



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
 FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN
 DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD
 ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
 PLAN DE ESTUDIOS DE LA LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN
 Programa de la asignatura



Denominación: Plan para Negocios Internacionales

| | | | | |
|--|----------------------------|---|------------------|-------------------|
| Clave: | Semestre: Entre 5° y 8° | Área o campo de conocimiento: Administración | | No. Créditos: 8 |
| Carácter: Optativa de elección profesionalizante | | Horas | Horas por semana | Horas al semestre |
| Tipo: Teórica | | Teoría: | Práctica: | 64 |
| | | 4 | 0 | |
| Modalidad: Curso | | Duración del programa: Semestral | | |

Seriación: Si () No (X) Obligatoria () Indicativa ()

Asignatura con seriación antecedente: Ninguna

Asignatura con seriación subsecuente: Ninguna

Objetivo general:

El alumno podrá continuar con sus expectativas de negocios a través del aprendizaje y conocimiento de la importancia que tiene el comercio exterior en la elaboración de planes de negocios, a través de la aplicación de una metodología que le permita plantear posibilidades de negocios en comercio exterior, así como elaboración de planes para la exportación de productos y servicios.

Índice Temático

| Unidad | Tema | Horas | |
|-----------------|--|----------|-----------|
| | | Teóricas | Prácticas |
| I | Aspectos generales de un plan de negocios internacional | 4 | 0 |
| II | Análisis del mercado internacional | 6 | 0 |
| III | Análisis del producto | 6 | 0 |
| IV | Estudio producto – mercado | 4 | 0 |
| V | Aspectos legales de los negocios internacionales | 8 | 0 |
| VI | Desarrollo de la propuesta de mercadotecnia | 6 | 0 |
| VII | Desarrollo de la propuesta de operaciones | 6 | 0 |
| VIII | Desarrollo de la propuesta financiera | 8 | 0 |
| IX | Análisis de riesgos críticos | 6 | 0 |
| X | Integración del plan de negocios internacionales y su presentación ejecutiva | 10 | 0 |
| Total de horas: | | 64 | |

| |
|---|
| Contenido Temático |
| Unidad 1. Aspectos generales de un plan de negocios internacional |
| Objetivo Específico: Explicar qué se entiende por un plan de negocios internacionales y describir sus aspectos generales. |
| Unidad 2. Análisis del mercado internacional |
| Objetivo Específico: Describir y analizar los aspectos del mercado internacional que favorecen el inicio de un plan de negocios internacional. |
| Unidad 3. Análisis del producto |
| Objetivo Específico: Describir y analizar los pros y los contras de producto susceptible a ser incluido en un plan de comercialización a nivel internacional. |
| Unidad 4. Estudio producto – mercado |
| Objetivo Específico: Describir y analizar los pros y los contras del mercado meta en función al producto o productos susceptibles a ser comercializados a nivel internacional. |
| Unidad 5. Aspectos legales de los negocios internacionales |
| Objetivo Específico: Mediante un ejemplo, describir y analizar los aspectos legales que se deben de considerar en un plan de negocios internacionales. |
| Unidad 6. Desarrollo de la propuesta de mercadotecnia |
| Objetivo Específico: Mediante un ejemplo, desarrollar una propuesta de plan de mercadotecnia para el producto a comercializar. |
| Unidad 7. Desarrollo de la propuesta de operaciones |
| Objetivo Específico: Mediante un ejemplo, elaborar la propuesta de logística para el producto a comercializar. |
| Unidad 8. Desarrollo de la propuesta financiera |
| Objetivo Específico: Mediante un ejemplo, desarrollar la propuesta del manejo financiero para el producto a comercializar. |
| Unidad 9. Análisis de riesgos críticos |
| Objetivo Específico: Mediante un ejemplo, realizar un análisis de riesgos críticos para el producto a comercializar. |
| Unidad 10 Integración del plan de negocios internacionales y su presentación ejecutiva |
| Objetivo Específico: Integrar un plan de negocios internacionales por medio del software Project Management o un software similar y realizar una presentación del Plan de negocios a nivel ejecutivo. |

Actividades de aprendizaje independiente

Son actividades cognoscitivas que el alumno realiza para aprender de manera independiente, y por lo mismo le exigen una planeación y organización óptimas. En el SUAYED, las actividades de aprendizaje independiente se concretan en el plan o programa de trabajo elaborado por cada asesor, con la finalidad de que el alumno autorregule su aprendizaje mediante las siguientes acciones.

- Establecer un horario de trabajo escolar.
- Desarrollar hábitos de estudio.
- Asignar espacios adecuados para el estudio.
- Realizar búsqueda de información alterna que propicie análisis y reflexión.
- Seleccionar las estrategias de aprendizaje que le faciliten la adquisición, comprensión y utilización de

información (apropiarse del conocimiento).

- Realizar autoevaluaciones.
- Formular dudas concretas para promover el diálogo y la discusión con su asesor y tomar decisiones.
- Reflexionar cómo y con qué herramientas aprender.

Actividades de asesoría y tutoría

Consisten en la orientación, guía y acompañamiento que da el asesor al estudiante en su proceso de aprendizaje, a partir de tareas que fomentan el trabajo independiente y colaborativo. En la modalidad a distancia, la asesoría se da a través de un espacio virtual con el apoyo de las herramientas para la educación a distancia: chat, carpeta del estudiante, correo electrónico y foro de discusión. Y en el sistema abierto, los estudiantes acuden a las instalaciones del SUAYED a recibir asesoría personalizada de forma presencial; adicionalmente pueden interactuar entre ellos o con su asesor a través del correo electrónico y la plataforma educativa.

En el SUAYED, la asesoría se da en tres momentos: apertura, desarrollo y cierre.

Para la modalidad a distancia

Apertura. El proceso en la modalidad a distancia comienza con la entrada del estudiante y el asesor a la plataforma mediante una clave de ingreso. El estudiante trabajará la asignatura de acuerdo con el plan de trabajo establecido de antemano por el asesor, en el cual se dan las instrucciones detalladas sobre cómo debe preparar las unidades o temas, elaborar trabajos, actividades, prácticas, ejercicios, etcétera; requisitos para presentar el examen y otras sugerencias.

Desarrollo. La entrega de las actividades, casos prácticos, trabajos, cuestionarios, foros, etcétera, se llevará a cabo según las instrucciones y la calendarización programada al inicio del semestre. Asimismo, el alumno desarrollará trabajo colaborativo a través de blogs, wikis, etcétera. El asesor revisará y retroalimentará cada una de las actividades en un lapso no mayor a 48 horas.

Cierre. Al concluir el semestre, el asesor notificará al estudiante su calificación final, vía correo electrónico, y la asentará en actas en los periodos establecidos por la Secretaría de Servicios Escolares. Y el estudiante podrá corroborarla en su historia académica.

Para la modalidad abierta

Apertura. Las asesorías se ofrecerán durante el periodo establecido en el calendario escolar de la UNAM. La asistencia del estudiante al SUAYED es voluntaria, excepto en la primera sesión, a la cual es deseable que acuda para presentarse con sus asesores, conocer y obtener el plan de trabajo de la asignatura (disponible también en la página del SUAYED al inicio de cada semestre), y recibir las instrucciones necesarias para realizar las actividades académicas.

Desarrollo. Las asesorías serán individuales y voluntarias; asimismo, el estudiante solicitará exámenes unidad por unidad, o sólo el global (final), previo acuerdo con el asesor, sin imposición de fechas específicas. El límite

para entregar actividades o presentar exámenes parciales o globales será el último día de asesorías, según el calendario escolar y conforme al horario de cada asesor.

Cierre. Al concluir la asignatura, el asesor notificará al estudiante su calificación final (y firmará su reporte de calificaciones si lo solicita) y la asentará en actas en los periodos establecidos por la Secretaría de Servicios Escolares. Y el estudiante podrá corroborarla en su historia académica.

Materiales

Los materiales educativos en el SUAYED son diseñados ex profeso para los estudiantes que ingresan a estas modalidades. Se consideran la base del estudio independiente en tanto son una herramienta fundamental que les permite ponerse en contacto con el conocimiento.

En específico, el estudiante trabajará con una guía didáctica elaborada por docentes de la Facultad para cada una de las asignaturas, con bibliografía adicional que le permitirá ir a las fuentes de información originales. Esta ayuda comprende referencias esenciales sobre los temas y subtemas de cada unidad de la asignatura, y propicia que el estudiante se introduzca en el aprendizaje de los mismos, asimilándolos de lo concreto a lo abstracto y de lo sencillo a lo complejo, por medio de ejemplos, ejercicios y casos, u otras actividades que le permitan aplicarlos y vincularlos con la realidad laboral. Es decir, lo induce al “saber teórico” y al “saber hacer” de la asignatura, y lo conduce a encontrar respuestas a preguntas reflexivas que se formule acerca de los contenidos, su relación con otras asignaturas, utilidad y aplicación en el trabajo. Finalmente, pretende dotar al estudiante de la información suficiente para que pueda autoevaluarse sobre el conocimiento básico de una asignatura, motivarse a profundizarlo y ampliarlo con otras fuentes bibliográficas, y prepare adecuadamente sus exámenes.

La estructura de las guías didácticas contiene los siguientes apartados:

- Información general de la licenciatura (modalidad a distancia)
- Bienvenida (modalidad a distancia)
- Instrucciones generales
- Requisitos técnicos (modalidad a distancia)
- Introducción general a la asignatura
- Objetivo general de la asignatura
- Objetivo particular por unidad
- Temario oficial detallado
- Presentación o introducción general por unidad
- Contenidos
- Actividad integradora y actividades de aprendizaje
- Cuestionarios de reforzamiento por unidad
- Lecturas complementarias (en algunas asignaturas)
- Glosario de términos
- Resumen
- Exámenes de autoevaluación por tema
- Mesografía

Adicionalmente cuentan con repositorios de clases virtuales, videos, lecturas.

| Recursos didácticos Modalidad abierta | | Recursos didácticos Modalidad a distancia | |
|---|-------|---|-------|
| Lecturas obligatorias | (X) | Lecturas obligatorias | (X) |
| Trabajos de investigación | (X) | Trabajos de investigación | (X) |
| Clases virtuales (PPT) | (X) | Clases virtuales (PPT) | (X) |
| Elaboración de actividades de aprendizaje | (X) | Elaboración de actividades de aprendizaje | (X) |
| Software específico | (X) | Software específico | (X) |
| Procesadores de textos, hojas de cálculo y editores de presentación | (X) | Procesadores de textos, hojas de cálculo y editores de presentación | (X) |
| Videos | (X) | Videos | (X) |
| Graficadores | (X) | Graficadores | (X) |
| Programación computacional | (X) | Programación computacional | (X) |
| Plataforma educativa | (X) | Plataforma educativa | (X) |
| Foro electrónico | (X) | Foro electrónico | (X) |
| Chat | () | Chat | (X) |
| Lista de correos | () | Lista de correos | (X) |
| Correo electrónico | (X) | Correo electrónico | (X) |
| Tableros de anuncios | (X) | Tableros de anuncios | (X) |
| Sitios de internet | (X) | Sitios de internet | (X) |
| Plan de trabajo | (X) | Plan de trabajo | (X) |

Actividades de autoevaluación

En el SUAYED, el alumno puede determinar con una autoevaluación qué tanto domina los temas, percatarse de las deficiencias en su aprendizaje y superarlas orientado por el asesor; o profundizar en su estudio según sus requerimientos.

El estudiante del SUAYED debe realizar dos tipos de autoevaluación:

Diagnóstica. Consiste en valorar el dominio de temas que son requisito para el aprendizaje de la asignatura en cuestión. Así identificará los conocimientos previos que posee sobre el contenido a cursar.

Del dominio o no dominio del conocimiento. Mediante la resolución de exámenes formativos al término del estudio de cada tema o unidad, el alumno sabrá qué tanto asimiló de los contenidos teóricos o prácticos revisados, y cuáles son sus logros y deficiencias en su aprendizaje.

Estrategias de enseñanza y aprendizaje

Las estrategias de enseñanza son aquellas de las cuales se vale el asesor para mediar, facilitar, promover y organizar los aprendizajes. En el SUAYED, el asesor las utiliza con diversos propósitos:

- Propiciar un acercamiento del estudiante con la realidad.
- Activar conocimientos previos.

- Solucionar problemas y abstraer contenidos conceptuales.
- Organizar información nueva.
- Relacionar conocimientos previos con nuevos.
- Conocer y dominar conceptos.
- Relacionar conceptos.
- Crear comunidades de aprendizaje.

Para ello puede aplicar las estrategias más propicias:

- Actividades introductorias
- Actividades integradoras
- Actividades de discusiones guiadas
- Actividades de resolución de problemas o situaciones
- Actividades de análisis y razonamiento
- Actividades de abstracción de modelos: gráficos, ilustraciones, tablas, diagramas
- Actividades de exploración (investigación)
- Resúmenes
- Organizadores gráficos, mapas conceptuales, mapas mentales, cuadros sinópticos
- Analogías y metáforas
- Ejercicios prácticos y problemas de aplicación
- Juegos computarizados
- Cuestionarios de autoevaluación y reforzamiento
- Trabajo colaborativo
- Glosario de términos

Criterios sugeridos de evaluación

| CRITERIOS | PORCENTAJE | CONDICIONES |
|----------------------------|------------|-------------|
| Actividades de aprendizaje | 40% | |
| Foros | 5% | |
| Trabajo colaborativo | 10% | |
| Cuestionarios | 10% | |
| Examen (exámenes) | 35% | |

Bibliografía básica:

1. CASTELLANOS Gaytán, Carmen. *Iniciarse en la exportación*. Colección El Empresario de El Economista, México, 2008. [s.p.]
2. KOTTLER Philip, Armstrong Gary, *Principles of marketing*, octava edición, Estados Unidos, Prentice Hall, 1999, 613 pp.
3. LERMA Kirchner, Alejandro Eugenio, *Guía fácil para el desarrollo de nuevos productos*, tercera edición. México, Ed. ECAFSA, 2000, 158 pp.
4. LERMA Kirchner, Alejandro Eugenio, *Inteligencia comercial*, 1ª edición, México, grupo Editorial Iberoamérica, 1997,

5. STANTON William J. Etzel Michael J., Bruce J. Walker. *Fundamentos de marketing*, 11a edición, México D.F., Mc Graw Hill, octubre 1999, 719 pp.

Bibliografía complementaria:

1. Financial Times
2. The Wall Street Journal
3. The New York Times
4. Le Monde en español
5. El Financiero
6. El Economista
7. La Jornada
8. The Economist
9. Newsweek en español
10. The Leadership Quarterly
11. Canadian Journal of Administration
12. Organizational Change Management
13. International Review of Administration Science

Perfil profesiográfico:

Estudios requeridos:

Licenciado en Administración o Economía, Maestría en administración o similares.

Experiencia profesional deseable:

Tres años como mínimo en organismos públicos o privados a nivel de mandos medios y superiores.

Experiencia en la elaboración de planes de negocio internacionales.

Experiencia docente:

Tener experiencia docente mínima de 2 años.