



Contextos Socioculturales de
Negocios Internacionales
Modalidad Connect

Guía para el profesor
Clave LTNI1803
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	7
Calendario	7
Contenido del curso.....	8
Herramientas.....	8
Preguntas frecuentes	9
Guía para las sesiones	9
Semana 1	9
Semana 2	13
Semana 3	16
Anexo 1. Rúbrica de evidencia 1.....	24
Anexo 2. Rúbrica evidencia 2.....	26

Información general del curso

Nombre del curso: Contextos Socioculturales de Negocios Internacionales

Nivel: Profesional Ejecutivo

Plan académico: 2018

Modalidad: Connect

Clave: LTNI1803

Competencias del curso

- Propone y desarrolla estrategias que muestren el impacto de la globalización en la forma de hacer negocios en el mundo.

Introducción al curso

Bienvenido al curso de Contextos Socioculturales de Negocios Internacionales.

Mediante este curso conocerás los diferentes factores que conforman el ambiente internacional de los negocios en la actualidad; también generarás estrategias para implementar un plan de internacionalización de alguna empresa o proyecto en específico.

Te invito a participar activamente y dar tu mayor esfuerzo para que tu aprendizaje sea productivo.

¡Comencemos!

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.

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.

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. 	<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.

- Receso.

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



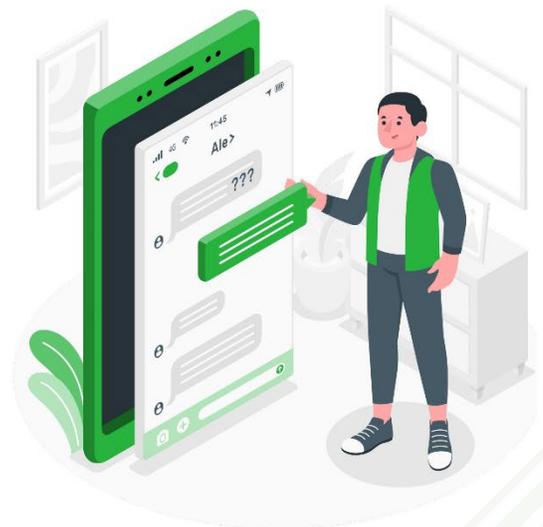
Durante la sesión se recomienda no tener otras aplicaciones abiertas (ejemplo: Facebook, Netflix, YouTube, etc.)



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. Fundamentos de los negocios internacionales Tema 2. Globalización y empresas Tema 3. Estrategias de internacionalización Tema 4. Organismos e instituciones internacionales 	✓			
2	<ul style="list-style-type: none"> Tema 5. Decisiones estratégicas para competir en los mercados internacionales Tema 6. Cultura e implicaciones Tema 7. Comunicación intercultural efectiva 			✓	
3	<ul style="list-style-type: none"> Tema 8. Estereotipos y estilos de negociación Tema 9. Estrategias de importación y exportación Tema 10. Gestión aduanera integral Tema 11. Integraciones económicas y tratados internacionales 	✓			
4	<ul style="list-style-type: none"> Tema 12. Estrategia de mercadeo y aspectos logísticos Tema 13. Alianzas y socios comerciales Tema 14. Normas y regulaciones Tema 15. México en el comercio exterior 			✓	
5	<ul style="list-style-type: none"> Examen final 				✓

Bibliografía y recursos especiales

Libros de texto

- Daniels, J., Lee, H. y Raderbaugh, D. (2009). *Negocios Internacionales- Ambientes y Operaciones* (12a ed.). México: Pearson Educación.
ISBN: 9786074423877
ISBN eBook: 9786074424195

Libros de apoyo

- Ball, D., Geringer, M., Minor, M., y McNett, J. (2012). *International Business. The Challenge of Global Competition* (13a ed.). Estados Unidos: McGraw-Hill.
ISBN: 978-0077606121

Contenido del curso

Tema 1.	Fundamentos de los negocios internacionales
Tema 2.	Globalización y empresas
Tema 3.	Estrategias de internacionalización
Tema 4.	Organismos e instituciones internacionales
Tema 5.	Decisiones estratégicas para competir en los mercados internacionales
Tema 6.	Cultura e implicaciones
Tema 7.	Comunicación intercultural efectiva
Tema 8.	Estereotipos y estilos de negociación
Tema 9.	Estrategias de importación y exportación
Tema 10.	Gestión aduanera integral
Tema 11.	Integraciones económicas y tratados internacionales
Tema 12.	Estrategia de mercadeo y aspectos logísticos
Tema 13.	Alianzas y socios comerciales
Tema 14.	Normas y regulaciones
Tema 15.	México en el comercio exterior

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. Fundamentos de los negocios internacionales Tema 2. Globalización y empresas	20 minutos
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. Lee detalladamente el caso Disney. Destaca y redacta los aspectos más importantes sobre el proceso de internacionalización de la empresa.
2. Identifica las diferencias culturales entre Disney en Tokio y Disney en Europa.

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. Estrategias de internacionalización	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. Basándote en el caso, ¿cuáles consideras que son los acuerdos de colaboración más efectivos que pudo emplear Disney en Europa?
4. Enlista los puntos positivos y negativos de Disney en el ambiente cultural durante su proceso de internacionalización, específicamente de los parques de diversiones.
 - a. Ejemplifica al menos tres variables culturales que detonaron la problemática.
 - b. Describe brevemente las ventajas y desventajas de los acuerdos de colaboración.

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. Organismos e instituciones internacionales	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

5. Concluye sobre la importancia de identificar las diferencias y contextos socioculturales de los negocios internacionales y explica cómo afecta la cultura en un proceso de internacionalización.

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"> Respuestas correctas al caso. 	40	4
Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Descripción correcta de las diferencias culturales en los negocios internacionales. 	30	3
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Conclusión sobre la importancia de identificar los contextos socioculturales. 	30	3
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. Decisiones estratégicas para competir en los mercados internacionales	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. Lee la siguiente situación:

Acabas de graduarte y te contratan como Gerente de mercadotecnia de una empresa de artesanías mexicanas que desea internacionalizarse. La empresa, de origen mexicano, es una cadena de tiendas de artesanías que opera bajo el nombre “El color de México”.

La empresa busca expandirse primero hacia el mercado estadounidense, enfocándose básicamente en los estados del sur, buscando establecerse estratégicamente en las zonas con alta concentración de personas de origen mexicano.

La empresa te ha contratado para brindar consultoría y desarrollar la estrategia de expansión hacia el mercado estadounidense. Su meta es abrir cinco tiendas en un periodo de tres años.

Para entregar el análisis de la estrategia de internacionalización de la tienda, tu jefe te ha pedido que entregues un organizador gráfico donde incluyas los puntos importantes de tu análisis.

2. Para comenzar a desarrollar la estrategia de expansión, responde las siguientes preguntas con base en los conceptos vistos en clase:
- ¿Por qué motivos se desea internacionalizar la empresa?
 - ¿Cuáles son los objetivos de la internacionalización?
 - ¿Qué factores ambientales o externos tendrías que considerar para cumplir con los objetivos de la empresa?
 - ¿Qué tipo de empresa recomendarías establecer en Estados Unidos?, ¿multinacional o transnacional, y por qué?
 - ¿Cuáles serían los objetivos generales y específicos para establecer acuerdos de colaboración?
 - ¿Qué tipo de acuerdo de colaboración sugerirías para cumplir con los objetivos?
 - ¿Qué organismos internacionales serían útiles para recabar información acerca del país destino?

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. Cultura e implicaciones	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

- Presenta las actividades a llevar a cabo de acuerdo con el modelo de cuatro pasos que Lerma y Márquez (2010) proponen para lograr una exitosa comercialización internacional.
- Para efectos de conocer a la competencia en el país destino, ¿qué datos requerirías analizar? Enuméralos y describe cómo llevarías a cabo su análisis.

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. Comunicación intercultural efectiva	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

- Menciona al menos 10 ventajas y cinco desventajas de la internacionalización de la tienda.
- Sintetiza tu análisis en un organizador gráfico que muestre las ideas más importantes de cada punto desarrollado.

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/IU6cDVjjggc	5 minutos
Desarrollo de temas de la semana	Revisión de los temas Tema 8. Estereotipos y estilos de negociación Tema 9. Estrategias de importación y exportación	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 detenidamente el Caso de Ventanilla Única de Comercio Exterior en México y responde lo siguiente:

- ¿Cuál es tu opinión acerca del caso de la Ventanilla Única de Comercio Exterior en México en relación con los sistemas de gestión aduanera actuales?

Entregable

Reporte con el desarrollo de la actividad.

• • • • **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. Gestión aduanera integral	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

2. Utiliza Padlet para realizar una pizarra electrónica donde respondas de manera creativa lo siguiente:
- Menciona 10 ventajas de la Ventanilla Única de Comercio Exterior en México.
 - Menciona cinco desventajas de la Ventanilla Única de Comercio Exterior en México.
 - Incluye una captura de pantalla de tu pizarra final, junto con la liga que te proporciona Padlet para que tu profesor pueda ingresar y revisar tu trabajo.

GUÍA PARA EL PROFESOR

Derechos reservados © Universidad Tecmilenio

Entregable

Reporte con el desarrollo de la investigación.

● ● ● ● **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. Integraciones económicas y tratados internacionales	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

3. Concluye sobre el impacto que ocasionó la implementación de la Ventanilla Única en la competitividad en México.

Entregable

Reporte que integre el análisis de las situaciones planteadas.

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"> Respuesta correcta a la pregunta del caso. 	35	5
Criterio 2	<ul style="list-style-type: none"> Pizarra electrónica (captura de pantalla y liga) creativa donde se especifican las ventajas y desventajas. 	35	5
Criterio 3	<ul style="list-style-type: none"> Conclusión apropiada. 	30	5
Totales:		100	10

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. Estrategia de mercadeo y aspectos logísticos Tema 13. Alianzas y socios comerciales	20 minutos
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

1. Toma el rol de consultor de estrategias de comercialización internacional para una empresa de comida mexicana que tiene la siguiente problemática:

La empresa Comidas Mexicanas Internacionales ha tratado de expandir su marca al mercado europeo, sin embargo, ha encontrado el camino muy complicado. La empresa de origen mexicano es una cadena de restaurantes que opera bajo el nombre de “El sabor de México”. Hace algunos años logró una expansión exitosa al mercado estadounidense, enfocándose básicamente en los estados del Sur y logrando abrir 13 restaurantes ubicados estratégicamente en las zonas con alta concentración de gente sudamericana. Debido a su estrategia de utilizar recetas 100% mexicanas y sin variaciones, han logrado captar una base de clientes con alta fidelidad debido a que la comida provoca cierto grado de nostalgia para los residentes de origen hispanoamericano en los estados de Texas, Nuevo México, Arizona y California. Debido a los buenos resultados en su expansión por tierras estadounidense, la empresa ha estado desarrollando un proyecto para posicionar su línea de restaurantes en el mercado europeo mientras continua con su crecimiento por el mercado estadounidense hacia los estados del norte y sudeste. Cabe mencionar que los restaurantes que la empresa ha abierto en Estados Unidos son 100% propiedad de la empresa. La empresa te ha contratado para brindar consultoría y desarrollar la estrategia de expansión de la empresa por el mercado europeo. Su meta es abrir tres restaurantes en un periodo de dos años en tres países diferentes para iniciar con la presencia en el continente europeo.

Entregables

Documento electrónico que contenga 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	5 minutos

	reconectarse a la clase (ejemplo, sentadillas, estiramientos, etcétera).	
Desarrollo de temas de la semana	Revisión del tema Tema 14. Normas y regulaciones	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

2. Realiza un breve reporte en el que propongas un plan de negocios como parte de la consultoría a la empresa, en el que incluyas los siguientes puntos:

- a. Identificación de mercados potenciales
- b. Estrategia de entrada a los mercados
- c. Mezcla de mercadotecnia global
- d. Sugerencias de alianzas y socios comerciales

Sé lo más creativo posible en el plan de negocios, recuerda que son tus clientes y tú eres el responsable del éxito o fracaso de la planeación del proyecto con base en tu consultoría. Las siguientes preguntas te servirán como guía:

- e. ¿Cuál sería la estrategia general por utilizar para los mercados europeos?
- f. ¿Cuál es el país al que deberá entrar primero de acuerdo con la estrategia y por qué?
- g. ¿Cuál sería la forma de entrada al mercado?
- h. ¿Existe la posibilidad de realizar una alianza o sociedad?
- i. ¿Qué consideraciones se deben tomar respecto a la cultura para la negociación?
- j. ¿Existen normas y regulaciones aplicables?

- k. ¿Cuáles serían los siguientes dos mercados a los que consideras que debe tratar de entrar la empresa y cuál sería la justificación para la selección de esos dos países?
- l. ¿Cuál sería la estrategia de expansión a los siguientes dos mercados?
- m. ¿Se tratará a los mercados individualmente o con una estrategia general?

Entregables

Documento electrónico que contenga 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. México en el comercio exterior	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

- 3. Elabora una conclusión sobre las posibilidades de éxito del proyecto.

Entregable

Documento electrónico que contenga 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

Competencia: Desarrolla un organizador gráfico con base en las características fundamentales de los mercados internacionales.

Nivel taxonómico: Utilización

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Respuestas a las preguntas planteadas.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Responde todas las preguntas. Justifica las siete respuestas con base en los conceptos vistos en clase.	Responde al menos seis de las preguntas. Justifica al menos cuatro respuestas con base en los conceptos vistos en clase.	Responde al menos cinco de las preguntas. Justifica al menos tres respuestas con base en los conceptos vistos en clase.	
2. Desarrollo de factores estratégicos de acuerdo al modelo de cuatro pasos.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Desarrolla los cuatro pasos del modelo.	Desarrolla dos pasos del modelo.	Desarrolla pasos que no corresponden al modelo.	
3. Análisis de la competencia.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Señala un dato para cada uno de los siete grupos de análisis.	Señala un dato para cuatro de los siete grupos de análisis.	Señala un dato para al menos tres de los siete grupos de análisis.	
4. Definición de las ventajas y desventajas de la internacionalización de la tienda.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Define diez ventajas de dos y define cinco desventajas.	Define siete ventajas de dos y cuatro desventajas.	Define al menos seis ventajas de dos y tres desventajas.	
	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20

5. Presentación de un organizador gráfico que refleje los cuatro puntos analizados.	Presenta detalladamente los cuatro aspectos analizados.	Presenta detalladamente tres aspectos analizados.	Presenta tres aspectos analizados con información poco relevante.	
TOTAL				100%

Anexo 2. Rúbrica evidencia 2

Competencia: Desarrolla un reporte que permita identificar las estrategias de internacionalización para una empresa como respuesta a una problemática por el entorno cultural y económico mundial.

Nivel taxonómico: Utilización.

Criterios de evaluación	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Identificación del mercado(s) potencial(es) y mezcla de mercadotecnia.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Identificación de forma clara de todos los factores que impactan al mercado seleccionado y planteamiento adecuado de los métodos para obtener la información. Propuesta excelente de mezcla de mercadotecnia cubriendo todos los puntos y planteando supuestos adecuados.	Identificación de algunos de los factores que impactan al mercado seleccionado y planteamiento inadecuado de los métodos para obtener la información. Propuesta regular de mezcla de mercadotecnia cubriendo todos los puntos y planteando supuestos adecuados.	Identificación de algunos de los factores que impactan al mercado seleccionado y sin planteamiento de los métodos para obtener la información. Propuesta mala de mezcla de mercadotecnia cubriendo todos los puntos y planteando supuestos adecuados.	
2. Estrategia de entrada al (los) mercado(s).	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Estrategia completa de entrada considerando todos los puntos de formas de entrada y asociaciones. Estrategia excelente de aplicación de cultura en negociaciones y adaptación del producto o servicio.	Estrategia incompleta de entrada considerando algunos de los puntos de formas de entrada y asociaciones. Estrategia regular de aplicación de cultura en negociaciones y adaptación del producto o servicio.	Estrategia incompleta de entrada sin considerar todos los puntos de formas de entrada y asociaciones. Estrategia mala de aplicación de cultura en negociaciones y adaptación del producto o servicio.	
3. Sugerencias de alianzas y socios comerciales.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Propuesta que incluye sugerencias factibles de alianzas y socios comerciales.	Breve propuesta que incluye algunas sugerencias de alianzas y socios comerciales.	Breve propuesta que incluye de manera deficiente	

			y escueta las sugerencias de alianzas y socios comerciales.	
4. Conclusión sobre las posibilidades de éxito del proyecto.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Desarrollo de una conclusión completa y detallada con información de soporte. Inclusión de abundantes fuentes confiables de soporte.	Desarrollo de una conclusión incompleta con poca información de soporte. No incluye fuentes confiables de soporte.	Desarrollo de una conclusión incompleta sin información de soporte. No incluye fuentes confiables de soporte.	
5. VI. Foro Internacional de Felicidad 360.	20 - 15	14 - 09	08 - 0	20
	Presenta un flyer con los puntos principales que se abordaron en la conferencia sobre el GRIT y cuáles son los beneficios de implementarlo dentro de una organización. Comparte la captura de pantalla donde muestra que compartió el flyer a 3 compañeros de trabajo o escuela a través de Whats App y les pidió su opinión sobre ¿Qué piensan sobre el tema? ¿Cómo podrían aplicarlo en su trabajo? Describe las opiniones que recibió y sus conclusiones sobre el tema y lo integra en el documento donde presenta la evidencia. Ingresa a la liga web del formulario y presenta la captura de pantalla donde muestra que envió la información.	Presenta un flyer con los puntos principales que se abordaron en la conferencia sobre el GRIT y cuáles son los beneficios de implementarlo dentro de una organización. Comparte la captura de pantalla donde muestra que compartió el flyer a 3 compañeros de trabajo o escuela a través de Whats App y les pidió su opinión sobre ¿Qué piensan sobre el tema? ¿Cómo podrían aplicarlo en su trabajo? No incluye la descripción de las opiniones que recibió y sus conclusiones sobre el tema. No incluye la captura de pantalla donde muestra que envió la información del formulario de la liga web.	Presenta un flyer con los puntos principales que se abordaron en la conferencia sobre el GRIT y cuáles son los beneficios de implementarlo dentro de una organización. No comparte el flyer con 3 compañeros de trabajo o escuela a través de Whats App y no les pidió su opinión sobre ¿Qué piensan sobre el tema? ¿Cómo podrían aplicarlo en su trabajo? No incluye la descripción de las opiniones que recibió y sus conclusiones sobre el tema. No incluye la captura de pantalla donde muestra que envió la información del formulario de la liga web.	
TOTAL				100%