

1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Negocios Internacionales
Clave de la asignatura:	NEF-2406
SATCA¹:	3-2-5
Carrera:	Ingeniería Industrial

2. Presentación

Caracterización de la asignatura

El contenido de la presente asignatura contribuye de forma decisiva a fortalecer el perfil profesional del egresado de la carrera de Ingeniería Industrial permitiendo que el estudiante integre los conocimientos adquiridos dentro del plan académico de la carrera para poder planear, desarrollar, fortalecer, innovar, implementar y gestionar mediante el análisis e interpretación de la organización desde un punto de vista sistémico, considerando el diseño e implementación de estrategias de mercadotecnia internacional, para establecer programas y procesos de calidad desarrollando un liderazgo efectivo tomando en cuenta todos los aspectos legales que inciden en la realización de los negocios internacionales, detectando oportunidades dentro de los mercados globales que incidan directamente en la rentabilidad de las empresas.

Pretende, además, considerar aspectos y tomar las medidas necesarias para mitigar los riesgos y aprovechar las oportunidades, las empresas extranjeras pueden aumentar sus posibilidades de éxito en los negocios, ante el marco del Nearshoring en México.

Intención didáctica

La primera unidad denominada introducción a los mercados internacionales destaca la necesidad de conocer los mercados internacionales, las tendencias y los tratados comerciales que los enmarcan. La unidad dos llamada selección de mercados se refiere a analizar las barreras comerciales que influyen en las decisiones de exportar hacia un país específico. En la unidad tres se adquieren los conocimientos para elaborar el plan de negocios con la mezcla de mercadotecnia internacional para accionar la entrada a estos mercados. La unidad cuatro se encargará de la aplicación de un análisis estratégico empresarial, los aspectos financieros y diversos apoyos para la implementación de las estrategias exportadoras de empresas globales.

Por último, la unidad cinco, aborda la construcción de Negocios Internacionales ante el Nearshoring en México.

¹ Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos

3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de la Región Carbonífera: Abril, 2024	Integrantes de la Academia de Ingeniería Industrial e Ingeniería en Administración	Búsqueda, análisis y actualización del programa de estudio propuesto.
Revisión y actualización: 29 de mayo de 2017	MCEA. Martín Arturo Gómez Vásquez M.A. Ivonne Esmeralda Lizárraga Coronado	Diseño de asignatura para módulo de especialidad
Instituto Tecnológico de Hermosillo, septiembre-octubre 2011	Ana Chavarín Ávila	En función de necesidades del entorno para la especialidad de la carrera de Ingeniería en Gestión Empresarial de acuerdo con la investigación: Diseño de la especialidad y materias de la carrera de ingeniería en gestión empresarial, Investigación 2011. Especialidad Dirección de negocios

4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
El estudiante desarrollara habilidades que le permitan detectar oportunidades de negocios en el extranjero y estructurar un plan de negocios para empresas globales, con un enfoque hacia el Nearshoring.

5. Competencias previas

Haber acreditado las materias de: Conocimientos de logística y cadenas de suministro Conocimientos de mercadotecnia

6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	Introducción a los negocios internacionales	1.1 fundamentos de los negocios internacionales 1.1.1 Concepto de negocios internacionales 1.1.2 Objetivos e importancia de los negocios internacionales 1.1.3 Modalidades de los negocios internacionales 1.1.4 Influencias externas que afectan a los negocios internacionales 1.2 Internacionalización de las empresas 1.3 Proceso de Integración Económica
2	Selección de mercados	2.1 Acuerdos Comerciales 2.1.1 Barreras comerciales 2.1.2 La competencia global 2.2 Variables según el país 2.2.1 Económicas 2.2.2 Políticas 2.2.3 Socioculturales y éticas 2.2.4 Competitividad 2.2.5 Tecnología 2.3 Formas de entrada al país 2.3.1 Exportación directa e indirecta 2.3.2 Licencias 2.3.3 Franquicias 2.3.4 Nuevas tecnologías
3	Mercadotecnia Internacional	3.1 Plan de mercadotecnia estratégico 3.2 Diseño, innovación y adaptación de productos 3.2.1 Estrategias de precio internacional 3.2.2 Estrategias de distribución y logística internacional 3.2.3 Protección de marcas 3.2.4 Normas de calidad y certificaciones 3.3 Promoción en el extranjero 3.3.1 Ferias Internacionales 3.4 Negociación y protocolo
4	Plan de negocios de exportación	4.1 Proceso de exportación 4.2 Ingeniería de exportación 4.2.1 Análisis estratégico empresarial 4.2.2 Servicios financieros al exportador 4.3 Programas de apoyo a las exportaciones 4.4 Tendencias de estrategias de negocios 4.5 Incursión de pymes al mercado global 4.6 Desarrollo empresarial y cultura exportadora

5	Negocios Internacionales ante el Nearshoring en México	<p>5.1 Análisis de exportación en países del T-MEC</p> <p>5.2 Análisis de exportación para con el mercado asiático</p> <p>5.3 Integración de propuesta de negocios internacionales ante el Nearshoring en México</p>
---	--	--

7. Actividades de aprendizaje de los temas

Introducción a los negocios internacionales	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Comprenderá los conceptos básicos de los negocios internacionales y su importancia en la economía global, así como las formas que pueden utilizar las empresas para participar en los mercados internacionales.</p> <p>Genéricas: Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes. Sabe investigar, generar y gestionar información y datos Maneja software básico para procesamiento de datos y elaboración de documentos Lee, comprender y redactar ensayos y demás escritos técnico-científicos Maneja adecuadamente la información proveniente de bibliotecas virtuales y de internet Posee iniciativa y espíritu emprendedor Trabaja en forma autónoma y en colaboración Asume actitudes éticas en su entorno</p>	<p>Por medio de un mapa conceptual aprenderá a definir los elementos que intervienen en el concepto de negocios internacionales, creando una definición propia de este.</p> <p>Realizara una reflexión sobre los objetivos que buscan las empresas al incursionar en los negocios internacionales.</p> <p>Investigará, para su discusión y análisis, los diferentes modos en que las empresas y gobiernos pueden realizar negocios internacionales.</p> <p>Analizara la forma en que el entorno global afecta a los negocios internacionales.</p> <p>Identificara las diferentes etapas por las que una empresa puede transitar en su proceso de internacionalización.</p> <p>Relacionara las características propias de cada una de las fases del proceso de integración económica.</p>

Selección de mercados	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Comprenderá las estrategias más adecuadas para seleccionar un mercado de destino, así como los factores que afectan el plan de exportación.</p> <p>Genéricas: Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes. Sabe investigar, generar y gestionar información y datos Maneja software básico para procesamiento de datos y elaboración de documentos Lee, comprender y redactar ensayos y demás escritos técnico-científicos Maneja adecuadamente la información proveniente de bibliotecas virtuales y de internet Posee iniciativa y espíritu emprendedor Trabaja en forma autónoma y en colaboración Asume actitudes éticas en su entorno</p>	<p>Investigar y hacer reporte acerca de los acuerdos comerciales que tiene México y cuáles son sus beneficios.</p> <p>Identificara las distintas barreras al comercio que afectan una relación comercial.</p> <p>Investigará las diversas barreras comerciales de un país seleccionado como estudio de caso para discutir en clase.</p> <p>Investigará y relacionara las variables económicas, políticas, socioculturales que afectan la adaptación de los productos en un país seleccionado como estudio de caso para discutir en clase.</p> <p>Investigará la forma más conveniente de entrada de un producto a un país seleccionado como estudio de caso y elaborará presentación audiovisual ante el grupo.</p>
Mercadotecnia Internacional	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Comprenderá los pasos del proceso de mercadotecnia internacional e identificará las estrategias convenientes para las empresas globales.</p> <p>Genéricas: Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes. Sabe investigar, generar y gestionar información y datos Maneja software básico para procesamiento de datos y elaboración de documentos</p>	<p>Acordará con un equipo de trabajo y por medio de una lluvia de ideas la selección, creación, innovación de algún producto o servicio para comercializar en un país extranjero.</p> <p>Diseñara las estrategias, en equipo de trabajo de precio, distribución y promoción en un mercado extranjero.</p> <p>Realizara en equipo de trabajo una feria comercial extra-clase mostrando un producto creado por el equipo mostrando</p>

<p>Lee, comprender y redactar ensayos y demás escritos técnico-científicos Maneja adecuadamente la información proveniente de bibliotecas virtuales y de internet Posee iniciativa y espíritu emprendedor Trabaja en forma autónoma y en colaboración Asume actitudes éticas en su entorno</p>	<p>las estrategias de mercadotecnia seleccionadas, explicando y dando muestras al público.</p> <p>Investigará y elaborará reporte acerca de los requisitos para registrar y proteger una marca en los mercados local y extranjeros.</p> <p>Investigar y relacionar las normas técnicas y de calidad que afectan a los productos en el mercado local y extranjero.</p> <p>Investigar las normas de negociación y protocolo de negocios con clientes extranjeros de un país seleccionado como estudio de caso haciendo comparación con la cultura de negocios de México, y compartir sus puntos de vista con el grupo de clase.</p>
<p>Plan de negocios de exportación</p>	
<p>Competencias</p>	<p>Actividades de aprendizaje</p>
<p>Específica(s): Desarrollará un plan de negocios de exportación para un mercado de destino específico.</p> <p>Genéricas: Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes. Sabe investigar, generar y gestionar información y datos Maneja software básico para procesamiento de datos y elaboración de documentos Lee, comprender y redactar ensayos y demás escritos técnico-científicos Maneja adecuadamente la información proveniente de bibliotecas virtuales y de internet Posee iniciativa y espíritu emprendedor Trabaja en forma autónoma y en colaboración Asume actitudes éticas en su entorno</p>	<p>Elaborar un diagrama de flujo del despacho aduanero de exportación. Elaborar reporte del papel que juegan los actores que intervienen en el proceso de exportación. Elaborar una lista de los requerimientos organizacionales de las empresas para poder exportar. Realizar una investigación de los distintos tipos de servicios financieros para las empresas exportadoras y comentara las ventajas y desventajas en la clase. Investigar los distintos tipos de apoyo del gobierno para la promoción de las exportaciones y realizar una presentación ante el grupo. Organizar y participar en un debate acerca de las tendencias de las empresas globales mexicanas y la cultura exportadora con un estudio de caso específico</p>

Negocios Internacionales ante el Nearshoring en México	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p>Específica(s): Desarrolla una propuesta de negocio internacional en un contexto de Nearshoring en México</p> <p>Genéricas: Propiciar actividades de búsqueda, selección y análisis de información en distintas fuentes. Sabe investigar, generar y gestionar información y datos Maneja software básico para procesamiento de datos y elaboración de documentos Lee, comprender y redactar ensayos y demás escritos técnico-científicos Maneja adecuadamente la información proveniente de bibliotecas virtuales y de internet Posee iniciativa y espíritu emprendedor Trabaja en forma autónoma y en colaboración Asume actitudes éticas en su entorno</p>	<p>Investigará y desarrollará un análisis de exportación en países del T-MEC Investigará y desarrollará un análisis de exportación para con el mercado asiático Integrará una propuesta de negocios internacionales ante el Nearshoring en México</p>

8. Práctica(s)

<p>Práctica Negocios Internacionales en el contexto del Nearshoring en México: Para las empresas extranjeras que buscan reubicarse en México o establecer alianzas con empresas mexicanas bajo el marco del nearshoring, es fundamental considerar los siguientes aspectos:</p> <p>1. Evaluación del mercado y la competencia:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis del mercado objetivo: Identificar los sectores con mayor potencial y las necesidades específicas de los consumidores mexicanos. - Estudio de la competencia: Evaluar la presencia de empresas competidoras en el mercado mexicano, sus estrategias y sus fortalezas y debilidades. - Demanda potencial: Estimar la demanda potencial para los productos o servicios que se pretenden ofrecer en México. <p>2. Aspectos legales y regulatorios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Marco legal y regulatorio: Familiarizarse con las leyes y regulaciones que aplican a la industria en la que se desea operar en México. - Cumplimiento normativo: Asegurarse de cumplir con todas las normas y regulaciones aplicables, incluyendo las relacionadas con impuestos, propiedad intelectual, protección al consumidor y medio ambiente.

- Trámites y permisos: Identificar los trámites y permisos necesarios para establecer y operar un negocio en México.
- 3. Socios y alianzas estratégicas:
 - Identificación de socios potenciales: Buscar empresas mexicanas con experiencia en el sector y que compartan valores y objetivos similares.
 - Evaluación de socios: Evaluar cuidadosamente la reputación, la experiencia financiera y la capacidad operativa de los socios potenciales.
 - Acuerdos claros y transparentes: Establecer acuerdos claros y transparentes que definan los roles, responsabilidades y expectativas de cada socio.
- 4. Aspectos logísticos y operativos:
 - Cadena de suministro: Establecer una cadena de suministro eficiente y confiable que permita entregar los productos o servicios a los clientes de manera oportuna y a un costo competitivo.
 - Infraestructura: Evaluar la disponibilidad y el costo de la infraestructura necesaria para las operaciones, como instalaciones, transporte y energía.
 - Logística y distribución: Desarrollar una estrategia logística eficiente para la distribución de productos o servicios en el mercado mexicano.
- 5. Recursos humanos y talento:
 - Reclutamiento y selección de personal: Contratar personal calificado y con experiencia en el sector.
 - Capacitación y desarrollo del talento: Invertir en la capacitación y el desarrollo del talento humano para garantizar la calidad del trabajo y la competitividad de la empresa.
 - Cultura organizacional: Fomentar una cultura organizacional inclusiva y respetuosa de la diversidad.
- 6. Consideraciones culturales:
 - Comprensión de la cultura mexicana: Familiarizarse con la cultura mexicana, los valores, las costumbres y las prácticas comerciales para establecer relaciones efectivas con socios, empleados y clientes.
 - Comunicación efectiva: Adaptar el estilo de comunicación a la cultura mexicana para evitar malentendidos y construir relaciones sólidas.
 - Sensibilidad cultural: Mostrar respeto por la cultura mexicana y evitar comportamientos que puedan ser considerados ofensivos.
- 7. Financiamiento y acceso a capital:
 - Opciones de financiamiento: Explorar las diferentes opciones de financiamiento disponibles en México, como préstamos bancarios, capital de riesgo e inversión ángel.
 - Requisitos financieros: Cumplir con los requisitos financieros establecidos por las instituciones financieras mexicanas.
 - Asesoría financiera: Buscar asesoría financiera especializada para evaluar las diferentes opciones de financiamiento y tomar la mejor decisión para la empresa.
- 8. Protección de la propiedad intelectual:
 - Registro de propiedad intelectual: Registrar las marcas, patentes y derechos de autor de la empresa en México.

- Medidas para prevenir la piratería: Implementar medidas para prevenir la piratería y la falsificación de productos o servicios.
 - Asesoría legal: Buscar asesoría legal especializada en propiedad intelectual para proteger los activos intangibles de la empresa.
9. Compromiso con la sostenibilidad:
- Prácticas sostenibles: Implementar prácticas sostenibles en las operaciones de la empresa para reducir su impacto ambiental.
 - Responsabilidad social: Participar en iniciativas de responsabilidad social que beneficien a la comunidad local.
 - Gobierno corporativo: Adoptar prácticas de buen gobierno corporativo que promuevan la transparencia y la rendición de cuentas.

9. Proyecto de asignatura

El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:

Fundamentación: marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.

Planeación: con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.

Ejecución: consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.

Evaluación: es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

10. Evaluación por competencias

La evaluación debe ser continua y formativa por lo que se debe considerar el desempeño en cada una de las actividades de aprendizaje utilizando:

- Rúbricas para la evaluación de las prácticas
- Portafolio de evidencias
- Proyecto de asignatura

11. Fuentes de información

Molina, C. E. M. (2023). Notas al libro: La Negociación Internacional: Arte y ciencia del proceso negociador, de Abelardo Moreno Fernández. *Revista Política Internacional*, 5(3), 199-206.

López, R., & del Carmen, M. (2023). Realidades de la integración, el comercio internacional y la logística.

Puig, V. I. I. (2024). México en el nuevo orden comercial global.

Ascencio, R. A. G., Corzo, M. E. Q., García, M. A. C. J., Ruíz, J. D. D., Álvarez, H. R. P., & Castillo, M. L. B. Comité Editorial: Dr. Francisco Javier Moyado Bahena. *Revista de difusión vía red de cómputo* ISSN, 2992, 748X.

Escobedo Torres, C., González Santillán, E. E., & Souza Mosqueda, L. E. (2023). Las implicaciones geopolíticas del desacoplamiento en las cadenas globales de valor: el caso de la industria de los semiconductores en China.

Aripin, Z., Fitrianti, N. G., & Fatmasari, R. R. (2023). Digital Innovation and Knowledge Management: The Latest Approaches in International Business. A Systematic Literature Review in the Indonesian Context. *KRIEZ ACADEMY: Journal of development and community service*, 1(1), 62-74.

Jiang, H., Luo, Y., Xia, J., Hitt, M., & Shen, J. (2023). Resource dependence theory in international business: Progress and prospects. *Global strategy journal*, 13(1), 3-57.

Meyer, K. E., Fang, T., Panibratov, A. Y., Peng, M. W., & Gaur, A. (2023). International business under sanctions. *Journal of World Business*, 58(2), 101426.

Magnani, G., & Gioia, D. (2023). Using the Gioia Methodology in international business and entrepreneurship research. *International Business Review*, 32(2), 102097.

Akbari, M. (2024). Current Trends in Reshoring, Nearshoring, Rightshoring, and Emerging Strategies. In *The Road to Outsourcing 4.0: Next-Generation Supply Chain* (pp. 95-117). Singapore: Springer Nature Singapore.

Braun, M., García, P. M., & Molero, D. F. (2023). Nearshoring and regional value chains: are they the new normal?. In *The Elgar Companion to the World Trade Organization* (pp. 638-659). Edward Elgar Publishing.