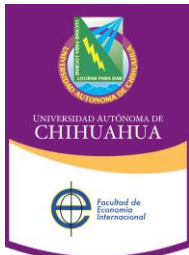


<p align="center">UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIHUAHUA</p>  <p align="center">FACULTAD DE ECONOMÍA</p> <p align="center">PROGRAMA DEL CURSO:</p> <p align="center">Negocios Internacionales</p>	<p>DES:</p>	Economía Internacional
	<p>Programa(s) Educativo(s):</p>	Licenciatura en Negocios Internacionales
	<p>Tipo de materia:</p>	Específica
	<p>Clave de la materia:</p>	
	<p>Semestre:</p>	Cuarto
	<p>Área en plan de estudios:</p>	Específica
	<p>Créditos</p>	8
	<p>Total de horas por semana:</p>	5
	<p align="right"><i>Teoría:</i></p>	5
	<p align="right"><i>Práctica:</i></p>	0
	<p align="right"><i>-Taller/Laboratorio</i></p>	0
	<p align="right"><i>Prácticas complementarias:</i></p>	0
	<p align="right"><i>-Trabajos Extra clase/Virtual</i></p>	3
	<p align="right"><i>Créditos Totales:</i></p>	8
<p>Total de horas semestre:</p>	60	
<p>Fecha de actualización:</p>	Febrero 2012	
<p>Materia requisito:</p>	Administración	
<p>Propósito del curso : Lograr la capacidad para identificar y analizar las diversas tendencias y teorías de los Negocios Internacionales y de comprender la conceptualización y metodologías de la negociación. Comprensión de las herramientas teóricas necesarias para iniciar con el estudio de los Negocios Internacionales.</p>		
<p align="center">COMPETENCIAS (Tipo y Nombre de las competencias).</p>	<p align="center">DOMINIOS COGNITIVOS. (Objetos de aprendizaje, temas y subtemas)</p>	<p align="center">RESULTADOS DE APRENDIZAJE.</p>
<p>Capacidad para construir el marco conceptual histórico sobre el surgimiento de los negocios internacionales, su evolución, sus características y la importancia de estudiar esta disciplina.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1) Globalización y sus generalidades 2) Diferencias entre países. Diferencias Nacionales en Economía Política. Diferencias Culturales. 3) El comercio Mundial y el entorno de las inversiones. Teoría del comercio Internacional Política económica del comercio internacional Integración Económica Regional 	<p>Familiarizarse con los principales motores de la globalización. Entender cómo difieren entre sí los sistemas políticos de los países.</p> <p>Entender las importantes repercusiones de la teoría del comercio internacional para la práctica de los negocios.</p>

	<p>4) El sistema monetario Global. El mercado extranjero de divisas El Sistema monetario internacional El mercado global de capitales</p> <p>5) La estrategia y estructura de los negocios internacionales. La estrategia de los negocios internacionales Organización de los negocios Internacionales Estrategias de entrada y alianzas estratégicas</p> <p>6) Operaciones de Negocios Internacionales Exportación, importación e intercambio compensado Marketing mundial e investigación y desarrollo Administración Financiera en los Negocios Internacionales</p>	<p>Comprender las diferencias entre traslado, transacción y exposición económica, y lo que pueden hacer los administradores para manejar cada tipo de exposición.</p> <p>Entender la forma en que las presiones para reducir los costos y la sensibilidad local influyen sobre las decisiones estratégicas.</p> <p>Comprender los procesos Básicos involucrados en el financiamiento de las exportaciones.</p>
--	--	--

OBJETO DE APRENDIZAJE	METODOLOGIA (Estrategias, secuencias, recursos didácticos)	EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE.
------------------------------	--	-----------------------------------

	<p>Exposición por parte del profesor donde se lleve una actividad relacionada con la materia y se ponga en práctica el conocimiento de los Negocios Internacionales.</p> <p>Solución de casos prácticos, actividad relacionada con la materia en donde se ponga en práctica el conocimiento a través del estudio de casos.</p> <p>Exposición por parte de los alumnos, actividad relacionada con la materia donde se ponga en práctica el conocimiento de investigación.</p> <p>Lecturas en clase.</p>	<p>Evidenciar la comprensión de los conocimientos básicos, experiencias, habilidades y técnicas sobre los negocios internacionales, demostrando tener un primer acercamiento sobre el mundo de negocios sin fronteras; incluyendo las tendencias de los negocios internacionales, la globalización de la economía y los mercados, empresas multinacionales, cultura, ética, estrategias para ingresar a mercados extranjeros, fases de integración, socios comerciales, teorías del comercio internacional, barreras al comercio y panorama de los negocios internacionales.</p>
--	--	--

FUENTES DE INFORMACIÓN (Bibliografía, direcciones electrónicas)	EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES (Criterios e instrumentos)
<p>Ávila Marcué Felipe (2005). Tácticas para la Negociación Internacional: Las Diferencias Culturales, Ed. Trillas, México.</p> <p>Hidalgo Carlos F (1995) Introducción a los Negocios Internacionales, Ed. Limusa, México.</p> <p>Rugman Alan M. Y Hodgetts Richard M. (1997). Negocios Internacionales: Un enfoque de Administración Estratégica, Ed. Mcgraw Hill, México.</p>	<p>Exámenes escritos, trabajos de investigación, prácticas parciales y trabajo final integrador. La calificación se obtendrá con la suma de los puntos acumulados a lo largo del curso o del porcentaje asignado a cada uno de los exámenes que se apliquen.</p> <p>Porcentajes:</p> <p>Exámenes y resolución de casos prácticos 80%</p> <p>Trabajos de investigación 5%</p> <p>Cuestionarios 5%</p> <p>Práctica final 10%</p>

