

Negocios Internacionales Modalidad Connect

Guía para el profesor
Clave LTNI1802
Nivel Profesional Ejecutivo

Contenido

Información general del curso	3
Competencias del curso.....	3
Introducción al curso.....	3
Metodología.....	3
Evaluación.....	4
Estructura de las sesiones.....	4
Actividades.....	5
Evaluación.....	6
Calendario.....	7
Contenido del curso	8
Herramientas.....	8
Preguntas frecuentes.....	8
Guía para las sesiones.....	9
Semana 1.....	9
Semana 2.....	13
Semana 3.....	17
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1	24
Anexo 2. Rúbrica evidencia 2	25

Información general del curso

Nombre del curso: Negocios Internacionales

Nivel: Profesional Ejecutivo

Plan académico: 2018

Modalidad: **Connect**

Clave: LTNI1802

Competencias del curso

- 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.

Introducción al curso

Bienvenido al curso de Negocios internacionales, en donde aprenderás las formas en que se llevan a cabo los negocios internacionales, identificarás los elementos culturales que influyen en una transacción global, entenderás su proceso y desarrollo, así como las técnicas existentes.

Podrás definir planes estratégicos para el desarrollo de las empresas que desean expandir sus operaciones más allá de las fronteras de sus países de origen, así como reconocerás tu

Bibliografía

Cada curso requiere un material bibliográfico disponible para su compra. Para conocer cuál es el libro que el alumno debe adquirir, revisa la sección Bibliografía del curso.

propio estilo de negociación y de resolución de conflictos, con la finalidad de ser capaz de diseñar una estrategia de negociación efectiva y adaptable a cualquier ambiente internacional.

Metodología

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional.

La experiencia de cursos Connect promueve la interacción virtual entre estudiantes localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer su formación, contrastando la realidad de su ciudad o región con la de otros compañeros.

Durante cada sesión virtual, el docente transmite su experiencia y actúa como guía en el proceso de aprendizaje durante la realización de las actividades.

El curso es **tetramestral** y tiene una distribución **semanal**; en cada semana se lleva a cabo una sesión virtual sincrónica de tres horas a través de una herramienta tecnológica de videoconferencia. La asistencia del participante a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tiene la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no poder asistir en el horario establecido.

Evaluación

En la sección Evaluación el alumno puede consultar cómo se integrará la calificación final del curso. Dependiendo del curso, la evaluación puede variar con una combinación de los siguientes elementos:

- Exámenes aplicados en plataforma en las semanas 1 y 3.
- Dos evidencias para acreditar el avance en el nivel de competencia adquirido por el alumno.
- Actividades que retomen el contenido conceptual de los temas de la semana.
- Evaluación final estandarizada compuesta por instrumentos tales como mini casos, exámenes de opción múltiple, ensayos, proyectos, entre otros.

Estructura de las sesiones

Las sesiones se dividen en tres bloques; estas son las actividades que se recomienda realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none"> ● Bienvenida y presentación de agenda. ● Actividad de bienestar-mindfulness. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. ● Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre del bloque mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. ● Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Actividad de reconexión. ● Desarrollo de temas de la semana. <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales. ○ Actividades. ○ Cierre del tema. ● Cierre de la sesión mediante utilización de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz.

Antes de acudir a una sesión, es necesario que el alumno realice las lecturas de las explicaciones y del libro de texto, ya que le proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas del curso. De igual manera, se requiere que revise el material adicional como videos y lecturas.

Durante las sesiones sincrónicas el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas, comparte las instrucciones de las actividades y te acompaña durante la realización de estas.

Actividades

Algunas actividades han sido diseñadas para realizarse de manera individual y otras de manera colaborativa. Para las actividades colaborativas, tú como profesor deberás integrar equipos con alumnos de diferentes campus, lo cual te permite obtener experiencias de aprendizaje más enriquecedoras.

Para mayor efectividad del trabajo colaborativo se utilizan las funcionalidades de la herramienta de colaboración que permiten la creación de salas virtuales interactivas, donde puedes compartir pantallas, documentos, videos y audios.

Como una forma de promover el dinamismo y la interacción de los alumnos en distintos formatos, durante las sesiones puedes alternar intervenciones individuales, plenarias y grupales que enriquecen sus puntos de vista y al mismo tiempo les dan la oportunidad de presentar sus ideas y posturas en torno a los temas de clase.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana deberá concentrarse en un solo documento, el cual el alumno lo entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente.

Es muy importante que el alumno revise el esquema de evaluación y los criterios que utilizarás para otorgarle una calificación. Lo anterior con la intención de que desde el inicio de la semana tenga claro el nivel de complejidad y esfuerzo que se requiere para realizar las entregas semanales y garantizar el éxito dentro del curso.

En caso de tener dudas sobre algún ejercicio o sobre el contenido del curso, el alumno puede contactarte a través de los medios que le indiques.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente.

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



Red con conexión ancha para tener una excelente comunicación, mínimo con **6 MB** de ancho de banda.



Uso de los navegadores Chrome o Firefox



Computadora



Durante la sesión se recomienda no tener otras aplicaciones abiertas (ejemplo: Facebook, Netflix, YouTube, etc.)



Cámara



Micrófono o bocinas



Evaluación

Número	Evaluable	Ponderación
1	Evaluable semana 1	10
2	Evaluable semana 2	30
3	Evaluable semana 3	15
4	Evaluable semana 4	30
5	Examen final	15
Total:		100

Calendario ✓

Semana	Temas	Actividad	Tareas	Evidencia	Examen
1	<ul style="list-style-type: none"> Tema 1. Ambiente actual de los negocios internacionales Tema 2. La negociación y la comunicación intercultural Tema 3. Aprendizaje intercultural Tema 4. Negociaciones alrededor del mundo 	✓			
2	<ul style="list-style-type: none"> Tema 5. Culturización del ejecutivo mexicano en diferentes ambientes Tema 6. El rol de la comunicación intercultural efectiva en la negociación internacional Tema 7. El negociador 			✓	
3	<ul style="list-style-type: none"> Tema 8. Desarrollo de la negociación Tema 9. Administración de conflictos de negocios Tema 10. Resolución de conflictos de negocios a través de la mediación Tema 11. Modelos y diferencias culturales en la resolución de conflictos 	✓			
4	<ul style="list-style-type: none"> Tema 12. Investigación de negociaciones internacionales Tema 13. Ética en las negociaciones Tema 14. Tecnología y negociaciones Tema 15. El futuro de las negociaciones internacionales 			✓	
5	<ul style="list-style-type: none"> Examen final 				✓

Bibliografía y recursos especiales

Libros de texto

De Avila, J. (2019). *International Business Strategy*. USA: Society Publishing.
ISBN: 978-1-77361-995-8

Libros de apoyo

- Puchol, L., y Puchol, I. (2021). *El libro de la negociación* (5ª ed.). España: Ediciones Díaz de Santos.
ISBN: 978-849052-314-8
- Ortiz, M., Avedaño, E., y Silva, H. (2019). *Introducción a los negocios internacionales conceptos y aplicaciones*. Colombia: Universidad del Norte.
ISBN: 978-849052-314-8

GUÍA PARA EL PROFESOR

- Munduate, L., y Medina, F. (2005). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. México: Pirámide. ISBN: 8436819241

Contenido del curso

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

Herramientas

Para asegurar que el alumno aproveche al máximo su experiencia educativa en esta modalidad de cursos, recomendamos que revise estos [tutoriales](#).

Preguntas frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido del curso?

Lo puedes reportar a través del botón **Mejora tu curso**, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades del curso.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe de proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los alumnos estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en el curso. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los

Guía para las sesiones

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción al curso. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/C2J0IdXHrwg	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 1. Ambiente actual de los negocios internacionales	20 minutos

	Tema 2. La negociación y la comunicación intercultural	
Actividad del tema	Realizar parte 1 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 1

Parte 1

1. Realiza una investigación (consulta solo fuentes confiables como la Biblioteca Digital) respecto a las empresas de origen extranjero que se encuentren actualmente ubicadas en tu comunidad. Selecciona una, justificando tu selección, y proporciona la siguiente información:
 - a. Identifica el modo de internacionalización que la empresa utiliza para ingresar al mercado nacional/local (licenciamiento, joint venture, franquicia, importación/exportación, etcétera). Descríbelo amplia y detalladamente.
 - b. Describe lo siguiente de la empresa seleccionada (proporciona información o cifras al año en curso):
 - Tiempo que lleva la empresa en tu comunidad.
 - Cantidad de empleos que genera.
 - Su operación y principales actividades.
 - Industria y sector al que pertenece.
 - País de origen.
 - Rasgos culturales que definen a la empresa.
 - Otras locaciones alrededor del mundo donde la empresa tenga locaciones.
 - Otra información que consideres relevante.

2. Realiza un análisis profundo del impacto que tiene la empresa en el desarrollo histórico y actual de tu comunidad, y presenta tus conclusiones indicando los aspectos económicos

Entregables

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

• • • • **Bloque 2** • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 3. Aprendizaje intercultural	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana.	20 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	10 minutos



Actividad 1

Parte 2

3. Cita y referencia correctamente en formato APA las fuentes de donde obtengas tu información, de las cuales, al menos dos deben ser de años recientes (un año máximo al año en curso).
4. Enlista y describe diez elementos de la cultura explícita y diez elementos de la cultura tácita.

Entregables

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

• • • • Bloque 3 • • • •

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 4. Negociaciones alrededor del mundo	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Actividad de la semana.	30 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos



Actividad 1

Parte 3

- Elabora un diagrama donde resaltes al menos 10 similitudes y 10 diferencias entre la cultura mexicana y la del país de origen de la empresa seleccionada.
- Presenta tus conclusiones, realizando un análisis claro de los resultados obtenidos en la actividad.

Entregable

Reporte que incluya la actividad desarrollada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación.

● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ● ●

Criterios de evaluación		Ponderación	Puntos sobre evaluación final
Criterio 1	<ul style="list-style-type: none"> Describe correctamente el modo de internacionalización de la empresa seleccionada a través de los ocho incisos del punto 2, incluyendo datos actuales. 	20	2
Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Realiza un análisis del impacto que genera la empresa en su comunidad. 	20	2
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Describe correctamente 10 elementos de la cultura explícita y 10 de la cultura tácita. 	20	2
Criterio 4	<ul style="list-style-type: none"> Elabora un diagrama con al menos 10 diferencias y 10 similitudes entre las culturas. 	20	2
Criterio 5	<ul style="list-style-type: none"> Desarrolla adecuadamente el análisis de la actividad. 	20	2
Totales:		100	10

Semana 2

● ● ● ● **Bloque 1** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos

Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/_hSq87Fz0LY	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 5. Culturización del ejecutivo mexicano en diferentes ambientes	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 1 de la Evidencia de la semana.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 1

Parte 1

1. Para lo que se te solicitará investigar, describir y analizar a continuación, deberás ingresar a las páginas oficiales del INEGI y al Servicio Nacional de Información de Comercio Exterior, incluso puedes seleccionar alguna otra fuente de información confiable y oficial.
2. Investiga y describe:
 - a. Los orígenes, al menos tres, de los flujos de inversión extranjera directa (IED) que llegan a México, datos actuales, no mayores a un año.
 - b. Los principales destinos, al menos tres, de las exportaciones de México al mundo, datos actuales, no mayores a un año.
3. Presenta tu información mediante un análisis (incluye lo solicitado en los anteriores incisos) donde hagas énfasis en los países que están invirtiendo en México y hacia dónde estamos exportando mercancía. Tu análisis debe de ser de al menos una cuartilla, y debe ser citada y referenciada con al menos dos autores o sitios oficiales diferentes. Considera que los datos e información obtenidos deben corresponder a una fecha no mayor a un año atrás de la entrega de tu evidencia, lo anterior es importante para que se pueda considerar tu análisis como actualizado.

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

● ● ● ● **Bloque 2** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 6. El rol de la comunicación intercultural efectiva en la negociación internacional	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Evidencia de la semana.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 1

Parte 2

4. Elige un país para cada tipo de investigación (un país que invierte en México y un país al que México exporta) y justifica la razón por la cual estás seleccionado ese país. Indica el tipo de industria con mayor influencia en su aportación a la estadística. Deben ser dos países distintos.
5. De acuerdo con tu análisis previo, investiga y describe los niveles en los que se encuentran las seis dimensiones de Hofstede para cada país seleccionado, es decir, para el que elegiste respecto a la inversión extranjera directa y para el que elegiste respecto a las exportaciones de México al mundo.
6. Haz una comparación entre los niveles de cada país en las seis dimensiones y los niveles de México. Resalta aquellos con mayor diferencias y similitudes.

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

● ● ● ● **Bloque 3** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 7. El negociador	25 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 3 de la Evidencia de la semana.	20 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Evidencia 1

Parte 3

7. Describe los elementos claves, al menos cinco, de la comunicación intercultural que puedan afectar o favorecer las relaciones entre los negociadores mexicanos y los de los países previamente seleccionados (punto 2).
8. Debes justificar para cada opción (países seleccionados) los elementos que consideres que sean favorables o potencialmente desfavorables.
9. Para cada país seleccionado, señala al menos cinco características necesarias en los negociadores mexicanos para lograr éxito en sus procesos de negociación considerando los elementos culturales del país. Justifica cada característica con información de fuentes confiables (cita y referencia apropiadamente en formato APA, donde al menos una de las referencias debe ser actualizada, es decir, máximo un año atrás).
10. Presenta tus conclusiones de la fase 1 del proyecto.

Entregables

Documento que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 1.

● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ● ●

Ver Anexo 1

Semana 3

● ● ● ● **Bloque 1** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/IU6cDVijggc	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 8. Desarrollo de la negociación Tema 9. Administración de conflictos de negocios	20 minutos
Cierre de bloque	Realizar la parte 1 de la Actividad 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Actividad 2

Parte 1

1. Lee con atención plena el siguiente escenario:

En la vida cotidiana vemos situaciones donde se presentan conflictos, desde una discusión sobre lo que se va a cenar o a dónde ir de vacaciones en familia. Para estos

casos, podemos utilizar la figura de los mediadores para ayudar en la resolución de conflictos.

- Identifica cuatro tipos de situaciones en las que se pueden presentar conflictos en tu vida cotidiana. Describe los involucrados, la razón por la que se pueden dar conflictos y con qué frecuencia puede estarse presentando.

Entregable

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad de preferencia física para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 10. Resolución de conflictos de negocios a través de la mediación	20 minutos
Actividad del tema	Realizar parte 2 de la Actividad de la semana	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio	15 minutos



Actividad 2

Parte 2

- De acuerdo con el tema 11 del curso, cataloga en cuál modelo para manejar conflictos podría incluirse cada tipo de situación según tu criterio como negociador.

Entregable

Reporte con el desarrollo de la actividad.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 11. Modelos y diferencias culturales en la resolución de conflictos	30 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Actividad de la semana.	15 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Actividad 2

Parte 3

- Señala en cuáles casos consideras necesaria la participación de un mediador para facilitar la resolución de conflictos. Menciona y justifica el tipo de mediador y las características que éste debería tener para facilitar el proceso.
- Presenta tus conclusiones de la actividad.

Entregable

Reporte que integre el desarrollo de la actividad planteada.

El resultado de todas las actividades y tareas realizadas durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento** que se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en los siguientes criterios de evaluación.

● ● ● ● **Criterios de evaluación de la semana** ● ● ● ●

Criterios de evaluación		Ponderación	Puntos sobre evaluación final
Criterio 1	<ul style="list-style-type: none"> Menciona correcta y ampliamente los cuatro tipos de situaciones conforme a lo solicitado en los puntos 1 y 2 de las instrucciones (15 puntos por cada situación). 	40	5
Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Señala los casos en los que podría utilizarse un mediador y justifica correctamente el tipo y características. 	30	5
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Concluye adecuadamente el análisis de la actividad. 	30	5
Totales:		100	15

Semana 4

● ● ● ● **Bloque 1** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de la agenda	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la sesión. El profesor explicará a los alumnos los contenidos y actividades que se revisarán durante la clase.	10 minutos
Actividad de bienestar	El profesor seguirá las instrucciones de la actividad correspondiente y accederá al siguiente enlace https://youtu.be/r-ctqMZnCd8	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 12. Investigación de negociaciones internacionales	20 minutos

	Tema 13. Ética en las negociaciones	
Cierre de bloque	Realizar parte 1 de la Evidencia 2.	10 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 2

Parte 1

Con la información presentada en la etapa 1 del proyecto, presenta de forma detallada los siguientes puntos:

1. Identifica dos organismos internacionales que puedan fungir como mediadores de solución de conflictos en temas de comercio internacional e inversión extranjera directa a los que se pueda recurrir en caso de ser necesario. Cita y referencia en formato APA las fuentes de información utilizadas (al menos una referencia debe ser actual, es decir, no mayor a un año) y justifica la selección de cada organismo mediador.
2. Identifica un ejemplo real de conflicto internacional, en temas de comercio internacional e inversión extranjera directa, en el que haya participado algún organismo internacional como mediador, cita y referencia tu fuente en formato APA. Dicho conflicto debe ser máximo un año atrás de la entrega de tu evidencia.

Entregables

Documento con el desarrollo de las actividades planteadas.

● ● ● ● **Bloque 2** ● ● ● ●

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad, de preferencia física, para ayudar al alumno a reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	5 minutos

Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 14. Tecnología y negociaciones	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 2 de la Evidencia 2.	15 minutos
Cierre de bloque	El profesor deberá generar una actividad con el apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	5 minutos
Receso	Se brindará un espacio de receso para que el alumno lo utilice a su beneficio.	15 minutos



Evidencia 2

Parte 2

- Identifica al menos dos investigaciones diferentes que el ejecutivo mexicano deba realizar para lograr éxito en sus negociaciones internacionales. Debes tomar en cuenta la industria predominante en cada opción, tanto para la inversión extranjera directa como para las exportaciones mexicanas. Cita y referencia en formato APA las fuentes de información utilizadas (al menos una referencia debe ser actual, es decir, no mayor a un año).
- Identifica dos tendencias en los negocios internacionales que puedan ayudar a mejorar las relaciones de los ejecutivos mexicanos en su búsqueda de éxito para conseguir atraer mayor inversión extranjera directa y diversificar sus exportaciones a otros destinos en el mundo. Cita y referencia en formato APA las fuentes de información utilizadas (al menos una referencia debe ser actual, es decir, no mayor a un año). Si crees que puede ser igual para ambos, justifica correctamente tu decisión.

Entregables

Reporte que incluya el desarrollo de la actividad planteada.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Actividad de reconexión	El profesor guiará una actividad que refuerce alguna fortaleza. Intervenciones positivas.	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 15. El futuro de las negociaciones internacionales	20 minutos
Actividad del tema	Realizar la parte 3 de la Evidencia 2.	20 minutos
Cierre de la sesión	El profesor deberá generar una actividad con apoyo de herramientas tecnológicas diversas para una dinámica, quiz o foro plenario.	10 minutos



Evidencia 2

Parte 3

5. Presenta un reporte final que incluya las fases 1 y 2. Verifica que tu reporte este escrito en formato de negocios, con las citas de información adecuadas y una conclusión general del proyecto. Asegúrate de que tus conclusiones tengan una extensión de al menos 150 palabras de extensión.

Entregable

Documento con el desarrollo de la actividad planteada.

El resultado de la evidencia realizada durante la semana se deberá concentrar en **un solo documento**, el cual se entregará a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente, con base en la rúbrica de evaluación disponible en el Anexo 2.

Criterios de evaluación de la semana

Ver Anexo 2

Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1

Criterios de evaluación	Altamente competente 100 puntos máximo	Competente 84 puntos máximo	Aún sin desarrollar la competencia 64 puntos máximo	Puntos
1. Investigación, descripción y análisis de los orígenes de los flujos de inversión extranjera directa que llegan a México y destinos a los que México exporta.	20-18 puntos	17-15 puntos	14-0 puntos	20
	1. Investiga, describe y analiza, en al menos una cuartilla, de manera completa y correcta: <ol style="list-style-type: none"> Los orígenes, al menos tres, de los flujos de inversión extranjera directa (IED) que llegan a México. Los principales destinos, al menos tres, de las exportaciones de México al mundo. 2. En el análisis se enfatiza los países que invierten en México y a los que México exporta. 3. Cita y referencia en formato APA, al menos dos fuentes confiables y oficiales. 4. Incluye información y datos actuales, no mayores a un año.	1. Investiga, describe y analiza, en al menos una cuartilla, de manera completa y correcta: <ol style="list-style-type: none"> Los orígenes, al menos tres, de los flujos de inversión extranjera directa (IED) que llegan a México. Los principales destinos, al menos tres, de las exportaciones de México al mundo. 2. En el análisis no enfatiza los países que invierten en México y a los que México exporta. 3. Cita y referencia en formato APA, al menos dos fuentes confiables y oficiales. 4. Incluye información y datos actuales, no mayores a un año.	1. Investiga, describe y analiza, en al menos una cuartilla, de manera completa y correcta: <ol style="list-style-type: none"> Los orígenes, al menos tres, de los flujos de inversión extranjera directa (IED) que llegan a México. Los principales destinos, al menos tres, de las exportaciones de México al mundo. 2. En el análisis no enfatiza los países que invierten en México y a los que México exporta. 3. Cita y referencia en formato APA, pero solo una de las dos fuentes es confiable y oficial. 4. Incluye información y datos actuales, no mayores a un año.	
2. Selección de países.	15-14 puntos	13-12 puntos	11-0 puntos	15
	1. Elige correctamente un país para cada tipo de investigación (un país que invierte en México y un país al que México exporta). 2. Justifica adecuadamente la selección de los dos países. 3. Indica correctamente, para cada país, el tipo de industria con mayor influencia en su aportación a la estadística.	1. Elige correctamente un país para cada tipo de investigación (un país que invierte en México y un país al que México exporta). 2. No justifica adecuadamente la selección de los dos países. 3. Indica correctamente, para cada país, el tipo de industria con mayor influencia en su aportación a la estadística.	1. Elige correctamente un país para cada tipo de investigación (un país que invierte en México y un país al que México exporta). 2. No justifica adecuadamente la selección de los dos países. 3. Indica correctamente, para solo uno de los dos países, el tipo de industria con mayor influencia en su aportación a la estadística.	
3. Dimensiones de Hofstede.	15-14 puntos	13-12 puntos	11-0 puntos	15
	1. Investiga y describe correctamente los niveles en los que se encuentran las seis dimensiones de Hofstede para cada país seleccionado. 2. Compara de manera correcta y completa los niveles de cada país en las seis dimensiones y los niveles de México. Resalta aquellos con mayores diferencias y similitudes.	1. Investiga y describe correctamente los niveles en los que se encuentran las seis dimensiones de Hofstede para cada país seleccionado. 2. Compara de manera correcta y completa los niveles de cada país en las seis dimensiones y los niveles de México. No resalta correctamente a todos aquellos con mayores diferencias y similitudes.	1. Investiga y describe correctamente los niveles en los que se encuentran las seis dimensiones de Hofstede para cada país seleccionado. 2. Compara de manera correcta y completa los niveles de cada país en solo cinco dimensiones y los niveles de México. No resalta correctamente a todos aquellos con mayores diferencias y similitudes.	
4. Comunicación intercultural.	20-18 puntos	17-15 puntos	14-0 puntos	20
	1. Describe correctamente al menos cinco elementos claves de la comunicación intercultural que pueden afectar o favorecer las relaciones entre los negociadores mexicanos y los de los países previamente seleccionados. 2. Justifica adecuadamente para cada opción (países seleccionados) los elementos favorables o potencialmente desfavorables.	1. Describe correctamente al menos cinco elementos claves de la comunicación intercultural que pueden afectar o favorecer las relaciones entre los negociadores mexicanos y los de los países previamente seleccionados. 2. Justifica adecuadamente solo una de las opciones (países seleccionados) los elementos favorables o potencialmente desfavorables.	1. Describe correctamente al menos cinco elementos claves de la comunicación intercultural que pueden afectar o favorecer las relaciones entre los negociadores mexicanos y los de los países previamente seleccionados. 2. No justifica adecuadamente en ninguna opción (países seleccionados) los elementos favorables o potencialmente desfavorables.	
5. Características del negociador mexicano.	20-18 puntos	17-15 puntos	14-0 puntos	20
	1. Para cada país seleccionado, señala al menos cinco características necesarias en los negociadores mexicanos para lograr éxito en sus procesos de negociación, considerando los elementos culturales del país. 2. Justifica cada característica con información de fuentes confiables (cita y referencia apropiadamente en formato APA).	1. Para cada país seleccionado, señala al menos cinco características necesarias en los negociadores mexicanos para lograr éxito en sus procesos de negociación, considerando los elementos culturales del país. 2. Justifica cada característica con información de fuentes confiables (cita y referencia apropiadamente en formato APA).	1. Para cada país seleccionado, señala al menos cinco características necesarias en los negociadores mexicanos para lograr éxito en sus procesos de negociación, considerando los elementos culturales del país. 2. Justifica cada característica con información de fuentes confiables (no cita, ni referencia apropiadamente en formato APA).	

	3. Incluye, al menos una referencia actualizada.	3. No incluye una referencia actualizada.	3. No incluye una referencia actualizada.	
6. Conclusiones.	10-8 puntos	7-0 puntos	0 puntos	10
	1. Realiza conclusiones correctas acerca de la primera fase del proyecto.	1. Realiza conclusiones incorrectas acerca de la primera fase del proyecto.	1. No realiza conclusiones acerca de la primera fase del proyecto.	
Total				100

Anexo 2. Rúbrica evidencia 2

Crterios de evaluacin	Altamente competente 100 puntos mximo	Competente 88 puntos mximo	Aun sin desarrollar la competencia 76 puntos mximo	Puntos
1. Organismos internacionales mediadores.	25-23 puntos	22-20 puntos	19-0 puntos	25
	1. Identifica al menos dos organismos internacionales que funjan como mediadores de solucin de conflictos en temas de comercio internacional o IED. 2. Justifica correctamente la seleccin de los organismos mediadores. 3. Cita y referencia correctamente las fuentes de informacin en formato APA, y al menos una es actual. 4. Identifica un ejemplo real y actual de conflicto internacional, en temas de comercio internacional o IED, en el que haya participado un organismo internacional como mediador. Asimismo, cita y referencia la fuente en formato APA.	1. Identifica al menos dos organismos internacionales que funjan como mediadores de solucin de conflictos en temas de comercio internacional o IED. 2. Justifica correctamente la seleccin de los organismos mediadores. 3. Cita y referencia correctamente las fuentes de informacin en formato APA, y al menos una es actual. 4. Identifica un ejemplo real y actual de conflicto internacional, en temas de comercio internacional o IED, en el que haya participado un organismo internacional como mediador, sin embargo, no cita o referencia la fuente en formato APA.	1. Identifica al menos dos organismos internacionales que funjan como mediadores de solucin de conflictos en temas de comercio internacional o IED. 2. Justifica correctamente la seleccin de los organismos mediadores. 3. Cita y referencia correctamente las fuentes de informacin en formato APA, y al menos una es actual. 4. No identifica un ejemplo real y actual de conflicto internacional, en temas de comercio internacional o IED, en el que haya participado un organismo internacional como mediador, y tampoco cita o referencia la fuente en formato APA.	
2. Tipos de investigaciones.	25-23 puntos	22-20 puntos	19-0 puntos	25
	1. Identifica correctamente, al menos dos diferentes investigaciones que el ejecutivo mexicano debe realizar para lograr el xito en sus negociaciones internacionales. 2. Toma en cuenta la industria predominante en cada opcin, tanto para el IED como para las exportaciones mexicanas. 3. Cita y referencia correctamente en formato APA las fuentes de informacin utilizadas, y al menos una es actual.	1. Identifica correctamente, al menos dos diferentes investigaciones que el ejecutivo mexicano debe realizar para lograr el xito en sus negociaciones internacionales. 2. Toma en cuenta la industria predominante en solo una de las dos opciones: el IED o para las exportaciones mexicanas. 3. Cita y referencia correctamente en formato APA las fuentes de informacin utilizadas, y al menos una es actual.	1. Identifica correctamente, solo una de las dos investigaciones que el ejecutivo mexicano debe realizar para lograr el xito en sus negociaciones internacionales. 2. Toma en cuenta la industria predominante en solo una de las dos opciones: el IED o para las exportaciones mexicanas. 3. Cita y referencia correctamente en formato APA las fuentes de informacin utilizadas, y al menos una es actual.	
3. Tendencias en las negociaciones internacionales.	25-23 puntos	22-20 puntos	19-0 puntos	25
	1. Identifica correctamente dos tendencias en los negocios internacionales que mejoren las relaciones de los ejecutivos mexicanos en su bsqueda de xito para conseguir atraer mayor IED y diversificar sus exportaciones a otros destinos en el mundo. 2. En caso de que las investigaciones sean las mismas para ambas opciones, justifica ampliamente su decisin. 3. Cita y referencia correctamente en formato APA las fuentes de informacin utilizadas, y al menos una es actual.	1. Identifica correctamente solo una de las dos tendencias en los negocios internacionales que mejoren las relaciones de los ejecutivos mexicanos en su bsqueda de xito para conseguir atraer mayor IED y diversificar sus exportaciones a otros destinos en el mundo. 2. En caso de que las investigaciones sean las mismas para ambas opciones, justifica ampliamente su decisin. 3. Cita y referencia correctamente en formato APA las fuentes de informacin utilizadas, y al menos una es actual.	1. Identifica incorrectamente las dos tendencias en los negocios internacionales que mejoren las relaciones de los ejecutivos mexicanos en su bsqueda de xito para conseguir atraer mayor IED y diversificar sus exportaciones a otros destinos en el mundo. 2. En caso de que las investigaciones sean las mismas para ambas opciones, justifica ampliamente su decisin. 3. Cita y referencia correctamente en formato APA las fuentes de informacin utilizadas, y al menos una es actual.	

	25-23 puntos	22-20 puntos	19-0 puntos	25
4. Reporte final y conclusiones.	1. Presenta de manera correcta y completa un reporte final que incluya las dos fases. 2. Redacta un reporte en formato de	1. Presenta de manera correcta y completa un reporte final que incluya las dos fases. 2. Redacta un reporte en formato de	1. Presenta de manera correcta y completa un reporte final que incluya las dos fases. 2. Redacta un reporte en formato de negocios.	
	negocios. 3. Incluye las citas y referencias en formato APA, sin olvidar todas las fuentes actualizadas y solicitadas en las dos fases. 4. Realiza una conclusión general del proyecto que es adecuada y correcta. 5. Las conclusiones tienen al menos 150 palabras de extensión.	negocios. 3. Incluye las citas y referencias en formato APA, sin olvidar todas las fuentes actualizadas y solicitadas en las dos fases. 4. Realiza una conclusión general del proyecto que es adecuada y correcta. 5. Las conclusiones tienen menos de 150 palabras de extensión.	3. Incluye las citas y referencias en formato APA, sin olvidar todas las fuentes actualizadas y solicitadas en las dos fases. 4. Realiza una conclusión general del proyecto que es poco adecuada, pero correcta. 5. Las conclusiones tienen menos de 150 palabras de extensión.	
Total				100