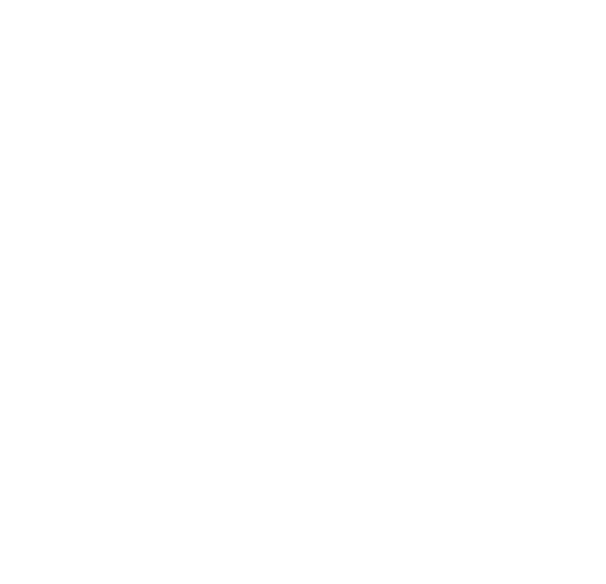
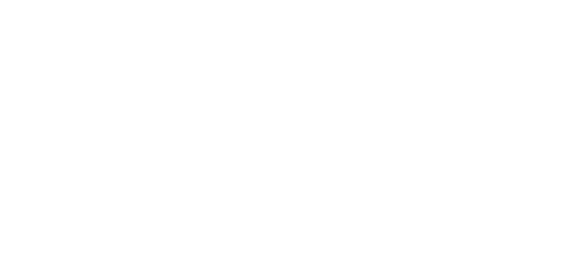
­­



**Guía de impartición**

**Negocios internacionales**

## Contenido

[Contenido 2](#_Toc85817099)

[Datos del curso 2](#_Toc85817100)

[Temario 2](#_Toc85817101)

[Metodología 3](#_Toc85817102)

[Evaluación 7](#_Toc85817103)

[Proyecto final 8](#_Toc85817104)

[Notas de enseñanza 9](#_Toc85817105)

## Datos del certificado

|  |  |
| --- | --- |
| Clave | Nombre del curso |
| LSNI1805 | Negocios internacionales |

Competencia

|  |
| --- |
| Diseña e implementa estrategias de negocios internacionales, considerando las diversas formas en que estos se dan, de acuerdo con los diferentes contextos interculturales para lograr acuerdos comerciales en el ámbito internacional. |

## Temario

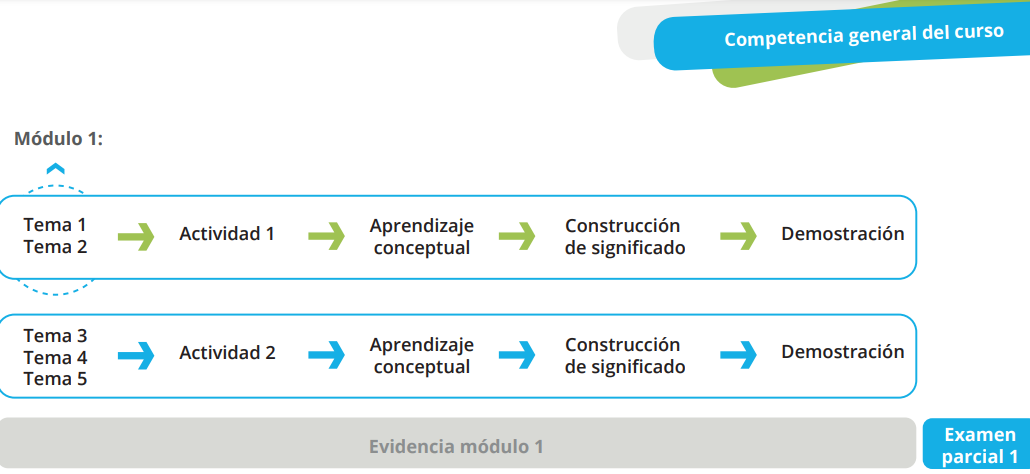
|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Ambiente actual de los negocios internacionales |
| 2 | La negociación y la comunicación intercultural |
| 3 | Aprendizaje intercultural |
| 4 | Negociaciones alrededor del mundo |
| 5 | Culturización del ejecutivo mexicano en diferentes ambientes |
| 6 | El rol de la comunicación intercultural efectiva en la negociación internacional |
| 7 | El negociador |
| 8 | Desarrollo de la negociación |
| 9 | Administración de conflictos de negocios |
| 10 | Resolución de conflictos de negocios a través de la mediación |
| 11 | Modelos y diferencias culturales en la resolución de conflictos |
| 12 | Investigación de negociaciones internacionales |
| 13 | Ética en las negociaciones |
| 14 | Tecnología y negociaciones |
| 15 | El futuro de las negociaciones internacionales |

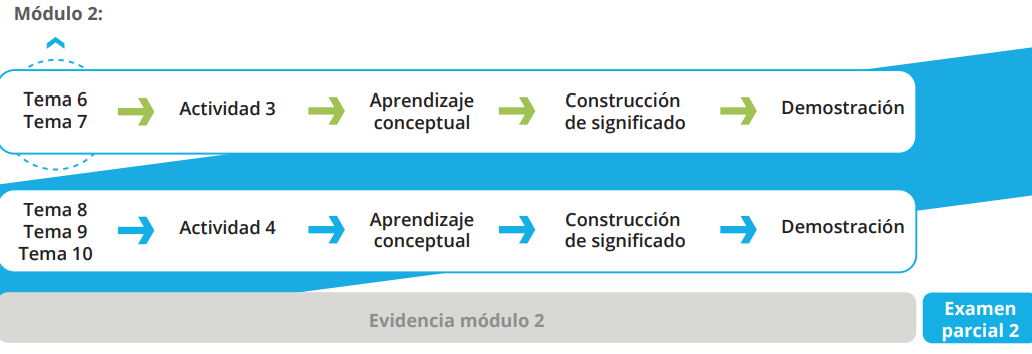
## Metodología

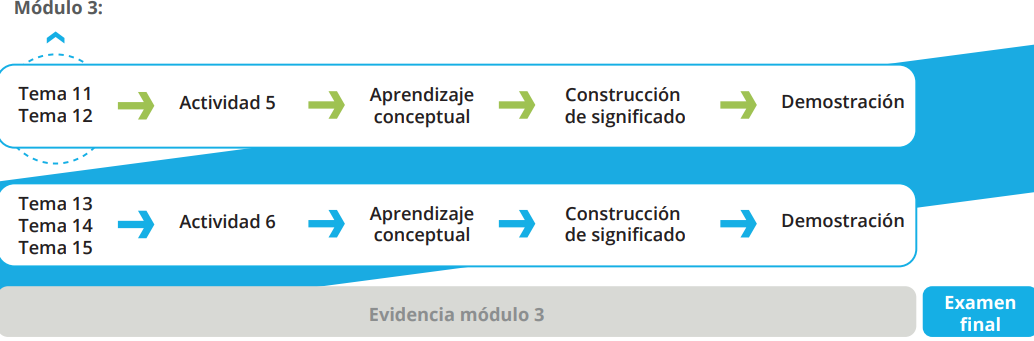
**Características del curso**

* El curso se imparte con la técnica didáctica de **Aula Invertida**.
* El curso está diseñado para desarrollar una competencia.
* Los contenidos están divididos en tres módulos.
* En cada módulo se revisan cinco temas.
* Hay tres evidencias en el curso, una por módulo.
* Se desarrollan seis actividades, dos por cada módulo.
* La evaluación del curso está integrada por:
  + 6 actividades
  + 6 exámenes rápidos de control de lectura
  + 3 evidencias
  + 2 exámenes parciales o 1 examen de medio término
  + 1 evaluación final

**Estructura del curso**







**Modelo didáctico**

El modelo educativo de la Universidad Tecmilenio, cuya visión es "Formar personas con propósito de vida y las competencias para alcanzarlo", está enfocado en el desarrollo de competencias que distingan a sus alumnos y los capaciten para actuar ante diversos contextos, previstos o impredecibles, dado que vivimos en constante cambio, empoderándolos para ser autoaprendices y para aprender a aprender. Todo esto para su florecimiento humano, tomando en cuenta los elementos del Ecosistema de Bienestar y Felicidad de la Universidad.

Nuestra meta más importante en el aula es lograr un aprendizaje centrado en el alumno, por lo cual, el modelo que seguimos para el diseño e impartición de cursos es también constructivista, al presentar un cambio en los roles:

* Los alumnos obtienen las bases para hacer una interpretación de la realidad y construir su propio conocimiento, al aprender haciendo (no solamente viendo, escuchando y leyendo).
* Los profesores, al ser expertos en su disciplina y trabajar en la industria, aportan su experiencia laboral para guiar a los alumnos y construir ambientes de aprendizaje en contextos reales que los motiven a aprender, enriqueciendo así, su experiencia de aprendizaje.

Con esta visión constructivista se ha incorporado la técnica didáctica de Aula Invertida para apoyar el aprendizaje activo. En seguida se explica la modalidad de este curso:

**Modalidad: Aula Invertida con ciclo de dos semanas**

Está fundamentada en el ciclo de aprendizaje activo o experiencial de Kolb, el cual implica el aprendizaje inductivo, es decir, los alumnos llegan a sus propias conclusiones sobre la experiencia y contenido, facilitando la aplicación de su aprendizaje a situaciones del mundo real. Consta de las siguientes cuatro etapas y el aprendizaje puede comenzar en cualquiera de estas:

1. **Experiencia concreta:**

Tener una experiencia concreta, involucrándose completamente.

1. **Observación reflexiva:**

Reflexionar acerca de la experiencia, observándola desde diversas perspectivas y estableciendo conexiones para obtener más información o profundizar la comprensión de dicha experiencia.

1. **Conceptualización abstracta:**

Obtener y crear nuevos y más amplios conceptos, teorizando, generalizando e identificando patrones y normas. Esta etapa de "pensamiento" sirve para organizar el conocimiento y es crítica porque implica ser capaz de transferirlo de un contexto a otro.

1. **Experimentación activa:**

Aplicar o probar los conocimientos adquiridos en el mundo real y en situaciones nuevas, tomando decisiones y resolviendo nuevos problemas. La aplicación del aprendizaje es una nueva experiencia, desde la cual, el ciclo comienza nuevamente.

Considerando lo anterior, en la Universidad Tecmilenio se desarrollan las siguientes fases para esta modalidad:



**Referencias**

* Ramírez, J. (2016). CICLO DE KOLB Y DISEÑO DE TAREAS. Recuperado de https://ined21.com/ciclo-de-kolb-diseno-tareas/
* The Flipped Classroom. (2022). *¿Sabes lo que es el ciclo de Kolb?* Recuperado de https://www.theflippedclassroom.es/sabes-lo-que-es-el-ciclo-de-kolb/
* AFS Intercultural Programs. (2014). Kolb´s Experiential Learning Cycle for AFS & Friends. Recuperado de <https://issuu.com/afsinterculturalprograms/docs/kolb_s_experiential_learning_cycle_>

**Cómo impartir el curso**

El profesor debe revisar a fondo la actividad antes de que la realicen los alumnos y conocer todos los aspectos teóricos involucrados (capítulos de libros de texto o de apoyo y recursos), para brindar una respuesta o ayuda oportuna a los estudiantes dentro del modelo constructivista. Asimismo, debe indicar a los alumnos (previo a cada parte de la actividad) la información que requieren estudiar y buscar en Internet para que puedan llevarla a las sesiones de clase, en caso de que se requiera.

El profesor debe iniciar su clase con una breve explicación de la actividad y una visión general de los conceptos más importantes en los que los alumnos deben enfocar su atención. Considerando esta explicación, los alumnos inician su trabajo y el profesor monitorea su avance (no al frente del grupo, sino caminando entre las mesas y en ocasiones sentándose al lado de los alumnos para observar su trabajo), tratando de no interrumpir los procesos de aprendizaje, pero guiando la actividad para que los alumnos se enfoquen en lo que están haciendo.

Cada actividad se realiza en equipo (algunas de sus partes pueden llevarse a cabo de forma individual) y está diseñada para realizarse en, aproximadamente, seis horas, incluyendo la demostración. Independientemente del número de clases semanales, la actividad debe adaptarse por el profesor impartidor para realizarse en dos semanas, incluyendo la demostración.

Al finalizar la clase, el profesor recordará a los alumnos que su tarea consiste en estudiar los conceptos en los que se sustenta la actividad que están realizando. Los alumnos deben estudiar, revisar los capítulos asignados del libro de texto o de apoyo, revisar las explicaciones y los recursos de cada tema, lo cual es parte de la fase de aprendizaje conceptual.

El profesor desarrollará y aplicará comprobaciones de lectura, preferentemente en medio de cada actividad. Dichas comprobaciones tienen valor en la calificación final.

Como se comentó previamente, la tercera fase es la construcción de significado, la cual es muy importante, ya que es en la unión de la experiencia, los conceptos y la reflexión en donde se construye el significado de lo aprendido. Al finalizar la actividad, el profesor puede organizar una discusión de grupo para reflexionar sobre lo aprendido y corregir, en caso necesario, las interpretaciones erróneas o no fundamentadas. Se puede tomar como referencia lo que se establece en esta fase para cada actividad del curso.

Por último, en la fase de la demostración de la actividad el profesor seleccionará, aproximadamente, tres equipos por actividad para que presenten los resultados de su trabajo; debe incentivar a los alumnos a que su presentación sea breve y original (duración aproximada de 10 minutos por equipo, sin embargo, puede variar dependiendo del número de equipos y del tiempo disponible). Es importante que el profesor señale la importancia de escuchar las presentaciones de los demás equipos para incrementar el aprendizaje. Se debe enfatizar el respeto a quienes están presentando, así como escuchar en silencio y atentamente las exposiciones.

Las presentaciones, a través de la demostración, son una segunda oportunidad para que los alumnos reflexionen sobre sus hallazgos y el profesor invite al grupo a fundamentarlos.

En esta última fase, se detalla cómo se evaluará cada actividad, lo cual se integra por el proceso (puntos de los criterios de evaluación de dicha actividad), la fundamentación (puntos para el documento en el que se fundamenta el trabajo) y el resultado (puntos para la demostración de la actividad).

El proceso descrito previamente debe seguirse en cada una de las actividades del curso.

En las últimas clases del curso, dependiendo del tiempo que se tenga disponible, los alumnos presentarán los resultados de su última evidencia en forma breve y creativa, a través de su demostración.

Los exámenes parciales o de medio término se desarrollarán por el profesor impartidor (considerando el contenido del curso), y pueden ser teóricos o prácticos.

## Evaluación

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Unidades** | **Instrumento evaluador** | | **Porcentaje** |
| 6 | Comprobaciones de lectura | | 18 |
| 6 | Actividades | | 24 |
| 3 | Evidencias | | 23 |
| 1 | Primer examen parcial | | 10 |
| 1 | Segundo examen parcial | | 10 |
| 1 | Evaluación final | | 15 |
| **Total** | | | **100** |
|  |  | |  |
| **Actividad** | | **Porcentaje** | |
| Comprobación de lectura 1 | | 3 | |
| Actividad 1 | | 4 | |
| Comprobación de lectura 2 | | 3 | |
| Actividad 2 | | 4 | |
| Evidencia 1 | | 7 | |
| Comprobación de lectura 3 | | 3 | |
| Actividad 3 | | 4 | |
| Comprobación de lectura 4 | | 3 | |
| Actividad 4 | | 4 | |
| Evidencia 2 | | 8 | |
| Comprobación de lectura 5 | | 3 | |
| Actividad 5 | | 4 | |
| Comprobación de lectura 6 | | 3 | |
| Actividad 6 | | 4 | |
| Evidencia 3 | | 8 | |
| Primer examen parcial | | 10 | |
| Segundo examen parcial | | 10 | |
| Evaluación final | | 15 | |
| **Total** | | **100** | |
|  | | | |

## Proyecto final

En cuanto al proyecto, éste consta de tres etapas, planteamiento, ejecución y resultados, y cada una cuenta con criterios de evaluación.

La finalidad del proyecto final es involucrar al alumno con los temas vistos en clase y relacionarlos con la realidad que se tiene en nuestro país y el impacto que tiene en el desarrollo económico. Es importante que el alumno realice investigaciones basadas en datos actuales y oficiales, por lo que el profesor encargado del curso debe validar que los datos presentados por el alumno correspondan a lo que se pide.

En cada etapa del proyecto, se pide una conclusión por parte del alumno por lo que se espera que se exprese el aprendizaje obtenido con la actividad con relación al contenido del curso y el impacto de las operaciones comerciales en la región del país donde cada estudiante vive.

Para la etapa 1, se debe verificar que el alumno elija dos países distintos para cada análisis que presente y que justifique correctamente la selección de cada uno. De esta selección, dependerá el avance de sus actividades en las etapas posteriores.

Para la etapa 2, el estudiante debe realizar un análisis que pudiera tener una interpretación distinta por cada uno de los alumnos, ya que se están pidiendo elegir características que puedan favorecer o afectar una relación comercial desde el punto de vista de los elementos culturales de cada país seleccionado en la etapa 1. Para este punto, se debe aclarar al alumno que deben justificar cada una de sus interpretaciones, de modo que al evaluar se entienda el porqué de sus aseveraciones.

En la etapa 3, se pide al alumno presentar ideas que ayuden al ejecutivo mexicano a realizar negociaciones exitosas y tendencias en los negocios internacionales, por lo que se debe hacer énfasis en que el alumno debe presentar fuentes de información confiables y actuales en las que se esté basando para su análisis.

En el diseño del proyecto final se pensó la forma de involucrar los temas del curso en una misma actividad, de modo que el alumno sea capaz de ir relacionando el contenido aprendido con la forma en que se llevan a cabo los negocios y como ellos deban estar preparados y conocer el contexto general que pueda ayudarles a desarrollar sus habilidades como futuros profesionales en el sector de negocios internacionales.

## Notas de enseñanza

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es su involucramiento como facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla. Además, debe preparar a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales propios del área de estudio.

Enseguida puede revisar las notas de enseñanza generales y por tema para este curso.

|  |
| --- |
| **Generalidades** |
| Es relevante mencionar al estudiante, que adicional al contenido de cada tema para completar los conocimientos, se debe revisar la sección de los temas a profundizar, ya que en algunos casos vienen preguntas de examen y las bases para el desarrollo de las actividades y el proyecto.  Los contenidos del curso han sido adaptados a la actualidad considerando los cambios tecnológicos, la evolución en la globalización, la cercanía que las redes sociales han traído a las sociedades, el acceso a la información y el escenario post pandemia que se enfrenta en los mercados globales.  En los negocios internacionales es muy importante tener la información adecuada para lograr el éxito. Se debe motivar a los alumnos para que busquen por cuenta propia mayor detalle sobre los temas. Promover el uso de medios alternativos de aprendizaje como videos, conferencias, revistas y libros para enriquecer la experiencia de estudio. |

|  |
| --- |
| **Tema 1** |
| Se debe hacer énfasis en la importancia que tienen los negocios internacionales en el desarrollo económico de cada una de las regiones donde viven los estudiantes. Promover que el alumno identifique organizaciones que realizan operaciones relacionadas con los negocios internacionales dentro de su comunidad y que resalten el impacto que tienen para la sociedad. |

|  |
| --- |
| **Tema 2** |
| En este tema se espera que el alumno identifique los principales elementos culturales de cada región y la interpretación que damos según la cultura en la que crecimos. Promover que el alumno explore en la red los elementos que definen su cultura y los compare con otras sociedades. |

|  |
| --- |
| **Tema 3** |
| En este tema, el punto central es entender la comunicación verbal y la no verbal. Para la última, se debe poner especial atención, ya que juega un papel muy importante durante el proceso de la negociación. Se recomienda promover actividades en que se desarrolle la habilidad de interpretar los mensajes que se dan en la comunicación no verbal. |

|  |
| --- |
| **Tema 4** |
| En este tema se hizo una modificación para identificar de forma separada Norteamérica y América Latina. Es importante incluir a los países latinos en el escenario mundial de los negocios internacionales y que el alumno pueda identificar el potencial que tiene la cercanía cultural que México tiene con esos países. |

|  |
| --- |
| **Tema 5** |
| En este tema se habla sobre un método para comparar la cultura de las sociedades: las dimensiones de Hofstede. Es fundamental explicar con mayor detalle para que el alumno pueda entender la función del método y los alcances y limitaciones que pudiera tener. Esto será parte importante en el proyecto final por lo que se recomienda poner la atención necesaria para que pueda ser aprovechado el recurso. |

|  |
| --- |
| **Tema 6** |
| Este tema es el inicio del Módulo 2, se hace fuerte énfasis en la comunicación intercultural. Se sugieren algunas actividades adicionales donde se pueda resaltar las diferencias que puedan presentarse al tratar de entablar una negociación internacional debido a problemas de comunicación o transmisión del mensaje.  Indicar al alumno de los beneficios de utilizar traducciones y ayudas de intérpretes para facilitar el entendimiento. Pero ser cuidadosos con la forma en que se realizan las conversaciones dentro de cada cultura con la que se puede estar trabajando. |

|  |
| --- |
| **Tema 7** |
| En este tema, se habla de las principales características que debe tener un negociador. Aunque en el curso se presentan algunas, no es una regla que todas definan el resultado de un profesional de negocios internacionales.  Se sugiere que el profesor promueva con el alumno la identificación de características y/o habilidades que en su experiencia sean buenas al momento de llevar a cabo una negociación, no importa que esta no sea en el ámbito internacional. |

|  |
| --- |
| **Tema 8** |
| Este tema se enfoca completamente en el proceso de negociación. En el contenido del curso se propone un método para llevar a cabo paso a paso la negociación. Se manejan cada una de las etapas del proceso y actividades que el negociador debería realizar para lograr el éxito en su negociación.  Aunque se sabe que no siempre se sigue el modelo propuesto, es importante que se analice el objetivo de la negociación para planear correctamente el proceso y se tengan alternativas de salida. Este tema es importante para el proyecto final por lo que es fundamental que el alumno lo entienda con claridad. |

|  |
| --- |
| **Tema 9** |
| En este tema se hace un enfoque en la resolución de problemas dentro de la negociación. Una de las características que se deben resaltar es que los problemas no siempre son sinónimo de algo malo, gran parte de las veces que se presentan, son una opción de mejora que se debe aprovechar.  Se recomienda que se revise con el alumno algunas de sus propias experiencias en la resolución de conflictos en su vida personal y sus relaciones cercanas como amistades, relaciones familiares o incluso amorosas. De esta forma se acercará el tema a sus propias vivencias y se relacionará la forma en que ellos han desarrollado estas habilidades o en su caso, que puedan desarrollarlas. |

|  |
| --- |
| **Tema 10** |
| En este tema, el enfoque es hacia la mediación como herramienta de solución de conflictos. La actividad de este tema pide que el alumno identifique organismos que puedan fungir como mediadores en el caso de conflictos internacionales. Este tema también es importante para el proyecto final por lo que se pide que el profesor ponga especial atención y se asegure que el alumno comprenda correctamente la función del mediador.  Dejar bien en claro los tipos de mediadores y sus alcances. Y, sobre todo, el momento en que se decide hacer uso de este tercero dentro de la negociación. |

|  |
| --- |
| **Tema 11** |
| Con este tema se inicia el Módulo 3 del curso. Específicamente se hace un enfoque en las diferencias culturales y como impactan en la resolución de conflictos internacionales.  Con el contenido visto en los temas anteriores, éste involucra varios elementos que deben considerarse: las diferencias culturales, la comunicación Intercultural, la presencia de conflictos y cómo solucionarlos. Quizá pueda llegar a considerarse que el tema es repetitivo, pero se debe hacer énfasis en la meta, que es facilitar el desarrollo de la negociación en ambientes internacionales y llegar al objetivo planteado. |

|  |
| --- |
| **Tema 12** |
| Para este tema, se sugiere que el profesor permita a los alumnos identificar mediante casos reales, los métodos de investigación que se llevan a cabo en los negocios internacionales.  Mas que el tema teórico, se debe promover la búsqueda de casos reales en donde el alumno relacione la información con las actividades diarias de las investigaciones para los negocios internacionales. |

|  |
| --- |
| **Tema 13** |
| Este tema es uno de los más importantes que tiene el curso. Se enfoca en la ética dentro de los negocios internacionales. Hay una actividad en la que se le pide a los alumnos buscar casos donde existan conflictos por temas de ética. Se debe asegurar que sean casos recientes y estén bien citados.  De igual forma, se sugiere que el profesor haga énfasis en la formación de los futuros negociadores internacionales para que la ética no sea un tema presente en sus procesos de negociación. |

|  |
| --- |
| **Tema 14** |
| En este tema, se hace un enfoque en la tecnología y como ayuda en el desarrollo de los negocios internacionales. Vivimos en un mundo con cambios acelerados gracias al desarrollo tecnológico y por la existencia de herramientas como *softwares* y aplicaciones que facilitan la comunicación.  Se sugiere que el profesor pida a los alumnos que expresen sus situaciones diarias en las que usan esas herramientas de facilitación y como pudieran utilizarlas para llevar a cabo un proceso de negocios internacionales. |

|  |
| --- |
| **Tema 15** |
| Este tema es el cierre del curso, se enfoca en el futuro que hay en el campo de las negociaciones internacionales. Se ha agregado un espacio donde se explica el mundo actual post pandemia y el impacto que se ha generado en la forma en que se llevan a cabo las negociaciones internacionales.  Se deja abierta la posibilidad para que el alumno investigue qué más viene y como pueden ellos estar preparados para enfrentar los retos. Es una oportunidad para ser pioneros y sacar provecho de la forma en que se harán los negocios internacionales en el futuro. |

|  |
| --- |
| **Proyecto final** |
| Para el desarrollo del proyecto es necesario considerar:  Etapa 1. El alumno debe investigar en páginas oficiales con datos recientes sobre los flujos de inversión extranjera directa desde el extranjero hacia México, y de las exportaciones. El profesor debe verificar que la información presentada por el alumno sea correcta y se encuentre citada correctamente.  Etapa 2. El alumno deberá realizar un análisis sobre los aspectos culturales que puedan impactar en el desarrollo de las negociaciones internacionales. En este sentido, es indispensable que se dé seguimiento a la información presentada en la etapa 1, ya que se dará continuidad.  Etapa 3. Esta etapa también es de seguimiento a las dos previas. Además de presentar el contenido de esta etapa, el alumno deberá presentar un reporte que incluya la información completa de las dos etapas anteriores. Las tres etapas hacen un todo. |