



PLAN DE TRABAJO

LICENCIATURAS EN QUE SE IMPARTE

Administración 5to. Y 8vo. Semestre

DATOS DE LA ASIGNATURA

Nombre:	Plan para negocios Internacionales
Clave(s):	2000
Tipo:	Optativa
Plan de Estudios:	Plan 2012 (actualizado 2016)

FECHAS DEL SEMESTRE:

Inicio semestre:	12 de febrero de 2024
Fin del semestre:	21 de junio 2024
Plataforma educativa:	28 de febrero de 2024 Primer día para entrega de actividades en plataforma
Cierre de plataformas:	16 de junio de 2024 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
Periodo examen global:	15 y del 17 al 21 de junio 2024
Registro de calificaciones en actas:	
Consulta de calificaciones a partir del:	

DATOS GENERALES

Objetivo general:

El alumno analizará las oportunidades de negocio en el contexto internacional y elaborará un plan para la exportación de productos considerando principalmente, los aspectos legales, de mercadotecnia, operaciones y financieros.

Contenido temático:

	Tema	Teóricas	Prácticas
1	Aspectos generales de un plan de negocios internacional	4	
2	Análisis del mercado internacional	8	
3	Estudios producto-mercado	12	
4	Aspectos legales de los negocios internacionales	8	
5	Desarrollo de la propuesta de mercadotecnia	6	
6	Desarrollo de la propuesta logística	6	
7	Desarrollo de la propuesta financiera	8	
8	Integración del plan de negocios internacionales y su presentación ejecutiva	12	
Total		64	
Suma total de horas		64	

BIENVENIDA

Apreciable alumno esta coordinación del SUAyED les da la más cordial bienvenida a este semestre 2024-2, es un gusto acompañarte en el proceso de Aprendizaje de la asignatura Negocios Internacionales, nuestra labor como asesores es apoyarte en tu proceso de aprendizaje y sugiriéndote como aprovechar los contenidos para que puedas obtener un mejor aprendizaje.

En comunicación constante y oportuna asesor- alumno, alcanzaremos los objetivos de la asignatura a lo largo del semestre, seas bienvenido.

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

Son Ocho unidades las que integran el temario de esta asignatura y son la base para el desarrollo de quienes se dedican a la administración de empresas, y que desean especializarse a comercializar bienes o servicios a nivel internacional, o sea importando o exportando, teniendo en cuenta la importancia de todas y cada una de las áreas funcionales de una organización.

2. Nosotros los administradores de empresas buscamos competir a niveles internacionales través del uso eficiente y eficaz de los recursos como son, los financieros, calidad, costos, debemos tener muy en cuenta las necesidades de nuestras empresas.

3. La vinculación con otras áreas es muy importante ya que se debe tratar con áreas como: Finanzas, Mercadotecnia, Operaciones, y derecho internacional.

FORMA EN QUE EL ALUMNO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

1. Requisitos para el envío de actividades:

- Toda actividad debe incluir una carátula con los siguientes datos: nombre del estudiante, nombre del asesor, nombre de la materia, unidad, número de actividad y la frase “Soy el autor del texto”.
- La actividad deberá elaborarse en PDF o Word, en hoja tamaño carta con margen normal, letra Arial o Times de 12 puntos con interlineado de 1.5 y justificarlo. Utiliza el software adecuado para la realización de mapas mentales y cuadros sinópticos, esquemas o presentaciones.
- Los archivos se nombrarán con los siguientes datos: Apellido, Nombre, Unidad y Actividad
- Todas las actividades deben mencionar las fuentes de consulta. En los textos expositivos, es importante citar a los autores según las normas APA (consulta <http://bibliotecas.unam.mx/index.php/desarrollo-de-habilidades-informativas/como-hacer-citas-y-referenciasen-formato-apa>).
- Las actividades copiadas de Internet no serán evaluadas; obtendrán 0 de calificación. Lo mismo aplica si se entregan como propias, actividades de otros compañeros, del semestre en curso o anteriores.
- Páginas como Buenas Tareas, El Rincón del Vago, Wikipedia, etcétera, no serán consideradas como fuentes de consulta.
- Las actividades de aprendizaje determinadas por los asesores son obligatorias; deberás enviarlas antes de cada examen parcial.

2. Te invitamos a que te presentes con tu asesor durante el horario de asesoría constantemente a lo largo del semestre para resolver dudas sobre el plan de trabajo, y tu aprendizaje, y mantén comunicación constante para retroalimentar tus avances.

3. Requisitos para la presentación de exámenes:

Se realizarán 2 exámenes parciales a lo largo del semestre.

- Para validar la calificación de cada examen parcial, se deberán realizar y enviar previamente todas las actividades correspondientes a cada uno de los exámenes.

Global: se aplicará un examen global al final del semestre para todos aquellos alumnos que no lo cursen de manera regular la materia.

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera. Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf .

Las actividades elaboradas con inteligencia artificial serán sancionadas según el criterio que establezca profesor.

ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

Estimado alumno, para facilitar el aprendizaje de esta asignatura, en la sección de recursos de tu plataforma encontrarás un archivo llamado Videoclases, que contiene los vínculos a videos que tu profesor ha grabado para ti.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Unidad 1: Nombre de la unidad	Actividad 1	Desarrolla un plan de negocios a nivel internacional en donde describas el currículo de tu empresa: 1. Nombre 2. Tipo de sociedad	Búsqueda en internet.	6 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Aspectos generales de un plan de negocios internacionale s		<ol style="list-style-type: none"> 3. Diseño del eslogan 4. Elegir tus mercados 5. Diseña tu estrategia comercial 6. Realiza un plan económico 7. Evaluación de resultados y readaptación del plan <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos, debe ser mínimo de una a 3 cuartillas, incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento, Guárdalo en tu computador y súbelo a la plataforma.</p>		
Unidad 2: Análisis del mercado internacional	Actividad 1 (colaborativa)	<p>Con base de la primera unidad seguimos con los siguientes puntos a desarrollar en mercados internacionales, tomando en cuenta al país o países con los cuales te gustaría tener relaciones de negocio:</p> <p>Estudio de mercado: analiza el tamaño, las tendencias, el comportamiento y las necesidades de tu público objetivo, la cultura, su nivel de ingresos per-capital, su estabilidad política del país, regulaciones fiscales, regulaciones aduaneras, manejo de los incoterms que son reglas elaboradas por la Cámara de Comercio Internacional de los cuales hay que investigar los siguientes puntos:</p>		9 pts

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>https://economipedia.com/definiciones/incoterms.html</p> <p>condiciones de la demanda del producto, fluctuaciones monetarias, comercio electrónico global, así como las fortalezas y debilidades de tus competidores.</p> <p>Estudio técnico: evalúa los recursos materiales, humanos y tecnológicos que necesitas para producir y distribuir tu producto o servicio, así como los costos y riesgos asociados. Recuerda tu logística, como es el transporte, su costo y quizá almacenaje.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos, debe ser mínimo de una a 3 cuartillas, incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento, y súbelo al FORO comparte con tus compañeros y comenta las actividades de ellos.</p>		
Unidad 3	Actividad 1	Realiza un mapa mental de cómo proyectarías tu producto al extranjero en donde hagas uso de la tecnología de las operaciones tanto de transporte y envío, aspectos aduaneros, así como financiero y legal.		6 pts.
Estudio producto-mercado				

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		Realiza tu actividad en un procesador de mapas mentales y súbelo a la plataforma. No se te olvide escribir tus conclusiones.		
Unidad 4 Aspectos legales de los negocios internacionales	Actividad 1 colaborativa	<p>En esta unidad te dejo dos ligas que puedes usar para investigar los aspectos legales de los negocios a nivel internacional.</p> <p>Debes hacer un resumen tipo ejecutivo en donde menciones los puntos más importantes que debemos de tomar en cuenta para realizar negocios con empresas extranjeras. En donde expliques con claridad los pro y contras con los que podemos encontrarnos, como pueden ser los financieros, legales, aduaneros. Tomando en cuenta el país o países que hallas elegido para exportar o tener negocios con ellos.</p> <p>Sube tu actividad al FORO y comparte tu opinión con tus compañeros.</p>		9 pts.
Unidad 5 Desarrollo de la propuesta de mercadotecnia	Actividad 1	<p>Desarrolla tu propuesta con base a los siguientes puntos:</p> <p>Factores para tomar en cuenta, como el tipo de producto o servicio que ofreces, el tamaño y el potencial de tu mercado objetivo, la competencia, las</p>		6 pts.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>barreras comerciales, la estabilidad política y económica, la cultura y las normas legales.</p> <p>Dejo algunas ligas para que ustedes de acuerdo a la información realicen sus propuestas de mercadotecnia.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos, e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento, no se te olvide tus conclusiones .</p>		
<p>Unidad 6</p> <p>Desarrollo de la propuesta logística</p>	<p>Actividad 1</p>	<p>En tu propuesta debes de incluir los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un análisis de la situación actual de tu negocio, identificando tus necesidades logísticas, tus objetivos, tus fortalezas y debilidades, y tus oportunidades y amenazas. • • Una descripción de la solución logística que propones, explicando qué actividades vas a realizar, qué recursos vas a utilizar, qué beneficios vas a obtener y qué riesgos vas a asumir. • <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos y súbelo a la plataforma</p>		<p>6 pts.</p>

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Unidad 7 Desarrollo de la propuesta financiera	Actividad 1 Colaborativa	<p>Una propuesta financiera es un documento que describe cómo vas a obtener y gestionar los recursos financieros necesarios para llevar a cabo tu proyecto de internacionalización. Una buena propuesta financiera debe incluir los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un análisis de la situación financiera actual de tu negocio, identificando tus fuentes de ingresos, tus gastos, tus activos y pasivos, y tu flujo de caja. • Una descripción de la solución financiera que propones, explicando qué fuentes de financiamiento vas a utilizar, qué condiciones y requisitos debes cumplir, qué beneficios y riesgos implica cada una, y cómo vas a administrar los recursos obtenidos. <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos y súbelo al FORO y comparte con tus compañeros sus aportaciones.</p>	<p>Financiamiento para el Desarrollo, página para elaborar tu propuesta</p> <p>https://www.eumed.net/ce/2012/finanzas-internacionales.pdf</p>	9 pts.
Unidad 8 Integración del plan de negocios internacionales	Actividad 1	<p>La integración del plan de negocios internacionales consiste en coordinar y alinear los diferentes componentes del plan, como el plan de marketing, el plan de operaciones, el plan de recursos humanos y el plan financiero, para lograr una coherencia.</p>		9 pts.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
s y su presentación ejecutiva		<p>consistencia entre ellos. La integración del plan de negocios internacionales implica los siguientes pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisar los objetivos generales y específicos del plan de negocios internacionales, y asegurarse de que sean claros, medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo definido. • Revisar las estrategias y las acciones propuestas en cada componente del plan, y verificar que estén alineadas con los objetivos y que sean factibles y eficientes. • Identificar las interrelaciones y las sinergias entre los componentes del plan, y aprovecharlas para optimizar los recursos y mejorar los resultados. • Identificar los posibles conflictos o contradicciones entre los componentes del plan, y resolverlos mediante la negociación, la adaptación o la priorización. • Elaborar un cronograma integrado que refleje las actividades, los responsables, los plazos y los recursos necesarios para cada componente del plan. • Elaborar un presupuesto integrado que detalle los ingresos y los gastos previstos para cada componente del plan. • Establecer un sistema de seguimiento y evaluación integrado que permita medir el avance y el 		

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>impacto de cada componente del plan, y realizar los ajustes necesarios.</p> <p>Realiza tu actividad en un procesador de textos y súbelo a la plataforma.</p>		
Ponderación total de las actividades				60

EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAyED), tú decides el período en el que los realizarás. Si tu asignatura es optativa, deberás consultar los períodos y número de exámenes con tu asesor.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

- **Parciales:**

Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, **antes de que inicie el periodo de aplicación**. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	2, 3, 4	20 %
2do.	6, 7, 8	20%
3ro.		

- Global. Examen único

Valor	Requisitos	Aplicación de global
100%	Ninguno	15 y del 17 al 21 de junio 2024

PORCENTAJES Y ESCALA DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

Porcentajes de evaluación:

Concepto	Porcentajes
Actividades de aprendizaje	24 %
Actividades colaborativas	36 %
Exámenes parciales	40 %
Otro	XX %
Total	100 %

Escala de evaluación:

Rango	Calificación
1.00 a 5.99	5
6.00 a 6.54	6
6.55 a 7.54	7
7.55 a 8.54	8
8.55 a 9.54	9
9.55 a 10.00	10

FUNCIONES DEL ASESOR

Por ser una modalidad abierta, tu asesor:

1. Será tu apoyo y guía de manera presencial para la resolución de dudas y desarrollo de las actividades; así mismo, por la mensajería de la plataforma educativa para dudas concretas.
2. Calificará y retroalimentará tus actividades de aprendizaje en plataforma educativa en un lapso no mayor a diez días hábiles después de la entrega.
3. Te recomendará recursos didácticos adicionales para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviará tu calificación al finalizar el semestre de manera personalizada.

DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

Nombre	Correo electrónico
Zaida Georgina Espinosa Mendoza	znares@docencia.fca.unam.mx

Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.

Paulo Freire