



# Guía para el profesor

Contextos socioculturales de negocios  
internacionales

LTNI2103



## Índice

Información general del curso .....	1
Metodología .....	1
Evaluación.....	4
Bibliografía.....	4
Tips importantes .....	5
Temario .....	6
Notas de enseñanza .....	7

## Información general del curso

### Modalidades

- Clave banner: LTNI2103
- Modalidad: Presencial, en línea y Connect

### Competencia del curso

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



## Metodología

## Metodología Connect

Se ha diseñado un curso **Connect** con la finalidad de ser impartido por un **docente líder con experiencia en el ámbito laboral**, quien compartirá contigo 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 tu formación, contrastando la realidad de tu 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 a estas sesiones de videoconferencia es muy importante, pero no obligatoria, ya que tienes la posibilidad de revisar la sesión grabada en caso de no poder asistir en el horario establecido.

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

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
tecnológicas diversas para una dinámica, foro o quiz. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Receso.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Receso.</li> </ul>	

## Metodología Online

Este curso ha sido diseñado para desarrollar la competencia expresa en el apartado correspondiente. La estructura del curso consiste en 8 temas dividido en dos módulos.

Cada tema incluirá material didáctico compuesto por lecturas, videos y otros recursos de apoyo para facilitar la comprensión. Los alumnos deberán dedicar al menos 10 horas semanales para la revisión de los temas, actividades, evidencias y la resolución de exámenes. Se espera que los alumnos gestionen su tiempo de estudio de manera efectiva y desarrollen la autodisciplina necesaria para cumplir con las horas de estudio recomendadas.

Los alumnos realizarán actividades relacionadas con cada tema para aplicar los conocimientos adquiridos. Se evaluará a los estudiantes mediante un examen final que abarcará los dos módulos y medirá la comprensión global de la competencia.

La comunicación efectiva será clave. Se utilizarán plataformas en línea y herramientas de mensajería para mantener a los alumnos informados sobre cualquier actualización o recordatorios importantes. Los alumnos deben aclarar sus dudas a través de canales establecidos, como foros en línea, correos electrónicos o sesiones de consulta programadas.

Esta metodología busca garantizar un aprendizaje profundo y significativo, promoviendo la participación del estudiante y su compromiso con el desarrollo de la competencia establecida.

## Metodología Presencial

Este curso ha sido diseñado para desarrollar la competencia expresa en el apartado correspondiente. La estructura del curso consiste en 8 temas dividido en dos módulos.

Cada tema incluirá material didáctico compuesto por lecturas, videos y otros recursos de apoyo para facilitar la comprensión. Los alumnos deberán dedicar al menos 10 horas semanales para la revisión de los temas, actividades, evidencias y la resolución de exámenes. Se espera que los alumnos gestionen

su tiempo de estudio de manera efectiva y desarrollen la autodisciplina necesaria para cumplir con las horas de estudio recomendadas.

Los alumnos realizarán actividades relacionadas con cada tema para aplicar los conocimientos adquiridos. Se evaluará a los estudiantes mediante un examen final que abarcará los dos módulos y medirá la comprensión global de la competencia.

La comunicación efectiva será clave. Se utilizarán plataformas en línea y herramientas de mensajería para mantener a los alumnos informados sobre cualquier actualización o recordatorios importantes. Los alumnos deben aclarar sus dudas a través de canales establecidos, como foros en línea, correos electrónicos o sesiones de consulta programadas.

Esta metodología busca garantizar un aprendizaje profundo y significativo, promoviendo la participación del estudiante y su compromiso con el desarrollo de la competencia establecida.



## Evaluación

Número	Evaluable	Ponderación
1	Examen 1	20
2	Evidencia 1	30
3	Examen 2	20
4	Evidencia 2	30
<b>Total</b>		<b>100</b>



## Bibliografía

- Libro 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



## Tips importantes

1. **Material de capacitación en la plataforma tecnológica Canvas**
  - Tutorial digital para profesores: <https://bit.ly/2SbMaNK>
  - Tutorial digital para alumnos: <https://bit.ly/35lBnP6>

- Para revisar los videotutoriales de la Biblioteca Digital, da clic [aquí](#).

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

Lo puedes reportar a la cuenta [atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx](mailto:atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx), pero te pedimos que también reportes sugerencias para el contenido y actividades del curso.

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

El coordinador docente te debe proporcionar esta información.

## 4. ¿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.

## 5. ¿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 alumnos.

Las actividades evaluables dentro de cada tema y del calendario, así como la presentación final del curso tienen asignadas una rúbrica con la cual es obligatorio que se califique, esto es muy importante para nuestro modelo de competencias, ya que es la forma en la que medimos el desarrollo de las competencias en nuestros alumnos. Cada rúbrica se encuentra en la sección de **tareas**, específicamente con el nombre de la semana evaluable.

Es importante evaluar con la rúbrica que aparece en el apartado de la evidencia final, ya que se les estará auditando constantemente su realización efectiva.

Video disponible para calificar con rúbricas.

- ¿Cómo busco una rúbrica?: <https://youtu.be/QgDKeZvgtAI>
- ¿Cómo califico con una rúbrica?: <https://youtu.be/mAbIsLAGlp4>



## Temario

Tema	Título
<b>Tema 1</b>	Fundamentos de los negocios internacionales
<b>Tema 2</b>	Globalización y empresas
<b>Tema 3</b>	Estrategias de internacionalización

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



## Notas de enseñanza

**Tema 1** Fundamentos de los negocios internacionales

### Notas para la enseñanza del tema

Los estudiantes podrían investigar diferentes teorías sobre los negocios internacionales y analizar cómo estas se aplican a empresas globales actuales. Un enfoque práctico podría incluir el análisis de estudios de casos que evidencien cómo empresas pequeñas y grandes se adaptan al entorno internacional.

## Tema 2 Globalización y empresas

### Notas para la enseñanza del tema

El docente podría organizar un debate sobre los beneficios y desafíos de la globalización para las empresas, alentando a los estudiantes a explorar tanto los aspectos económicos como sociales. Utilizar casos actuales de empresas globales facilitaría una comprensión más clara de las implicaciones reales de la globalización.

## Tema 3 Estrategias de internacionalización

### Notas para la enseñanza del tema

Se podría pedir a los estudiantes que analicen las estrategias de internacionalización de diferentes empresas y cómo han adaptado su modelo de negocio a nuevos mercados. Realizar una simulación donde los estudiantes diseñen una estrategia de expansión internacional para una empresa específica consolidaría el aprendizaje.

## Tema 4 Organismos e instituciones internacionales

### Notas para la enseñanza del tema

Una actividad en la que los estudiantes investiguen diferentes organismos internacionales y su impacto en el comercio global les permitiría comprender mejor el papel regulador y de apoyo que estas organizaciones juegan. Comparar su influencia en diversos sectores industriales enriquecería el análisis.

## Tema 5 Decisiones estratégicas para competir en los mercados internacionales

### Notas para la enseñanza del tema

Los estudiantes podrían realizar un análisis comparativo de decisiones estratégicas tomadas por empresas en diferentes mercados internacionales. Un ejercicio práctico en el que los estudiantes diseñen una estrategia de entrada a un mercado extranjero específico fomentaría la aplicación de la teoría.

## Tema 6 Cultura e implicaciones

### Notas para la enseñanza del tema

El docente podría organizar un taller donde los estudiantes investiguen y presenten cómo la cultura afecta las decisiones empresariales y estrategias en diversos países. Un análisis de casos que muestre las consecuencias de ignorar las diferencias culturales en los negocios internacionales ayudaría a reforzar el tema.

### Tema 7 Comunicación intercultural efectiva

#### Notas para la enseñanza del tema

Los estudiantes podrían practicar técnicas de comunicación intercultural a través de simulaciones de negociaciones entre diferentes culturas. Analizar casos donde la comunicación intercultural efectiva o ineficaz haya afectado el éxito empresarial fortalecería su comprensión teórica y práctica.

### Tema 8 Estereotipos y estilos de negociación

#### Notas para la enseñanza del tema

El docente podría facilitar un debate sobre cómo los estereotipos afectan las negociaciones internacionales y cómo evitarlos. Un análisis de estilos de negociación en diversas regiones del mundo ayudaría a los estudiantes a identificar las mejores prácticas para negociar en un contexto global.

### Tema 9 Estrategias de importación y exportación

#### Notas para la enseñanza del tema

Los estudiantes podrían desarrollar una estrategia de importación o exportación para un producto específico, teniendo en cuenta los desafíos logísticos y regulatorios. Analizar estudios de casos exitosos y fallidos de importación/exportación proporcionaría una comprensión más clara de las mejores prácticas.

### Tema 10 Gestión aduanera integral

#### Notas para la enseñanza del tema

Una simulación donde los estudiantes gestionen un proceso aduanero completo, desde la documentación hasta el cumplimiento de normativas, ayudaría a reforzar el conocimiento teórico. El análisis de cómo las políticas aduaneras impactan el comercio global también enriquecería el aprendizaje.

### Tema 11 Integraciones económicas y tratados internacionales

#### Notas para la enseñanza del tema

El docente podría organizar un ejercicio de investigación donde los estudiantes comparen diferentes tratados internacionales y su impacto en la economía global. También podrían analizar el papel de las integraciones económicas regionales y su influencia en las estrategias empresariales.

**Tema 12** Estrategia de mercadeo y aspectos logísticos**Notas para la enseñanza del tema**

El docente podría pedir a los estudiantes que desarrollen una estrategia de mercadeo internacional para un producto específico, considerando los aspectos logísticos y culturales del país de destino. Un estudio de casos que analice cómo las empresas han superado retos logísticos en mercados extranjeros consolidaría el tema.

**Tema 13** Alianzas y socios comerciales**Notas para la enseñanza del tema**

Los estudiantes podrían investigar ejemplos de alianzas estratégicas y evaluar su éxito o fracaso. Un ejercicio en el que los estudiantes diseñen una propuesta de alianza para una empresa ficticia reforzaría su capacidad para identificar socios comerciales efectivos.

**Tema 14** Normas y regulaciones**Notas para la enseñanza del tema**

El docente podría organizar una actividad de análisis donde los estudiantes examinen cómo las normas y regulaciones internacionales afectan las decisiones empresariales. Un estudio de casos sobre el impacto de cambios regulatorios en diferentes industrias ayudaría a contextualizar la teoría en un entorno práctico.

**Tema 15** México en el comercio exterior**Notas para la enseñanza del tema**

Se podría pedir a los estudiantes que investiguen la evolución del comercio exterior de México y los tratados que ha firmado con otros países. Un análisis de cómo estos acuerdos han afectado a la economía mexicana proporcionaría una comprensión más profunda de la posición de México en el comercio global.

