> Elaborar un organizador gráfico con palabras clave <p>Desarrollo:</p> <ol style="list-style-type: none"> Leer textos y elaborar síntesis en diversas fuentes bibliográficas y electrónicas del concepto de comercio internacional Elaborar un cuadro de doble entrada del TLC comparando sus características anteriores con las actuales. <p>Cierre:</p> <ol style="list-style-type: none"> Inventario de lo aprendido 	<ol style="list-style-type: none"> Lista de cotejo Guía de observación Rúbrica 	<ol style="list-style-type: none"> Textos Computadora Cañón Bibliografía

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<i>Cuadro sinóptico de las relaciones comerciales de México con otros países.</i>	10	COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 100% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	9	SATISFACTORIO	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 90% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	8	SUFICIENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 80% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	7	BASICO	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 70% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	6	ELEMENTAL	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 60% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 50% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación. Congruencia en la presentación de la información.</i>



SECUENCIA DIDÁCTICA
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	<i>II. Diferencias culturales en el ambiente internacional</i>				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	<i>Describe los factores que integran la cultura organizacional empresarial para su aplicación en casos concretos de ingreso en negocios internacionales.</i>				
TIEMPO/DURACIÓN	<i>15 Horas</i>				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
2.1 <i>La administración en un ambiente extranjero</i> 2.2 <i>Cultura organizacional y ética profesional</i> 2.3 <i>Cultura internacional</i>	1. <i>Investigación documental</i> 2. <i>Trabajo colaborativo</i>	1. <i>Guiar trabajos colaborativos</i> 2. <i>Proporcionar información</i> 3. <i>Dar lineamientos</i>	<i>Apertura:</i> 1. <i>Recapitulación grupal</i> <i>Desarrollo:</i> 2. <i>Debate: identificar cómo las diferencias culturales entre países influyen en la administración.</i> 3. <i>Mapa conceptual de las habilidades y conocimientos de los administradores en el contexto internacional.</i> <i>Cierre:</i> <i>Reflexión grupal</i>	1. <i>Lista de cotejo</i> 2. <i>Rúbrica</i> 3. <i>Guía de observación</i> 4. <i>Examen</i>	1. <i>Computadora</i> 2. <i>Cañón</i> 3. <i>Bibliografía</i>

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE			
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<i>Cuadro de doble entrada comparando la cultura organizacional de nuestro país con la del país en donde situará su producto integrador.</i>	10	COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 100% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del video. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	9	SATISFACTORIO	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 90%</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

			<i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	8	SUFICIENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 80% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	7	BASICO	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 70% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	6	ELEMENTAL	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 60% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 50% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>



SECUENCIA DIDÁCTICA
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	<i>III. Estrategias utilizadas en la administración internacional</i>				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	<i>Elabora y aplica las estrategias utilizadas en las diferentes funciones administrativas para su aplicación en un entorno internacional.</i>				
TIEMPO/DURACIÓN	40 horas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
3.1 <i>Negocios internacionales</i> 3.1.1 <i>Formulación de estrategias</i> 3.1.2 <i>Control y evaluación de sus estrategias</i> 3.2 <i>Estrategias de organización</i> 3.2.1 <i>Variables en la estructura organizacional</i> 3.3 <i>Estrategias de producción</i> 3.3.1 <i>Investigación, desarrollo e innovación</i> 3.3.2 <i>Importancia de la logística internacional</i> 3.4 <i>Estrategias de mercadotecnia</i> 3.4.1 <i>Producto, precio, promoción y distribución.</i> 3.4.2 <i>Evaluación del Mercado internacional</i> 3.5 <i>Estrategias de Administración de Recursos Humanos</i> 3.5.1 <i>Selección y repatriación</i> 3.5.2 <i>Capacitación y desarrollo</i> 3.5.3 <i>Compensación</i> 3.5.4 <i>Relaciones laborales</i> 3.6 <i>Estrategias en Finanzas Internacionales</i> 3.6.1 <i>Balanza de Pagos</i> 3.6.2 <i>Sistema monetario internacional</i> 3.6.3 <i>Intercambio monetario internacional</i>	1. <i>Investigación documental</i> 2. <i>Lecturas guiadas</i> 3. <i>Estudio de caso</i>	1. <i>Guiar trabajos colaborativos</i> 2. <i>Proporcionar información</i> 3. <i>Dar lineamientos</i>	<i>Apertura:</i> 1. <i>Recapitulación grupal: preguntas son preguntas</i> <i>Desarrollo:</i> 2. <i>Elaborar un cuadro sinóptico de las perspectivas utilizadas para la competencia internacional.</i> 3. <i>Elaborar un cuadro comparativo de los modelos para ingresar en los mercados internacionales.</i> 4. <i>Mapa conceptual del proceso de selección de personal o Cuadro comparativo de los diferentes tipos de políticas de contratación, así como ventajas y desventajas de cada uno.</i> 5. <i>Mapa conceptual de las actividades del Fondo Monetario Internacional</i>	1. <i>Lista de cotejo</i> 2. <i>Rúbrica</i> 3. <i>Guía de observación</i>	1. <i>Computadora</i> 2. <i>Cañón</i> 3. <i>Bibliografía</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

			<p>6. Cuadro sinóptico de los criterios de decisión de una empresa multinacional de modificar un producto para adaptarlo a los gustos del mercado local.</p> <p>7. Reporte del análisis de cómo y por qué las estrategias publicitarias y promocionales pueden variar entre países.</p>	
--	--	--	---	--

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE			
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Análisis de puesto tipo para un administrador de la empresa de su proyecto integrador.	10	COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 100% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del caso. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	9	SATISFACTORIO	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 90% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	8	SUFICIENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 80% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	7	BASICO	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 70% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	6	ELEMENTAL	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 60% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

			<i>Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 50% Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación del proyecto. Congruencia en la presentación de la información.</i>

SECUENCIA DIDÁCTICA

BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	<i>IV. Riesgo político y estrategias de negociación</i>				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	<i>Determinar los riesgos políticos de la empresa para aplicar las estrategias necesarias para proteger sus inversiones.</i>				
TIEMPO/DURACIÓN	<i>10 horas</i>				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
4.1 <i>Concepto de riesgo político</i> 4.2 <i>Pronóstico y manejo del riesgo político</i> 4.3 <i>Estrategias de negociación</i>	1. <i>Aprendizaje colaborativo</i> 2. <i>Lectura guiada</i> 3. <i>Estudio de caso</i>	1. <i>Guiar trabajos colaborativos</i> 2. <i>Proporcionar información</i> 3. <i>Dar lineamientos</i>	<i>Apertura:</i> 1. <i>Escribir con la mano contraria lo aprendido</i> <i>Desarrollo:</i> 2. <i>Mapa conceptual de las causas y efectos del riesgo político</i> 3. <i>Mapa conceptual de las estrategias de negociación</i> 4. <i>Elaborar un reporte de lectura de las técnicas para pronosticar el riesgo político.</i> 5. <i>Cuadro comparativo de los estilos de negociación de Estados</i>	1. <i>Lista de cotejo</i> 2. <i>Rúbrica</i> 3. <i>Guía de observación</i>	1. <i>Computadora</i> 2. <i>Cañón</i> 3. <i>Bibliografía</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

			<p>Unidos y Latinoamérica.</p> <p>Cierre: 6. Reflexión grupal</p>	
--	--	--	---	--

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE			
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<p>Determinar los riesgos políticos de la empresa de su producto integrador al ingresar al mercado internacional</p>	10	COMPETENTE	<p>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 100%</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación del proyecto.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	9	SATISFACTORIO	<p>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 90%</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación del proyecto.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	8	SUFICIENTE	<p>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 80%</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación del proyecto.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	7	BASICO	<p>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 70%</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación del proyecto.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	6	ELEMENTAL	<p>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 60%</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación del proyecto.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<p>Entregado en tiempo y forma. Cumpliendo con el 50%</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación del proyecto.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>



IUAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

REFERENCIAS (APA)

Básica	<i>Impresa:</i> <i>Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones. John D. Daniels, Lee H. Radebaugh, Daniel P. Sullivan. México. Pearson. 14ª. Ed., 2013</i>
	<i>Negocios Internacionales: Competencia en el Mercado Global. Charles W. L. Hill. México. Mc Graw Hill. 8ª. Ed., 2011</i>
	<i>Digital:</i>
Complementaria	<i>Impresa:</i> <i>Perspectiva de la Administración Internacional. José Luis A. Rodal Arciniega. México. Thomson. 1ª. Ed., 2005</i>
	<i>Negocios Internacionales: Un enfoque de Administración Estratégica. Alan M. Rugman, Richard M. Hodgetts. México. Mc Graw Hill. 2001.</i>
	<i>Digital:</i>

ELABORACIÓN

Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia
<i>María Margarita Ortiz Molina</i>	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE ADMINISTRACIÓN</i>
<i>Ma. Guadalupe del Carmen Garza García</i>	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE ADMINISTRACIÓN</i>
<i>Ana Elisa Moreno Herrera</i>	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE ADMINISTRACIÓN</i>
<i>Alfredo Balderas Mora</i>	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE ADMINISTRACIÓN</i>
<i>Víctor Manuel Rubalcava Domínguez</i>	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE ADMINISTRACIÓN</i>
<i>Mauricio Herrera Rodríguez</i>	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE ADMINISTRACIÓN</i>

Fecha de Elaboración: 04/12/2017

ACTUALIZACIÓN

Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia

Fecha de Actualización: DD/MM/AÑO