



Introducción a los Negocios Internacionales

Datos Generales

| | | |
|---|--|---|
| 1. Nombre de la Asignatura Introducción a los Negocios Internacionales | 2. Nivel de formación Licenciatura | 3. Clave de la Asignatura I5226 |
| 4. Prerrequisitos | 5. Área de Formación Especializante Obligatoria | 6. Departamento Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales |
| 7. Academia Administración Internacional | 8. Modalidad Semipresencial Mixta | 9. Tipo de Asignatura Curso-Taller |
| 10. Carga Horaria | | |
| Teoría 40 | Práctica 40 | Total 80 |
| 13. Trayectoria de la asignatura | | Creditos 8 |

Contenido del Programa

13. Presentación

El curso de Introducción a los Negocios Internacionales está formado por cuatro unidades que van de lo general a lo particular, iniciando con una introducción a los negocios internacionales y los ámbitos culturales, políticos, legales y económicos de las empresas; se explica la razón de ser del comercio internacional y la inversión directa, las estrategias y su internacionalización y se concluye con la gestión funcional en los negocios internacionales.

14 - Objetivos del programa

Objetivo General

Teorías y visión global de los negocios internacionales. Factores e influencia de aspectos culturales entre los países, su desarrollo económico, sistemas políticos y sistemas sociales relacionados con los negocios internacionales. Cooperación económica, tratados internacionales y entornos financieros mundiales.

15.-Contenido

Contenido temático

1. Los Negocios Internacionales y sus fundamentos: la globalización. Los ámbitos políticos, legales y económicos, culturales, éticos, las normas de las empresas, los recursos y las capacidades.

2. Razón de ser del comercio internacional y la inversión extranjera directa, su operación, negociación con divisas y la capitalización de la integración global y regional.

Contenido desarrollado

1. Los Negocios Internacionales y sus fundamentos.

1.1 La Globalización de los Negocios.

1.1.1 Negocios Internacionales y negocios globales.

1.1.2 Los negocios Internacionales y la visión basada en las instituciones

1.1.3 Los Negocios Internacionales y la visión basada en los recursos.

1.1.4 Los Negocios Internacionales y las visiones sobre la globalización

1.2 Los Negocios Internacionales y las instituciones formales: política, leyes y economía.

1.2.1 Las instituciones.

1.2.2 Los sistemas políticos: democracia, totalitarismo, riesgo político

1.2.3 Sistemas Jurídicos: derecho civil, común y teocrático, derecho de propiedad, propiedad intelectual

1.2.4 Sistemas Económicos.

1.2.5 Propiedad privada frente a la propiedad del estado.

1.2.6 La visión de los negocios basada en las instituciones.

1.3 Instituciones informales: cultura ética y normas

1.3.1 La cultura: idioma, religión, estructura social y educación.

1.3.2 Diferencias culturales: el contexto, conglomerado o cluster y la dimensión.

1.3.3 La cultura y los negocios internacionales

1.3.4 La ética, su dimensión e impacto.

1.3.5 La Gestión de la ética en el extranjero

1.3.6 La ética y la corrupción

1.3.7 Los negocios internacionales y los valores occidentales, orientales, la divergencia, el individualismo y el colectivismo.

1.4 Los negocios internacionales y los recursos y capacidades

1.4.1 Los recursos y capacidades y la cadena de valor.

1.4.2 El FODA: fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas

1.4.3 El VRIO: valor, rareza o desigualdad, imitabilidad y organización.

1.4.4 Recursos nacionales frente a capacidades internacionales.

1.4.5 El outsourcing, offshoring y reshoring

1.4.6 La habilidad gerencial.

1.5 Casos Integradores (parte 1)

2. Los negocios internacionales y el desarrollo de habilidades para su gerenciamiento.

2.1 El comercio internacional

2.1.1. ¿Porqué, comercian las naciones?

2.1.2 Teorías del comercio internacional: mercantilismo, ventaja absoluta, ventaja comparativa, ciclo de vida del producto, comercio estratégico y ventaja comparativa nacional de las industrias.

2.1.3 Evaluación de las teorías del comercio internacional.

2.1.4 Barreras arancelarias y no arancelarias.

2.1.5 El libre comercio y los argumentos económicos y políticos.

2.2 La inversión directa e indirecta en el extranjero.

2.2.1 La inversión extranjera directa horizontal y vertical.

2.2.2 Las empresas multinacionales y no multinacionales.

2.2.3 la propiedad directa y el licenciamiento.

2.2.4 Las ventajas de ubicación y su neutralización.

2.2.5 Fallas del mercado y su superación mediante la IED

2.2.6 Beneficios y costos de la IED en países de origen y países anfitriones.

2.2.7 Cómo negociar las EMN y los gobiernos anfitriones.

2.3 La operación y negociación con divisas

2.3.1 Determinación de los tipos de cambio de divisa

2.3.2 Oferta y demanda monetaria.

2.3.3 Diferencias de precio relativas y paridad del poder de compra.

2.3.4 Tasas de interés y oferta monetaria.

2.3.5 La Balanza de pagos y la productividad

2.3.6 Políticas de tipo de cambio

2.3.7 Evolución del sistema monetario internacional: patrón oro, Breton Woods, flexible y sistemas de cooperación.

2.3.8 Fondo monetario internacional, banco mundial y organización mundial del comercio.

2.4 Los negocios Internacionales y la integración global y regional.

2.4.1 Integración económica global

2.4.2 Beneficios políticos y económicos de la integración económica global

2.4.3 La OMC y el GATT

2.4.4 Las integraciones económicas regionales, sus ventajas y desventajas: TLECAN, UE, Comunidad Andina, Mercosur; USAN/UNASUR, CAFTA, ANZCERTA, ASEAN, APEC Y TPP.

2.4. 5 Bloques económicos.

2.5 Casos Integradores (parte 2)

16. Actividades Prácticas

Entre las actividades extracurriculares que tienen que ver con ésta asignatura encuentran las siguientes: a) Asistencia a conferencias, seminarios y convenciones que sobre la materia sean organizadas por el Departamento u otra entidad. b) Las visitas guiadas a empresas u organizaciones c) Las tutorías que reciben los alumnos que las solicitan a este Departamento vía el coordinador de carrera del programa educativo específico. d) Vinculación empresarial mediante la aplicación o transmisión del conocimiento. e) Lectura de temas selectos en lengua extranjera.

17. Bibliografía

Tradicional, Deductivo, Analítico, Descriptivo, Explicativo, Lectura previa, Discusión de temas, Trabajos de investigación, Exposición del maestro, Exposición de alumnos, Artículos, Pintarrón, Videos, Diapositivas, Estudio de Casos, Libros de texto.

18.- Evaluación

Los criterios de asistencia para el ciclo escolar 2024-A, serán:

Los criterios de evaluación del curso se definen por los miembros de la academia y considerándose los siguientes elementos:

Periodo de exámenes ordinarios y extraordinarios al 18 de Mayo del 2024.

Asistencia al 80% de las clases para el período ordinario, captura de calificaciones **del 20 al 23 de Mayo del 2024.**

Asistencia al 65% de las clases para el período extraordinario, captura de calificaciones **el 23 de Mayo del 2024.**

Fin del ciclo escolar **15 de Julio de 2024.**

Los días de descanso establecidos en los contratos colectivos de trabajo celebrados con STAUdeG, serán publicados mediante circulares emitidas por la Secretaría General.

Ponderación:

Participación en clase 10%.

Tareas 20%.

Trabajo en equipo y su exposición respetando las citas del APA 20%.

Exámenes parciales (2) 50%

El alumno deberá de asistir de manera obligatoria al **NEGOMARKET del 6 al 11 de Mayo de 2024.**

19.- Bibliografía

Libros / Revistas

Libro: Negocios Globales (Obligatorio)

Mike W. Peng (2018) CENGAGE Learning No. Ed Tercera Edición

ISBN: 13:978-1-305-50089-1

Libro: 2. Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones

Daniels. Rabedebaugh. Sullivan (2013) Pearson No. Ed Decimocuarta

ISBN: 978-607-32-2160-3

Libro: 3. Negocios Internacionales. Competencia en el Mercado Global.

Charles W.L. Hill. (2011) Mc Graw No. Ed Octava

ISBN: 978-0-07-813719-8

Libro: 4. Negocios Internacionales

Michael R. Czinkota, Ilkka A. (2007) CENGAGE Learning No. Ed Séptima

ISBN: 13: 9789706866103

Libro: Negocios

Ricky W. Griffin, Ronald J. Eb (2005) Pearson, Prentice Hall. No. Ed Séptima

ISBN: 970-26-0597-0

Otros materiales

Artículo: B2B Commitment Building in Emerging Markets, The C

Descripción: Journal of Personal Selling & Sales Management, 2016 Vol. 36, No. 2, 105–125.

<http://dx.doi.org/10.1080/08853134.2016.1188708>

Artículo: Development and Social Capital, A case study of Se

Descripción: Kajian Malaysia, Vol. 33, No. 2, 2015, 25–42

Artículo: Russian Culture and Challenges of Socio-cultural G

Descripción: koninklijke brill nv, leiden, 2016 | doi 10.1163/9789004307841_004

Artículo: A Definitive Guide to the Brexit Negotiations

Descripción: Harvard Business Review, August 06, 2016 by Deepak Malhotra

Artículo: Did Trade with China Make U.S Manufacturing Less I

Descripción: Harvard Business Review, December 08, 2016 by Walter Frick

Artículo: How Different Formal Institutions Affect Opportuni

Descripción: <http://dx.doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.001> 2340-9436/© 2014 ACEDE. Published by Elsevier España, S.L.U.

Artículo: Priorities for Jumpstarting the U.S

Descripción: Harvard Business Review, February 02, 2015 by Dominic Barton and Bruce J. Katz

ARTICULO: EL TERRORISMO EN EL MUNDO

Descripción: http://www.cucea.udg.mx/sites/default/files/documentos/adjuntos_pagina/el_terrorismo_en_el_mundo.pdf

Artículo : LA EDUCACIÓN Y LOS MITOS DE LA GLOBALIZACIÓN

Descripción: http://www.cucea.udg.mx/sites/default/files/documentos/adjuntos_pagina/la_educacion_y_los_mitos_de_la_globalizacion.pdf

ARTICULO : LOS INDICADORES Y LA TEORIA DE LOS RECURSOS Y CAPA

Descripción: http://www.cucea.udg.mx/sites/default/files/documentos/adjuntos_pagina/los_indicadores_y_la_teoría_recursos_y_capacidades_mn-28-2013.pdf

ARTICULO : FACTORES QUE IMPACTAN LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EN

Descripción: http://www.cucea.udg.mx/sites/default/files/documentos/adjuntos_pagina/factores_que_impactan_la_responsabilidad_social_en_las_organizaciones.pdf

ARTICULO : INDICADORES FINANCIEROS Y ECONOMICOS , El Nivel de

Descripción: http://www.cucea.udg.mx/sites/default/files/documentos/adjuntos_pagina/el_nivel_de_riesgo_y_el_ciclo_de_vida_del_inversionista.pdf

Artículo: Outsourcing and offshoring decision making

Descripción: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00207543.2019.1603698>

Artículo: Levels of Economic Integration

Descripción: <https://transportgeography.org/contents/chapter7/globalization-international-trade/economic-integration-levels/>

Artículo: Globalization and Business

Descripción: <https://courses.lumenlearning.com/wm-introductiontobusiness/chapter/globalization-and-business/>

20 - Perfil del profesor

Contar con posgrado de preferencia en área de Negocios Internacionales y/o Mercadotecnia, con experiencia deseable en el área de 2 años mínimo.

21 - Nombre de los profesores que imparten la materia

DURÁN HERNÁNDEZ ARACELI

Código:

GAYTÁN CORTÉS JUÁN

Código:

GORDILLO CASTILLO MARCO ANTONIO

Código:

HERNANDEZ RODRIGUEZ TANIA MARCELA

Código:

SÁNCHEZ DE ALBA CYNTHIA

Código:

22 - Lugar y fecha de su aprobación

Se revisó y actualizó en CUCEA en el Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales en el G-306, el **9 de enero del 2024** en Reunión de Academia.

La fecha del Taller de Actualización será: **9 de enero del 2024**.

23 - Instancias que aprobaron el programa

El programa fue evaluado y revisado por los profesores que integran la Academia de Administración Internacional del Colegio Departamental de Mercadotecnia y Negocios Internacionales el **9 de enero del 2024**.

24 - Archivo (Documento Firmado)



Presidente de la Academia



Centro Universitario de
Ciencias Económicas Administrativas
Departamento de Mercadotecnia
y Negocios Internacionales



Jefe del Departamento



Pentecó No. 799 A un estado de Rectoría, Núcleo Universitario los Belenes 46100,
Zapopan Jalisco, México
Tel. 37 70 33 00 ext. 25445
www.cucea.udg.mx