



## 1. Datos Generales de la asignatura

Nombre de la asignatura:	Mercados Internacionales
Clave de la asignatura:	RSD-1704
SATCA 1	2-3-5
Carrera:	Ingeniería en Administración
Especialidad:	Responsabilidad Social e Innovación en las MIPyME's

## 2. Presentación

### Caracterización de la asignatura

Esta asignatura aporta al perfil profesional del Ingeniero en Administración, el conocimiento de la estructura socioeconómica, política y de mercados actual de los países vecinos de Norte, Centro y Sudamérica, habilidades para identificar áreas de oportunidad que permitan el crecimiento interno del país y en particular del estado de Quintana Roo, así como habilidades para presentar planes de acción e inversión aprovechando las áreas de oportunidad detectadas, explotandolas de una manera socialmente responsable, permitiendo la diversificación del portafolio de negocios de México y Quintana Roo.

### Intención didáctica

A través de esta asignatura el alumno realizará un análisis y evaluación de la estructura y desarrollo de los mercados en los países vecinos de Norte, Centro y Sudamérica, e identificará oportunidades de negocio socialmente responsables para futuros emprendedores y empresarios.

Esta materia está organizada en cuatro unidades y se visualiza en dos partes. Las primeras tres unidades, mediante equipos de trabajo, se realizarán trabajos de investigación acerca de los países con los que México tiene tratados y/o acuerdos comerciales, su estructura socioeconómica y de mercado, así como las regulaciones que existen con los mismos. Con relación a la segunda parte, con los datos regionales obtenidos se analizará y se presentarán propuestas de negocios con potencial de crecimiento en el extranjero y los medios de apoyo que existen para el mismo.

En la primera unidad el alumno el alumno conocerá las principales estructuras y características socioeconómicas, demográficas y culturales de los países de estudio.

En la segunda unidad el alumno conocerá la estructura y las condiciones negociadas en los acuerdos y tratados comerciales.

En la tercera unidad el alumno analizará las distintas regulaciones y restricciones oficiales de los países estudiados en materia legal, comercial, fitosanitaria y aduanera.

En la cuarta unidad el alumno el alumno identificará las oportunidades de negocio con los países firmantes en los diversos tratados y enunciará las fuentes de información y organismos de apoyo para el desarrollo de los negocios.



**3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa**

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
Instituto Tecnológico de Chetumal, Chetumal, Quintana Roo, Marzo 2017.	LMNI Rogelio Yáñez Espadas, MA Lic. María del Pilar López Arcos M.T.E. Luz María González Barragán M.A. Socorro Terrazas Cervera Lic. Cecilia Loría Tzab Lic. Aremy del Pilar Basto Cabrera L.M.N.I. Francisco J. Moreno Cuahtecontzi M.E.G.A.P.P. Pablo Montiel Mendoza. Lic. Raquel Rocío Rivas Ruiz	

**4. Competencia(s) a desarrollar**

Elaborar propuesta de giros de negocio innovadores, socialmente responsables y de exportación, dentro la tendencia de las nuevas economías, con el fin de diversificar la oferta económica del estado de Quintana Roo. Esto lo lograra aprovechando las fortalezas y debilidades de diversos países, así como las oportunidad y amenazas que se visualizan.

**5. Competencias previas**

- Identifica y evalúa la importancia de la mezcla de mercadotecnia en el desarrollo de negocios.
- Analiza el entorno microeconómico de las empresas para conocer el funcionamiento del mercado, aprovechar las ventajas y disminuir el impacto micro-económico que afecte las unidades económicas.
- Analiza el entorno macroeconómico de las empresas para conocer el funcionamiento del mercado, aprovechar las ventajas y disminuir el impacto que afecte las unidades económicas locales.
- Identifica y evalúa su capacidad para la generación de modelos de negocios con base en metodologías de innovación.
- Diseña herramientas de investigación e identifica fuentes de información para la elaboración de reportes.
- Identifica los elementos de la responsabilidad social empresarial.
- Dominio del idioma inglés.



**6. Temario**

No.	Temas	Subtemas
1.	<b>Radiografía de los países de Norte y Latinoamérica</b>	1.1 Estructura, características socio-culturales y desarrollo económico en Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica. 1.2 Análisis País. 1.2.1 Análisis de Indicadores macroeconómicos 1.2.2 Análisis del entorno cultural
2.	<b>México y sus tratados</b>	2.1 Tratados y acuerdos de México con otros países. 2.2 Impacto del TLCAN en la economía mexicana 2.3 TLC con Triangulo del Norte: Principales categorías y calendarios 2.3 Alianza del Pacífico: Principales categorías y calendarios 2.4 TLC G3: Principales categorías y calendarios 2.5 MERCOSUR: Principales categorías y calendarios
3.	<b>Regulaciones y restricciones</b>	3.1 Barreras arancelarias de importación y exportación con los países incluidos en sus tratados 3.2 Barreras no arancelarias de importación y exportación con los países incluidos en sus tratados
4.	<b>Relación México - Unión Europea</b>	4.1 Unión Europea 4.1.1 Estados que la forman 4.1.2 Sistema legal 4.1.3 Políticas comunitarias 4.1.4 Demografía 4.1.5 Estructura socioeconómica 4.2 Relación México - UE 4.2.1 Estructura del TLC MX-UE 4.2.2 Categorías incluidas en el tratado 4.2.3 Términos de desgravación arancelaria
5.	<b>Instrumentos de Apoyo y promoción a la exportación e importación</b>	5.1 Principales Fuentes de Información 5.2 Consejerías comerciales 5.3 Cámaras y asociaciones 5.4 Organismos gubernamentales 5.5 Mecanismos de promoción y venta 5.6 Ferias y exhibiciones internacionales 5.7 Misiones comerciales 5.8 Visitas directas al país de destino



**7. Actividades de aprendizaje de los temas**

**UNIDAD 1:**

<b>Radiografía de los países de Norte y Latinoamérica</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p><b>Específica:</b>                      El alumno conocerá las principales estructuras y características socioeconómicas, demográficas y culturales de los países de estudio.</p> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>● Habilidades básicas de manejo de equipo de computo</li> <li>● Habilidades básicas de manejo de software (Paquetería Office)</li> <li>● Comunicación oral y escrita</li> <li>● Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>● Trabajo en equipo.</li> <li>● Toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Por medio de equipos de trabajo, investigar sobre la situación socioeconómica, demográfica y cultural de los países asignados.</li> <li>● Realizar una presentación sobre los países asignados, con un análisis sobre las variables que favorecen y dificultan el desarrollo de negocios con México.</li> </ul>

**UNIDAD 2:**

<b>México y sus tratados</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p><b>Específica:</b>                      El alumno conocerá la estructura y las condiciones negociadas en los acuerdos y tratados comerciales.</p> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de equipo de computo</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de software (Paquetería Office)</li> <li>· Comunicación oral y escrita</li> <li>· Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>· Trabajo en equipo.</li> <li>· Toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Por medio de equipos de trabajo, investigar sobre las condiciones que presentan los tratados y acuerdos comerciales entre México y los países asignados.</li> <li>● Realizar una presentación sobre los países asignados, con un análisis sobre las variables que favorecen y dificultan el desarrollo de negocios con México.</li> </ul>



**UNIDAD 3:**

<b>Regulaciones y restricciones</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p><b>Específica:</b>                      Analizar las distintas regulaciones y restricciones oficiales de los países estudiados en materia legal, comercial, fitosanitaria y aduanera.</p> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de equipo de computo</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de software (Paquetería Office)</li> <li>· Comunicación oral y escrita</li> <li>· Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>· Trabajo en equipo.</li> <li>· Toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por medio de equipos de trabajo, investigar sobre las barreras arancelarias y no arancelarias, su calendarización y marco legal, entre México y los países asignados.</li> <li>• Realizar una presentación sobre los países asignados, con un análisis sobre las variables que favorecen y dificultan el desarrollo de negocios con México.</li> </ul>

**UNIDAD 4:**

<b>Relación México - Unión Europea</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p><b>Específica:</b>                      El alumno conocerá la estructura y las condiciones negociadas en los acuerdos y tratados comerciales con la Unión Europea</p> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de equipo de computo</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de software (Paquetería Office)</li> <li>· Comunicación oral y escrita</li> <li>· Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>· Trabajo en equipo.</li> <li>· Toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por medio de equipos de trabajo, investigar sobre la situación socioeconómica, demográfica y cultural de los países asignados.</li> <li>• Por medio de equipos de trabajo, investigar sobre las condiciones que presentan los tratados y acuerdos comerciales entre México y los países asignados de la Unión Europea.</li> <li>• Realizar una presentación sobre los países asignados, con un análisis sobre las variables que favorecen y dificultan el desarrollo de negocios con México.</li> </ul>



**UNIDAD 5:**

<b>Instrumentos de Apoyo y promoción a la exportación e importación</b>	
<b>Competencias</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
<p><b>Específica:</b>                      El alumno identificará las oportunidades de negocio con los países firmantes en los diversos tratados y anunciará las fuentes de información y organismos de apoyo para el desarrollo de los negocios.</p> <p><b>Genéricas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Capacidad de análisis y síntesis</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de equipo de computo</li> <li>· Habilidades básicas de manejo de software (Paquetería Office)</li> <li>· Comunicación oral y escrita</li> <li>· Habilidad para buscar y analizar información proveniente de fuentes diversas</li> <li>· Trabajo en equipo.</li> <li>· Toma de decisiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Por medio de equipos de trabajo, investigar sobre las fuentes de apoyo a la importación y exportación.</li> <li>● Realizar una presentación y documento físico, con la propuesta de un proyecto de empresa que pueda exportar a un país seleccionado, sustentando su elección con la información obtenida en unidades anteriores.</li> <li>● El documento debe contener fuentes de apoyo para la promoción y comercialización del producto o servicio propuesto.</li> </ul>

**8. Prácticas**

Visitar las dependencias oficiales que brinden información sobre los diversos sectores y mercados de México y realizar entrevistas sobre las expectativas de desarrollo de los mismos.

**9. Proyecto de la asignatura**

<b>PROYECTO</b>
<p>El objetivo del proyecto que plantee el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:</p> <p><b>Fundamentación:</b> 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.</p> <p><b>Planeación:</b> 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.</p> <p><b>Ejecución:</b> 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</p>



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 (específicas y genéricas)

Realizar la evaluación diagnóstica, formativa y sumativa.

#### **Instrumentos**

- Mapa mental.
- Informe.
- Estudio de casos.
- Reporte de investigación.
- Cuadro comparativo.
- Reporte de prácticas

#### **Herramientas**

- Rúbricas
- Lista de cotejo

### 11. Fuentes de información

#### **Bibliografía**

Czinkota, M. (2013). Marketing Internacional. México: CENGAGE Learning

Lerma, A. (2010). Comercio y marketing internacional. México: CENGAGE Learning

Lerma, A. (2000). Comercio Internacional: metodología para la formulación de estudios de competitividad empresarial. Guía práctica. México: ECAFSA.

Martínez, R. (2007). México ante el TLC. México: Universidad de Guadalajara.

#### **Publicaciones**

Revistas y documentos técnicos Bancomext

Revistas especializadas en comercio exterior y negocios internacionales (Revista Fortuna)

Guía para exportar productos mexicanos a la Unión Europea. PROMEXICO

#### **Internet**

<http://www.promexico.mx/>

<http://www.bancomext.com/>

<http://www.inegi.org.mx/default.aspx>

<http://www.gob.mx/sre>

<http://www.gob.mx/se/>



<https://www.siem.gob.mx/siem/>

<https://www.international.gc.ca/>

[www.indec.mecon.ar/informesdeprensa.asp?id\\_tema\\_1=3&id\\_tema\\_2=2...](http://www.indec.mecon.ar/informesdeprensa.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=2...)

<http://www.ine.cl/>

[forum.tradzone.net/](http://forum.tradzone.net/)

[www.intracen.org/](http://www.intracen.org/)

[www.ibge.gov.br](http://www.ibge.gov.br)

<http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>

<http://consultawebv2.aladi.org/sicoexV2/jsf/home.seam>

<http://www.mercosur.int/>

<http://www.sice.oas.org/>

<http://www.belize.gov.bz/>

<http://www.revistacomercioexterior.com/>

<http://www.revistacomce.mx/>

<http://www.estrategiaaduanera.mx/>

<http://www.aduanasrevista.mx/>

<http://exporthelp.europa.eu/thdapp/index.htm?newLanguageld=ES>

[http://europa.eu/european-union/business/import-export\\_es](http://europa.eu/european-union/business/import-export_es)