



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

R-OP-01-06-16

NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL

Unidad de Enseñanza Aprendizaje

Firma y sello de aprobación
por la DES

PROGRAMA EDUCATIVO: LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

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



IUAT

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 NEGOCIOS INTERNACIONALES								
DATOS GENERALES:									
ASIGNATURA:	NEGOCIÓN INTERNACIONAL			NÚCLEO DE FORMACIÓN:	NFP		PERIODO ESCOLAR:		6º
CLAVE:	HTC	HTI:	TH:	TC:	MATERIA ANTECEDENTE	MATERIA CONSECUENTE	TIPO:		
G.SA35.316.05-0	5	0	5	5	Ninguna	Cotización Internacional	OBLIGATORIA (X)	OPTATIVA ()	
CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN EL PERFIL DE EGRESO INSTITUCIONAL	<p>Conocimientos básicos generales y específicos de la profesión</p> <p>Capacidad para organizar y planificar con visión los procesos laborales inherentes a la profesión en contextos específicos de trabajo</p> <p>Ética y actitud positiva hacia el trabajo</p>								
ATRIBUTOS DEL PERFIL DE EGRESO	<p>Aplicar la información jurídica relativa al conjunto de actos y formalidades de las operaciones aduaneras que se tramitan a través del estudio de los de los regímenes aduaneros.</p> <p>Aprovechar las oportunidades que presentan los diferentes tratados comerciales internacionales que existen en el mundo</p> <p>Ejercer su profesión con responsabilidad, honestidad, lealtad y ética</p>								
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO GENERAL DE LA UEA	<p>Aplica las herramientas adecuadas para formar una estructura de relaciones que favorezcan los negocios internacionales de acuerdo a la economía mundial.</p>								

ATRIBUTOS		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS DE LA UEA			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
		Estrategias	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje	
SABER	Conocimientos/ Competencias Cognitivas Define la Globalización y los Negocios Internacionales. Analiza los entornos que afectan las transacciones comerciales internacionales.	1.-Aprendizaje cooperativo 2.- Estudios de casos 3.-Investigación con tutoría 4.-Lectura de textos	1.-Encuadre 2.-Proporcionar textos y bases de datos académicos para la lectura, análisis y construcción de conceptos 3.-Establecer lineamientos para la elaboración de mapas, resúmenes 4.-Establecer lineamientos para investigaciones	1.-Realizar lectura de textos y sus respectivos comentarios referente a la disciplina. 2.-Elaborar mapas conceptuales y resúmenes. 3.-Investigar en fuentes documentales y/o digitales 4.-Trabajar colaborativamente 5.- Exposiciones en power point	1. Examen escrito 2. Lista de cotejo 3. Rúbrica
	Habilidades/ Competencias Instrumentales y aptitudinales Fundamenta las diferentes formas en que las empresas puedan cumplir con sus objetivos globales.	5.-Utilización de páginas web para el desarrollo de trabajos	5.-Supervisar el trabajo en equipo 6.-Establecer lineamientos para el desarrollo de casos prácticos		4. Guía de observación
SABER HACER					
SABER SER	Actitudes y valores/ Competencias interpersonales y actitudinales Aprecia y respeta la manera de hacer negocios los diferentes países del mundo.				



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UEA		
PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UEA	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Caso práctico	10	Competente <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos</i>
	9	Satisfactorio <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</i>
	8	Suficiente <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 80 % de los criterios establecidos</i>
	7	Básico <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	6	Elemental <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
	5	Aún no competente <i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

PERFIL DOCENTE			
	SABER	SABER HACER	SABER SER
EXPERTISE	Licenciado en Negocios Internacionales o Comercio Exterior	Experiencia profesional en el manejo de negociación internacional.. Experiencia docente. Conocimiento del Idioma Inglés	Es ético y responsable en el desempeño de su profesión. Promueve el diálogo, la tolerancia, el trabajo en equipo y la autocrítica en el aula.



SECUENCIA DIDÁCTICA
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

FACULTAD Y/O UNIDAD ACADÉMICA:	FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO				
PROGRAMA EDUCATIVO:	LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES				
NÚMERO Y NOMBRE	1 INTRDUCCION A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Analiza los términos de globalización y negocios internacionales, así como la participación de las empresas a nivel global tomando en cuenta las diferencias locales con las extranjeras.				
TIEMPO/DURACIÓN	5 horas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
1.1 Globalización y Negocios Internacionales	1. Aprendizaje basado en investigación. 2.Exposición del tema 3.Lectura de texto 4.Aprendizaje colaborativo	1.- Presentación de contenidos basados en el texto 2.-Revisión y retroalimentación de avances en lo que respecta a la investigación y presentación de los equipos 3.- Retroalimentación de contenidos de investigación, de presentaciones y de texto	1.- Investigación documental 2.- Investigación de campo 3.- Mapas conceptuales 4.- Exposición en clase 4.- Lectura de textos	Examen escrito Revisión de investigaciones Y exposiciones	Bibliografía y sistemas de información tecnológicos incluyendo proyector de cañón.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE			
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	
Síntesis de tema	10	COMPETENTE	Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos
	9	SATISFACTORIO	Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición.



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

			<i>Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</i>
8	SUFICIENTE		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 80 % de los criterios establecidos</i>
7	BASICO		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
6	ELEMENTAL		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
5	AÚN NO COMPETENTE		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>



SECUENCIA DIDÁCTICA
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	2 AMBIENTES EXTERNOS EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Analizar el factor cultural y cómo puede afectar en los negocios internacionales.				
TIEMPO/DURACIÓN	40 horas				
CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
2.1 Aspectos culturales de los pueblos en las negociaciones y negocios internacionales. 2.2 Ámbito político y legal de las naciones en los negocios. 2.3 Entorno económico internacional para negociar. 2.4 Selección y evaluación de países.	1. Aprendizaje basado en investigación. 2.Exposición del tema 3.Lectura de texto 4.Aprendizaje colaborativo	1.- Presentación de contenidos basados en el texto 2.-Revisión y retroalimentación de avances en lo que respecta a la investigación y presentación de los equipos 3.- Retroalimentación de contenidos de investigación, de presentaciones y de texto	1.- Investigación documental 2.- Investigación de campo 3.- Mapas conceptuales 4.- Exposición en clase 4.- Lectura de textos	1. Examen escrito 2. Revisión de investigaciones 3. Y exposiciones	1. Bibliografía y sistemas de información tecnológicos incluyendo proyector de cañón.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE		
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Síntesis de tema	10	COMPETENTE Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos
	9	SATISFACTORIO Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información.



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría Académica

			<i>Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</i>
8	SUFICIENTE		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 80 % de los criterios establecidos</i>
7	BASICO		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
6	ELEMENTAL		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
5	AÚN NO COMPETENTE		<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>

SECUENCIA DIDÁCTICA
BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO:

NÚMERO Y NOMBRE	3 COMERCIO INTERNACIONAL				
ELEMENTO DE LA COMPETENCIA\OBJETIVO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	Aplica los diferentes acuerdos económicos a nivel internacional, así como las perspectivas de las empresas para poder llevar a cabo negocios a nivel internacional utilizando las diferentes herramientas dentro de un proceso de negociación, para culminar con éxito el acuerdo comercial.				
TIEMPO/DURACIÓN	35 horas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
3.1 Grados de Integración Económica Internacional 3.2 Aplicación del Comercio Internacional en el Ámbito Empresarial 3.3 Como Negociar con otras Naciones	1. Aprendizaje basado en investigación. 2.Exposición del tema 3.Lectura de texto 4.Aprendizaje colaborativo	1.- Presentación de contenidos basados en el texto 2.-Revisión y retroalimentación de avances en lo que respecta a la investigación y presentación de los equipos 3.- Retroalimentación de contenidos de investigación, de presentaciones y de texto	1.- Investigación documental 2.- Investigación de campo 3.- Mapas conceptuales 4.- Exposición en clase 4.- Lectura de textos	Examen escrito Revisión de investigaciones Y exposiciones	Bibliografía y sistemas de información tecnológicos incluyendo proyector de cañón.

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE		
PRODUCTO DEL BLOQUE, TEMA, UNIDAD O MÓDULO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO
Caso práctico	10 COMPETENTE	Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos
	9 SATISFACTORIO	Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información.



UAT

Secretaría Académica

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

			<i>Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</i>
	8	SUFICIENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 80 % de los criterios establecidos</i>
	7	BASICO	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	6	ELEMENTAL	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<i>Entregado en tiempo y forma. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>

REFERENCIAS (APA)

Básica	<i>Impresa: Negociación Internacional Autor: Ollegario Llamazares García- Lomas. Editorial: Glolba Marketig Strategies. 2015</i>
	<i>Como negociar con éxito en 50 países 3era Edición Revisada y actualizada Autor: Ollegario Llamazares García- Lomas. Editorial: Glolba Marketig Strategies. 2009</i>
	<i>Digital:</i>
Complementaria	<i>Impresa:</i>
	<i>Digital: Daniels, J. Radebeugh, L. Negocios Internacionales. (14va Edicion). (Ed. Pearson)</i>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

**Secretaría
Académica**

ELABORACIÓN	
Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia
	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE LOGÍSTICA</i>

Fecha de Elaboración: 04/12/2017

ACTUALIZACIÓN	
Nombre del (la) Profesor (a)	DES y/o Academia
<i>Nora Lizbeth Fuentes García</i>	<i>FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACION DE TAMPICO/ACADEMIA DE LOGÍSTICA</i>

Fecha de Actualización: 08/11/2019