



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

Departamento de Mercadotecnia  
y Negocios Internacionales

## COMUNICACIÓN INTERCULTURAL EN LOS NEGOCIOS

### Datos Generales

1. Nombre de la Asignatura	2. Nivel de formación	3. Clave de la Asignatura
COMUNICACIÓN INTERCULTURAL EN LOS NEGOCIOS	Licenciatura	I5227
4. Prerrequisitos	5. Área de Formación	6. Departamento
	Especializante Obligatoria	Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales
7. Academia	8. Modalidad	9. Tipo de Asignatura
Administración Internacional	Semipresencial Mixta	Curso-Taller

### 10. Carga Horaria

Teoría	Práctica	Total	Créditos
40	40	80	8

### 12. Trayectoria de la asignatura

La asignatura de Comunicación Intercultural en los Negocios, pertenece al área de formación especializante obligatoria y no tiene prerrequisitos. Sin embargo, se recomienda tomarla después de haber cursado las asignaturas del área de formación básica particular obligatoria.

### Contenido del Programa

#### 13. Presentación

El curso Comunicación Intercultural en los Negocios esta formado por 5 unidades que van de lo general a lo particular, iniciando con el estudio de la diversidad intercultural, las brechas culturales en lenguaje y estrategias de comunicación en los negocios y concluyendo con la identificación y análisis de las características culturales y estilos de negociaciones internacionales.

#### 14. Objetivos del programa

##### Objetivo General

##### Objetivo General

Que el alumno conozca los retos de vivir en un mundo en el que tendrá que relacionarse, cada vez mas, con personas que en aspectos fundamentales son diferentes. Los objetivos principales son ayudarlo a tener muy presente las diferencias que se dan en la comunicación intercultural y facilitarle el conocimiento y las habilidades que le permitirán tener éxito al interactuar con personas de culturas diferentes a la suya, así como ubicar geográficamente a los países del mundo.

#### 15. Contenido

##### Contenido temático

0. Nivelación de Conocimientos de Geografía Universal.
1. Diversidad intercultural en los negocios.
2. Brechas culturales en los negocios.
3. Lenguaje en los negocios globales.
4. Estrategia de comunicación en los negocios.
5. Características culturales y estilos en las negociaciones internacionales.

##### Contenido desarrollado

##### 0. Nivelación de Conocimientos de Geografía Universal.

- 0.1 ÁFRICA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.
- 0.2 AMÉRICA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.

0.3 ASIA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.

0.4 EUROPA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.

0.5 OCEANÍA. Ubicación, capitales y características relevantes de cada país, grupos geopolíticos, acuerdos comerciales, etc.

### **1. Diversidad intercultural en los negocios.**

1.1 Cultura, enculturación, aculturación y etnocentrismo.

1.2 Subcultura y subgrupos.

1.3 Mentalidad global.

### **2. Brechas culturales en los negocios.**

2.1 Valores

2.2 Diferencias semánticas.

2.3 Actitudes y conductas culturales.

2.4 Influencia Religiosa

2.5 Individualismo y colectivismo.

### **3. Lenguaje en los negocios globales.**

3.1 Lenguaje de alto y bajo contexto.

3.2 Diversidad lingüística.

3.3 Lenguaje lineal y no lineal

3.4 Lenguaje y la interacción cultural.

3.5 Barreras de comunicación.

### **4. Estrategia de comunicación en los negocios.**

4.1 Verbales y no verbales.

4.2 Modelos de comunicación.

4.3 Costumbres y protocolo en comunicaciones orales y escritas.

### **5. Características culturales y estilos en las negociaciones internacionales.**

5.1 Características de negociación en América.

5.2 Características de negociación en Europa.

5.3 Características de negociación en Oriente.

5.4 Características de negociación en Oceanía.

5.5 Características de negociación en África.

## 16. Actividades Prácticas

Las actividades extracurriculares relacionadas con esta signatura son: 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 en 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 - Metodología

Tradicional, deductivo, analítico, descriptivo, explicativo, lectura previa, discusión de temas, trabajos de investigación exposición del maestro, exposición de alumnos, artículos, pizarron, diapositivas, 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 de 2024.**

Asistencia al 80% de las clases para el período ordinario, captura de calificaciones **el 18 de mayo del 2024.**

Asistencia al 65% de las clases para el período extraordinario, captura de calificaciones **el 18 de mayo del 2024.**

Fin del ciclo escolar **15 de julio del 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 30%

Trabajo en equipo y su exposición representando las citas APA 40%

Exámenes parciales 20% (a criterio del profesor el número de exámenes a aplicar)

El trabajo en equipo se presentara en NEGOMARKET del ciclo **2024-A.**

El alumno deberá de participar de manera obligatoria en **NEGOMARKET del 6 al 11 de mayo de 2024.**

**QUIEN NO PARTICIPE EN NEGOMARKET PIERDE 10 PUNTOS DE LA CALIFICACIÓN FINAL.**

## 19 - Bibliografía

Libros / Revistas

Libro: Intercultural Business Communication  
Chaney, Lillian H., Martin, Je (2007) Pearson/ Prentice No. Ed 6ta

ISBN:

Libro: Tácticas para la negociación internacional las diferencias culturales.  
Avila Felipe (2008) Trillas No. Ed

ISBN:

Libro: El hombre light  
Rojas Enrique (2002) Booket No. Ed

ISBN:

Libro: Comportamiento del consumidor  
Schiffman, Leon G. (2005) Pearson education. No. Ed

ISBN:

Libro: Comportamiento del consumidor  
Salomon, Michael R. Pineda L (2008) Pearson education. No. Ed

ISBN:

Libro: Técnica de negociación. Como negociar eficaz y exitosamente.  
Anastasio, Ovejero (2004) Mc Graw Hill, interameric No. Ed

ISBN:

Libro: Psicología del mexicano en el trabajo.  
Rodríguez, Muro, Ramírez Pa. (2004) Mc Graw Hill, interameric No. Ed

ISBN:

Libro: Coleccion the Lonely Planet.  
Biblioteca Benjamin Frank. ( ) No. Ed

ISBN:

Libro: Communication between culture.  
Samovar, Porter, McDaniel (2007) Cengage learning No. Ed

ISBN:

#### Otros materiales

Artículo: Intercultural communication in global business

Descripción: <https://www.pmi.org/learning/library/intercultural-communication-global-business-7044>

Artículo: INTERNATIONAL BUSINESS IN CHANGING GLOBAL ENVIRONM

Descripción: <https://bib.irb.hr/datoteka/862440.SSRN-id2238652.pdf>

Artículo: The importance of cultural differences in internat

Descripción: <https://pdfs.semanticscholar.org/f914/7c978cb81c50e270d458197617eb57fe4f15.pdf>

Artículo: Africa: open for business The potential, challenge

Descripción: <https://www.globalnegotiator.com/blog/wp-content/uploads/2012/12/Africa-New-Opportunities-for-Business-EIU.pdf>

Artículo: Facilitating intercultural negotiated practices in

Descripción: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969593116301275?via%3Dihub>

Artículo: Countries and Culture in Behavioral Finance

Descripción: [https://www.researchgate.net/publication/253221786\\_Countries\\_and\\_Culture\\_in\\_Behavioral\\_Finance](https://www.researchgate.net/publication/253221786_Countries_and_Culture_in_Behavioral_Finance)

Artículo: Cultural Values and International Differences in B

Descripción: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s10551-006-9252-9.pdf>

Artículo: How Cultural Differences Shape Your Happiness

Descripción: [https://greatergood.berkeley.edu/article/item/how\\_cultural\\_differences\\_shape\\_your\\_happiness](https://greatergood.berkeley.edu/article/item/how_cultural_differences_shape_your_happiness)

Artículo: What it takes to navigate cultural differences in

Descripción: <https://theconversation.com/what-it-takes-to-navigate-cultural-differences-in-a-global-business-world-119975>

Artículo: The Differences Between Mexican and American Cultu

Descripción: <https://acapulcos.net/the-differences-between-mexican-and-american-culture/>

Artículo: The Effects of Cultural Differences on Global Busi

Descripción: <https://www.daytranslations.com/blog/culture-nuance-business/>

Artículo: Understanding Cultural Diversity's Business Bene

Descripción: <https://www.rw-3.com/blog/understanding-cultural-diversitys-business-benefits>

Artículo: Ethnocentrism and Cultural Relativism

Descripción: <https://courses.lumenlearning.com/wm-introductiontosociology/chapter/ethnocentrism-and-cultural-relativism/>

Artículo: Language barriers in international business

Descripción: <https://www.businesslanguageservices.co.uk/general/language-barriers-in-international-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

ARANDA BELICA SILVIA SOCORRO

Código:

CASILLAS ÁLVAREZ HÉCTOR RAMÓN

Código:

DELGADILLO GUTIERREZ DIEGO MANUEL

Código:

GONZALEZ ADIB GUILLERMO MICHEL

Código:

NIGRA SABRINA

Código:

VARGAS BARRAZA JUAN ANTONIO

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, en **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



Jefe del Departamento

Imprimir

