



Negocios Internacionales con Empresas Familiares

Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura Negocios Internacionales con Empresas Familiares		2. Nivel de formación Licenciatura	3. Clave de la Asignatura	
4. Prerrequisitos		5. Área de Formación Especializante Selectiva	6. Departamento Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales	
7. Academia Estrategia de Negocios		8. Modalidad Presencial	9. Tipo de Asignatura Curso-Taller	
		10. Carga Horaria		
Teoría 40	Práctica 40	Total 80	Créditos 8	
12. Trayectoria de la asignatura				

Contenido del Programa

13. Presentación Reflexión, análisis, toma de decisiones.
14.- Objetivos del programa Objetivo General Proveer al estudiante las herramientas y los marcos específicos para planear, crear, evaluar y tomar decisiones estratégicas de marketing.
15.-Contenido Contenido temático UNIDAD I.-Análisis de la empresa familiar mexicanas y su relación en los mercados internacionales UNIDAD II.-Desarrollo de planes de negocios internacionales UNIDAD III.-Plan estratégico para la internacionalización UNIDAD IV.-Operatividad del plan de internacionalización UNIDAD V.-Evaluación y control financiero del plan de internacionalización Contenido desarrollado UNIDAD I - Análisis de la empresa familiar mexicanas y su relación en los mercados internacionales 1.1. La empresa familiar en la internacionalización 1.2. Características de la empresa familiar mexicana en la exportación 1.3. Estilos de liderazgo y cultura familiar en la internacionalización UNIDAD II - Desarrollo de planes de negocios internacionales 2.1. Diagnóstico del escenario económico internacional 2.2. Diagnóstico de la industria o el sector en el exterior 2.3. Diagnóstico de la oferta de exportación 2.4. Diagnóstico del mercado internacional UNIDAD III - Plan estratégico para la internacionalización 3.1. Inteligencia comercial (mercados, comunicación y ventas) 3.2. Legislación aduanera 3.3. Análisis aplicado a un plan de Mercadotecnia

UNIDAD IV – Operatividad del plan de internacionalización

- 4.1. Proveedores potenciales de materia prima
- 4.2. Procesos de producción
- 4.3. Comercialización internacional
- 4.4. Logística del transporte y sus canales de distribución

UNIDAD V- Evaluación y control financiero del plan de internacionalización

- 5.1. Plan financiero para internacionalizar la empresa
- 5.2. Mecanismos de seguimiento y evaluación del plan de internacionalización

16. Actividades Prácticas

Se realizan las siguientes actividades prácticas: Consulta de bases de datos y la Biblioteca Virtual. El objetivo es realizar una investigación documental para mantener al estudiante en el conocimiento de frontera. 10 Horas Participación en Eventos Extracurriculares, como Congresos, o visitas guiadas a empresas. El objetivo es participar en eventos externos a la clase para enriquecer la currícula académica. 5 Horas visita a la empresa para el Proyecto de Consultoría. El objetivo es aplicar el conocimiento del curso en un caso real. 25 Horas. Asistencia a la semana del Negomarket.

17.- Metodología

Se empleará el método inductivo- deductivo sobre artículos y libros de texto.
El método analítico será utilizado en los estudios de caso.

Se emplearán los métodos exploratorio, descriptivo, analítico y deductivo para el trabajo final.
Los recursos didácticos serán: pintarrón, diapositivas, películas, libros de texto, artículos de revistas especializadas y asistencia a conferencias de expertos o eventos académicos.

18.- Evaluación

Se realiza un diagnóstico previo del grupo para ubicar el nivel de los participantes. La evaluación es continua y sumativa, durante el desarrollo del curso. Al final se entregará un reporte o trabajo final. Se deben considerar los porcentajes de los siguientes elementos:

30% Exámenes Parciales. El objetivo es demostrar el conocimiento teórico. Mide el desempeño individual.

20% Ensayo mediante Investigación Documental. El objetivo es mantener al estudiante en el conocimiento de frontera. Mide el desempeño individual.

10% Reporte y Constancia de Participación en Eventos Extracurriculares. El objetivo es participar en eventos externos a la clase para enriquecer la currícula académica. Mide el desempeño individual.

40% Proyecto Final. El objetivo es aplicar el conocimiento del curso en un caso real. Mide el desempeño grupal.

NOTA: Los exámenes se pueden aplicar en formato electrónico (plataforma), cualquier día y a cualquier hora.

=====

Calendario Ciclo Escolar 2024 A:

Inicio de clases: martes 16 de enero de 2024.

Fin de clases presenciales o virtuales: viernes 17 de mayo de 2024.

Fin de cursos y fecha límite para registro en ORDINARIO Y EXTRAORDINARIO: del 20 al 23 de mayo de 2024 (ordinario) y del 27 al 28 de mayo de 2024 (extraordinario).

VACACIONES DE PRIMAVERA: del domingo 24 de marzo de 2024, al domingo 07 de abril de 2024.

DÍAS NO LABORABLES: lunes 05 de febrero, lunes 18 de marzo, miércoles 01 de mayo y miércoles 15 de mayo de 2024.

PRUEBA DE APTITUD: sábado 18 de mayo de 2024. **Suspensión de clase** viernes 17 de mayo a partir de las 15:00 horas.

NEGOMARKET: del lunes 06 al sábado 11 de mayo de 2024.

19.- Bibliografía

Libros / Revistas

Libro: Financial Management. Theory and practice. 10 edition
Brigham y Ehrhardt (2005) Thompson No. Ed

ISBN:

Libro: Family Business

Ernesto J. Poza () International No. Ed

ISBN: 1-285-05688-4

Libro: La Gestión de la Empresa Familiar
José Carlos Casillas, Carmen (2014) Paraninfo No. Ed 2°

ISBN: 978-84-9732-508-0

Libro: Administración de PYMES (emprender, dirigir y desarrollar empresas
Louis Jacques Fillon, Luis Cis (2011) Pearson No. Ed 1°

ISBN: 978-607-32-0678-5

Otros materiales

Guía: Guía del comercio exterior. BANCOMEX
Descripción: De comercio exterior. BANCOMEX

Guía: Plan de Negocios Internacional de Exportación. PR
Descripción: Plan de Negocios Internacional

20.- Perfil del profesor

Experiencia como emprendedor. Conocimiento teórico sobre los fundamentos de la internacionalización y el funcionamiento de las empresas familiares. Experiencia y conocimiento en la internacionalización de negocios. Con estudios a nivel Maestría en áreas económico administrativas y deseable con grado de doctor.

21.- Nombre de los profesores que imparten la materia

Código:

Bucio Rayas Esaú Gabriel
Código: 9611096

Suástegui Ochoa Alberto Alejandro
Código: 2127679

22.- Lugar y fecha de su aprobación

Zapopan, Jalisco, 12 de enero de 2024

23.- Instancias que aprobaron el programa

Aprobado por Colegio Departamental el 12 de enero de 2024

Academia de Estrategia y Consultoría de Mercados

24.- Archivo (Documento Firmado)

Negocios Internacionales con Empresas Familiares .pdf



Presidente de la Academia



Jefe del Departamento



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

Imprimir

